



# Información Corporativa

v 8.36



Empresa Certificada:



# Índice de contenidos

Carta del Presidente	5
1. Introducción e historia	7
2. Cronología	13
3. El modelo de negocio	21
4. ICG en cifras	25
5. Los sectores de actuación	27
6. Principales Referencias	39
Fichas Clientes	44
7. ICG en el mundo	93
8. Ferias y eventos en el mundo	101
9. Comunicación	109
10. ICG con el deporte	115
11. ICG con la sociedad	121
12. ICG con la formación	127
13. Relaciones Institucionales	131
14. Reconocimientos	135
15. Master Providers ICG en España	137
16. SATs Oficiales	139
17. Concesiones Internacionales ICG	141
18. Certificado de Calidad	143
19. Contacto	145



## Carta del Presidente



El objetivo de esta publicación es presentar el grupo ICG al conjunto de la sociedad. Por ello se recogen en el interior de estas páginas nuestros orígenes, quiénes somos, qué producimos y dónde nos encontramos en la actualidad después de más de 25 años de historia.

Me enorgullece cada día ver como cientos de personas de todo el mundo estamos inmersas en el mismo proyecto ICG, respondiendo a las más modernas tendencias de negocio, y trabajando día a día en un modelo de compañía de alta tecnología para empresas. En ICG tenemos como objetivo estar cerca de nuestros clientes, trabajando para aportar soluciones a sus necesidades y ofreciéndoles confianza. Así, nuestra capacidad para innovar en los servicios que ofrecemos y construir soluciones válidas para cubrir las necesidades de nuestros clientes, son parte de nuestra filosofía empresarial. El valor diferencial de la compañía son las personas y nuestra actividad evoluciona gracias al talento, solidez y eficacia del trabajo en equipo.

Hoy, estamos construyendo un sólido futuro de crecimiento y rentabilidad para nuestra compañía y para todas las personas que en ella realizan su actividad profesional. En este sentido, las actividades de nuestro Grupo tienen hoy un horizonte estratégico que va más allá de los intereses económicos inmediatos, y por ello también ponemos especial atención en la responsabilidad social corporativa de la compañía, desarrollando acciones sociales, culturales y deportivas dónde el mismo está presente.

Por todo ello, desde aquí y en nombre de todos los que formamos ICG, les invito a que se adentren en el contenido de estas páginas para conocer mejor quiénes somos y qué hacemos, con la seguridad de que descubrirán no sólo un grupo empresarial sino todo un equipo humano. Es, en definitiva, una ventana que abrimos para ustedes con el objetivo de proyectar la realidad de la empresa y mantener una relación fluida con la sociedad. Estén seguros que si se deciden por nuestra compañía, su elección será nuestro compromiso.

**Andreu Pi Pocurull**

A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Andreu Pi Pocurull', written over a horizontal line.

*Presidente ICG Software*



# 1. Introducción e historia

## El Grupo ICG. Innovamos desde 1985

El Grupo ICG Software es una compañía española líder en la fabricación y comercialización de tecnologías de la información de alto nivel innovador que centra su actividad en el desarrollo de soluciones informáticas de gestión empresarial. ICG nació en Lleida en 1985, de la mano de su presidente, Andreu Pi Pocurull, con el objetivo de poner a disposición de los usuarios aplicaciones de software para satisfacer las exigencias del mercado principalmente en los sectores de la hostelería, el comercio, el turismo, la industria y la distribución.

En 1992, la empresa desarrolla un plan estratégico de futuro, en el que aparece la necesidad de crear un nuevo software de alto nivel de forma industrial, utilizando los últimos avances tecnológicos y las más potentes y modernas herramientas de desarrollo. Este nuevo y ambicioso proyecto no se concibió a través de la comercialización local y directa al usuario final, sino a través de la creación y consolidación de un canal profesional de distribuidores de informática en todo el mundo.

En el año 1995, ICG fue la primera empresa del mundo en desarrollar tecnología visual y táctil para establecimientos, **FrontOffice ICG Restaurantes**. La excelente acogida que tuvo este nuevo modelo tecnológico de gestión traspasó fronteras y contribuyó a la expansión internacional de la marca y de los productos. ICG, a través de una constante política de innovación, ha ido desarrollando a lo largo de estos años un gran proceso de implantación internacional y de tecnologías de alto valor añadido.



*Soluciones ICG adaptadas a cualquier tipo de negocio*

## Introducción e historia

### **Divisiones de negocio.** Desarrollamos tecnología de alto valor añadido

El liderazgo actual de ICG en sectores de Restauración, Comercio detallista, Comercio Mayorista, Distribución, Industria y Servicios, Planificación y Movilidad, es el resultado del esfuerzo constante en investigación y desarrollo, de una auténtica pasión por la innovación y la creatividad, y de una voluntad firme por ofrecer a las empresas en evolución permanente las soluciones más fiables y seguras.



ICG Software cuenta con dos divisiones de negocio. Por un lado, la compañía desarrolla soluciones de alto valor añadido bajo la marca ICG para los sectores de la hostelería, comercio, turismo, industria y distribución. En el primero de estos sectores ofrece soluciones verticales para restaurantes, fast foods, discotecas, cafeterías y hoteles que constan de software punto de venta bajo terminales táctiles, terminales de mano para captura de pedidos desde las mesas y software de gestión empresarial, la centralización de ventas y el control de una cadena de establecimientos propios o franquiciados.

El Grupo ICG también ofrece tecnología de alto valor añadido en el sector Retail con soluciones para boutiques, perfumerías, supermercados, establecimientos especializados y franquicias. Además, la compañía pone a disposición de sus clientes con cadenas de establecimientos un sistema de gestión centralizado mediante Web Service, que permite gestionar desde cualquier punto del mundo toda una cadena de locales optimizando los stocks, el aprovisionamiento de estos y todos los procesos administrativos.

Por otro lado, ICG cuenta con la división de negocio HioPOS, un TPV Todo en Uno, auto-instalable, de fácil uso y de bajo coste, único en el mercado mundial, desarrollado con tecnología de última generación .NET.

Las soluciones ICG están traducidas a más de 14 idiomas diferentes. No obstante, el mundo de las tecnologías de la información es tan evolutivo y cambia tan rápidamente, que nuestro departamento de I+D+i tiene la responsabilidad de conocer sistemas nuevos y trabajar en nuevas técnicas de desarrollo para ofrecer en el futuro más inmediato los productos que demande el mercado, para que nuestra compañía continúe siendo un referente en el mercado mundial de puntos de venta.

## Introducción e historia

### **Internacionalización.**

Presentes en más de 50 países

ICG dispone de dos sedes de trabajo en España, donde se elabora todo el proceso de desarrollo y fabricación del software invirtiendo los máximos recursos en I+D+I. Además, cuenta con 16 concesiones internacionales (USA, Argentina, Australia, Chile, Chipre, Colombia, Emiratos Árabes, Grecia, México, Panamá, Perú, Portugal, Reino Unido, Costa Rica, Uruguay y Venezuela) que representan la imagen y el modelo de compañía en todo el mundo con la más alta formación y profesionalidad. Por otro lado, 200 empresas forman parte de la red de distribuidores ICG en toda España.

25 años después de la fundación de ICG, los valores iniciales con los que el presidente del Grupo creó la compañía como el compromiso, el esfuerzo, la constancia, el sacrificio y la austeridad, siguen vigentes en todo el equipo humano que hoy forma parte de ICG Software. Estos valores son los que han hecho posible que la tecnología y el conocimiento desarrollados en ICG estén presentes en más de 50 países del mundo, entre ellos: USA, Francia, Portugal, Reino Unido, Irlanda, Grecia, Chipre, Italia, Holanda, Noruega, Suiza, Austria, Dinamarca, Suecia, Alemania, México, Panamá, Uruguay, República Dominicana, Bolivia, Costa Rica, Guatemala, Venezuela, Chile, Argentina, Australia, Nueva Zelanda, Emiratos Árabes, Túnez, Argelia, Nigeria, Angola, Marruecos, Turquía, Jordania, Siria, Egipto, Tailandia, Taiwán, Cabo Verde, Madagascar, Andorra...



**ICG<sup>®</sup> in the world**  
[www.icg.es](http://www.icg.es)

## Introducción e historia

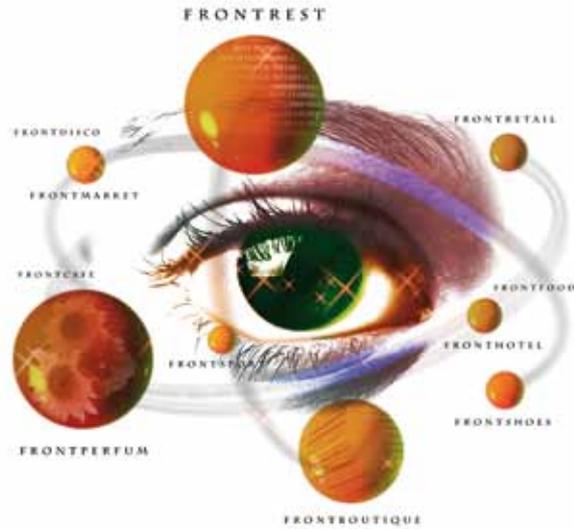
### Abrimos nuevos mercados

ICG ha iniciado su desembarco en los Estados Unidos, después de 6 años de presencia en Florida y California, donde recientemente, junto con grandes corporaciones ha informatizado la segunda autopista más grande de Norte América, con 130 puntos de venta en esta vía rápida que conecta los Estados de Florida y Orlando, así como la informatización de establecimientos de los aeropuertos de Atlanta y California.

La compañía recientemente también ha puesto en marcha las concesiones de Chile, Argentina, Perú, Costa Rica y Australia, y ha iniciado contactos para llegar a un acuerdo comercial con Brasil.

Como resultado de diferentes acuerdos con importantes multinacionales, los productos ICG están presentes en Alemania y Holanda. Otros lugares donde ICG también está abriendo mercados son en el continente asiático, como Tailandia, Taiwán y Filipinas, en Europa del Este, Rumanía y Polonia, y en Sudáfrica. En este mismo sentido, y resultado de un gran acuerdo con la multinacional Partner Tech, ICG estará presente en China, donde prevé consolidarse durante los próximos años.

Así mismo, ICG está presente en las principales ferias de nuevas tecnologías que se celebran en todo el mundo, entre las cuales hay que destacar la Feria CeBIT de Hannover, Retail's Big Show de Nueva York, Hospitality Show de la ciudad inglesa de Birmingham, las ferias de Middle East Retail & Hotel y Gitex de Emiratos Árabes, CeBIT Bilisim Eurasia de Turquía, Eurogastro de Varsovia (Polonia), Fitur y Simo de Madrid, Hostelco en Barcelona, la Food & Hotel de Tailandia, y Computex en Taipei.



## Introducción e historia

### Las cifras

ICG cuenta con capital 100% propio. El pasado año, la compañía vendió en España por valor de 10 millones de euros, un 13% más que en el ejercicio de 2008, un crecimiento de dos dígitos en un momento de recesión mundial. Pero si a esta cifra se le añade el valor del negocio de las concesiones internacionales, la facturación global se acerca a los 40 millones de euros. 2010 tiene también crecimientos muy significativos para ICG con lo que prevé una evolución al alza de dos cifras, que supere el 15%.

### Nuevas inversiones

Este año 2010, ICG Software celebra su 25 aniversario, el cual culminará con la inauguración de las nuevas instalaciones que está construyendo, con una nueva fábrica, un centro de investigación tecnológica y una zona logística capaz de abastecer los mercados internacionales donde distribuye los productos que desarrolla. Esta actuación cuenta con una inversión de cuatro millones de euros.





## 2. Cronología

- 1985** Nace la empresa embrión de ICG, dedicada a la instalación, venta y mantenimiento de soluciones informáticas para la empresa.
- 1987** Desarrollo de software en entornos propietarios (Theos, Cobol) y en MS-DOS.
- 1988** Desde esta fecha ICG participa en SIMO, la feria de informática, multimedia y telecomunicaciones con sede en Madrid.
- 1989** Fabricación del primer equipo TPV de ICG con módulo de impresión integrado.
- 1992** Se constituye la compañía ICG (Iniciativas de Comunicación Géminis S.L.) con la misión de fabricar software de alto nivel para los sectores del comercio, la hostelería y la industria.
- 1994** ICG crea el primer software visual y táctil para la hostelería, FrontOffice ICG Restaurantes.
- 1995** ICG crea el primer terminal táctil del mundo a partir de un portátil.



*1989, TPV de ICG con módulo de impresión integrado*



*En 1995, a partir de un portátil, ICG crea el primer TPV táctil de sobremesa*



*Publicidad de FrontOffice, primer software gráfico táctil para hostelería*



*Publicidad del primer terminal táctil del mundo*

## Cronología

- 1996** ICG llega a Iberoamérica en su primera incursión en el mercado internacional.
- 1997** Presentación del software de gestión BackOffice ICG, en entorno Windows, precursor de ICGManager.
- 1999** ICG crea el primer TeleComanda táctil del mercado con SO Windows CE.
- 2000** Presentación de la versión 3 de ICGManager en arquitectura cliente/servidor.
- 2001** ICG desarrolla la versión en inglés de sus productos.
- 2001** ICG abre una delegación en Oceanía, ICG Pacific (Australia).
- 2002** Inauguración de la sede comercial e internacional por el Ilmo. Alcalde de Lleida Sr. Antoni Siurana.
- 2002** Inauguración de la delegación ICG México.



*1999, primer TeleComanda táctil gráfico con emisora*



*2002, Inauguración de la sede de ICG a cargo del Ilmo. Sr. Antoni Siurana, Alcalde de Lleida*



*Publicidad del terminal TeleComanda*



*Desde el año 2001, ICG ofrece versiones de sus productos en inglés*

## Cronología

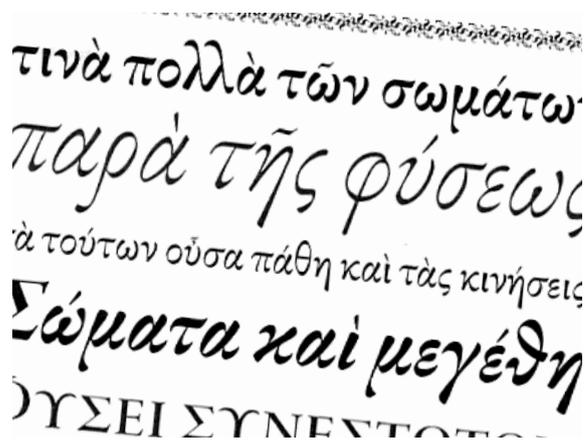
- 2003** ICG homologa un nuevo sistema de cobro electrónico para restaurantes que permite leer la tarjeta de crédito sin que el cliente la pierda de vista.
- 2003** ICG abre una delegación en Emiratos Árabes Unidos.
- 2004** Desde esta fecha ICG participa en Cebit, la feria de informática y comunicaciones más importante de Europa, con sede en la ciudad alemana de Hannover.
- 2004** ICG abre mercado en Grecia y traduce sus programas al alfabeto griego, completamente diferente al occidental.
- 2004** ICG abre su primera delegación en EEUU, ICG Florida, en la ciudad de Miami.
- 2005** ICG presenta una aplicación completa para la gestión de hoteles y cadenas.
- 2006** La compañía homologa sus aplicaciones con AENA, lo que permite incrementar la presencia en los establecimientos de la red española de aeropuertos.
- 2006** ICG firma la concesión con Portugal.



*En 2003 ICG homologa un nuevo sistema de cobro electrónico para restaurantes*



*2003, ICG abre delegación en Emiratos Árabes Unidos*



*2004, ICG traduce sus programas al alfabeto griego*



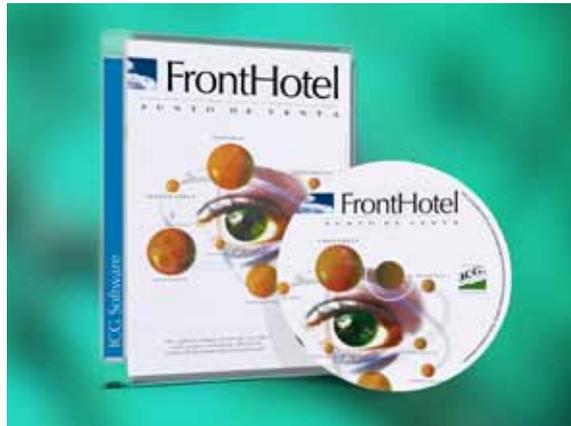
*En 2006 ICG homologa sus aplicaciones con AENA*

## Cronología

- 2007** ICG lanza las versiones 2007 de todas sus aplicaciones, con total compatibilidad con SQL Server 2005.
- 2007** La compañía continúa su proceso de expansión en Europa (Suiza, Austria y Dinamarca) y en África (Nigeria y Angola).
- 2008** ICG lanza las versiones 2008 de todas sus soluciones posicionándose una vez más como grupo líder de herramientas tecnológicas para empresas y cadenas de Hostelería y Retail, entre otras.
- 2008** ICG Software inaugura una sede propia en la ciudad de Montevideo (Uruguay) con el objetivo de expandirse por los países del Cono Sur.
- 2008** Con la incorporación de Emiratos Árabes y Chipre, la compañía ya cuenta con 10 concesiones internacionales.



*Las versiones 2008 posicionan a ICG como referencia tecnológica en todos los mercados*



*Nuevo software de gestión de hoteles que incluye SPA, golf y actividades*



*Fachada de la sede ICG en Montevideo, Uruguay*



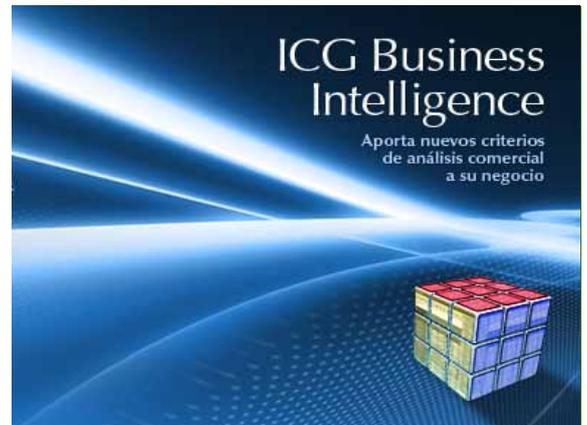
*En 2008, la compañía se expande por Centro-Europa: Suiza, Austria y Dinamarca*

## Cronología

- 2008** El Grupo ICG completa la solución para hoteles y cadenas con la incorporación de la gestión de SPA, campos de golf y actividades de ocio de forma unificada.
- 2008** La compañía lanza al mercado el ICG Business Intelligence, una potente herramienta tecnológica de inteligencia y estrategia empresarial. Así como FrontRest Web, un nuevo software de decisión empresarial para el sector de la hostelería.
- 2008** ICG Software celebra la I Convención Internacional para planificar las estrategias de futuro.
- 2008** ICG crea una nueva división de negocio para llegar al nicho de mercado de las pequeñas empresas dónde aún se utilizan cajas registradoras y donde las soluciones informáticas no tienen prácticamente presencia. Esta división fabrica y comercializa el HioPOS, un Punto de Venta “Todo en Uno” dirigido a la venta masiva.
- 2008** El grupo abre nuevos mercados en Francia, Túnez, Argelia y Marruecos.



*El elegante modelo de TeleComanda2008*



*En 2008 ICG lanza al mercado el ICGBusiness Intelligence*



*2008, ICG lanza al mercado el sustituto de las cajas registradoras: HioPOS, el Punto de Venta “All-In-One”*



*2008, el grupo abre mercado en Francia, Túnez, Argelia y Marruecos*

## Cronología

- 2009** ICG celebra la I Convención Nacional de Distribuidores para presentar la nueva era de soluciones más globales y más fáciles de utilizar, para desarrollar nuevas formas de negocio y afrontar el futuro.
- 2009** La compañía presenta la nueva solución ICGKiosk, el punto de venta desasistido, para establecimientos de restauración rápida, de fácil uso y con software visual-táctil en diferentes idiomas (español, inglés, alemán, francés...).
- 2009** El grupo lanza al mercado ICGBalanza, la balanza inteligente para el sector de la alimentación (establecimientos de venta de artículos por peso). La única balanza del mercado con un completo software punto de venta y que permite el pago con tarjetas de crédito.
- 2009** ICG presenta HioPOS con los idiomas árabe y chino.



*Éxito de participación en las Jornadas de la 1 Convención Nacional de Distribuidores*



*ICGKiosk, el punto de venta desasistido para establecimientos de restauración rápida*



*ICGBalanza, la balanza inteligente para el sector de la alimentación (venta de artículos por peso)*

## Cronología

- 2009** ICG presenta los nuevos terminales de mano TeleComanda y PocketManager, para la hostelería y la gestión de almacén respectivamente.
- 2009** El Grupo ICG abre mercados en Europa del Este y Rusia.
- 2009** ICG firma la concesión con Chile.
- 2009** El Grupo ICG acuerda entrar en el mercado chino de la mano de la multinacional taiwanesa Partner Tech.
- 2009** ICG presenta las novedades 2010 de sus soluciones.
- 2010** ICG inicia los actos conmemorativos de su 25 aniversario con el comienzo de las obras de sus nuevas instalaciones.
- 2010** ICG presenta la gama más completa de soluciones punto de venta Todo en Uno HioPOS: HiOrder, HioScreen y HiOffice.



*Nuevo TeleComanda ICG 2009 para la hostelería*



*La gestión más completa para almacenes con PocketManager ICG 2009*



**HIORDER**

*Terminal de mano táctil para captura de pedidos desde las mesas*

**HIOSCREEN**



*Pantallas de cocina con los platos a preparar y servir*

**HIOFFICE**



*Centralización de varios HioPOS. Ventas en tiempo real y estadísticas*

## Cronología

- 2010** El Grupo participa por primera vez y con gran éxito, en el Retail's Big Show de New York.
- 2010** Acuerdo con la compañía alemana POSTEC para comercializar los productos ICG y HioPOS en Alemania y Holanda.
- 2010** Nueva concesión de ICG en Argentina.
- 2010** Acuerdo de patrocinio tecnológico con el Consorcio de la Seu Vella de Lleida.
- 2010** ICG recibe el premio a la “Mejor estrategia empresarial a través de la Innovación y la Internacionalización”, de la mano de SS.AA.RR. Los Príncipes de Asturias, otorgado por la patronal PIMEC.
- 2010** ICG constituye una filial de la compañía en EEUU, bajo el nombre de ICG Software Corporation.



*El Presidente de ICG, D. Andreu Pi, y el Director Ejecutivo de Postec, Mr. Evert Meijering*



*Todos los representantes institucionales con el Presidente de ICG en la Seu Vella de Lleida*



*El Presidente de ICG, D. Andreu Pi, recibió el Premio de la mano de SS.AA.RR. Los Príncipes de Asturias, el M. Hble. Presidente de la Generalitat de Catalunya, Josep Montilla, y el Presidente de PIMEC, Josep González*

### 3. El modelo de negocio

ICG Software dispone en la actualidad de dos sedes de trabajo en Lleida. La fábrica es una nave industrial de 1.000 m<sup>2</sup> donde se encuentran los departamentos de administración, de I+D+i, de programación, soporte, marketing, diseño y logística.

La gestión administrativa y logística de la empresa se lleva a cabo desde las propias instalaciones en fábrica, así como la distribución de los terminales punto de venta y del software hacia todo el mundo. De esta forma se consigue controlar todo el proceso desde la sede central, lo que repercute en un producto altamente competitivo en el mercado.



Desde el departamento de I+D+i, se trabaja día a día en las nuevas tecnologías para seguir siendo líderes en las soluciones verticales para los más variados sectores del mercado teniendo en cuenta las necesidades demandadas por cada sector.

Desde el departamento de programación, se analizan e implementan las mejores soluciones para satisfacer las necesidades del usuario final. Siempre bajo las estrictas normas de calidad ISO 9001:2000.

El departamento de soporte, formado por técnicos altamente cualificados en sistemas ICG, está permanentemente al servicio de los distribuidores y de los usuarios finales con contrato de mantenimiento.

ICG dispone de un departamento propio de marketing y diseño, desde el que se crea toda la imagen de los productos.



*Vistas de las instalaciones en Torrefarrera (Lleida, España), donde se ubican las áreas de investigación y soporte.*

## El modelo de negocio

Las instalaciones disponen también de aulas de formación para distribuidores y usuarios finales, además de un auditorio para realizar exposiciones, proyecciones, presentaciones y ruedas de prensa. Esta infraestructura facilita la labor de certificación de ingenieros en soluciones verticales ICG para que éstos realicen instalaciones altamente satisfactorias.

La dirección general, gerencia, áreas comercial e internacional, se encuentran en la sede ICG, una edificación rodeada de amplios jardines, para ofrecer a clientes y distribuidores un ambiente cómodo y relajado en un entorno plenamente natural.

Dentro de cada país existen diferentes perfiles de distribución y colaboración en base a los conocimientos y dedicación.

Por un lado el programa de acreditación Master Provider ICG define una modalidad de relación entre ICG y su canal de distribución que permite ofrecer conjuntamente las mejores soluciones informáticas a los clientes con el máximo nivel de profesionalidad.



*La sede comercial de ICG, en los alrededores de Lleida.*

## El modelo de negocio

Por otro lado, ICG Software cuenta con el programa de certificación de asistencia técnica oficial (SAT Oficial ICG), dando así un paso más en la cercanía y el compromiso con los usuarios finales. Esta nueva fórmula de trabajo entre empresa y colaboradores, supone continuar avanzando para ofrecer un más amplio abanico de servicios y soluciones. Así, la compañía otorga a las empresas colaboradoras la certificación, para que, cumpliendo los requisitos técnicos exigidos, puedan efectuar reparaciones en los equipos y en los productos de hardware ICG.

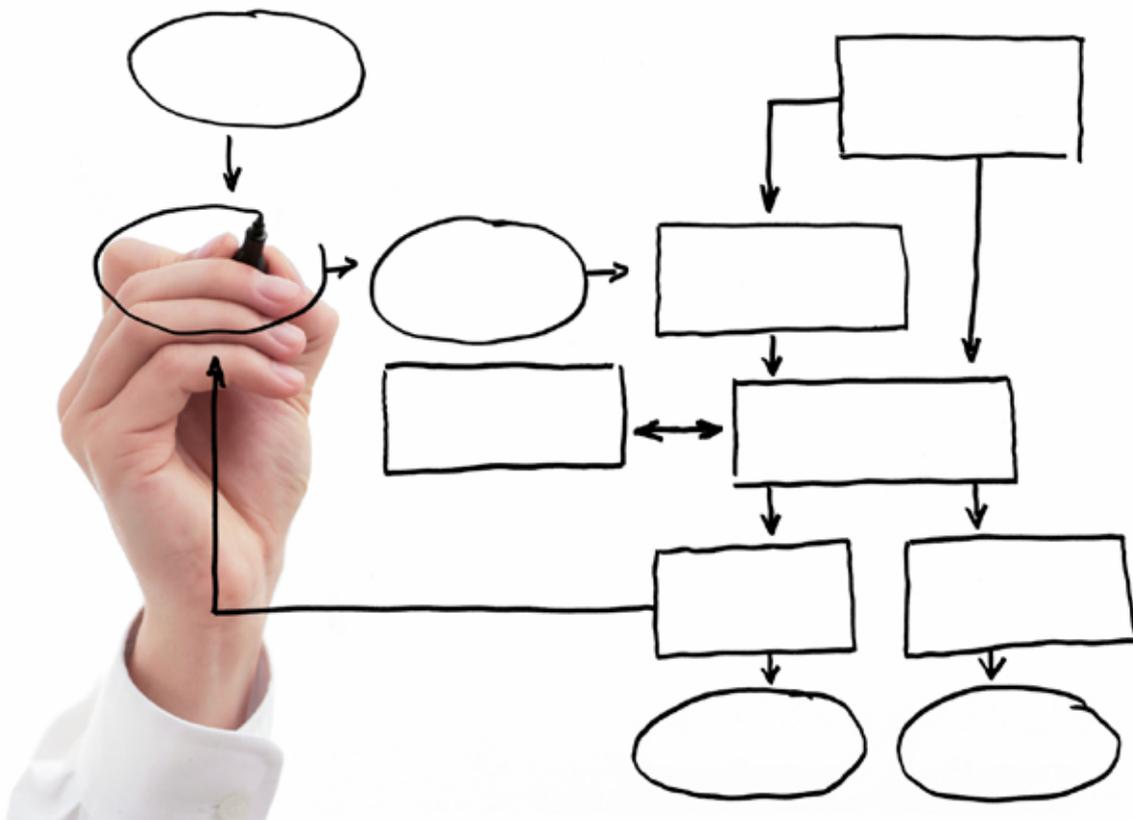
Con este servicio, ICG ofrece a sus socios una gran capacidad de asistencia técnica directa y rápida para sus clientes, y la posibilidad de ser mucho más competitivos en el mercado. La certificación SAT implica poseer un mayor grado de formación.



*ICG cuenta con una gran diversidad de productos de hardware como el TouchPC2, el TPos2 o el TouchScreen*

## El modelo de negocio

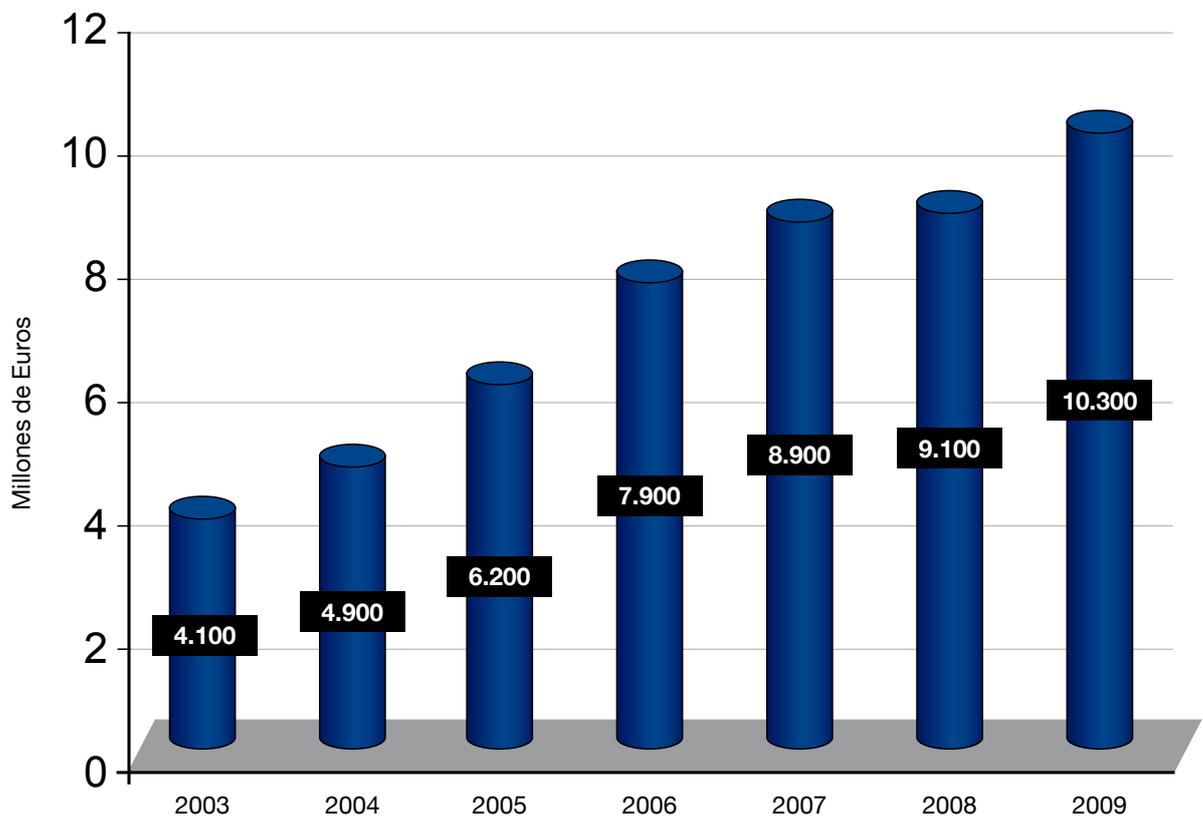
Además de las sedes en España, el grupo ICG también cuenta con 16 concesiones internacionales ((USA, Argentina, Australia, Chile, Chipre, Colombia, Emiratos Árabes, Grecia, México, Panamá, Perú, Portugal, Reino Unido, Republica Dominicana, Uruguay y Venezuela) donde el Grupo transporta el modelo de negocio y de compañía a estos países. Este modelo consiste en la creación de la misma estructura departamental con la que cuenta ICG (Dep. Comercial, Dep. Soporte, Dep. Técnico...) a excepción del departamento de I+D+i, alcanzando así el máximo corporativismo y la mejor metodología para el grupo.



*El grupo ICG cuenta con 16 concesiones internacionales y más de 200 distribuidores en España*

## 4. ICG en cifras

La compañía vendió en España por valor de 10,3 millones de euros el año 2009, un 13% más que en el ejercicio de 2008, un crecimiento de dos dígitos en un momento de recesión mundial.





## 5. Los sectores de actuación

ICG Software desarrolla soluciones para áreas de negocio muy diversas:

1. **HOSTELERÍA.** Soluciones verticales para restaurantes, fast-foods, discotecas, cafeterías y hoteles. Constan de software de punto de venta bajo terminales táctiles, terminales de mano para captura de pedidos desde las mesas y software de backoffice para centralizar las ventas y el control de una cadena de establecimientos propios o franquiciados.

### **Hoteles**

Existe una solución ICG para establecimientos hoteleros y turismo rural, con gestión de reservas a través de Internet, plantillas de cupos con operadores y agencias y enlace en tiempo real con todas las áreas del hotel: recepción, central telefónica, restaurante, cocina, almacén, gobernanta y dirección. Incorpora la reserva de salones y la gestión de eventos empresariales y banquetes familiares. Esta solución ICG integra también en el establecimiento hotelero las actividades del SPA (como el control del número de servicios contratados, las actividades de relax, horarios de los usuarios, reservas anticipadas, etc.) y las actividades del campo de Golf (como la gestión de las entradas, el alquiler de vehículos de golf o de material, etc...). La aplicación incluye la gestión de todo tipo de actividades de ocio.



*Recepción Hotel Nevada Palace, Granada*



*Control de habitaciones*



*Golf*



*SPA*

## Los sectores de actuación

**Restaurantes** Las soluciones ICG son totalmente configurables y se adaptan a cualquier tipo de restaurante gracias a su interfaz gráfica y visual, especialmente diseñada para terminales táctiles. El uso de terminales de mano TeleComanda para la toma de pedidos en las mesas e impresoras en cocina, agiliza el proceso de venta y provocan más rotación de mesas y mejor servicio al cliente.

El cobro de tarjetas de crédito se realiza también desde el TeleComanda para que el cliente no pierda de vista su tarjeta.

**Discotecas** Todas las áreas de una discoteca están gestionadas por las soluciones ICG: la venta de entradas en taquilla, el guardarropía, las barras y el almacén.

Con el sistema de tarjetas de fidelización se definen condiciones especiales de precios, ofertas, *happy hour*, acumulación de puntos, regalos, etc, que pueden ser compartidas por varios establecimientos de una cadena.

**Fast-Foods** Los establecimientos de comida rápida necesitan un sistema de venta ágil y conductivo para atender más clientes en menos tiempo. La instalación de pantallas en cocina en lugar de impresoras facilita el trabajo del personal y reduce los tiempos de preparación de pedidos. Con el módulo de Delivery, el establecimiento recibe los pedidos de los clientes por teléfono o a través de Internet, y se asignan los repartos a los motoristas.



*Restaurante Fuensanta en Granada*



*Discoteca King Kamehameha en Palma de Mallorca*



*Establecimientos Viena*

## Los sectores de actuación

2. RETAIL. Soluciones verticales para boutiques, zapaterías, perfumerías, supermercados, etc. También constan de software especializado de punto de venta y software de backoffice para cadenas y franquicias.

**Boutiques** La gestión de artículos con tallas y colores, y por temporadas, está perfectamente resuelta con las soluciones ICG. Gracias al potente módulo de estadística, el usuario conoce las ventas y la rentabilidad de una temporada por departamentos y por colecciones, información indispensable para hacer el presupuesto de compras de la nueva temporada.

**Zapaterías** ICG facilita la distribución de los artículos y de las tallas entre las diferentes zapaterías de una cadena, así como el balanceo de existencias entre los diferentes almacenes una vez que ya se ha iniciado una temporada. Con la solución ICG, cualquier usuario de una tienda puede consultar el stock de una talla y un color de un artículo en las demás tiendas, y hacer la reserva del mismo.

**Perfumerías** Tienen un catálogo de artículos muy amplio y es necesario optimizar al máximo los stocks en cada una de las tiendas para no tener recursos inmovilizados. La solución ICG recalcula los niveles de stocks necesarios en función de las ventas y de la época del año para programar mejor las compras y la reposición de las tiendas.



*Perfumerías La Primavera, Lleida*



*Tienda FC Barcelona, Barcelona*

## Los sectores de actuación

**Hipermercados.** Las soluciones ICG satisfacen todas las necesidades de un hipermercado: venta rápida en las cajas de venta, cobro integrado de tarjetas de crédito, enlace con balanzas, etiquetaje de los lineales, plantillas de compra pactadas con los proveedores, integración de centrales de compra, etc, pero ante todo prima la seguridad, ya que las cajas de venta de una gran superficie no pueden parar bajo ningún concepto.

**Comercios especializados.** Las soluciones ICG se verticalizan según la necesidad del cliente, gracias a las enormes posibilidades de configuración, o mediante la creación de campos libres: gestión y seguimiento de artículos por números de serie en tiendas de telefonía, informática o electrodomésticos y la trazabilidad de artículos en empresas alimentarias son algunos ejemplos.



*Hipermercados Copo en Almería*



*Tiendas de telefonía*



*Supermercados e Hipermercados*



*Tiendas Duch en Lleida*

## Los sectores de actuación

**Cadenas y Franquicias.** El sistema de comunicaciones desarrollado íntegramente por ICG está especialmente pensado para la conexión en tiempo real de todos los establecimientos de una cadena con la central. Gracias a su diseño abierto se adapta a todos los modelos de negocio: tiendas propias, franquicias, triangulación con terceros, existencias en depósito, etc.

El sistema cuenta con un sistema de gestión centralizado, mediante WebService, que permite gestionar desde cualquier punto del mundo toda una cadena de establecimientos permitiendo optimizar los stocks, el aprovisionamiento de éstos y los procesos administrativos.

Esta solución contempla programas de fidelización de clientes: tarjeta cliente, puntos, ofertas, regalos, promociones y es adaptable a cualquier tipo de negocio como restaurantes, hoteles, tiendas, centros comerciales, parques temáticos...

La solución ICG para cadenas y franquicias es global, ya que las aplicaciones están traducidas en más de 10 idiomas y cumplen con los requisitos fiscales e impositivos de más de 40 países.



*Gestión centralizada. Desde cualquier punto en tiempo real mediante WebService*

## Los sectores de actuación

3. ALIMENTACIÓN. Existe una solución ICG que proporciona nuevas formas de negocio en establecimientos de venta de artículos por peso: supermercados, carnicerías, fruterías, verdulerías, pastelerías, panaderías, tiendas de golosinas, establecimientos de venta de platos preparados, etc.

ICGBalanza es un Todo en Uno de fácil utilización gracias al software visual-táctil que lleva incorporado. Es la única balanza del mercado con la funcionalidad de un completo Software Punto de Venta. La solución permite gestionar encargos y reservas por teléfono y con fechas y horas de entrega. Además ofrece realizar las ventas de artículos en diferentes formatos (venta en lonchas, sin cortar, piezas enteras). Con esta solución se realizan ventas en espera por vendedor, control de stocks, cambio de precios centralizado, cierres de caja y estadísticas. Además es la única balanza que permite el pago con tarjeta de crédito. Además, con ICGManager se gestionan en tiempo real todos los establecimientos de una cadena instalada con ICGBalanza.



*ICGBalanza en una carnicería*



*ICGBalanza colgante en una pescadería*

## Los sectores de actuación

4. **INDUSTRIA Y DISTRIBUCIÓN.** Gestión integral que incluye compras, ventas, logística de almacén, finanzas, contabilidad, estadística y cubos OLAP. Se complementa con aplicaciones para gestión de almacén e inventarios, y gestión de autoventa-preventa basadas en terminales de mano con comunicación WiFi o GPRS.

**ERP** ICG ofrece a las empresas una solución integral que engloba todos los departamentos: desde la creación y revisión de presupuestos hasta las más automatizadas formas de facturación; desde la recepción de pedidos por Internet hasta el control de expediciones; desde la introducción de plantillas de compra hasta la optimización de stocks, haciendo especial énfasis en la gestión financiera y contable y en el tratamiento de la información a través de potentes generadores de informes y cubos.

**Distribución** Además de la solución ERP, altamente personalizable para cualquier tipo de compañía, ICG desarrolla aplicaciones verticales para terminales de mano. La solución Autoventa ICG incorpora todas las necesidades de una empresa de distribución con vendedores en ruta: autoventa con control de stock en el camión, gestión de preventa, prestación de servicios a proveedores en grandes superficies, etc. Los documentos generados se descargan diariamente en la central o son enviados remotamente a través de canales de comunicación móvil. ICG también dispone de aplicaciones para el control de almacén con terminales de mano.



*Cafés Batalla*



*Electrónica Saltó - ONO en España*

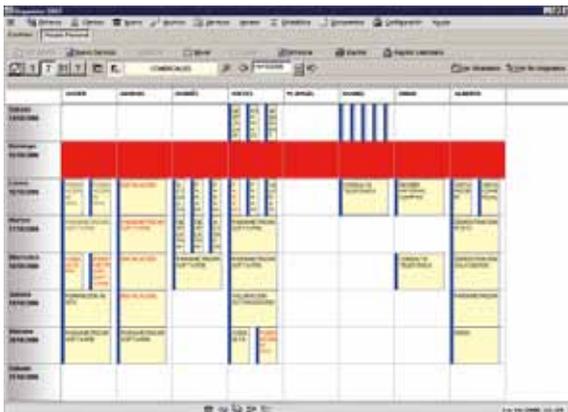
## Los sectores de actuación

### CRM

Una solución que permite el registro de llamadas, visitas y acuerdos. El CRM permite la planificación y calendarización del equipo de ventas, la gestión de servicios técnicos y registro de avisos a través de un Call Center. Además permite la generación y seguimiento de campañas de marketing e la implantación de normativas de calidad, gestión de proyectos, y control de inmovilizado.

**Empresas de servicios e Instaladores.** Un sistema de gestión ICG que permite registrar cualquier actividad de una empresa, mejorando la comunicación interna de sus empleados, eliminando tiempos innecesarios, reduciendo costes y aumentando enormemente la satisfacción de sus clientes.

Este planificador empresarial permite crear informes múltiples, cubos Olap para las visualizaciones gráficas de su empresa, planificación y asignación de servicios a los empleados. Además, con esta solución, las empresas cuentan con documentos comerciales (pedidos, albaranes, presupuestos, facturas...) y generan todos los procedimientos correspondientes (estocaje y desestocaje, creación de tesorería, contabilidad...) controlando toda la trazabilidad documental.

A screenshot of a software application interface. It features a grid with multiple columns and rows. The top row is highlighted in red. The grid contains various data points, including text and numbers, organized in a structured manner. The interface also includes a menu bar at the top and a toolbar with various icons.

## Los sectores de actuación

### **Movilidad**

Aprovecha las mejoras de las telecomunicaciones y las nuevas tecnologías para planificar desde cualquier parte accediendo a información remota, favoreciendo una mayor capacidad de actuación y respuesta ante la necesidad de inmediatez en la atención al cliente. En este sentido, ICG ha dado un paso adelante para introducir en sus programas la movilidad, aprovechando las condiciones actuales en las que el teléfono móvil, los terminales de mano, tipo PDA y Blackberry, se han hecho imprescindibles para la vida cotidiana.

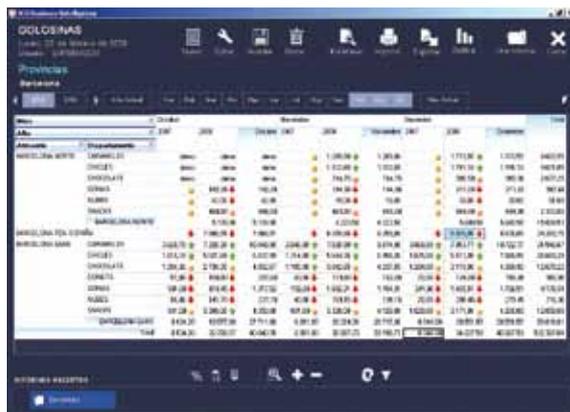
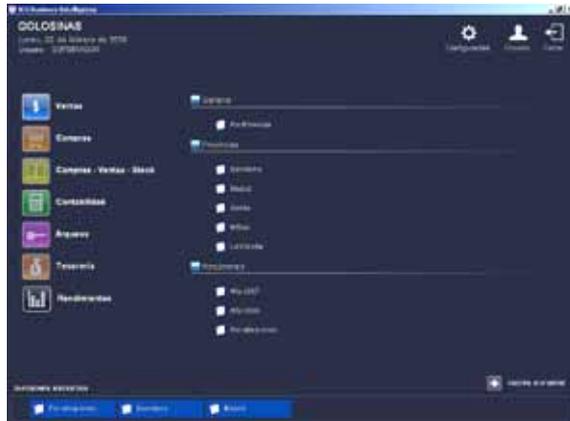
Con las nuevas soluciones ICG para la movilidad los trabajadores pueden resolver cualquier incidencia con solo conectarse desde cualquier lugar. Esto permite consultar la agenda de la empresa y la de los empleados, acceder a la base de datos de contactos de la propia empresa o incluso hacer consultas de estadísticas de venta, tesorería y administración, entre otras posibilidades.



## Los sectores de actuación

5. ICG BUSINESS INTELLIGENCE. En un esfuerzo constante para poner a disposición de todos nuestros clientes soluciones de alto valor añadido, ICG ha desarrollado una aplicación de Inteligencia Empresarial, que transforma todos los datos centralizados de los diferentes puntos de venta de una cadena en conocimiento visual de ayuda a la toma de decisiones y a la planificación de nuevas estrategias empresariales.

Gracias a semáforos y alertas, ICG Business Intelligence muestra una radiografía de las ventas con múltiples dimensiones e indicadores, aportando criterios de análisis y reglas de decisión en base a la experiencia adquirida en más de 20 años de buscar la satisfacción de nuestros clientes.



## Los sectores de actuación

6. PUNTOS DE VENTA DESASISTIDOS. ICG ha desarrollado una nueva solución para el sector de la restauración rápida, centros de ocio, complejos turísticos, parques temáticos y recintos feriales: ICGKiosk, el Punto de Venta desasistido para establecimientos de comida rápida (fast foods, cafeterías y restaurantes...), para la venta de consumiciones (pubs, discotecas, festivales...), y para la venta de entradas (discotecas, recintos de ocio, culturales, deportivos, museos...).

ICGKiosk es una solución de fácil uso, con software visual-táctil avanzado donde el propio cliente realiza el pedido en su propio idioma (Inglés, Alemán, Francés, Español...). ICGKiosk ofrece nuevas formas de negocio para el sector de la hostelería y proporciona más productividad, más ventas y menos costes.

La solución mejora la productividad del negocio con un sistema de venta ágil y desasistido; el propio cliente realiza su pedido, paga en efectivo (ICGKiosk acepta billetes y monedas y devuelve cambio) o con tarjeta de crédito; genera más rotación de ventas y mejora la distribución del personal del establecimiento en horas punta.

ICGKiosk trabaja de forma ágil, rápida, autónoma y segura.



*Fast Foods*



*Venta de menús y consumiciones en una cafetería del holding Aramón*



*Venta de entradas en la Seu Vella de Lleida*

## Los sectores de actuación

7. SOLUCIONES DE BAJO COSTE: El Grupo ICG también tiene una división de negocio para llegar al nicho de mercado de las pequeñas empresas dónde aún se utilizan cajas registradoras y donde las soluciones informáticas no tienen prácticamente presencia. Esta división fabrica y comercializa el Punto de Venta “todo en uno” HioPOS, dirigido a la venta masiva, exclusivamente mediante grandes corporaciones y empresas de distribución. Inicialmente, los principales mercados donde opera esta división son EEUU, México, Colombia, Perú, Panamá, Honduras, Chile, Francia, Holanda, Polonia, Grecia, Andorra, Tailandia, Mauricio, Jordania, Rumanía y España.



HioPOS es el Punto de Venta “Todo en Uno”, auto-instalable y de fácil uso, sin necesidad de formación ni soporte técnico. Está compuesto de software Punto de Venta, ordenador con pantalla táctil de 15”, impresora térmica de 3”, visor de cliente y WiFi. Es un nuevo producto de software y hardware desarrollado con tecnología .NET, con el sistema operativo WePOS de Microsoft incorporado, que viene a reemplazar a las antiguas cajas registradoras.

Con los últimos desarrollos, HioPOS enlaza con HiOrder, una solución de terminal de mano táctil para la toma de pedidos desde las mesas para restaurantes y terrazas; HioScreen, una solución táctil de pantallas de cocina para visualizar los platos pendientes de preparar y servir; y HiOffice, una aplicación para la centralización de datos, la centralización de diferentes HioPOS y la recepción de ventas en tiempo real y estadísticas.

HioPOS enlaza con:

### HIORDER

Terminal de mano táctil para captura de pedidos desde las mesas



### HIOSCREEN



Pantallas de cocina con los platos a preparar y servir

### HI OFFICE



Centralización de varios HioPOS. Ventas en tiempo real y estadísticas

## 6. Principales referencias

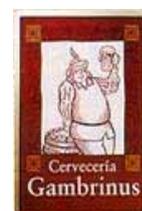
ICG Software cuenta con decenas de miles de clientes entre los sectores de hostelería, retail e industria. Algunos de ellos son:

- **Hoteles:** GRUPO ETURSA, GRUPO ABADES, GRUPO IBERSOL, GRUPO CITYMAR, BALNEARIO DE MONDARIZ, HOTEL EL ROSET, HOTELES NASTASI, HOTEL VILLA DE BENAVENTE, HOTEL CORTIJO CHICO. HOTEL RIBERIES, HOTEL PORTOFINO, BALEARIA, FINCA PRATS HOTEL GOLF & SPA, NEXTEL, GRUPO JUMEIRAH...
- **Restaurantes:** ÁREAS, GRUPO LA PESQUERA, LAS POSADAS DE ANTONIO, MESONES 5 JOTAS DE OSBORNE, PIO PIO RESTAURANTES, 100% NATURAL, CHENNAI, BOGRENS, SALONGER, OSCAR, ORO TORO, LOJINHA DA AVO, CADENA PICADILLY, MESON TAURINO, ASADOR DONOSTIARRA, JOCKEY, RUBAIYAT, EL YANTAR DE PEDRAZA, LA PARRILLA DE SAN LORENZO, VÍA COLÓN, TRIANA, MAMA CARLOTA, MESÓN SANTA CRUZ, BEEF PLACE, BOCADITOS Y TAPAS, AN GROUP, MUSEO THYSEN...



## Principales referencias

- **Cafeterías:** CAFÉ DE INDIAS, GRAN CAFÉ CAPUCCINO, GAMBRINUS, KROXAN, CAFÉ DI ROMA, CAFÉ CHARM AB, CAFÉ KEOMA, CADENA CLUB CAFE, KFESA...
- **Bingos & Casinos:** BINGOS Z, CASINO MEDITERRÁNEO, CASINO DE ARANJUEZ, GRAN CASINO COSTA BRAVA...
- **Discoteques:** RAZZMATAZZ, JOY MADRID, PACHÁ, EL DIVINO, PENÉLOPE, OCEANA, KEDRON, KING KAMEHAMEHA, A SAUDADE, EXCESS, LARIDA...
- **Fast-Foods:** ESTABLECIMIENTOS VIENA, BURGER KING, GCC, CAJUN GRILL, KRISPY KREME...
- **Pizzerías:** PIZZAS MARZANO, PIZZERIAS TAMBURELLI, TASTAPANS...
- **Patiaderías:** PANADERÍAS EL ROSAL, PADARIA RIBEIRO, IBÉRICA DE PANADERÍAS...
- **Catering:** SERUNIÓN, ALESSA, EUREST, BOPAN, ANTIGUO CONVENTO CATERING...



## Principales referencias

- **Comercio textil:** LEVI'S, LACOSTE, VICKY FORM, PARAMITAS, MISS SIXTY, MONDIAL Q ZONE, MODA PRICE, SCARLET, URBAN, LIMITE, PETER MURRAY, PIAMONTE, INNOVACIÓ, ADOLFO DOMINGUEZ, DESIGUAL, PARAMITA, PERMODA, EXOTIC...
- **Complementos:** ML BOLSAS, GLOBALIZE, CHESCO, PACO MARTINEZ, PARFOIS, NERVO E GENIO...
- **Perfumerías:** SEDICA, DECOGAR, CODROPER, COMERCIAL DELICIAS, MYRURGIA, PERFUMERIAS PRIETO, GOTTA, GRUPO ANTONIO PUIG...
- **Zapaterías:** MODIFLEX, PAULINA SHOES, MARLO'S, PIKOLINOS...



## Principales referencias

- **Hipermercados:** COPO, SUPERMERCADOS CARRERA, GRUPO EL FUERTE, MERKEPAISA...
- **Centros comerciales:** VASAKRONAN, MAF GROUP, GRUPO MAJID AL FUTTAIM, DOWS NICE DIGITAL STORES...
- **Comercio especializado:** BED's, THE SINGULAR KITCHEN, JOYERÍAS GRUPO EROSKI, GRUPO PROGRESO, TOYS CENTRE, MOTOCARD, DRIM, BOMBONERIAS EMBASSY, REIG MARTÍ, CARLIN...
- **Electrodomésticos:** IDEA, CENOR, ELECTROCENTRE...
- **Alimentación:** LA CARTE DES VINS, TUTTI-FRUTTI, SUPERFRESCO, CENTRAL DE COMPRAS BADÍA, EMBOTITS MIR, GRUPO SOS CUÉTARA...



## Principales referencias

- **Parques:** CIUDAD DE LAS ARTES Y LAS CIENCIAS DE VALENCIA, POBLE ESPAÑOL DE BARCELONA, ECOMUSEO EL SOPLAO, AQUAPARK LANZAROTE...
- **Recintos Culturales:** SEU VELLA DE LLEIDA, ECOMUSEO EL SOPLAO (Cantabria)
- **Centros de negocio:** FIRA DE BARCELONA...
- **Estaciones de esquí:** BOÍ TAÜLL RESORT, ARAMÓN (Estaciones de Aragón), SKY DUBAI.
- **Campos de Golf:** GOLF LA HINOJOSA, GOLF RAIMAT, GOLF EL PRAT, GOLF TORREMIRONA, RIO REAL GOLF RESORT, GOLF VALDERRAMA, MARBELLA GOLF CLUB, CLUB DE GOLF LA MORALEJA...
- **Deportes:** INTERSPORT, DÉCIMAS, HALCÓN, NIKE, ADIDAS...



## Áreas



Áreas, grupo español empresarial de restauración y distribución en autopistas y aeropuertos, ha decidido confiar en las soluciones ICG Software para informatizar todos los puntos de restauración y tiendas de la mayor autopista del estado norteamericano de Florida que enlaza las ciudades de Tampa y Miami. Esta autopista es una de las vías de comunicación de peaje más grandes de Estados Unidos y la primera en la que está presente Áreas a través de 41 restaurantes y 31 tiendas.

ICG también se encargará de informatizar todos los establecimientos de restauración y tiendas que Áreas posee en la nueva Terminal Sur de Barcelona, así como las tiendas Desigual y Adolfo Domínguez. Además de España, el grupo Áreas está presente en ocho países más (Estados Unidos, Portugal, Marruecos, Argentina, Chile, México, República Dominicana y la isla de Sant Martín).

El grupo, que cuenta con un centenar de marcas registradas, facturó el pasado año 720 millones de euros y su beneficio se situó en 34,3 millones.



*Tramo de la autopista estadounidense que une las ciudades de Tampa y Miami*



*Establecimiento de Areas USA en una de las estaciones de servicio de la autopista de Florida*



*Establecimientos del Grupo Areas en los aeropuertos*

## Serunion



Serunion es una empresa española, filial del grupo internacional Elixir, el tercer grupo de restauración colectiva de Europa.

El grupo cerró el ejercicio del 2008 con 288 millones de euros contabilizados en ventas, con un incremento del 18,5% respecto al año anterior.

En Serunion, alrededor de una cuarta parte de la actividad, corresponde a los restaurantes y cafeterías en empresas, donde un servicio de restauración basado en la calidad y la variedad satisface a los miles de comensales que cada día confían en la primera empresa de restauración de España.

Entre sus clientes figuran Banco de España, Clínicas Quirón, Hospital Virgen de la Macarena, Hospital Materno-Infantil de Málaga, Universidad Pública de Navarra (UPNA), Aceralia Transformados, Louis Vuitton, BBVA, Televisió de Catalunya, Telemadrid, Pikolín, Siemens, Pescanova, etc.

Con las soluciones ICG, la empresa tiene un control operativo del negocio en tiempo real, ha reducido costos en los procesos operativos y de administración, cuenta con una gestión centralizada de sus inventarios, ventas y compras, además de un completo sistema de información de gran ayuda para la toma de decisiones.



*Las instalaciones de restauración del Hospital Quirón de Barcelona, cuentan con tecnología ICG*



*Instalaciones de restauración de la UPNA, Universidad Pública de Navarra*

## Feria de Barcelona



Fira de Barcelona, potente plataforma de actividad y promoción económica al servicio de las empresas y su proyección internacional, ha confiado en la solución integral de ICG Software para gestionar de forma eficaz su servicio de hostelería.

La solución ICG ha permitido a Fira de Barcelona optimizar los procesos de gestión y logística relacionados con las áreas de restauración.

Con la solución ICGManager, Fira de Barcelona puede controlar todos los puntos de venta en tiempo real a través de la aplicación específica FrontRest, permitiendo que en todo momento se obtenga un conocimiento del estado de cualquiera de los restaurantes del recinto ferial.



*Los restaurantes y cafeterías de la Feria de Barcelona cuentan con las soluciones ICG*

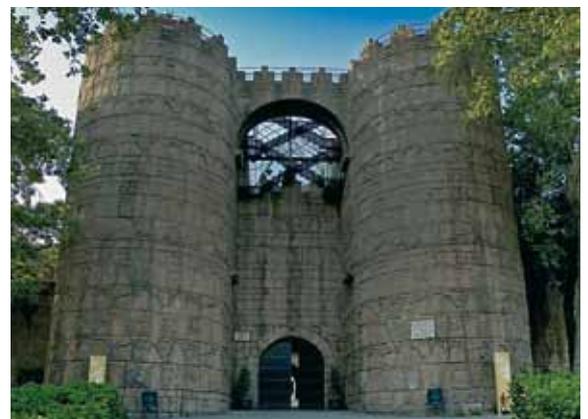
## El Poble Espanyol



El Poble Espanyol nació en 1929 como parte de la Exposición Universal de Barcelona y actualmente es un complejo turístico con cerca de un millón y medio de visitantes anuales.

PEMSA, la empresa que gestiona el recinto, decidió implantar las soluciones ICG, a través de las aplicaciones FrontRest, FrontRetail, ICGManager, ICGOrganizer e ICGMail, para poder controlar todos los procesos de negocio.

La empresa dispone ahora de una gran cantidad de información, conoce perfectamente a sus clientes y puede diseñar campañas de promoción adecuadas. Además, la gestión es ahora total y no sólo abarca la contabilidad. Ha mejorado el servicio, se han reducido los tiempos y todos los procesos de negocio son controlados con la máxima precisión y en tiempo real.



*El Poble Espanyol es una síntesis de la arquitectura y del trabajo artesanal de España*

## Seu Vella de Lleida



El grupo ICG ha implantado sus soluciones tecnológicas en todo el complejo monumental de la Seu Vella de Lleida, lo que permitirá gestionar uno de los principales conjuntos monumentales del patrimonio histórico y cultural español del siglo XIII que opta a ser declarado patrimonio de la humanidad con tecnología de última generación.

La implantación de ICG en este complejo consiste en la instalación de las soluciones globales que desarrolla la compañía para la automatización de la gestión y el acceso a recintos culturales, históricos, turísticos y de ocio. Así, la instalación incluye ICGKiosk, el Punto de Venta desasistido, compuesto de hardware y software para la venta de entradas en diferentes lugares de acceso al conjunto monumental, como el de la misma Seu Vella, el castillo de la Suda, y otros puntos de acceso al recinto, facilitando el control y la venta de tickets para las entradas al monumento, de forma ágil, autónoma, rápida y segura. Además, la solución incluye el control de acceso al recinto con tornos.

La implantación consiste también en la instalación de la Solución Front, específica para la gestión de recintos turísticos, culturales y de ocio, en el acceso al edificio principal de la Seu Vella donde están ubicados los mostradores de atención al visitante. Esta aplicación, instalada en los Terminales Punto de Venta táctiles TPos2 de ICG es utilizada para la programación de visitas con guía turístico. Por otro lado, también se utilizan para la venta de productos promocionales del conjunto monumental en el espacio destinado a tienda.

En las oficinas centrales del complejo monumental, donde se encuentran ubicados el equipo directivo y parte del personal administrativo del Consorcio, se ha instalado la solución ICGManager para la gestión empresarial y centralización de datos de las ventas producidas en cualquiera de los ICGKiosk o TPV's de los puntos de acceso al recinto, y un equipo servidor con base de datos SQL desde el cual se lanzan todo tipo de informes.



*Vista nocturna del emblemático monumento de la Seu Vella de Lleida. A la derecha, un ICGKiosk ubicado en la entrada del recinto donde los visitantes adquieren su entrada*

## Bayside Market Place



Uno de los principales centros comerciales de Miami, ubicado en el corazón de la ciudad, en Biscayne Boulevard y NE 4th Street, frente al mar en Marina Stage. El 80% de los establecimientos de comida rápida del Bayside trabajan con FrontRest y con los terminales punto de venta ICG. Cuenta con más de 30 restaurantes que sirven comida estadounidense, italiana, francesa, española, argentina, nicaragüense y caribeña como Bubba Gump Shrimp Co, Hard Rock Café, Chili's, Hooter's, Latin American Cafeteria, Tradewinds, The Knife, Lombardi's, Los Ranchos, Mambo Café, Cajun Grill, Latin Grill, Lotus Express, Suki Hana, Chicken Connection y Gustos Pizza & Subs. La mayoría de ellos han informatizado sus establecimientos con la tecnología desarrollada y fabricada por ICG Software, con las aplicaciones FrontRest y FrontFood y los Terminales Táctiles Punto de Venta de ICG TPos2 con doble pantalla.

Por otro lado, se encuentran unas 150 boutiques que ofrecen diferentes estilos de moda y regalos únicos, y tiendas de artículos variados, complementos y souvenirs de Miami. Algunas de dichas tiendas son de reducido tamaño y han instalado HioPOS, el terminal punto de venta todo en uno desarrollado también por ICG.



*Bayside es uno de los principales centros comerciales de Miami y está situado frente al mar en Marina Stage*



*La mayoría de los establecimientos cuentan con la tecnología desarrollada y fabricada por ICG Software*

## Grupo Abades



De un pequeño hostel de carretera con restaurante y salón de bodas en la localidad de Loja (Granada), la familia Martín lidera, 18 años después, una de las marcas más reconocidas en el sector de la hostelería y restauración, Grupo Abades.

Actualmente, la empresa cuenta con cinco unidades de negocio bien diferenciadas como son: hoteles (que engloba a hoteles en ruta y hoteles de ciudad), restauración (restaurantes de ciudad y restauración a colectividades como son los palacios de ferias y exposiciones de Sevilla y Málaga, los aeropuertos de Málaga, Granada, Almería y Melilla, ec), catering service, áreas de servicio y tiendas, todos ellos informatizados con las soluciones tecnológicas ICG Software (FrontHotel, FrontRest, FrontRetail e ICGManager).

Bajo el lema “Andaluces en toda Andalucía”, al empresa está desarrollando una expansión estratégica por la totalidad de la comunidad andaluza. Hoy, Grupo Abades, se constituye en 27 centros de trabajo que hacen de esta compañía un referente en el sector turístico en la comunidad autónoma. El objetivo de la empresa es seguir creciendo fundamentalmente en el mercado de las áreas de servicio, de los hoteles urbanos y de los servicios de catering.

El grupo facturó 42,3 millones de euros en 2007 y alcanzó los 50 millones en 2008, de forma que en los últimos cinco años ha registrado un incremento de un 20 por ciento anual.

Abades poseía 608 trabajadores de plantilla a finales de 2007, aunque en el ejercicio actual, teniendo en cuenta las nuevas aperturas, asciende a más de 700 empleados.



*Nevada Palace es el hotel buque insignia del Grupo Abades en España*



*El Restaurante Abades Triana en la ciudad de Sevilla*

## Citymar



Citymar es un grupo hotelero que nació en 2004 y cuya sede central está en Roquetas de Mar (Almería). Su oferta abarca hoteles y apartamentos vacacionales, de negocios y eventos, de golf y nieve y, en un futuro, también el segmento salud.

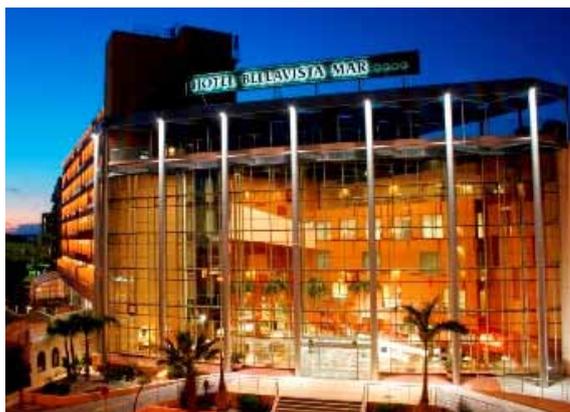
La distribución de los hoteles del Grupo Citymar por provincias es la siguiente: Seis en Almería, seis en Granada, uno en Cádiz y uno en Toledo. En Almería, Citymar cuenta con los hoteles Gran Hotel Almería, Indálico y Embajador, en la capital, y Bellavista, Mar&Golf y Andarax en la localidad de Roquetas de Mar. En Granada, cuenta en Sierra Nevada con los hoteles Mont Blanc, Hostal El Ciervo, Santa Cruz y Santa Cruz II; en la localidad de Carchuna, el Perla de Andalucía; y en la capital, el San Antón. En Cádiz, el grupo cuenta con el Hotel Mediterráneo en la localidad de La Línea de la Concepción, mientras que la última inauguración de la cadena ha sido el Hotel Layos Golf ubicado en Toledo.

Debido a la variedad de sus servicios y a las perspectivas de crecimiento, esta cadena hotelera necesitaba una solución que le permitiera gestionar y controlar todas las actividades de su negocio de forma integrada y centralizada para así poder analizar la rentabilidad de cada producto y servicio ofrecido.

Con la utilización del programa ICGManager Advanced, Citymar puede controlar todos los puntos de venta de sus diferentes líneas de negocio, a través de las aplicaciones ICG específicas FrontHotel y FrontRest.

El grupo gestiona sus hoteles mediante el programa FrontHotel que, además de la contabilidad, lleva una analítica estructurada por áreas de negocio.

Las zonas de restaurantes y bares-cafeterías están equipadas con programas FrontRest a los que los camareros sólo pueden acceder a través de huella digital.



*El Hotel Bellavista Mar en Roquetas de Mar, Almería*



*Los hoteles Citymar disponen de las soluciones ICG*

## IberSol



Ibersol, empresa creada en 1964, está dedicada principalmente al sector turístico e inmobiliario. La empresa explota catorce apartahoteles de 3 estrellas, dos hoteles de 3 estrellas, cuatro hoteles de 4 estrellas y más de mil apartamentos. También explota un hotel rural en Tiedra (Valladolid) y un hotel balneario en Rocallaura (Lleida). Además, tiene en funcionamiento un departamento dedicado a agencia de viajes receptiva y posee una empresa de catering.

Ibersol es una empresa en plena expansión que cada año cuenta con más de 15.000 clientes repartidos entre sus diversas áreas de negocio.

Las soluciones ICG implantadas fueron ICGManager, FrontHotel y FrontRest proporcionando a este grupo empresarial un control total y eficaz a tiempo real de todas sus áreas de negocio y sus establecimientos.



*El Hotel Cavaliere en Saint Tropez, Francia*



*Hotel Antemare en Sitges, Barcelona*



*Residencial Spa Acquaria, Salou - Tarragona*



*Hotel Balneario Rocallaura, Lleida*

## Grupo Nastasi

**nastasi**  
HOTEL ▪ SPA

El origen de Nastasi Restaurants data de 1977, cuando se inauguró su primer restaurante, El Forn del Nastasi. Después de El Forn, en 1983 se abrió La Fonda del Nastasi, con la misma filosofía de confianza con los productos originales. La Fonda, además, se pensó para dar cabida a todo tipo de celebraciones en salones privados. De hecho, el año 2000 fue ampliada con un hall de recepción para hacer más cómoda la visita de los clientes.

El Nou Forn fue concebido para llenar un espacio más exclusivo de la oferta gastronómica leridana. La última adquisición de Nastasi Restaurants ha sido en la provincia de Huesca, entre las localidades de Almacelles y Binéfar. Envuelto de viñedos, Las Bodegas del Nastasi es un espacio especialmente pensado para la celebración de banquetes concertados de cualquier tipo, desde banquetes de boda hasta cenas familiares.

ICG Software informatizó este importante grupo empresarial proporcionándole las soluciones más adecuadas a cada área de negocio. Así, la implantación consistió en instalar las aplicaciones FrontRest, FrontHotel e ICGManager.



*El Grup Nastasi de Lleida, con hotel, SPA y restaurantes utiliza las soluciones ICG*

## Grupo Jumeirah



Jumeirah es un grupo líder en hoteles y resorts de lujo entre los que se encuentra el Burj Al Arab, la cadena de tiendas Al Dujan y el parque acuático de Wil Wadi. El Grupo gestiona hoteles y resorts de lujo como el Jumeirah Beach Hotel en Emiratos Árabes, también otros en Londres, Nueva York y Shanghai, entre otros.

Actualmente, los programas ICG están instalados en las tiendas de objetos de regalo, en los centros de spa y en las boutiques de un grupo que también se encuentra en pleno proceso de expansión en la zona.

El establecimiento más emblemático del Grupo Jumeirah es el Hotel Burj Al Arab de Dubai, donde los restaurantes y todo tipo de boutiques cuentan con las soluciones ICG FrontRest, FrontRetail e ICGManager.



*El Parque Acuático de Wild Wadi en Dubai pertenece al grupo de hoteles y resorts de lujo Jumeirah*



*El Hotel Burj Al Arab en Dubai*



*Una boutique del hotel, informaticizada por ICG*

## Hotel Rio Real Golf



Hotel Río Real Golf se encuentra en unos de los más privilegiados destinos turísticos del mundo debajo de Sierra Blanca y en el corazón de la Costa del Sol. Situado a sólo 3 kilómetros del centro de Marbella. Es el primer hotel boutique de Marbella, tiene toda la esencia de aire andaluz tradicional y realzado por su confort elegante y contemporáneo. El hotel cuenta, además, con un club de golf inaugurado en 1965, el cual fue considerado en 2002 el mejor campo del año. Destaca su recién inaugurado wellness centre “Petite Serenite” y su nueva academia de golf.

El establecimiento cuenta con 30 habitaciones o suites, todas ellas con terrazas o balcones privados con espléndidas vistas al campo de golf.

La solución ICG ha permitido la integración de todos los negocios y departamentos de la empresa bajo un mismo software, encontrando la “comunicación” entre todas las áreas de negocio que tanto necesitaba el complejo hotelero. Gracias al programa ICGManager Advanced, esta empresa puede controlar todos los puntos de venta de sus diferentes líneas de negocio a través de sus aplicaciones específicas FrontHotel, FrontRest, FrontRetail y Tele-Comanda. Un aspecto destacado es que FrontHotel permite enlazar con dispositivos externos como el escáner de documentos (para facilitar la introducción de datos de los ocupantes y así evitar posibles errores), centralita telefónica (totalmente automatizado el cargo a la habitación de las llamadas efectuadas en cada una de las extensiones), dispositivos de apertura de puertas y lector biométrico (para la entrada de cada usuario a FrontHotel).

En cuanto al campo de golf ha conseguido controlar las salidas individuales o de grupos, gestionar el mantenimiento de campo y las cuotas de los socios, además de integrar y unificar ese espacio con otras áreas de negocio como pueden ser cafetería, restaurante o tienda. Otro punto a destacar es la gestión del mantenimiento del hotel y del servicio de wellness.



*El hotel cuenta con 30 habitaciones o suites y un campo de golf considerado en 2002 “Mejor Campo de Año”*

## Torremirona Golf&Spa Resort



En el corazón del Ampurdán a tan sólo 7 kilómetros de Figueres, se encuentra el TorreMirona Golf Resort&Spa. Este complejo de 122 Ha, además de estar muy cerca de la Costa Brava, cuenta con toda una amplia gama de actividades y servicios de relajamiento como circuito de aguas (sauna finlandesa, baño de vapor, termas, jacuzzi, pediluvio, ducha bitérmica, etc) e hidroterapia, centro de salud con gimnasio, zona de masajes y relax, etc.

El complejo, perteneciente al grupo Alze, dispone de dos tipos de alojamientos, el Hotel Relais y el Suites Hotel Vila Birdie, ambos de cuatro estrellas, además de salas de convenciones y banquetes, pistas polideportivas y restaurante. ICG Software dio una respuesta eficaz a todas y cada una de las necesidades de este establecimiento tipo spa y resort, a través de sus soluciones integrales para hoteles. Debido a la variedad de sus servicios y a las perspectivas de crecimiento, este establecimiento necesitaba una solución que le permitiera gestionar y controlar todas las actividades del negocio de forma centralizada para así poder analizar la rentabilidad de cada producto y servicio ofrecido. Gracias a ICGManager Advanced, la dirección de TorreMirona Golf&Spa puede controlar todos los puntos de venta de sus diferentes líneas de negocio a través de sus aplicaciones específicas FrontHotel, FrontRest y TeleComanda.

Torremirona ha dado un salto cualitativo en la gestión integral de su complejo hotelero. La solución ICG FrontHotel le ha permitido en la zona del spa gestionar capacidades en espacios comunes (circuito de aguas), hacer un seguimiento de servicios y tratamientos por cliente, y gestionar paquetes de servicios (ej. baño+masaje).

Un aspecto destacado es que FrontHotel permite enlazar con dispositivos externos como el escáner de documentos (para facilitar la introducción de datos de los ocupantes y así evitar posibles errores), centralita telefónica (totalmente automatizado el cargo a la habitación de las llamadas efectuadas en cada una de las extensiones), dispositivos de apertura de puertas y lector biométrico (para la entrada de cada usuario a FrontHotel).



*El complejo de 122 Ha, cuenta con dos hoteles de 4 estrellas y una amplia gama de actividades*

## Baleària



El grupo Baleària, la principal naviera que opera en el mediterráneo desde 1998, que gestiona el transporte de más de dos millones de pasajeros al año , implantó en todos sus ferrys las soluciones tecnológicas ICG Software.

La implantación en Baleària permite conocer la producción por barco y por línea a través a los programas ICGManager instalados en las oficinas centrales, y FrontRest y FrontRetail en todas las embarcaciones. Además, las soluciones ICG Software han dado respuesta a una de las principales necesidades de los ferrys como la gestión multidivisa e impuestos.

Baleària reportó en 2007 unos ingresos de explotación de casi 200 millones de euros, cifra que supone un 33% de crecimiento respecto al ejercicio anterior; con un beneficio operativo de más de 51,5 millones de euros. El fuerte crecimiento de la actividad ha permitido a la naviera mantener el ritmo de ingresos y beneficios de explotación al alza.



*Los ferrys, restaurantes y tiendas a bordo de la Naviera Baleària se gestionan con ICG*

## International Restaurant Manager Group



Los establecimientos de hostelería estadounidenses de International Restaurant Manager Group (IRMG) son un concepto probado de alto crecimiento en el mercado de servicio de comida rápida. Desde 1975 sus creadores han demostrado su eficacia en la gestión hostelera y desde 1987 en centros de comida rápida de calidad a precios competitivos.

International Restaurant Manager Group cuenta con un total de 720 establecimientos distribuidos en 6 conceptos de locales especializados en comida rápida: Kellys Cajun Grill, Yeung Lotus Express, Latin Grill, Suki Hanna, Chicken Connection y Tango Grill.

La implantación, que ha llevado a cabo ICG Florida, ha consistido en la instalación de las aplicaciones ICGManager y FrontRest con las que se gestionan los establecimientos y se controla eficazmente el negocio. El grupo requería de una compañía con soporte y presencia local que le brindara una seguridad operativa y por ello eligió ICG.

La dirección de esta empresa valoró en la solución ICG aspectos como la interfaz, que es muy sencilla, de forma que su personal puede utilizar fácilmente los Terminales Punto de Venta (TPV's). Otro aspecto destacado que ofrece la solución ICG es la arquitectura de software cliente-servidor. Por su forma de trabajar y el elevado número de tickets que dispensa, esta compañía necesitaba cajas independientes.

Los establecimientos de International Restaurant Manager Group están presentes en más de 18 países y hasta el momento las soluciones ICG ya se han implantado en Estados Unidos (estados de Florida y California, y la ciudad de Chicago), Puerto Rico y España.



*Los locales de la cadena International Management Group se encuentran en los principales centros comerciales de EEUU*

## Establecimientos Viena



Uno de los primeros casos de éxito importantes de ICG. Cadena de establecimientos de comida rápida, especializada principalmente en la elaboración de bocadillos, que cuenta actualmente con 1.400 trabajadores.

La empresa nació en 1969 de la mano de dos socios, Silvestre Siscart y Pere Llorens, y actualmente cuenta con 29 establecimientos repartidos entre Catalunya y Andorra.

Las claves de la estrategia de Viena son el control de todo el proceso productivo y la política de personal. Fueron de los primeros en montar un laboratorio de análisis. En 2002 inauguraron su propia fábrica de embutidos y un año más tarde hicieron lo mismo con el pan.

Entre las opciones que le ofrecía el mercado, Viena decidió implantar una solución que permitiera controlar todos los procesos de negocio decantándose por los programas de ICG: FrontRest, ICGManager, TeleComanda, OrderScreen y CookScreen.



*Establecimientos Viena cuenta con más de 30 locales entre Cataluña y Andorra.*



*De izquierda a derecha, Reus, Andorra, Sabadell y Terrassa*

## Cappuccino

## CAPPUCCINO GRAND CAFE

Capuccino es un concepto innovador y vanguardista dentro de la hostelería que trasciende fronteras y que desde Mallorca ha iniciado su expansión nacional e internacional de la mano de las soluciones ICG. Grupo Capuccino se crea en 1993 con la apertura de su primera cafetería en Palma Nova, una de las zonas turísticas más conocidas de la capital mallorquina. Juan Picornell Rowe es el fundador y director ejecutivo del grupo, que cuenta actualmente con 14 establecimientos, 12 de ellos en Mallorca, uno en Valencia y otro en Arabia Saudí. Próximamente están previstas nuevas aperturas en algunas de las principales capitales europeas.

Esta cadena de hostelería necesitaba aplicaciones más competitivas para afrontar su plan de expansión, por lo que decidió elegir las soluciones ICG por su fiabilidad, calidad y atención personalizada. La implantación consistió en la instalación de las aplicaciones FrontRest y TeleComanda para los puntos de venta y la implementación de ICGManager para la gestión y centralización de datos, con el que puede controlar todos los puntos de venta de los diferentes establecimientos en tiempo real y conseguir optimizar así la gestión del negocio.



*Cappuccino cuenta con 14 establecimientos, 12 en Palma de Mallorca, 1 en Valencia y 1 en Jeddah (Arabia Saudí).*

## 100% Natural



100% Natural es la cadena de restaurantes pionera y líder del género gastronómico de comida sana de México. La firma nació en 1980 en Acapulco, con un pequeño restaurante especializado en la elaboración de comidas sanas y nutritivas.

Actualmente los establecimientos de 100% Natural están presentes en 20 estados de la República mexicana (Acapulco, Cancún, Playa del carmen, Mérida, Puerto Vallarta, Ciudad de México, estado de México, Torreón, Puebla, Cuernavaca, Chilpancingo, Querétaro, Xalapa, Villahermosa, Nuevo Vallarta, Zapopan, Iguala, Oaxaca, Veracruz, y Taxco) y en Florida (USA).

Sus platos están elaborados a base de productos naturales y ecológicos.

La implantación del software Punto de Venta ICG FrontRest ha permitido a esta cadena mexicana de comida natural avanzar en su expansión, e iniciarse en el sector del comercio con la apertura de una cadena de establecimientos de venta de productos naturales e integrales por todo el país.



*Arriba, Restaurantes 100% Natural en Acapulco. Abajo, en Ciudad de México*

## Café de Indias



Café de Indias es un concepto diferente de coffee-shop madurado y diseñado por la firma Cafeteros desde 1933 S.L., un grupo empresarial sevillano con amplia experiencia y reconocimiento en el sector de la restauración.

En 1998 esta empresa andaluza decide diversificar su línea de negocio y pone en marcha el coffee-shop Café de Indias. Este nuevo concepto de cafetería especializada comercializa cuatro líneas de productos: cafés, té, helados y comidas.

Actualmente la firma cuenta con 59 establecimientos distribuidos fundamentalmente en Andalucía, Madrid, Comunidad Valenciana, Extremadura y Galicia. De ellos doce son propios y el resto son en régimen de franquicia.

Café de Indias ha implantado la solución ICG mediante las aplicaciones ICGManager en la sede central, y FrontRest y TeleComanda en todos sus establecimientos.



*Los establecimientos Coffee Shop se encuentran principalmente en Andalucía, Extremadura, Galicia, Madrid y Valencia*

## Krispy Kreme



Krispy Kreme es una cadena internacional de restauración especializada en comidas dulces. Sus principales productos son los famosos donuts y las rosquillas vidriadas que este grupo, presente a nivel mundial, elabora y comercializa.

Krispy Kreme nació en 1937 en Winston-Salem, Carolina del Norte, USA. En 1990, el grupo inició su expansión por el Este de Estados Unidos y a partir de 2004 inició su expansión por todo el mundo.

La primera tienda de Krispy Kreme que se instaló fuera de América del Norte fue en Sidney (Australia), que fue informatizada con las soluciones FrontRest e ICGManager.

Hoy este grupo, además de las tiendas que operan en los Estados Unidos, Canadá y Australia, cuenta con establecimientos en el Reino Unido, Kuwait, México, Corea del Sur, Hong Kong, Indonesia, Filipinas, Japón, Emiratos Árabes, Qatar y Arabia Saudita.



*La tienda y el fast food de Krispy Kreme en Sidney, Australia*

## Grupo Tamburrelli



El grupo Tamburrelli de Panamá, uno de los de mayor crecimiento en Centroamérica en el segmento de restaurantes de comida italiana, está formado por Pizzerías Tamburrelli, además de su centro de distribución Tamburrelli e Hijos (Panadería y pastelería), y los restaurantes Alberto's, Bucanero's y Flamenco.

Tamburrelli tenía problemas al estructurar de forma centralizada sus soluciones para la toma de decisiones. En su plan de expansión la empresa requería una solución que le permitiera ejercer un control de los diferentes establecimientos que se abrieran tanto a nivel local como internacional.

La compañía eligió a ICG por la versatilidad de su solución y su especialización en el sector hostelero. Al mismo tiempo, requería de una firma con soporte y presencia local que brindara al grupo la seguridad operativa necesaria.

La solución implantada para su cadena de pizzerías es FrontRest y para el centro de distribución y oficinas administrativas, la aplicación ICGManager. La solución ICG ha permitido a Tamburrelli optimizar todos los procesos que conlleva la gestión de la empresa.

Con este software, la empresa tiene un control operativo del negocio en tiempo real, ha reducido costos en los procesos operativos y de administración, cuenta con una gestión centralizada de sus inventarios, ventas y compras, además de un completo sistema de información de gran ayuda para la toma de decisiones.



*La Central de Tamburrelli se encuentra en la Ciudad de Panamá*

## Aramón



ARAMÓN, Montañas de Aragón, es el primer gran holding español de la nieve. Con sus tres estaciones del Pirineo (Cerler, Formigal y Panticosa) y las dos del Sistema Ibérico (Javalambre y Valdelinares) controla la mayor superficie esquiable de España, lo que supone el veinte por ciento del total, y 165,5 kilómetros de pistas.

Este grupo empresarial necesitaba un sistema que modernizase el funcionamiento y gestión de sus estaciones, al mismo tiempo que posibilitara una interconexión entre sus diferentes áreas de negocio, de forma que se centralizase la información en tiempo real. La solución escogida por ARAMÓN se compone de un servidor central, con la aplicación ICGManager en las oficinas centrales de Zaragoza y la solución FrontRest instalada en todos los puntos de venta de las cinco estaciones. Desde esta aplicación están creadas las cinco empresas: Formigal (17 cajas), Cerler (9 cajas), Valdelinares (6 cajas), Panticosa (4 cajas) y Javalambre (4 cajas). Todos los puntos de venta tienen ADSL para conectarse al servidor y así enviar las ventas o recibir las modificaciones desde ICGManager, instalado en la central.

La estación de Formigal cuenta también con los puntos de venta desasistidos ICGKiosk, con los que mejora la productividad del negocio con un sistema de venta ágil, ya que el propio cliente realiza su pedido, generando más rotación de ventas y mejor distribución del personal del establecimiento en horas punta.



*Las cafeterías de las estaciones de esquí de Cerler, Panticosa, Valdelinares, Formigal y Javalambre del Grupo Aramón en el Pirineo Aragonés están informatizadas por ICG*

## Boí Taüll



Boí Taüll es un complejo invernal del Pirineo de Lleida que gestiona el grupo Nozar.

El complejo tiene informatizadas todas las instalaciones de restauración que se encuentran dentro del recinto (restaurantes, bares y cafeterías) con las soluciones tecnológicas que ofrece ICG Software. La implantación que ha llevado a cabo ICG consiste en la instalación de sus terminales táctiles compactos de punto de venta TPos2 con display de cliente, así como las soluciones FrontRest e ICGManager para la gestión centralizada de todo el complejo. El sistema instalado agiliza el servicio a los clientes ya que los encargos hechos en el punto de venta se imprimen directamente en las diferentes impresoras que hay en la cocina. Las soluciones permiten también al complejo centralizar todas las operaciones de los diferentes locales en tiempo real.

Boí Taüll es una instalación enclavada en el Valle de Boí, zona de extraordinario interés turístico y cultural, cuyo conjunto arquitectónico del románico fue declarado Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO.



*La estación de esquí de Boí Taüll en el Pirineo leridano cuenta con las aplicaciones ICG para la gestión de sus cafeterías*

## Grupo Majid Al Futtaim (Maf)



El grupo MAF es un holding de empresas fundado en 1992 y cuya actividad se extiende alrededor de Oriente Medio y el norte de África, incluidos Emiratos Árabes, Egipto, Bahrein, Líbano, Omán, Arabia Saudí y Qatar.

Su principal negocio son los denominados Mall o grandes superficies comerciales. Las soluciones ICG Software ya están implantadas en los centros de ocio MagicPlanet y en los centros de atención al cliente. Pero hay que destacar, sobre todo, la presencia de los programas ICG en las tiendas de esquí del Mall of Emirates. En esta gran superficie se encuentra Ski Dubai, la primera pista de esquí cubierta en el Oriente Medio.

El edificio Burj Dubai, el rascacielos más alto del mundo, contará con las soluciones ICG en la planta más alta del edificio cuando esté finalizada la obra a finales del verano de este año 2009. En esta planta el Grupo MAF está construyendo un restaurante de lujo y una discoteca, establecimientos que se gestionarán con tecnología ICG después del acuerdo alcanzado el pasado mes de octubre entre la concesión de ICG en Emiratos Árabes y el Grupo inversor.



*Sky Dubai, es la primera pista de esquí cubierta de Oriente Medio*



*Centro comercial en el Magic Planet de Dubai*



*Tienda de artículos de esquí en el Mall Of Emirates*



*El Burj Dubai contará con las aplicaciones ICG en los restaurantes y centros de ocio de las plantas más altas*

## Bed's



Bed's es una marca española constituida en 1985 como filial de Pikolín por la compañía Española del Descanso S.A. (Espadesa). Desde su creación, el objetivo de Beds fue ofrecer un servicio totalmente especializado en la venta de equipos de descanso.

Implantar las soluciones ICG ha repercutido de forma positiva en la organización del trabajo de la empresa, que cuenta con más de 192 establecimientos y una sede central. Tiendas Bed's ha conseguido su propósito de atender a su numerosa clientela de una forma rápida y eficaz.

Por otro lado, el software de ICG es intuitivo y de fácil uso, con una interfaz muy sencilla, de forma que el personal de los establecimientos Bed's no ha necesitado ni mucho tiempo ni conocimientos avanzados para utilizar las herramientas.

Las soluciones ICG han contribuido también al proceso de expansión y crecimiento de Bed's siendo un elemento clave para la gestión global de la cadena.



*Las tiendas Bed's de toda España optimizan su gestión con la tecnología ICG*

## The Singular Kitchen



The Singular Kitchen es la marca de cocinas que más crece en todos los mercados europeos, innovando y reinventando el sector en España.

A la hora de gestionar el negocio necesitaba una solución que le permitiera llevar el control de toda su red de concesionarios, más de 130, tanto a nivel de trazabilidad documental como de logística y su elección fue ICG Software. Antes de la implantación, The Singular Kitchen efectuaba un control manual de los pedidos. Esta situación se produjo en un primer momento y como consecuencia del pequeño tamaño que tenía inicialmente la compañía. El proyecto consistió en integrar la solución creada por ICG que permite la automatización de la transferencia de documentos entre franquicia, la central de The Singular Kitchen y el fabricante de la cocina. Además, se registran de forma automática todas las ventas y movimientos de almacén efectuados por las diversas franquicias.

La implantación y adaptación de las soluciones ICG a esta marca de franquicias, además de una novedosa solución, ha supuesto mejoras y beneficios en esta empresa de cocinas.



*The Singular Kitchen está presente en las principales ciudades españolas*

## Grupo Progreso



ICG Software ha implantado sus soluciones en los establecimientos “Progreso”, principal cadena de librerías y papelerías de Guatemala con más de medio siglo de historia en el país centroamericano. La implantación, llevada a cabo por los partners de ICG en Guatemala, ha consistido en la instalación de terminales táctiles compactos de punto de venta TPos2 con display de clientes y las soluciones FrontRetail, ICGManager e ICGCommerce. Las soluciones ICG han permitido a estos establecimientos que tanto el proceso de venta como el control se hayan agilizado, así como la atención al cliente, debido principalmente a que la emisión de facturas y la aplicación de las tarifas se realizan ahora de forma automática y no manual como antes.

Algunos de los principales clientes de los establecimientos “Progreso” son las instituciones del país. Por ello, la flexibilidad de los productos ICG permiten a la empresa cubrir las expectativas de futuro para la venta directa desde la central y la posterior entrega desde las diferentes tiendas. También ofrecen la posibilidad de que las instituciones efectúen las compras de gran volumen a través de Internet.



*Los establecimientos de la principal cadena de librerías y papelerías de Guatemala se encuentran en todo el país*

## Padaria Ribeiro



La historia de Padaria Ribeiro es la de un negocio cuyos orígenes se remontan a finales del S.XIX. La tradición ha pasado de generación en generación a lo largo de los años convirtiéndose en una de las firmas más emblemáticas del norte de Portugal. Actualmente la firma cuenta con diez establecimientos: los más emblemáticos en Oporto y en las localidades de Matosinhos y Ermesinde.

Con las soluciones ICG, Padaria Ribeiro ha dejado de utilizar las máquinas registradoras y ha conseguido optimizar y controlar todos los movimientos de caja, gestionar los inventarios, obtener un seguimiento de stock por productos (panes, pasteles, bollería, etc), además de lograr una previsión de compras automática de materia prima que le evita posibles problemas de estocaje.

El software ICG ha permitido a la firma lusa centralizar la gestión de su decena de establecimientos en tiempo real, agilizando y optimizando el negocio de la empresa.



*Los locales más emblemáticos de Padaria Ribeiro están en Oporto, Matosinhos y Ermesinde (Portugal)*

## Perfumerías Gotta



Comercial Caus, firma dedicada a la comercialización y distribución de productos de perfumería e higiene al por mayor y al detalle, que engloba a la marca Gotta Perfumerías, ha implantado las soluciones ICG en todas sus áreas de negocio permitiéndole optimizar su gestión y avanzar en sus planes de expansión.

En su afán por ser una empresa constantemente innovadora, Gotta, que cuenta actualmente con más de 45 establecimientos distribuidos por Cataluña, Aragón y la provincia de Castellón, ha implantado las soluciones ICGManager, FrontPerfum, Autoventa y PocketManager.

Con la incorporación de las soluciones ICG, esta empresa gestiona todos los departamentos de forma integrada y en tiempo real, mejorando la gestión de ventas y administración, además de ayudar en la toma de decisiones.



*Perfumerías Gotta están presentes en Cataluña, Aragón y la provincia de Castellón*

## Perfumerías Prieto



Perfumerías Prieto es una cadena de productos relacionados con la belleza y la cosmética que cuenta con 42 establecimientos a lo largo de la Comunidad Valenciana, además de Cataluña, Madrid, Murcia y La Rioja.

Para reforzar su imagen de marca, Perfumerías Prieto cuida minuciosamente la unificación de escaparates de sus tiendas. Además, en cada apertura de un nuevo establecimiento, se preocupa de que haya una distribución lógica y estudiada, con unos ambientes diferenciados para el cliente (cosmética, maquillaje, perfumes y anexos).

Con la incorporación de las soluciones ICGManager y FrontPerfum, esta empresa gestiona todos los departamentos de forma integrada y a tiempo real, mejorando la gestión de ventas y administración, además de ayudar en la toma de decisiones.



*Valencia, Cataluña, Murcia, Madrid y La Rioja, principales comunidades españolas donde se encuentran los establecimientos de la firma*

## Puig Perfumes



Puig Beauty & Fashion Group es un holding industrial español presente en 150 países y con una plantilla de 5.000 trabajadores, el 49% de ellos en España.

El grupo posee diez centros de trabajo y 40 filiales en 25 países, a través de la casa matriz Antonio Puig y de una serie de filiales, entre ellas los laboratorios dermofarmacéuticos Isdin, la fábrica de encendedores y artículos de escritorio Flamagás y las firmas Carolina Herrera Limited, Nina Ricci, Paco Rabanne, Myrurgia, Perfumería Gal y Dr. Payot. Además participa con el 11 por ciento en el capital de Adolfo Domínguez e impulsa en España la expansión de la red de tiendas Maison Parfum dedicadas a las fragancias para el hogar.

Puig ha implantado las soluciones ICG en sus establecimientos punto de venta, denominados La Perfumería, así como en las tiendas de personal situadas en el interior de las fábricas del grupo, a través de los programas ICGManager y FrontRetail.



*Las tiendas especializadas del Grupo Puig Beauty & Fashion se encuentran a lo largo de toda la geografía española*

## Nervo e Génio



La cadena Nervo e Génio, uno de los referentes en complementos de moda y marroquinería en Portugal, eligió la solución ICG con el objetivo de ejercer un control total sobre el negocio (compras, ventas, stocks, etc) y tener una gestión centralizada y eficaz. Con un amplio muestrario de datos y estadísticas, el software de ICG ha permitido crecer a este grupo, además de garantizar un mejor servicio a sus clientes.

Entre las muchas ventajas que ha reportado a Nervo e Génio la implantación tecnológica del software de ICG destacan el control de stocks y la previsión de compras.

La solución ICG, a través de los programas ICGManager y FrontRetail, le permite reponer el material que necesita para cada establecimiento en un momento determinado y también la cantidad adecuada, no sobre estocada, lo que permite una mejor financiación. También orienta a la firma acerca de qué marcas o qué piezas funcionan mejor a nivel de ventas, un dato fundamental a la hora de hacer nuevos pedidos.

Nervo e Génio cuenta actualmente con 16 establecimientos en Portugal y se dedica a la comercialización de piezas de bisutería, marroquinería, complementos de moda y decoración.



*Los establecimientos de complementos de moda y marroquinería Nervo e Génio en Portugal*

## Distribuciones Plata/Cash Alhambra



A lo largo de 5.000 metros cuadrados de exposición y venta directa, la firma Distribuciones Plata Granada S.L. cuenta con una amplia gama de primeras marcas en vinos y licores, jamones, charcutería selecta, embutidos, conservas, quesos, ahumados, delicatessen, frutas, verduras, menaje y droguería. Además, cuenta con más de 350 referencias de la marca propia “Rey de Plata”.

Distribuciones Plata necesitaba una solución completa y de total garantía que optimizara la gestión y que pudiera adaptarse a los intereses y necesidades de sus clientes. La implantación, que realizó Token 21, Máster Provider ICG, consistió en instalar diez terminales puntos de venta TPos2 con la solución FrontRetail, así como ICGManager Advanced para la integración de toda la gestión desde la central. El programa Autoventa permite recoger pedidos a larga distancia y enlaza de manera directa con la central, facilitando el proceso de reparto a domicilio. En el almacén, la solución utilizada es Pocket Manager, un sistema de trabajo online para terminales de mano con lector de código de barras y tarjeta de red inalámbrica, que permite la completa gestión del recinto.



*Línea de cajas con los terminales TouchPC2 y sala de ventas*



*Nuevo obrador para pastelería y panadería*



## Grupo COPO



Centro Comercial Copo, en la localidad almeriense de El Ejido, es una de las mayores superficies comerciales de Andalucía con más de 7.000 m<sup>2</sup> de sala de venta y 4.000 m<sup>2</sup> de almacenes.

Copo, dada su envergadura, necesitaba una gestión integrada en sus departamentos contable y comercial. Además, al no disponer de cajas independientes, la desconexión de una de ellas no permitía disponer de la información de ventas. Frente a esta problemática, este centro comercial decidió implantar la solución ICG que permite controlar todos los procesos de negocio en tiempo real, decantándose por los programas Front para supermercados e ICGManager.

La solución integral ICG para hipermercados y grandes superficies abarca todos los departamentos y procesos de este tipo de establecimientos. Gracias a la solución ICG, Copo ha conseguido un mayor control en la gestión administrativa y comercial, lo que ha repercutido en una mejora a la hora de tomar decisiones, además de canalizar toda la información de la sala de ventas.



*Centro Comercial COPO controla todos los procesos del negocio en tiempo real gracias a las soluciones de ICG*

## Dows, nice digital stores



Dows cuenta con mil m<sup>2</sup> repartidos en cuatro plantas, cada una de las cuales dispone de espacios reservados para telefonía, música digital, imagen (TV), fotografía y revelado digital, videocámaras, navegadores, DVD y HiFi, periféricos, conectividad, impresoras, videojuegos e informática, además de una Zona Apple y una Tienda HP Experience.

Para llevar a cabo toda la gestión del establecimiento, controlar perfectamente el stock de mercancías y garantizar un servicio de fidelización a medida de cada cliente, la nueva cadena ha implantado la tecnología ICG Software. La implantación que ha llevado a cabo IM Projects, distribuidor oficial ICG en Barcelona, ha contado con la instalación de los TPV TPos2, el software de gestión de comercios FrontRetail, la aplicación de gestión empresarial y centralización de datos ICGManager, y TabletsPC para tener acceso a los Fronts de forma fácil y rápida. Barcelona es el punto de partida del plan de expansión de Dows hasta alcanzar la cifra de 25 centros exclusivos repartidos por toda España antes de 2013.



*En todo el local, hay instalados más de 20 Puntos de Venta, con los que el personal garantiza un servicio rápido y personalizado a cada cliente.*

## Paco Martínez



Paco Martínez es una empresa alicantina dedicada al mundo de la marroquinería desde hace más de veinte años. Inició su trayectoria en los años 80, con la fabricación de bolsos en Pedreguer (Alicante), que posteriormente trasladó a diferentes países de Europa y Asia. Fue entonces, a principios de los 90, cuando se posicionó como una de las empresas españolas líderes en su sector. La evolución de la firma se concentró, poco después, en la puesta en marcha de sus propios puntos de venta. El impulso definitivo de estos puntos de venta se produjo en 1997 con la constitución de World Bags en España y Portugal, y la apertura en Alicante de la primera tienda Paco Martínez. Actualmente, la cadena de tiendas de Paco Martínez está integrada por un centenar de establecimientos y continúa en proceso de crecimiento.

La implantación de ICG Software consistió en la instalación de los programas ICGManager para la sede central y FrontRetail para los establecimientos. De esta forma, Paco Martínez tiene un control eficaz y a tiempo real de todos los movimientos que se producen en cada una de sus tiendas, además de proporcionarle un gran número de estadísticas que le ayudan en la toma de decisiones, vitales para continuar su proceso de expansión.



*Los locales Paco Martínez del Grupo World Bags están presentes en España y Portugal*

## Piamonte

## PIAMONTE

La firma de alta costura, moda y complementos Piamonte, que tiene sus principales tiendas en Madrid, Oviedo y Barcelona, ha implantado las soluciones ICG Software para la gestión de sus establecimientos. Piamonte es hoy un referente en el mundo de la moda con los bolsos, de creación propia, las piezas de bisutería, la exclusividad en el calzado y las piezas de ropa de diferentes diseñadores internacionales.

La implantación de las soluciones ICG, ha permitido a Piamonte conocer de forma centralizada y en tiempo real las ventas de todos sus establecimientos, y controlar los stocks desde la central y los establecimientos. Se instalaron los Terminales Punto de Venta TouchPC2 y TPos2, con impresora térmica, lector de código de barras y lector biométrico de huella dactilar para control de presencia, con FrontBoutique, como software de facturación, actualizada ya a versiones 2008, en todos los establecimientos.

Las tiendas también disponen de Terminal de Mano (PDA) para realizar la captura y el control de inventarios desde los establecimientos.



*Las boutiques de moda y complementos Piamonte en Oviedo, Madrid y Barcelona*

## Vicky Form



Vicky Form, la cadena de lencería más importante de México con más de 400 puntos de venta distribuidos por todo el territorio mexicano y en países como Estados Unidos, España, Canadá, Cuba, Puerto Rico, Guatemala, Panamá y Eslovaquia, perteneciente al grupo industrial Zaga, eligió la solución ICG entre más de 40 proveedores de software de todo el mundo.

Con la solución ICG, la firma optimiza y controla todos los movimientos de caja, gestiona los inventarios, obtiene un seguimiento de stock por secciones, productos, tallas y colores, además de conseguir una previsión de compras automática que le evita problemas de estocaje.

Vicky Form es la marca preferida por las mujeres mexicanas y sigue consolidándose gracias a su apuesta por la vanguardia en diseño y tecnología y a sus variados canales de distribución: tiendas de autoservicio, distribuidores y boutiques, además de 120.000 vendedoras por catálogo atendidas por sus distribuidores locales en todo el territorio mexicano.



*Vicky Form cuenta con más de 400 puntos de venta distribuidos en México, EEUU, Canadá, Puerto Rico, Guatemala, Panamá, Eslovaquia y España*

## Grupo Límite

GRUPO  
LÍMITE

La empresa uruguaya LÍMITE, con más de tres décadas de experiencia en el diseño, confección y comercialización de moda femenina y complementos, con presencia en todos los centros comerciales de la ciudad de Montevideo, y en Punta del Este, una de las zonas turísticas más importantes del país sudamericano, ha implantado las soluciones ICG Software.

Como marca asociada al consumo de calidad, LÍMITE ha ampliado recientemente su presencia de establecimientos en otros mercados como Paraguay y Bolivia. La implantación de las soluciones ICG, han permitido a LÍMITE la posibilidad de gestionar de forma centralizada y en tiempo real la reposición de mercancías, la generación de etiquetas con código de barras y aplicar los controles que requiere la logística de venta en locales propios y en mayorista, en los diferentes establecimientos.

LÍMITE cuenta hoy con más de 30 establecimientos repartidos por los diferentes departamentos de la República Oriental del Uruguay y otros 20 más en otros países de Sudamérica.



*Las boutiques Límite están presentes en los principales centros comerciales de Montevideo y Punta del Este, en Uruguay*

## Galcerán 2000



**MISS SIXTY**

El grupo textil Galcerán 2000 cuenta con 25 tiendas especializadas en todo tipo de ropa de vestir y de hogar, distribuidas por las provincias de Barcelona, Madrid, Zaragoza, Lleida y Mallorca.

Las soluciones ICG implantadas son los programas FrontRetail, ICGRemote, ICGManager e ICGLaris. Fue en 2002 cuando esta compañía implantó las soluciones ICG en sus dos primeras tiendas abiertas en Barcelona. Tres años después, en 2005, al comenzar la apertura de nuevos establecimientos en otras ciudades españolas, Galcerán implantó el programa ICGManager en su sede central. De esta forma canaliza y controla toda la información a través del sistema ICGRemote, por lo que la central ubicada en Barcelona analiza la evolución de las ventas de todos los establecimientos conectados al sistema. La implantación ha permitido a Galcerán analizar conjuntamente todas las tiendas, por tipo de establecimiento o por marca. Además, los puntos de venta pueden continuar trabajando aunque se produzca una caída de las comunicaciones con la central y en el momento en que se recupera el sistema transmite la información hacia la central de forma transparente al usuario desde el punto de venta.



*El grupo textil Galcerán 2000 comercializa moda de marca en el centro comercial de La Roca del Vallés, Barcelona*



*Una tienda del grupo de productos del F.C. Barcelona en la Ciudad Condal*



*Tienda Energie en un centro comercial de Barcelona*

## Motocard



Los inicios de Motocard tienen su raíz en el Principado de Andorra a principios de los 80. Motocard.com nace en el año 2000 como la tienda On-Line de Motocard. Lo que en principio surge como una posibilidad para dar a conocer el catálogo de productos a aquellos que no estaban próximos a sus tiendas, se convierte en un espacio de referencia para todo aficionado a la moto.

En la actualidad ya cuenta con 9 tiendas en todo el territorio nacional (Barcelona y Barcelona 2, Madrid y Outlet Madrid, Málaga, Solsona, Valencia y Valencia 2) a las que hay que añadir una tienda de Andorra.

Motocard ha traspasado fronteras y hace llegar a cualquier motorista del mundo artículos y complementos con una gran rapidez y eficacia gracias a su sistema informático y una atención al cliente de gran proximidad. Motocard es mucho más que una empresa, participa en multitud de eventos e intenta que las motos sean mucho más que un medio de transporte.



*En MotoCard la atención al cliente es prioritaria y las soluciones de ICG ayudan a los empleados a controlar el stock y ofrecer un servicio más rápido y eficiente*

## MotoSprint



MotoSprint es una cadena de tiendas de equipamiento exclusivo para el motorista que empezó en el año 1.976. MotoSprint fue la primera tienda de motos y equipamiento para el motorista del Principado de Andorra, siendo una empresa pionera e innovadora desde los inicios. Dispone de 5 tiendas ubicadas en el Principado de Andorra, todas ellas situadas en Andorra la Vella, y ubicadas estratégicamente.

Hoy, en el grupo trabajan más de 25 personas, con más de 1.800m<sup>2</sup> de exposición disponible a los clientes en las 5 tiendas, disponiendo además de 2.000 m<sup>2</sup> de almacén logístico. Proporcionando al motorista una gran variedad de productos con el más alto nivel de calidad en: Chaquetas y pantalones para moto, monos de piel, guantes para moto, etc. Trabajando con las principales marcas líderes en el sector.

Desde la sede central, abastece todos los pedidos de las tiendas físicas, así como los pedidos realizados por Internet.



*MotoSprint cuenta con FrontRetail e ICGManager para gestionar sus establecimientos*

## Nike Sportswear



La marca deportiva Nike ha implantado las soluciones ICG en sus nuevos establecimientos Nike Sportswear. En concreto, la tienda de Barcelona, ubicada en el barrio gótico de la ciudad, es un establecimiento exclusivo que lleva el nombre de 1992, que corresponde al año en que se celebraron allí los Juegos Olímpicos.

Por la calidad y la alta tecnología que ofrecen las soluciones ICG Software, la multinacional de ropa, material y calzado deportivo decidió instalar las aplicaciones FrontRetail e ICGManager, además de los Terminales Punto de Venta TPos2 que el grupo ICG comercializa en todo el mundo.

Nike Sportswear se lanzó con motivo de los Juegos de Pekín 2008 y se encuentra en las principales capitales europeas que fueron sede olímpica como Londres, París, Roma, Berlín, Moscú, Amsterdam, Estocolmo y Barcelona.



*A la izquierda, tienda de complementos para el deporte Nike y a la derecha, tienda exclusiva de la colección Nike Sportswear*



*Establecimiento Nike en Amsterdam, Holanda*



*Punto de venta Nike en el Open de Tennis del Trofeo Godó*

## Adidas



Adidas, que inauguró sus primeras tiendas en la isla de Tenerife, concretamente en la zona de Playa de las Américas, en pleno centro comercial y de moda situado en el sur de la isla implantó las soluciones ICG Software. La marca deportiva quiere seguir creciendo en las Islas Canarias por lo que ha llevado a cabo su instalación en Tenerife de la mano del grupo Stop Fashion que ya cuenta con otros establecimientos de moda donde comercializa primeras marcas como Miss Sixty, GAS-GAS, Levi's, etc...

Por la alta tecnología y calidad que ofrecen las soluciones ICG para la gestión de comercios, la firma deportiva ha instalado las aplicaciones ICGManager en el almacén central, para que cualquier movimiento de productos, tanto de entrada como de salida, sea controlado de forma rápida y eficaz, y el software para la gestión de establecimientos con Punto de Venta, FrontRetail.

La implantación contó también con los Terminales Punto de Venta TPos2 que el Grupo ICG comercializa en todo el mundo.



*Las tiendas Adidas que se inauguraron recientemente en Tenerife, Islas Canarias*

## RCD Espanyol



El RCD Espanyol, club de la Primera división española de fútbol, ha informatizado sus tiendas oficiales de productos de merchandising con las soluciones ICG.

El proyecto ha sido implantado a partir de la última tienda abierta en la localidad de Cornellà, junto al nuevo estadio del Club.

El proceso de implantación ha incluido la instalación de las aplicaciones FrontRetail e ICGManager Advanced, mientras que el hardware utilizado ha sido el terminal TPos2 con doble pantalla.

ICG cuenta con experiencia en este tipo de comercios especializados de clubes deportivos, ya que algunos de los principales del fútbol español como el FC Barcelona y el Deportivo de La Coruña obtienen el máximo rendimiento a su merchandising gracias a estas soluciones.



*Tiendas del Reial Club Sportiu Espanyol*

## F.C. Barcelona



Los responsables de las tiendas oficiales del FC Barcelona, gestionadas por el grupo Nike, que ya ha confiado otros establecimientos de su firma a las soluciones ICG, decidieron implantar las aplicaciones FrontRetail, ICGManager, ICGDataexchange e ICGRemote para dar respuesta a sus necesidades de control del movimiento de ventas y números de referencias en estos establecimientos.

Concretamente, el éxito del FC Barcelona, con la conquista del triplete (Copa, Liga y Champions), provocó una avalancha de ventas de camisetas y productos de merchandising en las tiendas oficiales FCB. Según datos oficiales de la principal FCBotiga, situada entre el Camp Nou y el Palau Blaugrana, el récord de visitantes en un día llegó a ser superior a los 20.000, por lo que se pudo dar respuesta por la agilidad y flexibilidad que ofrecen las soluciones ICG.

La FCBotiga cuenta también con 21 Terminales punto de venta TPos2 con doble pantalla, que están distribuidos por diferentes espacios de atención al público.



*La principal tienda del FC Barcelona, situada en el mismo Camp Nou, dispone de 21 terminales punto de venta ICG*

## Adolfo Domínguez

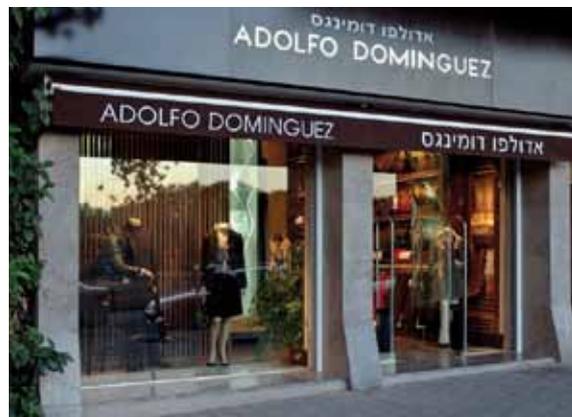


Después de 10 años de experiencia en el mundo de la moda y de poner en marcha líneas de producto al ritmo de las últimas tendencias y técnicas de los mercados internacionales, en 1986, el diseñador Adolfo Domínguez lanza la línea AD Básico textil y la comercialización de complementos como los perfumes y otros. En ese momento, la firma decide enfocar su negocio hacia una gestión integrada y global. De esta forma, utiliza un sistema de gestión que engloba el diseño, la producción, y la distribución a través de una extensa red de tiendas propias y franquiciadas. Para controlar toda esta gestión global e integrada, el prestigioso diseñador español Adolfo Domínguez ha instalado las soluciones ICG software en los establecimientos que tiene distribuidos por todo el mundo.

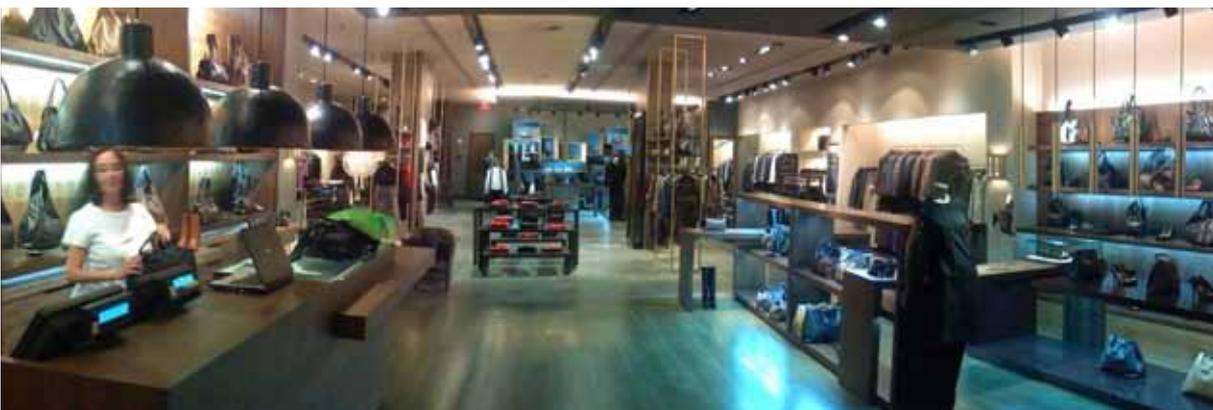
El alto nivel innovador de los productos ICG Software, su traducción a diferentes idiomas, la gestión centralizada de todos los establecimientos y la garantía de soporte técnico en cada país, han sido algunas de las cualidades por las que la firma AD ha implantado tecnología ICG. Los locales informatizados se hallan en Estados Unidos, Panamá, Argentina, Chile, México, Perú, El Salvador, Guatemala, Ecuador, Chipre, Irán, Arabia Saudí, Kuwait y Emiratos Árabes.



*Boutique de Adolfo Domínguez en la ciudad de Antole, México*



*La firma del diseñador también cuenta con establecimientos en Tel Aviv, Israel*



*Las tiendas de Adolfo Domínguez en Miami fueron las primeras en implantar las soluciones ICG*

## Desigual



Desigual, firma del grupo de moda barcelonés bajo el que se aglutina la cadena de ropa colorista e informal de inspiración ibicenca, nació en 1984. El primer eslógan que eligió fue “Desigual, no es lo mismo”, y continúa siendo, veintiseis años después, el reto y la filosofía de la marca.

Tras estudiar las diferentes alternativas que existían en el mercado, el grupo Desigual decidió instalar las aplicaciones ICG por la especialización en el sector Retail. El proyecto de implantación ha incluido la instalación de la solución FrontBoutique en los establecimientos, e ICGManager para la centralización de la información en tiempo real y el mantenimiento de las tiendas, así como ICGDataExchange para conectar las soluciones ICG con el resto de aplicaciones del cliente, instalados en su centro operativo de Barcelona donde cuenta con más de 450 trabajadores de 15 nacionalidades diferentes. Una de las características más destacadas de la implantación es que se hizo en un tiempo récord, tan sólo 2 meses, teniendo en cuenta la complejidad y la magnitud de esta firma internacional con presencia en países de diferentes idiomas y sistemas fiscales muy diversos.



*El continente americano es uno de los mercados objetivos de la firma, en Nueva York ya cuenta con dos establecimientos*



*Desigual está presente en 65 países, con puntos de venta en 200 establecimientos propios, en 7000 tiendas multimarca y en 500 grandes almacenes.*



## 7. ICG en el mundo



**ICG® in the world**  
[www.icg.es](http://www.icg.es)

### Europa

- Reino Unido
- Irlanda
- Holanda
- Portugal
- Noruega
- Chipre
- Suecia
- Francia
- Italia
- Grecia
- Suiza
- Andorra
- Malta
- Austria
- Dinamarca
- Ucrania
- Polonia
- Rusia
- Rumanía
- Hungría
- Alemania
- España

### Asia

- Emiratos Árabes
- Qatar
- Bahrein
- Tailandia
- Taiwan

### África

- Angola
- Nigeria
- Marruecos
- Argelia
- Túnez
- Siria
- Jordania
- Turkia
- Mauricio
- Madagascar
- Cabo Verde
- Egipto

### América

- EEUU
- México
- Rep. Dominicana
- Uruguay
- Colombia
- Venezuela
- Bolivia
- Costa Rica
- Panamá
- Guatemala
- Chile
- Argentina
- Perú
- Ecuador
- Honduras

### Oceanía

- Australia
- Nueva Zelanda

## ICG en el mundo

ICG Software inició su internacionalización en 1996 abriendo una primera delegación en Montevideo (Uruguay). A partir de ese momento, compaginó su consolidación en el mercado nacional con su paulatina presencia en todo el mundo.

ICG adquirió en Montevideo un edificio histórico contruido en 1911 y que restauró en 2008 recuperando un patrimonio cultural e histórico de la ciudad, convirtiéndolo en la sede propia de ICG Uruguay.

ICG está presente actualmente en más de cincuenta países de los cinco continentes. Cuenta con concesiones y distribuidores en la mayoría de los países de Europa y América, así como en Oceanía, Asia y África. ICG ha iniciado su proceso de expansión hacia nuevos mercados emergentes.



*El equipo humano de ICG Uruguay con nuestro presidente, Andreu Pi*



*El presidente de ICG, Andreu Pi, junto a Jesús Salinas, gerente de ICG México en la sede de esta concesión*



*Fachada de la sede de ICG en Uruguay, un edificio de interés histórico para la ciudad de Montevideo*



*El Responsable de la Sede de ICG en Miami, Fernando Noriega, junto a Andreu Pi, Presidente de ICG*

## ICG en el mundo

Un buen ejemplo de la fiabilidad y eficacia del software de ICG es que en países con un alto nivel de desarrollo como Suecia, el 15% de los restaurantes utilizan ya su solución vertical.

El proceso de expansión internacional de ICG es el fruto de una estrategia calculada prácticamente desde sus orígenes. Todos los productos de software han sido pensados y diseñados para su posterior “customización” o “tropicalización” en los diferentes mercados internacionales, ya que además de estar traducidos a más de catorce idiomas, cumplen con los requisitos fiscales y comerciales de todos los países donde son comercializados.



*El equipo humano de ICG Suecia*



*En el centro, nuestro Presidente, Andreu Pi, y a su derecha el Gerente de ICG en Colombia, William Henao, acompañados de Ángel Madrona y Juan Carlos García*



*El Presidente de ICG, Andreu Pi, con el Director General de la concesión en Portugal, David Baltazar*



*El equipo humano de la Concesión en Venezuela encabezado por Roberto Dangel, Director General de ICG Venezuela, junto a nuestro presidente, Andreu Pi*

## ICG en el mundo

Consciente de las particularidades de cada mercado, ICG ha establecido diferentes formas de comercialización con sus “partners” internacionales: desde las 14 concesiones internacionales con las que ICG transporta su modelo de negocio y de compañía a nivel internacional, delegaciones con imagen corporativa y exclusiva de ICG, a distribuidores con un gran nivel de penetración y conocimiento de su mercado local.



*El presidente de ICG, Andreu Pi, junto al director general de la concesión en Grecia, Sawas Tsopanoglou*



*El gerente de ICG, Ángel Madrona, y la responsable del área internacional de ICG, Ana Puertas, con los representantes de la concesión en Chipre*



*El presidente de ICG, Andreu Pi, junto al director ejecutivo de la concesión en Chile, Roberto Busel*



*El presidente de la multinacional taiwanesa Partner Tech, James Ko, junto al presidente de ICG, Andreu Pi*

## ICG en el mundo

Con el objetivo de potenciar la internacionalización y presencia exterior del Grupo, ICG afianzó su presencia en Uruguay, con una sede propia en la ciudad de Montevideo, para poder desarrollar desde allí su gran expansión por todo el Cono Sur.

ICG adquirió en Montevideo un edificio histórico contruido en 1911 y que restauró en 2008 recuperando un patrimonio cultural e histórico de la ciudad, convirtiéndolo en la sede de ICG Uruguay.



*El equipo de ICG en Emiratos Árabes, con su gerente, Rohit Fernandes (primero por la izquierda)*



*Andreu Pi, con los máximos responsables de ICG Argentina: Guillermo y Matías González*

## ICG en el mundo

El constante esfuerzo e innovación que el Grupo dedica al desarrollo e investigación, tanto en nuevas soluciones, como en la búsqueda y penetración de nuevos mercados, son el resultado de acuerdos como los llevados a término a finales de 2008 con la multinacional francesa TOWA France. Con este acuerdo alcanzado entre ICG y la compañía francesa, perteneciente a la multinacional japonesa TOWA, ICG refuerza su presencia en el mercado francés y completa un activo más de negocio para TOWA en los mercados donde desarrolla



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

su actividad comercial. Así, y después de varios meses de contactos y negociaciones, el presidente de ICG Software, Andreu Pi, y el de TOWA France, Alain Bessou, cerraron un acuerdo para comercializar HioPOS, el terminal Punto de Venta todo en Uno, en Francia, Túnez, Argelia y Marruecos.

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



## ICG en el mundo

Otro acuerdo llevado a cabo para reforzar la presencia de ICG en nuevos mercados se cerró en marzo de 2009 con la multinacional DATECS, uno de los principales fabricantes de dispositivos fiscales de Europa del Este, para comercializar HioPOS en Polonia. El acuerdo se cerró entre el Presidente de ICG, Andreu Pi, y el Director General de DATECS, Dariusz Jarzyna.

ICG también ha alcanzado otros acuerdos como el establecido en 2010 con la compañía alemana POSTEC, para comercializar las marcas HioPOS e ICG en los mercados alemán y holandés.

*El gerente de DATECS POLSKA, Dariusz Jarzyna, el Director técnico de DATECS, Krzysztof Krawczyk, y el Presidente de ICG Software, Andreu Pi*



*El Director Ejecutivo de POSTEC, Evert Meijering, y el Presidente de ICG, Andreu Pi, en el momento de cerrar el acuerdo*





## 8. Ferias y eventos en el mundo

Una estrategia fundamental del Grupo ICG en la búsqueda de nuevos mercados es su presencia en las ferias internacionales más importantes de diferentes sectores económicos, como el de la hostelería, retail, turismo y nuevas tecnologías. Desde 2004, ICG cuenta con stand propio en el Cebit, la feria de informática y comunicaciones más importante de Europa que tiene como sede la ciudad alemana de Hannover. Otros certámenes de relevancia como el SIMO de Madrid, Expo-Food de Dallas (EEUU), y las ferias de Dusseldorf (Alemania), Miami (EEUU) y Dubai (Emiratos Árabes) son también destinos obligados de la firma leridana con el objetivo de consolidar su posición líder en muchos mercados y abrir otros nuevos.



*Retail's Big Show - New York*



*SIMO - Madrid*



*CEBIT - Hannover, Alemania*



*Food&Hotel - Tailandia*

## Ferias y eventos en el mundo



*Hospitality Show en Birmingham (Reino Unido)*



*Retail Business Technology (Australia), donde el equipo humano de ICG Pacific está presente cada año*



*2005, Expo-Food (Dallas, EEUU)*



*Middle East Retail & Hotel Show 2008*



*Hostelco 2008*



*Fitur 2009*

Ferias y eventos en el mundo



*IGEHO - Suiza*



*Hospitality&Retail - Emiratos Árabes*



*La Feria Alimentaria - Guatemala*



*Hotelga - Argentina*



*ExpoHore - Costa Rica*



*CeBIT Bilisim Eurasia - Turquia*

## Ferias y eventos en el mundo

### Convención Internacional:

Con el eslogan “Avanzando juntos hacia el futuro” el Grupo ICG Software reunió, en octubre de 2008, a sus principales colaboradores procedentes de países de todo el mundo para establecer líneas comunes para que cada una de las concesiones ICG sean líderes en sus respectivos países. Por ello, los principales objetivos de la convención, tal como explicó el presidente del Grupo, Andreu Pi, fueron los de consolidar el canal profesional de distribución, fortalecer y unificar la imagen corporativa y profundizar en la formación de especialistas. Para ello, durante el evento se marcaron unas directrices sólidas y uniformes para ir todos unidos y reafirmar ser una marca de referencia mundial en los próximos años.



I Convención Internacional  
**Grupo ICG Software**

**“Avanzando juntos hacia el futuro”**



Lista de países participantes:

- España
- México
- USA
- Taiwan
- Australia
- Ucrania
- Rusia
- Noruega
- Suiza
- Holanda
- Emiratos Árabes
- Suecia
- Portugal
- Francia
- Chipre
- Grecia
- Panamá
- Uruguay
- Colombia
- Venezuela
- Guatemala
- Reino Unido

## Ferias y eventos en el mundo

La Convención, que se celebró en Lleida, contó con unas intensas jornadas de trabajo, donde inicialmente se expusieron los principales pilares que sostienen una Concesión Internacional como: El modelo de concesión y el Canal Profesional, Las Grandes Cuentas, y la Imagen Corporativa.

Como evento único y de gran oportunidad para fortalecer el futuro de ICG, durante la Convención también se dieron a conocer los nuevos proyectos de futuro, y se presentaron las últimas innovaciones tecnológicas desarrolladas como las nuevas aplicaciones de Inteligencia Empresarial para los sectores de la Hostelería y el Comercio, y finalmente el Roadmap, toda la nueva tecnología con la que el Grupo tiene previsto aumentar el liderazgo del mercado tecnológico del software táctil hasta el año 2012.



*Dos grandes pantallas sirvieron de soporte explicativo a los ponentes*



*Los delegados y representantes de las Concesiones siguieron con atención las ponencias*



*El presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, recibe a nuestro concesionario ICG en México, Sr. Jesús Salinas*



*Sr. Andreu Pi, entrega el presente institucional al Gerente de ICG Panamá, Sr. Mario Quintanilla*

## Ferias y eventos en el mundo

Durante la jornada de trabajo también intervinieron directivos de clientes finales, Casos de Éxito, de importantes empresas como VickyForm (México) y las españolas The Singular Kitchen, y Serunion, quienes expusieron su experiencia en la utilización de las soluciones ICG y los beneficios que les han aportado en sus respectivos procesos de expansión. Finalmente, el evento contó con la celebración de una Cena de Gala donde el presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, acompañado de su esposa, María Forcada, presidió un acto de reconocimiento a los colaboradores internacionales que han apostado por la fidelización y la constancia con el Grupo, a quién se les entregó una obra de arte realizada por el maestro escultor, José Voltas, en exclusiva para este evento, y que simboliza el proyecto de futuro del Grupo ICG en todo el mundo.



*Andreu Pi y Ángel Madrona con delegados del Reino Unido, Emiratos Árabes y Taiwán*



*Durante la Convención se celebró una cena de gala, donde se realizó un acto de reconocimiento a los colaboradores internacionales*



*Los representantes de ICG en todo el mundo visitaron el Museo de Lleida durante una jornada lúdico-turística*

## Ferias y eventos en el mundo

### Convención Nacional de Distribuidores:

Con el objetivo de presentar las últimas novedades desarrolladas por el Grupo y establecer los objetivos de futuro, ICG Software celebra cada dos años la Convención Nacional de Distribuidores, reuniendo en ella los principales representantes de todo el Canal Profesional (Máster Providers, Distribuidores, colaboradores...).

El pasado mes de febrero de 2009, ICG celebró su Convención Nacional donde presentó la nueva era de soluciones ICG desarrolladas para acceder y ofrecer a sus clientes finales nuevas oportunidades de negocio. Durante el evento se presentaron los últimos avances tecnológicos de valor añadido como las nuevas aplicaciones FrontRest Web, Sistemas de Fidelización en FrontRest y FrontRetail, ICGMail Advanced, ICGManager con CRM, e ICGBusiness Intelligence.



*Vista interior del Hotel Nastasi de Lleida, que acogió la Convención 2009*



*Éxito de participación en las jornadas de trabajo*



*Gran expectación ante las nuevas soluciones ICG*



*Los asistentes pudieron interactuar con los terminales*

## Ferias y eventos en el mundo

Por otro lado, también se presentó la nueva dimensión de productos, más globales, más fáciles de utilizar, y a la vez, mucho más asequibles y rentables. ICGKiosk (el Punto de Venta desasistido para establecimientos de restauración); ICGBalanza (la balanza inteligente para establecimientos de venta de artículos por peso. Un Todo en Uno de fácil utilización que actúa de balanza y de Punto de Venta); y HioPOS (el Punto de Venta Todo en Uno de bajo coste con verticales predefinidos de hostelería y comercio, autoinstalable y de fácil uso).

Durante la jornada de trabajo también intervinieron directivos de importante empresas, Casos de Éxito, como Calucho-Toy Planet, Tiendas Bed's y Grupo Abades, quienes expusieron su experiencia en la utilización de soluciones ICG.

Finalmente, el evento contó con una Cena de Gala donde, por parte del Presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, acompañado del Gerente de ICG, Ángel Madrona, entregaron los Premios Distribuidores 2008.



*Las soluciones HioPOS, ICGBalanza e ICGKiosk se dieron a conocer durante la Convención*



*Rafael Peris, Presidente de la empresa Calucho-Toy Planet, uno de los casos de éxito que intervinieron*



*Tuvimos el honor de recibir la visita del Ilmo. alcalde de Lleida, Àngel Ros, y del Vicepresidente de la Diputación de Lleida, Josep Presseguer*



*Los colaboradores de ICG que obtuvieron los Premios Distribuidores 2008*

## 9. Comunicación

En su política de comunicación externa, ICG desarrolla diversos proyectos con los siguientes objetivos:

- Proyectar la realidad de la empresa.
- Promocionar la imagen de la compañía para que ayude al desarrollo de la acción comercial.
- Transmitir la estrategia corporativa y las específicas de cada área de actividad de la compañía.
- Mantener una relación fluida con los entornos educativos, sociales, institucionales, deportivos y con los representantes de los medios de comunicación.



*ICG mantiene una relación fluida con los medios de comunicación.*

## Comunicación

### Revista ICGNews

Uno de los instrumentos de comunicación más importantes de ICG Software es su revista técnica especializada que se edita desde enero de 2004 con periodicidad semestral. Esta revista pretende informar a los profesionales que forman el canal ICG y a los miles de usuarios que cada día utilizan en sus empresas nuestras soluciones, pero también a aquellas personas que hoy no usan los productos ICG pero pueden llegar a conocer las posibilidades que ofrece nuestro software.

Esta revista quiere ser un referente en la información sobre el mundo informático ofreciendo reportajes de máxima actualidad, las tendencias en el mercado tecnológico, planteamientos de cómo obtener el máximo rendimiento de la instalación, consejos para la protección de la información, comentarios y entrevistas con personajes diversos. También informa de nuevas instalaciones realizadas para promocionar la imagen de nuestros distribuidores y clientes finales.

Con una tirada de 5.000 ejemplares, ICGNews tiene una amplia difusión entre los clientes de ICG, entre los que se encuentran distribuidores, comercios, restaurantes, hoteles...



*La revista ICGNews tiene una tirada de 5.000 ejemplares*

## Comunicación

### Material promocional

Asimismo, ICG proporciona material de marketing y promocional a sus distribuidores como catálogos en diferentes idiomas, pósters, pancartas, todo ello de elaboración propia a través de su departamento de diseño gráfico.



Así mismo, ICG proporciona artículos de ropa con la imagen corporativa: jerseys, polos, camisas, anoracks, gorras...



### Comunicación audiovisual

ICG también dispone dentro de su área de marketing y comunicación de un departamento audiovisual desde el que se elaboran vídeos promocionales de la empresa en varios idiomas, en los que se recogen las últimas novedades con el fin de utilizarlos en presentaciones y exposiciones.



## Comunicación

### La web de ICG

Uno de los canales de comunicación global más importantes de ICG Software es su sitio web <http://www.icg.es>. Apuntando a este dominio español, se encuentran diferentes dominios internacionales otorgados a ICG como el de Grecia, Luxemburgo, Taiwán, Panamá, etc... y el de más reciente incorporación, <http://www.icg.eu>, otorgado por el Eurid.

Con el desarrollo y mantenimiento de este sitio web, el grupo ICG quiere cubrir los siguientes objetivos:

- Disponer de un canal de comunicación abierto con sus públicos prioritarios y con cualquier particular o empresa que desee obtener toda la información de la empresa así como la actividad que desarrolla.
- Mantener actualizada la información sobre la evolución de la empresa y los criterios que, en cada momento, inspiran su gestión.
- Abrir una “ventana” a la sociedad para que a través de ella la compañía pueda ser analizada con mayor transparencia y facilidad.

En nuestra web cualquier persona interesada en el seguimiento informativo de la compañía tiene acceso a una serie de contenidos, permanentemente actualizados, que se estructuran en torno a varias secciones:

- **Empresa**, en la que se puede consultar la historia, instalaciones, organización y presencia internacional de ICG.
- **Productos**, desde la que pueden recorrerse los sectores en los que ICG desarrolla su actividad.



*Página web de ICG (www.icg.es).*



*Página web sección Restaurantes*

## Comunicación

- **Canal Profesional**, donde se define una nueva modalidad de relación entre ICG y su canal de distribución que permite ofrecer conjuntamente las mejores soluciones informáticas a nuestros clientes con el máximo nivel de conocimientos y profesionalidad mediante los Master Providers ICG y el servicio técnico personalizado y de calidad mediante los colaboradores acreditados como SAT Oficial ICG.



*Página web descripción FrontRest*

- **Novedades**, en la que se muestran las actualizaciones y las últimas noticias acerca de los productos ICG.
- **ICGNews**, donde pueden consultarse todos los números de la revista de distribución interna del grupo.
- **Prensa**, donde pueden obtenerse y consultarse notas de prensa que emite o ha distribuido ICG. Esta sección incluye las noticias que han publicado los medios acerca de ICG y sus actividades, además de una extensa galería fotográfica en la que pueden descargarse imágenes representativas de la empresa.
- **ICGOnline.net**, una “ventana” abierta a los distribuidores donde pueden consultar las últimas novedades, las versiones actualizadas de los programas, ver demostraciones y resolver cualquier duda.



## 10. ICG con el deporte

ICG, como empresa completamente integrada en el tejido social de su entorno, ha incidido mediante el patrocinio de eventos deportivos reconocidos a nivel nacional en la promoción del deporte, desde el base hasta el profesional, en variedad de ámbitos.

Como ejemplos, en tenis, ICG es el patrocinador oficial de la delegación territorial de la Federación Catalana, patrocinando adicionalmente la Copa de la Reina y el trofeo “Albert Costa”. También patrocina el Torneo Transpireneos donde participan representantes de España y Francia.

En ciclismo, patrocinando la Volta Internacional a Lleida para corredores amateurs y la Vuelta Internacional de Veteranos. En baloncesto, con la cantera del Lleida Bàsquet y el ICG Bàsquet Alcarràs. Amén de otros deportes, como el fútbol, con la U.E. Lleida.



*U.E. Lleida.*



*Torneo Copa de la Reina en el CT Urgell.*



*Campeonato de tenis en silla de ruedas.*



*Lleida Bàsquet*

## ICG con el deporte

ICG participa también en el patrocinio de eventos deportivos internacionales. Algunos de estos eventos son como el celebrado el pasado mes de abril de 2009, donde se enfrentaron las selecciones de España y Serbia del grupo mundial de la Copa Federación (Fed Cup).

ICG participó del patrocinio de este evento junto a BNP Paribas, Wilson, Mapfre, Sony Ericsson, Bosco Sport y la Comunidad de Madrid.



*La serbia Ana Ivanovic saluda entre Jelena Jankovic (izquierda) y Aleksandra Krunic (derecha)*



*El Presidente de ICG, Andreu Pi, con la ex-tenista española y ganadora de Wimbledon, Conchita Martínez*



*El Presidente de ICG, en el centro, junto a las jugadoras de los equipos de España y Serbia*

## ICG con el deporte

El deporte lleva intrínsecos una serie de valores como el esfuerzo, la disciplina, la responsabilidad, la competitividad y el “fair play” con los que se ha identificado el grupo ICG desde su fundación.



*El Gerente de ICG, Ángel Madrona, entrega un reconocimiento al Senador, Ramon Companys, en la inauguración de las Pistas de Tenis de la Caparella*



*Participantes del Torneo Transpireneos*



*Trofeo tenis “Albert Costa”*



*Torneo internacional femenino “Copa S.M. la Reina”*



*ICG Básquet Alcarrás*



*Ciclismo, Vuelta Internacional de Veteranos*

## ICG con el deporte

La organización de eventos deportivos conlleva, además, una exhaustiva planificación y el desarrollo de múltiples tareas. ICG ha asumido el reto creando y organizando su propio torneo en una disciplina como el golf que cuenta cada vez con un mayor número de seguidores en toda España.



*Johan Cruyff, uno de los habituales en el torneo*



*Mercedes Milá también ha participado en el ICG Golf*



*Esperanza Aguirre*



*Xavier Trias*

## ICG con el deporte

Con este espíritu, surgió el Torneo Pro-Am ICG de golf, que con periodicidad anual, constituye una gran manifestación deportiva con la presencia de 32 profesionales españoles de primera fila para un total de 128 jugadores, entre los que destacan personajes conocidos a nivel nacional e internacional. Por ello, se ha convertido en referencia obligada en el calendario de los amantes de este deporte.

El torneo es un reto extraordinario y a la vez ilusionante que queremos compartir con nuestros clientes, distribuidores y amigos. Un torneo que año tras año, se presenta con muchas novedades, mejores premios y un formato renovado a las anteriores ediciones y en el que contamos con destacados representantes del mundo empresarial, del deporte y de la comunicación. Esperando que el torneo sea, por encima de todo, un día de fiesta.



*Entrega de premios del VI Torneo de Golf ICG Software*



*Profesionales y amateurs conviven en el Trofeo ICG*



*Un nutrido grupo de profesionales participan cada año en este torneo*



## 11. ICG con la sociedad

Directamente a través de organismos y entidades, el grupo ICG se implica en diferentes proyectos de carácter social.

Así, ICG colabora con los Concursos de Informática, que tienen como objetivo fomentar el conocimiento, el uso y la aplicación de las nuevas tecnologías entre la ciudadanía para promover la participación de todos en la Sociedad de la Información.



*Acto de entrega de premios del Concurso de Informática de la Diputación de Lleida con los que colabora ICG*

*En la imagen, el acto de entrega de los premios del Concurso de Informática “Ciudad de Lleida” celebrado en el Auditorio Enric Granados.*



## ICG con la sociedad

El grupo ICG también lleva a cabo diferentes relaciones con las asociaciones y entidades de los diferentes países donde la compañía cuenta con Concesiones, con el objetivo de revertir parte de sus beneficios en actuaciones de carácter social, cultural o deportivas.

Así, la compañía colabora en algunas acciones de programas de inserción y formación para colectivos extranjeros y grupos en peligro de exclusión social, aportando material informático y técnico para la ejecución de estos programas amparados por las administraciones gubernamentales.

También especialmente a colectivos que necesitan de una atención especial como es el caso de Down España, que organiza cada año un encuentro dedicado a padres y a hijos, en definitiva, a las familias de las personas con síndrome de Down. Estas jornadas en las que se aportan nuevas ideas y se resuelven innumerables dudas, se han celebrado hasta ahora en Murcia, Salamanca, Santiago de Compostela, Cáceres, Jerez de la Frontera, Madrid, Málaga y Lleida.



*Colaboración en el IX Encuentro Nacional de Familias de Personas con Síndrome de Down*



*Colaboración en programas de inserción social*

## ICG con la sociedad

ICG también participa en diferentes programas de divulgación y promoción de las nuevas tecnologías entre la sociedad, instituciones y organizaciones empresariales.

Además, cabe citar que ICG colabora con las Federaciones de Hostelería y Comercio, realizando un esfuerzo conjunto en diferentes ámbitos en torno a promover la mejora tecnológica de los establecimientos del sector.

Uno de estos ejemplos es la participación de ICG Software, en colaborar con material de divulgación y casos de éxito (usuarios finales que utilizan las soluciones ICG en sus empresas) con el Plan PIMESTIC, que ha iniciado el gobierno de la Generalitat de Catalunya, impulsado conjuntamente por la Secretaría de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información (STSI) y por ACCIÓ CIDEM|COPCA, para promover las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en las empresas. El objetivo final del Plan, que se desarrolla en el periodo 2007-2010, es la mejora de la competitividad de las empresas mediante la introducción y la utilización eficiente de las TIC.



*Artfang, usuario de soluciones ICG, presentó su caso de éxito*



*Hotel Masia Salat también explicó su experiencia ante diferentes empresas*



*Las Jornadas Pimestic reunieron a centenares de empresarios*



*La Innovació presentó su caso de éxito con el crecimiento de sus tiendas de primeras marcas*

## ICG con la sociedad

Por otra parte, ICG Software ha sido seleccionada junto a otras empresas como Intel, Orange, HP y BBVA por el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de España, como empresa colaboradora de las Jornadas Empresas en Red, que tienen como objetivo incrementar la productividad de las Pymes a través del uso de las nuevas tecnologías. El programa ha sido puesto en marcha por la entidad pública Red.es, y la principal aportación de ICG en las jornadas se centra en exponer las ventajas y los beneficios que supone la incorporación de soluciones informáticas a empresas y establecimientos. En la Jornadas Empresas en Red, que se desarrollan durante el periodo 2008-2009, diferentes clientes que utilizan las aplicaciones ICG Software explican su experiencia en la implantación de las TIC.



*Un cliente ICG en A Coruña presentando su caso de éxito ante empresarios*



*Centenares de empresarios se reúnen para seguir las Jornadas de Empresas en Red*



*Cartel publicitario de las Jornadas Empresas en Red, que organiza el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de España a través de la entidad pública Red.es*

## ICG con la sociedad

Con el objetivo de impulsar la responsabilidad social corporativa del Grupo ICG y con la voluntad de revertir parte de los beneficios en la sociedad, la compañía mediante acuerdos de patrocinio para la gestión y conservación del patrimonio histórico y cultural español. Así, ICG es patrocinador y socio tecnológico del Consorcio de la Seu Vella de Lleida, uno de los principales conjuntos monumentales que permitirá informatizar con tecnología del siglo XXI una obra monumental y artística del siglo XIII, que opta a ser declarada Patrimonio de la Humanidad.



*El Consejero de Cultura, Joan Manuel Tresserras, el Presidente de ICG, Andreu Pi, el Alcalde de Lleida, Àngel Ros y el Director del Consorcio, Josep Tort*



*Un ICGKiosk ubicado en la entrada del recinto donde los visitantes adquieren su entrada*



## 12. ICG con la formación

Conscientes de la importancia de la cooperación entre Universidad y Empresa en el desarrollo de la actividad universitaria y en la formación de los futuros profesionales de los diferentes sectores económicos, ICG colabora con las Universidades para que las mejores herramientas tecnológicas estén al alcance de los estudiantes de diferentes sectores.

Así, ICG cede la utilización de algunos de sus productos a Escuelas Universitarias y Centros de Turismo para colaborar en la competitividad e internacionalización de los futuros profesionales.

En este sentido, se han establecido diferentes convenios de colaboración con universidades como la Universidad de Lleida, Universidad de Granada, Universidad de Sevilla y la Universidad de Madrid, mediante los cuales ICG cede la utilización de diferentes soluciones de gestión y de puntos de venta (FrontHotel y FrontRest) a los alumnos de las Escuelas Universitarias de Turismo adscritas a las universidades.



*Convenio con la Escuela Universitaria de Turismo, que firmaron el Rector de la Universidad de Lleida, Dr. Joan Viñas, y el presidente de ICG, Andreu Pi*



*El presidente de ICG, Andreu Pi, y el gerente de ICG, Àngel Madrona, con el Director de la Escuela Politécnica Superior, Ferran Badía*



*Campus de la Universidad de Lleida*



*Jóvenes universitarios en una de las numerosas visitas a las instalaciones de ICG*

## ICG con la formación

Por otro lado, el Centro de Turismo de Torrevieja, perteneciente a la Red de Centros de Turismo para la Cualificación Profesional de la Generalitat Valenciana, está impartiendo sus cursos de formación, tanto en su programa de formación ocupacional como continua, con las soluciones ICG Software. El centro supera los 1.300 alumnos en sus diferentes centros de formación.



*Centro de Turismo de Torrevieja*



*Formación de la Solución FrontRest en las aulas del Centro de Turismo Torrevieja*

## ICG con la formación

Con el objetivo de fomentar la cooperación entre Formación Profesional y Empresa, existe un convenio de colaboración entre ICG Software y el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Juventud del Gobierno de Andorra, para posibilitar que los alumnos que desarrollan su Plan de estudios en el Centro de Formación Profesional de Aixovall, perteneciente a la Administración andorrana, puedan utilizar las herramientas tecnológicas más innovadoras y punteras del mercado en la gestión de las diferentes áreas de negocio en establecimientos de hostelería, comercio y servicios, que desarrolla y comercializa el Grupo ICG Software. Por este motivo, ICG ha cedido a este centro oficial las aplicaciones FrontRest, FrontRetail e ICGManager.

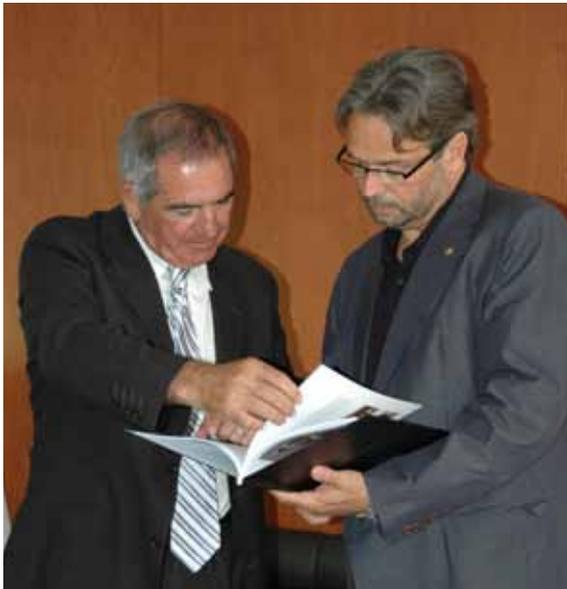


*Momento de la firma del Convenio de colaboración entre ICG Software y el Ministerio de Educación andorrano*



## 13. Relaciones Institucionales

ICG lleva a cabo continuas relaciones con los representantes de las instituciones públicas de los países donde el grupo tiene presencia, con el objetivo de dar a conocer la actividad profesional de la compañía y aumentar la imagen del Grupo en su conjunto.



*El Presidente de ICG, Andreu Pi, entregó el libro de información corporativa al Presidente del Parlamento de Catalunya, M. H. Sr. Ernest Benach*



*El Presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, junto al Presidente del Grupo Parlamentario CiU en el Parlamento Catalán, Artur Mas*



*Acto de inauguración de ICG Uruguay, con la presencia del ministro de Industria del país, Daniel Martínez, el Intendente Municipal de Montevideo, Ricardo Ehrlich y la representación de la embajada española en Uruguay*



*Daniel Martínez, Ministro de Industria de Uruguay con Andreu Pi, Presidente de ICG Software*

## Relaciones Institucionales



*El Consejero de Innovación, Universidades e Investigación de la Generalitat de Catalunya, Josep Huguet, visitó las instalaciones de ICG*



*La Ministra de Educación del Gobierno de Andorra, Roser Bastida, junto a nuestro presidente, Andreu Pi.*



*El Presidente de ICG, Andreu Pi, con la Presidenta de la Comunidad de Madrid, Esperanza Aguirre*



*El Presidente de ICG con el Presidente de PIMEC, Josep González y los miembros de la directiva de PIMEC, Rafael Peris y Antoni Cañete*



*El Embajador del Uruguay, Excmo. Ricardo González, en una visita a ICG con el presidente del Grupo, Andreu Pi*



*El Alcalde de la Seu d'Urgell y Diputado, Albert Batalla, visitó las instalaciones del Grupo ICG*

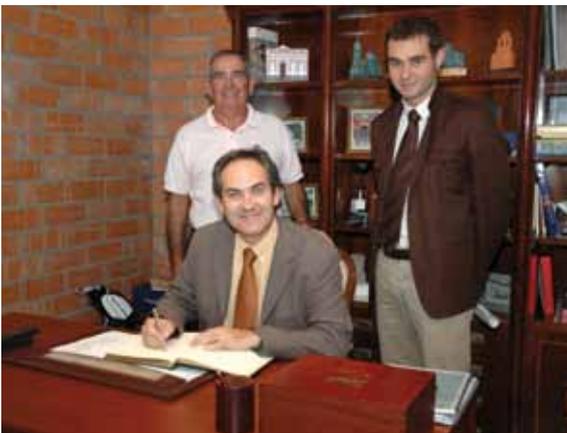
## Relaciones Institucionales



*El Diputado y Portavoz Adjunto en el Parlamento de Cataluña, Josep M. Pelegrí, recibe el libro de Información Corporativa del Grupo*



*El presidente del Grupo ICG, Andreu Pi, junto al Ilmo. Alcalde de Lleida, Ángel Ros, durante una visita a las instalaciones de ICG*



*El vicepresidente del Patronato de Promoción Económica de la Diputación de Lleida, Josep Presseguer, firmando el libro de honor del grupo*



*Andreu Pi con el Consejero de Cultura de la Generalitat, Joan Manuel Tresserras*



*Xavier Trias, Concejal y Alcaldable por CiU en el Ayuntamiento de Barcelona, en uno de los actos de clausura del Torneo de Golf ICG Software*



*Andreu Pi con SS.AA.RR. los Príncipes de Asturias, en la entrega de los Premios Pymes 2010*



3.724

0,000	0,675	1,69	1,14
-------	-------	------	------

PERA BLANQUILLA

## 14. Reconocimientos

Por los 25 años de trayectoria empresarial, la innovación y el desarrollo de las nuevas tecnologías, el constante crecimiento y la presencia en más de 50 países del mundo, el Grupo ICG recibió de SS.AA.RR. los Príncipes de Asturias el premio PYME a la mejor estrategia empresarial a través de la innovación y la internacionalización. El Presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, recogió el premio en un acto donde estuvieron presentes el Presidente de la Generalitat de Catalunya, M. Hble. José Montilla, y el Presidente de PIMEC, D. Josep González.

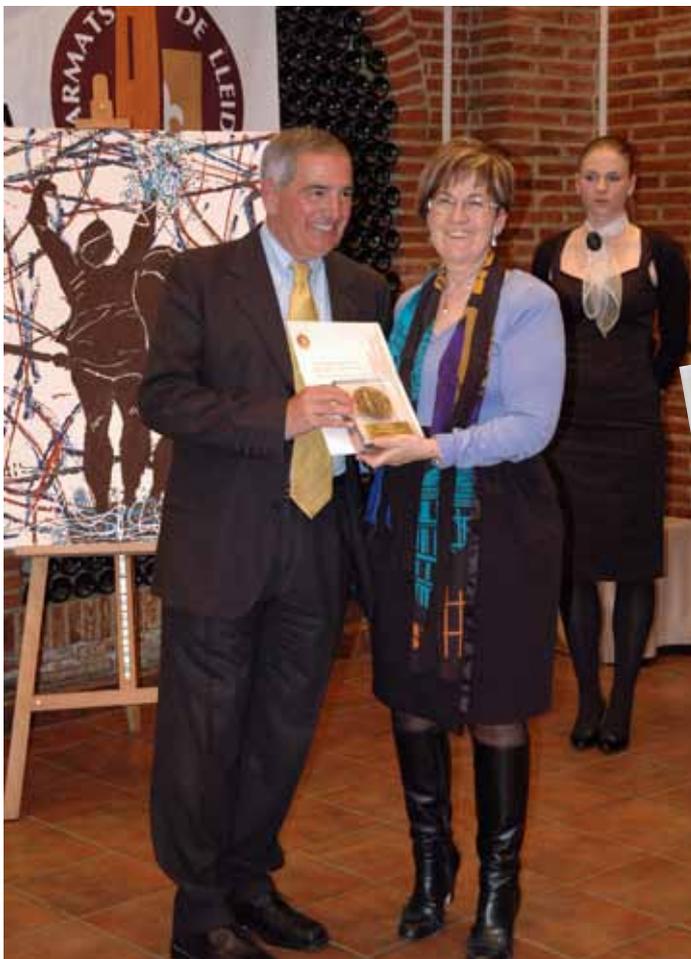


*El presidente de ICG, D. Andreu Pi, recibió el Premio de la mano de SSAARR los Príncipes de Asturias, el M. Hble. President de la Generalitat y el Presidente de PIMEC*



## Reconocimientos

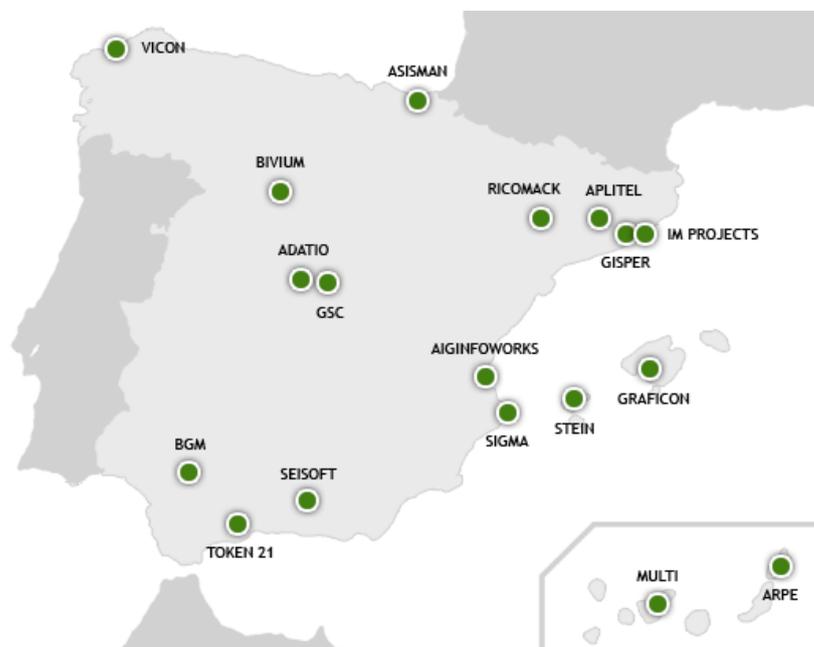
Otro reconocimiento otorgado al Presidente de ICG, D. Andreu Pi, fue el de “Gran Persona de Lleida” que otorga la Asociación “Armats de Lleida” por los valores de empresa, la competitividad y la internacionalización.



*D. Andreu Pi, Presidente de ICG, en el momento de recibir el galardón de “Gran Persona de Lleida” de la mano de la Concejal de Cultura del Ayuntamiento de Lleida, Montse Parra*



## 15. Master Providers ICG en España



### **Adatio Sistemas - Madrid**

Tel. 917 320 238 / Fax: 915 779 851

### **Aiginfoworks - Valencia**

Tel. 961 826 811 / Fax: 961 826 812

### **Aplicaciones Telemáticas 2000 - Barcelona**

Tel. 902 220 233 / Fax: 936 633 672

### **Arpe Lanzarote - Lanzarote**

Tel. 928 814 444 / Fax: 928 824 124

### **Asisman, S.L. - Guipúzcoa**

Tel. 609 200 062 - Fax 943 223 967

### **G-ON Sistemas - Sevilla**

Tel. 954 004 433 / Fax: 954 303 139

### **Bivium - Valladolid**

Tel. 983 277 121 / Fax: 983 277 107

### **Gisper Barcelona - Barcelona**

Tel. 934 305 293 / Fax: 933 223 917

### **Graficón - Baleares**

Tel. 971 771 792 - Fax 971 774 203

### **Grupo de Software y Consulting - Madrid**

Tel. 914 174 447 / Fax: 915 561 838

### **IM Projects - Barcelona**

Tel. 93 410 50 41

### **Multi Informática - Tenerife**

Tel. 922 711 024 / Fax: 922 710 584

### **Ricomack - Lleida**

Tel. 973 751 533 / Fax: 973 751 621

### **Servicios e Ingeniería de Software - Granada**

Tel. 958 251 012 / Fax: 958 260 024

### **Sigma Servicios Informáticos - Denia**

Tel. 965 781 224 / Fax: 966 430 024

### **Stein Ibiza - Ibiza**

Tel. 971 318 436 / Fax: 971 318 518

### **Token 21 Soluciones y Servicios - Málaga**

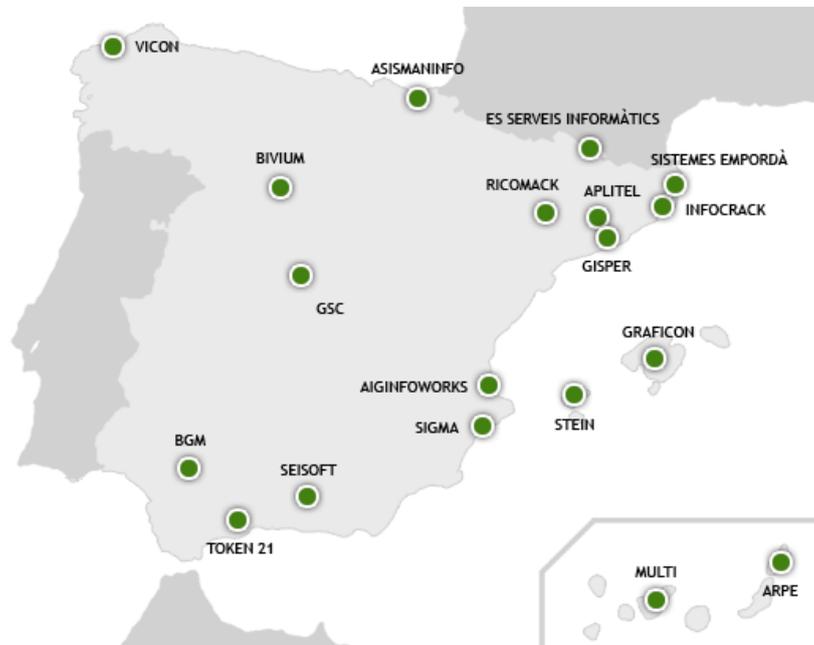
Tel. 952 550 547 / Fax: 952 550 547

### **Vicon Sistemas, SC - A Coruña**

Tel. 881 915 090 / Fax: 981 211 192



## 16. SATs Oficiales



**Aiginfoworks, S.L. - Valencia**

Tel. 961 826 811 - Fax 961 826 812

**Aplicaciones Telemáticas 2000 - Barcelona**

Tel. 902 220 233 - Fax 936 633 672

**Arpe y Caleri, S.L. - Lanzarote**

Tel. 928 814 444 - Fax: 928 824 124

**Asismaninfo, S.L. - Guipúzcoa**

Tel. 609 200 062 - Fax 943 223 967

**G-ON Sistemas - Sevilla**

Tel. 954 004 433 / Fax: 954 303 139

**Bivium, S.L. - Valladolid**

Tel. 983 277 121 - Fax 983 277 107

**ES Serveis Informàtics, S.L. - Andorra**

Tel. 00376 741 040 - Fax 00376 867 857

**Gisper Barcelona, S.L. - Barcelona**

Tel. 934 305 293 - Fax 933 223 917

**Graficón - Baleares**

Tel. 971 771 792 - Fax 971 774 203

**Grupo de Software y Consulting - Madrid**

Tel. 914 174 447 - Fax 915 561 838

**Infocrack S.L. - Girona**

Tel. 972 512 417 - Fax 972 504 997

**Multi Informática, S.L. - Tenerife**

Tel. 922 711 024 - Fax 922 710 584

**Ricomack, S.L. - Lleida**

Tel. 973 751 533 - Fax 973 751 621

**Servicios e Ingeniería de Software - Granada**

Tel. 958 251 012 - Fax 958 260 024

**Sigma, S.L. - Alicante**

Tel. 965 781 224 - Fax 966 430 024

**Sistemas Empordà, S.L. - Girona**

Tel. 645 988 425 - Fax 972 513 664

**Stein Ibiza, S.L. - Baleares**

Tel. 971 318 436 - Fax 971 318 518

**TOKEN 21 Soluciones y Servicios - Málaga**

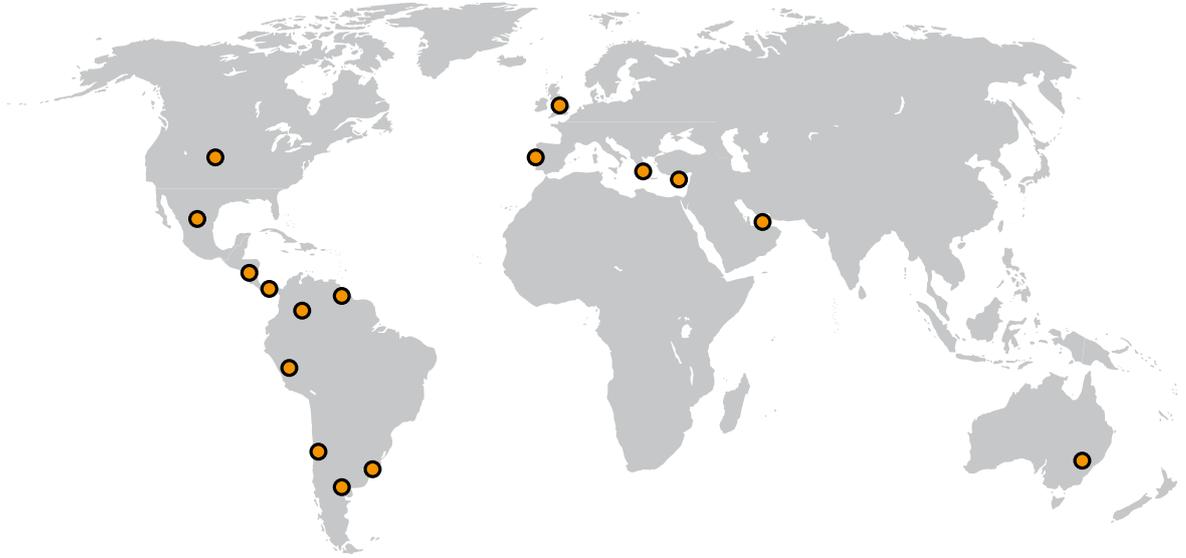
Tel. 952 550 547 - Fax 952 550 547

**Vicon Sistemas, S.L. - A Coruña**

Tel. 881 915 090 - Fax 981 201 192



## 17. Concesiones Internacionales ICG



**Argentina**  
Tel. + 54 11 6009 3333

**Australia**  
Tel. +61 2 99681492

**Chile**  
Tel. +56 2 827 8800

**Chipre**  
Tel. +35 725 356 666

**Colombia**  
Tel. +574 2666972

**Costa Rica**  
Tel. +506 22831585

**Emiratos Árabes**  
Tel. +971 43902520

**Grecia**  
Tel. +30 210 9313068

**México**  
Tel. +52 55 55255628

**Panamá**  
Tel. +507 314-1766

**Perú**  
Tel. +511 4411164

**Portugal**  
Tel. +351 226075530

**Reino Unido**  
Tel. +44 1753610523

**Uruguay**  
Tel. +598 2 707 7085

**USA**  
Tel. +1 305 933 9100

**Venezuela**  
Tel. +58 241 8236510



## 18. Certificado de Calidad



Todos los procesos relacionados con el análisis, desarrollo, testeo y comercialización de las aplicaciones de software ICG son llevados a cabo según un exigente sistema interno de calidad, que ha sido certificado por BVQI conforme cumple la norma de calidad ISO 9001:2000.





## 19. Contacto

### **Departamento Comercial**

Tels: 973 228 540 / 902 228 540

Fax: 973 228 592

E-mail: [comercial@icg.es](mailto:comercial@icg.es)

Web: <http://www.icg.es>

### **Departamento Internacional**

Tel: +34 973 228 540

Fax: +34 973 228 592

E-mail: [international@icg.es](mailto:international@icg.es)

### **Departamento Soporte**

Tel: 973 751 533 / 902 240 227

Fax: 973 751 621

E-mail: [soporte@icg.es](mailto:soporte@icg.es)

Web: <http://www.icgonline.net>

