



# La solución más completa para Hoteles

**FrontHotel** permite realizar la gestión completa de un establecimiento hotelero: introducción, modificación y actualización de reservas, gestión de cupos y release, check-in y check-out rápidos, gestión de gobernanta, facturación automatizada a agencias, informes de producción y facturación, informes para cocina, etc. La solución es escalable en función de las necesidades y de la dimensión del hotel.

**FrontHotel** puede instalarse en un único terminal o en varios terminales de una red local.

**FrontHotel Basic** es la herramienta para la gestión de establecimientos hoteleros de dimensiones reducidas, hasta un máximo de 30 habitaciones.

## En el resto de puntos de venta del establecimientos

El resto de aplicaciones específicas **ICG** para el punto de venta completan la Solución a su medida: todos los consumos realizados en el Restaurante con **FrontRest**, en la Discoteca con **FrontDisco**, en la terraza con el terminal de mano inalámbrico **TeleComanda** o en cualquiera de las tiendas con **FrontRetail** se cargan a las habitaciones de forma automática y en tiempo real.

## Gestión de reservas en Internet

La gestión de reservas en Internet **ICGReservas** funciona todos los días de la semana, 24 horas al día, sin que el personal del hotel tenga que intervenir en ningún proceso. Si un cliente consulta la web y desea hacer una reserva, puede consultar la disponibilidad para el rango de fechas y el tipo de alojamiento deseado en tiempo real, ya que la gestión de reservas en Internet comparte base de datos con **FrontHotel**.

## En la central

**ICGManager** es una potente herramienta de gestión ERP, muy evolucionada, para el control de todos los procesos que se realizan en los diferentes departamentos de la organización (compras, almacén, finanzas, contabilidad...) así como el análisis estadístico multidimensional de todas las transacciones registradas por dichos procesos y por las diferentes aplicaciones instaladas en los puntos de ventas de las tiendas propias y franquiciadas.

Cuando se finaliza la sesión en **FrontHotel**, éste exporta automáticamente a un buzón ftp todas las reservas, facturas y transacciones realizadas.

La importación de ventas y demás movimientos en la base de datos centralizada de **ICGManager** se realiza con **ICGRemote**, que a su vez, envía altas y modificaciones de artículos y precios a los diferentes puntos de venta remotos, tanto de hostelería cómo de comercios, ya sea en el propio hotel o bien en distintos hoteles.

Para instalaciones de dimensión más reducida, existe una versión monousuario de **ICGManager** denominada **ICGManager Basic**.

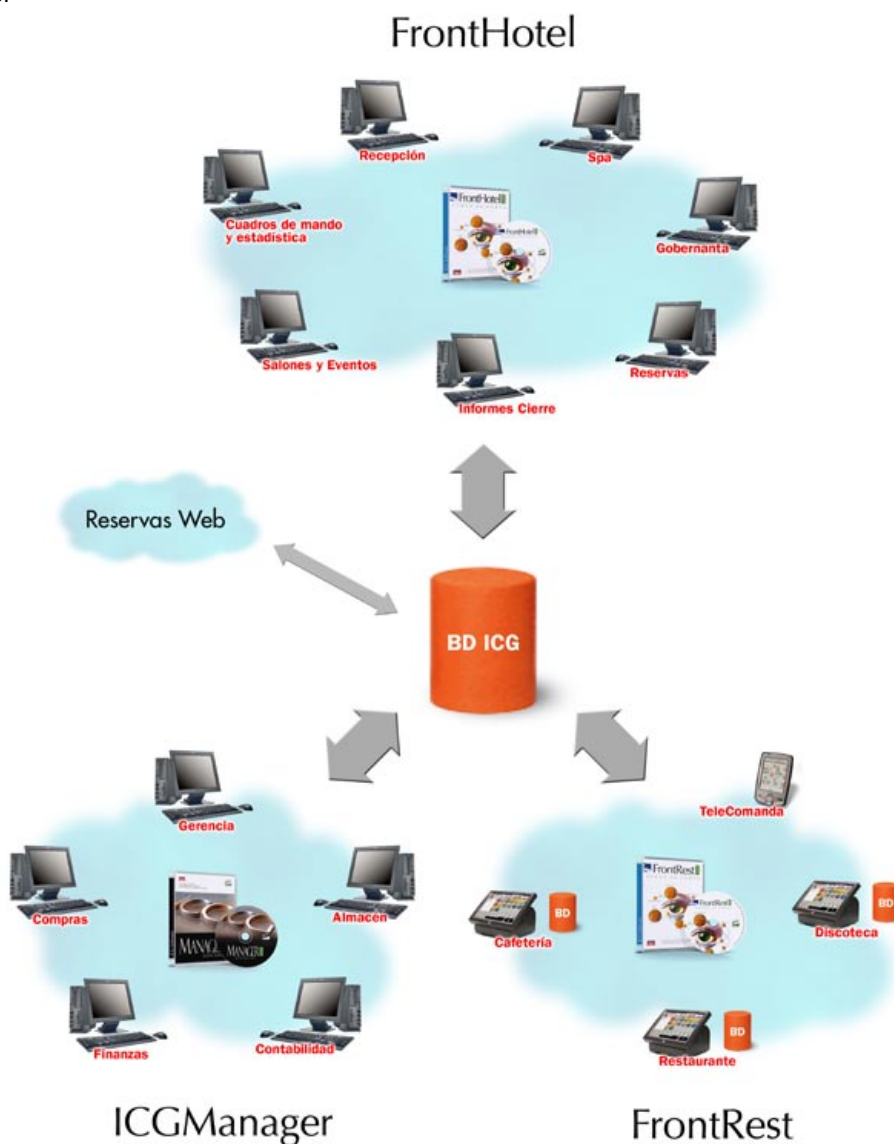
## Análisis y estadística de grandes volúmenes de datos

**ICGManager** registra todas las transacciones y movimientos en una base de datos transaccional (OLTP), cuya estructura está diseñada para almacenar y actualizar de forma óptima toda la información en un conjunto de tablas relacionadas entre sí.

A medida que la base de datos de **ICGManager** va creciendo, el rendimiento de la estadística va decreciendo, ya que cada vez resulta más costoso extraer y consolidar la información requerida por el usuario en un almacén de datos de millones de registros.

**ICGOlap** es una herramienta que transfiere en tiempo real la información de la base de datos transaccional de **ICGManager** (OLTP) a una base de datos OLAP.

La base de datos de **ICGOlap** organiza los datos en una estructura multidimensional (multicubos) de tal forma que permite un análisis más fácil y sobretodo, muchísimo más rápido de la información. Los conceptos como Cliente, Artículo, Departamento, Sección, Vendedor, Establecimiento, Caja, Area de Negocio, Períodos de Venta (horas, días, semanas, meses, trimestres, años...) son las múltiples dimensiones de estos cubos, y en las intersecciones de sus coordenadas, están almacenados los valores correspondientes.





# FrontHotel

## Software de Gestión para Hoteles

El software **FrontHotel** es una herramienta de trabajo muy intuitiva y fácil de usar. Gracias a la interacción visual de las pantallas, el usuario consulta la disponibilidad de habitaciones entre fechas, introduce reservas individuales o por grupos y realiza el *Check-in* y el *Check-out* de las habitaciones con gran rapidez y efectividad.

El resto de aplicaciones **ICG** completan la Solución a su medida: la gestión de reservas en Internet, las llamadas telefónicas y los consumos realizados por los clientes en el Restaurante, la Discoteca o en cualquiera de las tiendas, se cargan a las habitaciones de forma automática y en tiempo real.

## Características de FrontHotel

### FrontHotel en Recepción

- **Visualización gráfica del nivel de ocupación** por fecha y tipo de las habitaciones, indicando las estancias, los cupos, las habitaciones libres y la disponibilidad. También se muestran las entradas y salidas diarias de huéspedes.
- **Introducción rápida de reservas** individuales y de grupos, con o sin presupuesto, indicando los datos completos de los huéspedes, los datos de facturación, el intermediario, el localizador de la reserva, el día de entrada y de salida, el tipo de habitación (individual, doble, suite...), el primer y último servicio en función del régimen, el número de niños y adultos adicionales.
- **Gestión de entregas a cuenta** y fianzas en cualquier momento, antes o después de realizar el check-in.
- **Preasignación de habitaciones** al realizar una reserva.
- **Localización rápida de reservas** por cliente (Intermediario, Agencia, Particular), por tipo de habitación, por número de reserva y por fecha de entrada o de salida comprendida entre un rango de fechas.
- **Check-In rápido**, con visualización gráfica de las habitaciones ocupadas y disponibles por tipo de habitación, con posibilidad de introducir los datos de los ocupantes para el informe policial, así como otros datos opcionales del ocupante.
- **Preasignación de habitaciones.**
- **Cambio de habitaciones.** Traslade los cargos de una habitación a otra automáticamente sin tener que hacer un Check-Out.
- Introducción rápida de **cargos extras** en las habitaciones ocupadas.

	L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
ENTRADAS	24	6	3	0	5	6	0	0	5	0	0	6	0	0
SALIDAS	14	0	6	0	4	0	5	3	6	6	0	6	0	0
ESTANCIAS	10	16	13	13	14	22	15	12	11	5	5	6	6	6
REQUERIDAS	9	9	9	9	9	9	9	0	0	0	0	0	0	0
CUPOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
DISPONIBLES	39	33	36	36	35	29	34	46	47	53	53	52	52	52
ENTRADAS	7	7	7	7	11	11	11	11	11	11	11	11	11	11
SALIDAS	3	3	0	0	0	0	0	3	3	3	3	3	3	3
ESTANCIAS	12	6	6	6	6	6	6	11	11	17	17	17	17	17
REQUERIDAS	0	0	2	2	2	2	2	5	1	1	1	6	6	6
CUPOS	6	6	6	6	1	1	6	6	6	6	6	0	0	0
DISPONIBLES	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
TOTAL	1	1	5	5	5	-1	-1	-1	5	5	5	5	5	5

## Check-Out y Facturación

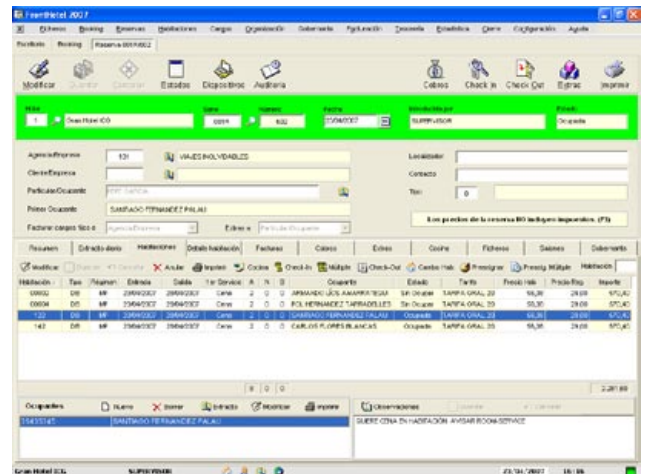
- **Check-Out rápido.**
- **Cargos fijos y extras:** Asignación de quién hace los pagos dentro de una reserva.
- **Facturación individual o agrupada.**
- **Asignación de cargos hacia otras reservas y viceversa.**
- **Facturación fraccionada y personalizada por ocupante.**
- **Facturación automática de agencias.**
- **Cobro de facturas con diferentes formas de pago y/o monedas:** efectivo, visa, bancotel...
- **Modificación rápida de los datos y/o conceptos de una factura.**



## FrontHotel en Reservas

Previsión de estancias, Gestión de cupos según release, búsquedas directas de reservas desde cualquier pantalla,...

- Definición de las **condiciones generales de un cupo:** código y nombre del intermediario, rango de fechas de validez del cupo, tarifa que se aplicará, tipo de cupo (fijo o variable), % del precio garantizado, fecha facturación del cupo...
- **Cupo Fijo:** el cupo define el número máximo de habitaciones por día que el intermediario puede reservar con las condiciones del cupo.
- **Cupo Variable:** cuando el intermediario informa de una reserva, si todavía hay más habitaciones libres, se regenera el cupo y el intermediario dispone nuevamente del total de habitaciones del cupo para reservar.
- **Definición del detalle del cupo:** el número de habitaciones del cupo se especifica entre fechas y por días de la semana. Por ejemplo, las condiciones del cupo pueden ser diferentes los fines de semana.
- Los **días de release** también se definen por rango de fechas y días de la semana.



## FrontHotel en Cuadro de Mandos y Estadística

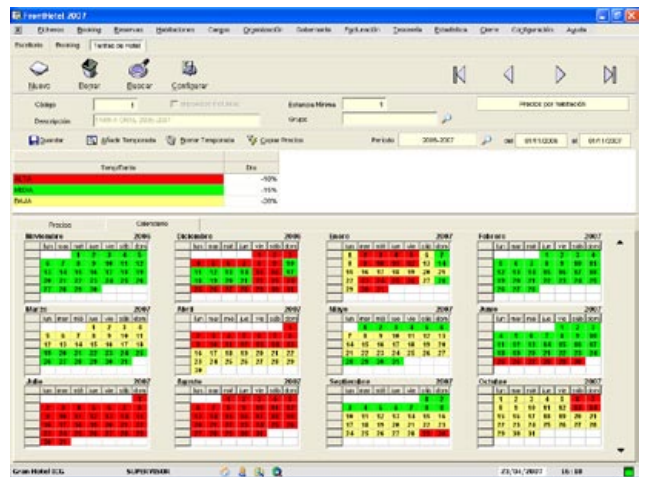
- **Informes de entradas y salidas diarias.**
- **Informes detallados y agrupados de ocupación:** por tipo de alojamiento, por procedencia de los huéspedes, por tipo de cliente (intermediario, agencia, empresa, consumidor final...).
- **Informe Policial.**
- **Cubos Olap.**
- **Informe comparativo:** Informes de producción entre dos períodos y autoajustable por día de la semana
- **Booking:** Por tipo de alojamiento o régimen, mensual, disponibilidad,...
- **Informes totalizados y detallados de personas y habitaciones:** Por régimen alimenticio para previsión de cocina, indicando el tipo de servicio y las peculiaridades de las personas (adultos, niños, bebés, menú vegetariano, picnic...).
- **Informe de producción y facturación por departamentos.**
- **Informe de entrada de viajeros:** Por lugar de procedencia para presentación de estadísticas oficiales (INE).



## FrontHotel en Comercial

Gestión de tarifas de venta

- **Por Temporada.**
- **Por Tipo de cliente** (Intermediarios, Agencias,/Empresas, Particulares).
- **Por Tipo de alojamiento** (Individual, Doble, Suite...).
- **Por Régimen** (SA, AD, MP, PC, etc...).
- **Por Día de la semana** (Lunes, Martes, Miércoles, Jueves, Viernes, Sábado, Domingo).
- **Aplicación de precios por persona o por habitación.**



## FrontHotel en Pisos

Gestión completa de Gobernanta.

- **Informes para gobernanta.**
- **Previsión de estancias.**
- **Estados de las Habitaciones.**
- **Creación de estados por defecto** (check-out = cambio de sábanas,...)

## Gestión Online de Reservas en Internet

De forma rápida y sin conocimientos de programación, el módulo de reservas en Internet crea una página web personalizada con toda la información característica del hotel:

- Fotografías del Hotel.
- Fotografías de las habitaciones con su correspondiente pie de foto.
- Lista de servicios ofertados con precios.
- Plano de localización.

Toda esta información puede redactarse en varios idiomas (español, francés, inglés, alemán...) para que el usuario la consulte en su propio idioma.

Si un usuario consulta la web y desea hacer una reserva, puede consultar la disponibilidad para el rango de fechas y el tipo de alojamiento deseado en tiempo real, ya que la gestión de reservas en

Internet comparte base de datos con **FrontHotel**. La gestión de reservas en Internet funciona todos los días de la semana, 24 horas al día, sin que el personal del hotel tenga que intervenir en ningún proceso.

## Enlace con centralita telefónica

- Conexión on-line con centralita telefónica para automatizar el cargo a la habitación de las llamadas realizadas, con detalle del número de teléfono marcado, de la duración de la llamada y del coste.
- Independiente del fabricante de la centralita.
- Selección del operador por día de la semana, por rango horario y por tipo de llamada para reducción de costes.
- Traspaso de cargos a las reservas.

## Enlace en tiempo real con los demás puntos de venta del hotel

- Todos los consumos que los clientes realicen en los diferentes puntos de venta del hotel, se cargan a la habitación de forma inmediata a través de todos los Fronts de venta ICG (desde el restaurante, la cafetería, la discoteca, la boutique, el minimarket, etc).

The screenshot shows a web interface for hotel reservations. At the top, there are navigation links: "Fechas estancia", "Personas y régimen", "Valoración reserva", "Datos ocupante", and "Resumen reserva". Below this is a login section with "Acceso agencias", "Usuario", "Password", and a "log in" button. The main section is titled "Fechas de estancia" and includes a calendar for "Fecha entrada" (06/06/2007) and "Fecha salida" (07/06/2007), with "Noches" set to 1. A prompt asks the user to "Introduce el número de habitaciones de cada tipo que desees reservar." Below this is a list of room types: "HAB DOBLE", "HAB INDIVIDUAL", "SUITE", "HAB MATRIMONIO", "JUNIOR SUITE", "CUADRUPLA", and "TRIPLE", each with a corresponding input field. A "Comprobar disponibilidad" button is located to the right of the room type list.



# FrontRest

Software Punto de Venta  
para Restaurantes, Pizzerías  
y Braserías

El Software Punto de Venta **FrontRest** es una herramienta de trabajo muy intuitiva y fácil de usar. Su utilización, gracias a la interacción visual con el usuario, no requiere de formación ni de conocimientos informáticos. Todas las funciones de venta, control y estadística están diseñadas para pantallas táctiles: *"Lo que ve en pantalla el camarero, es lo que obtiene"*, evitando así costosos procesos de aprendizaje para el usuario.

**FrontRest** contempla todas las necesidades de restaurante, pizzería o brasería, y está considerado como el software para Restaurantes más completo y a la vez más intuitivo del mercado en numerosos países de Europa, América y Oceanía.

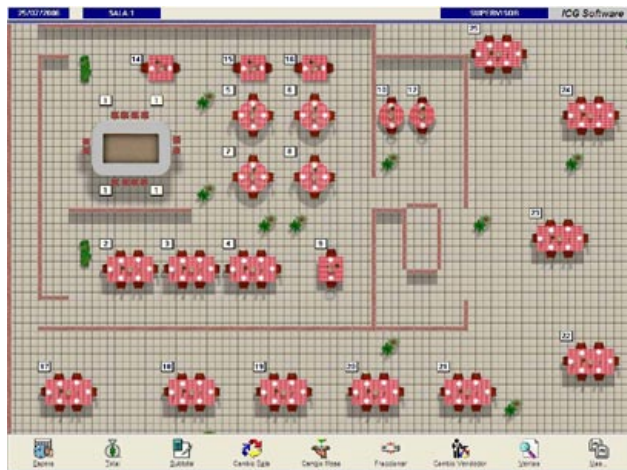
## Características de FrontRest

### Pantalla de venta

- **Configuración por usuario.** Todas las funciones de venta son configurables por usuario. Existen más de 110 funciones diferentes para personalizar un perfil de usuario en función de los permisos del mismo.
- **Visualización gráfica.** Los artículos se visualizan por pantalla gráficamente, agrupados por familias. Para la selección de un artículo sólo hay que marcar la sección y a continuación el artículo en cuestión.
- **Imágenes.** Es posible asociar imágenes a los artículos en la pantalla de venta para identificarlos más fácilmente.
- **Favoritos.** Los artículos más vendidos, aunque sean de diferentes secciones, pueden agruparse en una sección especial de *'Favoritos'*, accesible directamente desde la pantalla de venta.
- **Pantallas de mesas.** Las pantallas de salones y mesas son configurables por el usuario, pudiendo disponer las mesas, barras, etc. de igual manera que en el restaurante. Además, el estado de las mismas se visualiza de manera gráfica por pantalla, pudiendo éstas estar libres, ocupadas, reservadas, en subtotal, etc.



- **Ventas en espera.** Se puede dejar una venta en espera por mesa, por camarero o por cliente, para poder atender otra mesa o venta.
- **Tarifas en función del horario.** Se pueden aplicar diferentes tarifas por sesiones. Se produce un cambio automático de tarifas según fracciones horarias.
- **Menús del día.** FrontRest contempla la creación de menús del día, pudiendo combinar artículos de diferentes secciones para la elaboración de los menús.
- **Distinción del orden de los platos.** La aplicación distingue entre primeros platos, segundos platos, postres, etc.
- **Modificadores.** Para detallar la preparación o acompañamiento de los platos, se pueden asociar modificadores a los artículos (poco hecho, muy hecho, con patatas, sin sal, etc.)
- **Formatos.** Contempla la venta de artículos en distintos formatos (chupito, combinado, copa con hielo, etc.) pudiendo asociarse un precio distinto para cada formato.
- **Combinados.** FrontRest permite crear elementos combinados formados por dos artículos relacionados con un formato de tipo 'combinado' de manera rápida (whisky con coca-cola, vodka con limonada, etc.)
- **Facturación por tiempo.** Se puede aplicar facturación por tiempo para artículos como mesas de billar, etc.
- **Invitaciones.** Con la opción de invitaciones se puede asignar precio 0 a una, varias o todas las líneas de un tiquet. Posteriormente puede obtenerse un informe con el extracto de todas las invitaciones que se han realizado.
- **Conexión de balanzas.** FrontRest permite la conexión de balanzas para aquellos artículos que se venden por peso. El programa captura el peso que indica la balanza y lo muestra en la pantalla de venta.
- **Impresión a cocina.** Las órdenes de los clientes pueden imprimirse en diferentes impresoras en función del artículo que se pida. Una comida se imprime en la impresora de grill o cocina, mientras que una bebida se imprime por la impresora de barra.

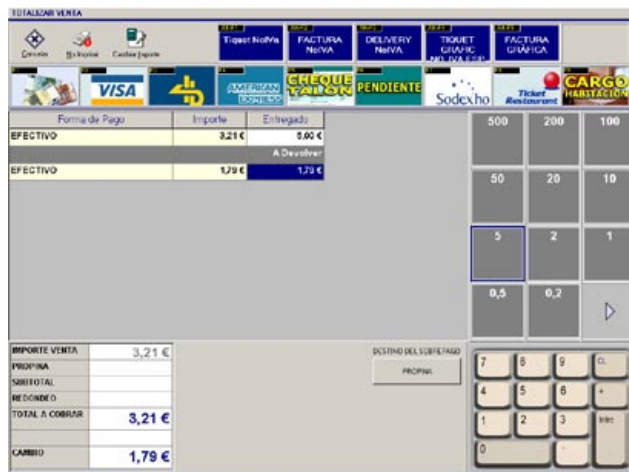


## Control de presencia de empleados

- **FrontRest** incluye control de presencia de empleados, pudiendo registrar la entrada y salida de los mismos mediante contraseñas o **tarjetas de camarero con banda magnética**.
- Asimismo, el programa permite conectar un **lector biométrico** para identificar a los empleados por **huella digital**, evitando así trucos o engaños por parte de los mismos, ya que con la huella digital no es posible registrar un empleado sin que esté presente en el establecimiento.

## Totalización de una venta

- **Impresión de tiquet.** Normalmente, en la totalización de una venta se imprime un tiquet. No obstante también se puede finalizar una venta como factura asociándole un cliente.
- **Varias formas de pago.** En la pantalla de totalización, el usuario debe seleccionar la forma de pago. Si el importe entregado por el cliente es superior al total de la venta, se muestra en pantalla el importe a devolver como cambio. También es posible asignar a una venta varias formas de pago. Por ejemplo, una parte en efectivo y el resto a crédito.
- **Ventas a crédito.** Para las ventas a crédito, el usuario tiene la obligación de indicar a qué cliente se realiza, para un posterior control y seguimiento del cobro.
- **Aplicación multimonedada.** Es posible cobrar una venta incluso en dos o más monedas diferentes, calculando los importes correspondientes en función del tipo de cambio definido. Al seleccionar una moneda se visualizan en pantalla los diferentes tipos de billetes y monedas para facilitar la introducción del importe entregado por el cliente.
- **Cobro con tarjeta.** Se puede cobrar por tarjeta bancaria mediante conexión al datáfono desde el mismo terminal. Cuando el cobro de una venta se realiza con tarjeta magnética de crédito o de débito, la lectura se realiza desde el propio Front sin necesidad de utilizar otro dispositivo. El extracto bancario siempre cuadra con el cierre de caja, ya que si una tarjeta es errónea el Punto de Venta obliga a seleccionar otra forma de cobro.
- **Impresión de subtotal.** Se puede imprimir un subtotal para presentarlo a la mesa antes de totalizar definitivamente la venta e indicar la forma de pago.
- **Pago fraccionado.** La opción de pago fraccionado permite dividir una minuta en varias para una misma mesa.
- **Diferentes diseños de tiquet.** Para dar un mejor servicio en el punto de venta, pueden definirse diferentes diseños para la impresión del documento que se le entrega al cliente. Asimismo, el tiquet puede imprimirse en distintos idiomas, ya que **FrontRest** permite definir el idioma del tiquet imprimiendo las descripciones del artículo en el idioma seleccionado.
- **Enlace con FrontHotel.** **FrontRest** enlaza directamente con el software de Hotel, ya que permite cargar a las habitaciones las consumiciones hechas en la cafetería.



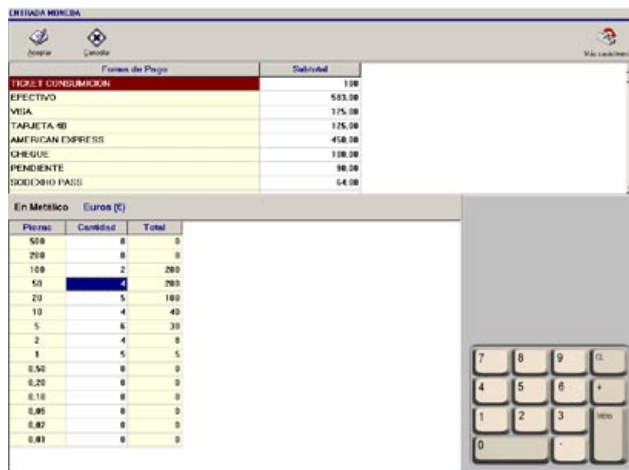
## Control de almacén

- **Módulo de compras.** **FrontRest** incluye un completo módulo de compras útil tanto para la previsión de compras como para la entrada manual de albaranes de compra.
- Incluye un asistente inteligente para la creación de pedidos de compra en función del stock bajo mínimos. Esto permite realizar una reposición automática de barras.
- El programa permite mantener diferentes tarifas de compra de proveedores. En el momento de realizar un pedido de compra, el programa propone el mejor precio de compra de manera automática.
- Es posible realizar inventarios multialmacén.
- **Escandallos.** **FrontRest** permite la creación y mantenimiento de escandallos. Cuando se vende un artículo escandallo en **FrontRest**, sus componentes se desestocan automáticamente, conociendo en tiempo real el stock de los componentes.



## Estadísticas y cierres de caja

- **Cierre de caja. FrontRest** obliga a realizar al menos un cierre de caja diario, ya que en un cierre de caja no puede haber movimientos de más de un día.
- Antes de visualizar el cuadro de caja, el usuario debe declarar todo el efectivo para cada una de las monedas utilizadas, detallando el número de billetes y monedas de cada valor.
- Una vez finalizada la declaración de efectivo, se imprime el cierre de caja (también denominado Z). En el cierre de caja se muestra el cuadro de efectivo (la diferencia entre el cálculo realizado por el programa y el importe declarado por el usuario). Por configuración, pueden añadirse una serie de informes para completar la información del día: desgloses de ventas (por formas de pago, por vendedor o por departamento), informes de auditoría (cambios de precios realizados, devoluciones, descuentos...), etc.
- **Consulta de ventas.** Desde la misma pantalla de venta pueden consultarse rápidamente todas las ventas del día o de días anteriores en la opción de 'Diario de ventas'.
- **Extensa estadística. FrontRest** presenta también una extensa colección de informes y gráficas para controlar y analizar todos los movimientos producidos en el restaurante.



Forma de Pago	Saldo
MONEDA CONSUMIDA	1.00
EFFECTIVO	533.00
VISA	125.00
TARJETA 40	458.00
AMERICAN EXPRESS	108.00
CHEQUE	98.00
BONIFICO PASS	64.00

Moneda	Cantidad	Total
500	0	0
200	0	0
100	2	200
50	4	200
20	5	100
10	4	40
5	6	30
2	4	8
1	5	5
0.50	0	0
0.20	0	0
0.10	0	0
0.05	0	0
0.02	0	0
0.01	0	0



# FrontRetail

## Software Punto de Venta para Comercios

**FrontRetail** es el software ideal para el punto de venta en un comercio

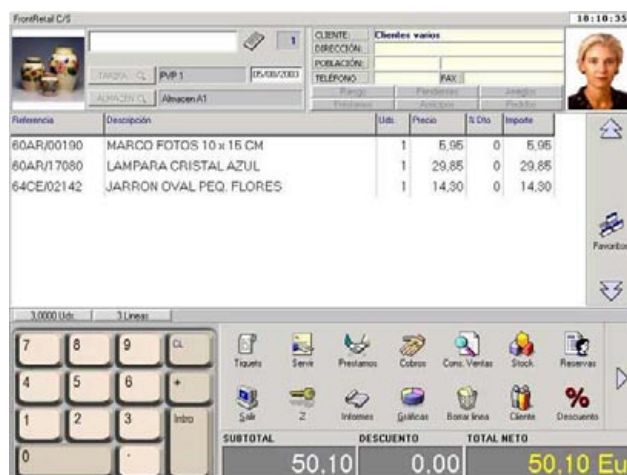
Gracias al diseño visual de las pantallas, **FrontRetail** es una herramienta intuitiva y fácil para el vendedor/a, que no requiere formación ni conocimientos informáticos.

Todas las funciones de venta, control y estadística están diseñadas para Pantallas Táctiles, evitando costosos procesos de aprendizaje para el usuario.

## Características de FrontRetail

### Pantalla de venta

- Todas las funciones de venta son configurables por usuario. Existen más de 70 funciones diferentes para personalizar un perfil de usuario en función del tipo de venta y de los permisos del mismo.
- La forma más rápida para vender un artículo es leer su código de barras con el lector.
- Otra opción es introducir directamente por teclado la referencia del artículo.
- Después de introducir un artículo en la pantalla de venta, se visualiza la fotografía del mismo.
- Existen múltiples formas para buscar un artículo, si no dispone de código de barras:
  - Por referencia interna o del fabricante
  - Por descripción
  - Por departamento, sección, familia y subfamilia
  - Por marca y línea
  - Por temporada
- La pantalla de búsqueda de un artículo visualiza el precio de venta y el stock para facilitar la localización del artículo que se está buscando.
- Siempre y cuando el usuario esté autorizado, con un sólo botón puede:
  - Consultar todas las tarifas de venta del artículo
  - Consultar el stock del artículo en las demás tiendas o almacenes de la empresa
  - Consultar si el artículo está reservado y a quién
  - Consultar si el artículo está prestado y a quién



- Consultar si hay reposiciones de proveedor pendientes de recibir
- Cambiar las unidades de venta
- Cambiar el precio de venta
- Cambiar el descuento de la línea o del total de la venta

## Totalización de una venta

- Normalmente, en la totalización de la venta se imprime un tiquet. No obstante, FrontRetail permite definir otros tipos de documentos para la totalización de una venta: facturas, albaranes, notas de entrega...
- En la pantalla de totalización, el usuario debe seleccionar la forma de pago. Si el importe entregado por el cliente es superior al total de la venta, se muestra en pantalla el importe a devolver como cambio.
- También es posible asignar a una venta varias formas de pago. Ej: una parte en efectivo o el resto a crédito.
- Para las ventas a crédito, el usuario tiene la obligación de indicar a qué cliente se realiza, para un posterior control y seguimiento del cobro.
- **FrontRetail** es un programa multimoneda. Es posible cobrar una venta incluso en dos o más monedas diferentes, calculando los importes correspondientes en función del tipo de cambio definido. Al seleccionar una moneda, se visualizan en pantalla los diferentes tipos de billetes y monedas para facilitar la introducción del importe entregado por el cliente
- Si se aceptan talones o cheques, el usuario puede introducir el número identificativo del mismo para conocer la procedencia del mismo a posteriori.
- Para dar un mejor servicio en el punto de venta, pueden definirse diferentes diseños para la impresión del documento que se la entrega al cliente. Por ejemplo: idiomas diferentes.
- Existen además dos formas de dejar la venta en espera antes de totalizarla: por vendedor o por cliente.

Vencimiento	Número de efecto	Efecto	F. Cobro	Importe
16/11/2001		EFFECTIVO		10,000
16/11/2001		EFFECTIVO		200,00
16/11/2001		EFFECTIVO		98,81

## Fidelización de clientes

- **FrontRetail** permite dar de alta fichas de clientes en la base de datos, para establecer condiciones especiales a los mismos (forma de pago, tarifa de precios, descuentos...) y además, realizar un seguimiento posterior de sus compras para detectar preferencias y hábitos de compra, tendencias, etc.
- En cualquier momento durante la realización de una venta, es posible seleccionar a qué cliente debe asignarse la misma.
- Al asignar un cliente a la venta, se muestran en la pantalla de venta una serie de indicaciones visuales para conocer con detalle el estado de la cuenta del cliente. Las indicaciones son las siguientes:
  - **RIESGO**: En la ficha del cliente puede asignarse un importe máximo de crédito. Esta indicación se activa si el total de crédito pendiente del cliente excede el importe definido en su ficha. También se activa si el cliente ha devuelto un recibo, pagaré, cheque, etc. Si el usuario no está autorizado para vender a crédito a un cliente excedido de riesgo, deberá seleccionar una forma de pago efectivo al totalizar la venta o solicitar autorización a un usuario supervisor.
  - **PRÉSTAMOS**: Esta indicación se activa si el cliente ya tiene artículos prestados. Esta indicación se desactiva al totalizar como venta los artículos prestados o en el caso en que el cliente los devuelva en perfecto estado.

Serie	Número	Fecha Doc	Nº Vcto	F. Vencim	Importe	Retraso	Mora	T. Importe	Saludado
12T	164	16/01/2000	3/10	09/02/2000	8.960 Pts	645	0 Pts	8.960 Pts	0 Pts
	169	15/01/2000	5/6	14/02/2000	8.405 Pts	640	0 Pts	8.405 Pts	0 Pts

- **PENDIENTES:** Esta indicación avisa que el cliente tiene un saldo a nuestro favor, es decir, tiene ventas a crédito que todavía no ha saldado. Para saldar la deuda, el usuario debe utilizar el botón Cobros de la pantalla de venta.
- **ANTICIPOS:** Esta indicación avisa que el cliente tiene un saldo a su favor. Este saldo a su favor puede haberse originado de dos formas diferentes: mediante una entrega a cuenta al realizar una reserva o con la generación de un vale cuando ha devuelto un artículo y no se le ha devuelto el importe del mismo. Al totalizar una venta, pueden asignarse los anticipos para minorar el importe de la venta actual con el saldo disponible a favor del cliente.
- **ARREGLOS:** Esta indicación avisa que el cliente ha dejado artículo para arreglar. Con el botón Arreglos el usuario puede consultarlos, introducir un nuevo arreglo o hacer entrega al cliente de un artículo que ya está arreglado. Los arreglos pueden ser con o sin coste adicional sobre la venta.
- **PEDIDOS:** Esta indicación avisa que el cliente tiene artículos reservados. Con el botón Reservas, el usuario puede consultarlos, hacer nuevas reservas o totalizarlas como venta. Para cada reserva, el usuario puede introducir la fecha prevista de entrega, importes entregados a cuenta, gastos de cancelación y observaciones.
- Para clientes codificados la venta puede ser totalizada como albarán. Periódicamente, desde **ICGManager**, puede realizarse una facturación automática de todos los albaranes pendientes de los clientes.
- Existen funciones específicas para consultar cualquier tipo de información sobre el cliente: compras realizadas detallando la fecha, el artículo y el precio, plazo de pago de las ventas a crédito, etc.

## Estadísticas y cierres de caja

- **FrontRetail** obliga a realizar al menos un cierre de caja diario, ya que en un cierre de caja no pueden haber movimientos de más de un día.
- Antes de visualizar el cuadro de caja, el usuario debe declarar todo el efectivo para cada una de las monedas utilizadas, detallando el número de billetes y monedas de cada valor.
- Una vez finalizada la declaración de efectivo, se imprime el cierre de caja (también denominado Z). En el cierre de caja se muestra el cuadro de efectivo (la diferencia entre el cálculo realizado por el programa y el importe declarado por el usuario). Por configuración, pueden añadirse una serie de informes para completar la información del día: desgloses de ventas (por forma de pago, por vendedor o por departamento), informes de auditoría (cambios de precios realizados, devoluciones, descuentos...), etc.
- **FrontRetail** presenta también una extensa colección de informes y gráficas para controlar y analizar todos los movimientos producidos en el comercio.

FECHA	HORA	ARTICULO	CANT	IMPORTE
01-09-2001	09:54	DIST 26876		
Vendedor 2: CHAVY				
RODILLO ANTIGUO 10 CH				
10-09-2001	10:59	DIST - 36342	2	9,96
TECN FER DECO HOMAS NEGRO				
11-09-2001	11:47	DIST - 36368	1	9,38
PEDIDO NUEBLES				
13-09-2001	10:45	DIST - 36425	2	54,29
ACRIL EXTRA EXT-INT 15 LYS				
15-09-2001	10:23	DIST - 36576	2	36,22
				113,22

## Comunicaciones con una base de datos central

**FrontRetail** puede comunicar con una base de datos central, gestionada con **ICGManager**, de dos formas diferentes:

- **En tiempo real:** La tienda está conectada on-line con la base de datos de la central. Todos los movimientos generados por una cadena de tiendas son actualizados y presentados en tiempo real en la misma base de datos. Es la única forma recomendada si se desea consultar stocks y cobros pendientes de todas las tiendas en cualquiera de ellas.
- **En tiempo diferido:** La tienda tiene una base de datos propia. Al realizar el cierre de caja diario, exporta de forma automatizada las ventas y demás transacciones a la central. Las modificaciones de artículos y precios realizadas por la central se importan también periódicamente.



# FrontDisco

Software Punto de Venta  
para Discotecas, Pubs  
y Salas Musicales

El Software Punto de Venta **FrontDisco** es una herramienta de trabajo muy intuitiva y fácil de usar. Su utilización, gracias a la interacción visual con el usuario, no requiere de formación ni de conocimientos informáticos. Todas las funciones de venta, control y estadística están diseñadas para pantallas táctiles: "Lo que ve en pantalla el camarero, es lo que obtiene", evitando así costosos procesos de aprendizaje para el usuario.

**FrontDisco** contempla todas las necesidades de cualquier discoteca, pub o sala musical, y está considerado como el software para discotecas más completo y a la vez más intuitivo del mercado en numerosos países de Europa, América y Oceanía.

## Características de FrontDisco

### Pantalla de venta

- **Configuración por usuario.** Todas las funciones de venta son configurables por usuario. Existen más de 110 funciones diferentes para personalizar un perfil de usuario en función de los permisos del mismo.
- **Visualización gráfica.** Los artículos se visualizan por pantalla gráficamente, agrupados por familias. Para la selección de un artículo sólo hay que marcar la sección y a continuación el artículo en cuestión.
- **Imágenes.** Es posible asociar imágenes a los artículos en la pantalla de venta para identificarlos más fácilmente.
- **Favoritos.** Los artículos más vendidos, aunque sean de diferentes secciones, pueden agruparse en una sección especial de 'Favoritos', accesible directamente desde la pantalla de venta.
- **Ventas en espera.** Se puede dejar una venta en espera por mesa, por camarero o por cliente, para poder atender otra mesa o venta.
- **Tarifas en función del horario.** Se pueden aplicar diferentes tarifas por sesiones. Se produce un cambio automático de tarifas según fracciones horarias.
- **Formatos.** Contempla la venta de artículos en distintos formatos (chupito, combinado, copa con hielo, etc.) pudiendo asociarse un precio distinto para cada formato.



- **Combinados.** FrontDisco permite crear elementos combinados formados por dos artículos relacionados con un formato de tipo 'combinado' de manera rápida (whisky con coca-cola, vodka con limonada, etc.)
- **Facturación por tiempo.** Se puede aplicar facturación por tiempo para artículos como mesas de billar, etc.
- **Invitaciones.** Con la opción de invitaciones se puede asignar precio 0 a una, varias o todas las líneas de un tiquet. Posteriormente puede obtenerse un informe con el extracto de todas las invitaciones que se han realizado.
- **Entradas.** FrontDisco incluye la venta de entradas con o sin consumición. Además, la aplicación permite imprimir un extracto de artículos para conocer el número de entradas vendidas en taquilla.

## Tarjetas de fidelización

- **FrontDisco** permite administrar multitud de tipos de tarjeta según las necesidades de la operativa de la discoteca o pub (tarjetas de consumición, postpago, prepago, fidelización o VIP, etc.)
- Las tarjetas se pasan directamente en la pantalla de venta, y automáticamente se recalculan las líneas de venta en función de la información parametrizada en la tarjeta. El programa asigna las consumiciones a las líneas que reportan un mayor beneficio para el cliente.

## Control de presencia de empleados

- **FrontDisco** incluye control de presencia de empleados, pudiendo registrar la entrada y salida de los mismos mediante contraseñas o **tarjetas de camarero con banda magnética**.
- Asimismo, el programa permite conectar un **lector biométrico** para identificar a los empleados por **huella digital**, evitando así trucos o engaños por parte de los mismos, ya que con la huella digital no es posible registrar un empleado sin que esté presente en el establecimiento.

## Totalización de una venta

- **Impresión de tiquet.** Normalmente, en la totalización de una venta se imprime un tiquet. No obstante también se puede finalizar una venta como factura asociándole un cliente.
- **Varias formas de pago.** En la pantalla de totalización, el usuario debe seleccionar la forma de pago. Si el importe entregado por el cliente es superior al total de la venta, se muestra en pantalla el importe a devolver como cambio. También es posible asignar a una venta varias formas de pago. Por ejemplo, una parte en efectivo y el resto a crédito.
- **Ventas a crédito.** Para las ventas a crédito, el usuario tiene la obligación de indicar a qué cliente se realiza, para un posterior control y seguimiento del cobro.
- **Aplicación multimonedada.** Es posible cobrar una venta incluso en dos o más monedas diferentes, calculando los importes correspondientes en función del tipo de cambio definido. Al seleccionar una moneda se visualizan en pantalla los diferentes tipos de billetes y monedas para facilitar la introducción del importe entregado por el cliente.
- **Cobro con tarjeta.** Se puede cobrar por tarjeta bancaria mediante conexión al datáfono desde el mismo terminal. Cuando el cobro de una venta se realiza con tarjeta magnética de crédito o de débito, la lectura se realiza desde el propio Front sin necesidad de utilizar otro dispositivo. El extracto bancario siempre cuadra con el cierre de caja, ya que si una tarjeta es errónea el Punto de Venta obliga a seleccionar otra forma de cobro.
- **Diferentes diseños de tiquet.** Para dar un mejor servicio en el punto de venta, pueden definirse diferentes diseños para la impresión del documento que se le entrega al cliente. Asimismo, el tiquet puede imprimirse en distintos idiomas, ya que FrontDisco permite definir el idioma del tiquet imprimiendo las descripciones del artículo en el idioma seleccionado.
- **Enlace con FrontHotel.** FrontDisco enlaza directamente con el software de Hotel, ya que permite cargar a las habitaciones las consumiciones.

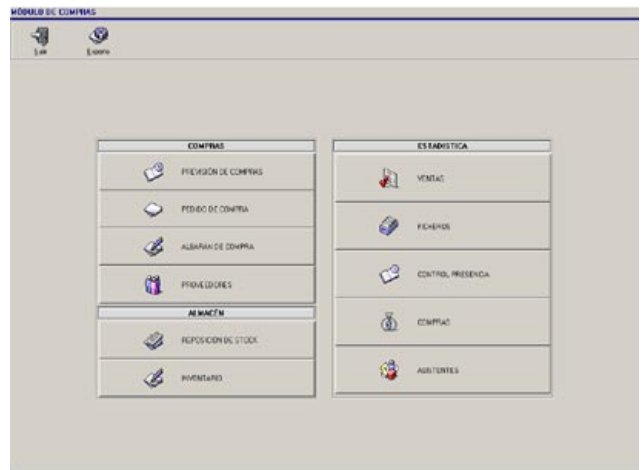
Forma de Pago	Importe	Entregado
EFFECTIVO	3,21 €	5,00 €
		A Devolver
EFFECTIVO	1,79 €	1,79 €

IMPORTE VENTA	3,21 €
PROPINA	
SUBTOTAL	
REBONDO	
TOTAL A COBRAR	3,21 €
CAMBIO	1,79 €

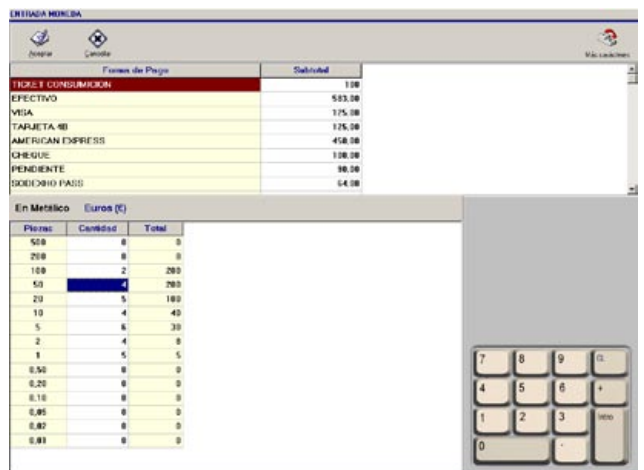
## Control de almacén

- **Módulo de compras. FrontDisco** incluye un completo módulo de compras útil tanto para la previsión de compras como para la entrada manual de albaranes de compra.
- Incluye un asistente inteligente para la creación de pedidos de compra en función del stock bajo mínimos. Esto permite realizar una reposición automática de barras.
- El programa permite mantener diferentes tarifas de compra de proveedores. En el momento de realizar un pedido de compra, el programa propone el mejor precio de compra de manera automática.
- Es posible realizar inventarios multialmacén.
- **Escandallos. FrontDisco** permite la creación y mantenimiento de escandallos. Cuando se vende un artículo escandallo en **FrontDisco**, sus componentes se desestocan automáticamente, conociendo en tiempo real el stock de los componentes.



## Estadísticas y cierres de caja

- **Cierre de caja. FrontDisco** obliga a realizar al menos un cierre de caja diario, ya que en un cierre de caja no puede haber movimientos de más de un día.
- Antes de visualizar el cuadro de caja, el usuario debe declarar todo el efectivo para cada una de las monedas utilizadas, detallando el número de billetes y monedas de cada valor.
- Una vez finalizada la declaración de efectivo, se imprime el cierre de caja (también denominado Z). En el cierre de caja se muestra el cuadro de efectivo (la diferencia entre el cálculo realizado por el programa y el importe declarado por el usuario). Por configuración, pueden añadirse una serie de informes para completar la información del día: desgloses de ventas (por formas de pago, por vendedor o por departamento), informes de auditoría (cambios de precios realizados, devoluciones, descuentos...), etc.
- **Consulta de ventas.** Desde la misma pantalla de venta pueden consultarse rápidamente todas las ventas del día o de días anteriores en la opción de 'Diario de ventas'.
- **Extensa estadística.** **FrontDisco** presenta también una extensa colección de informes y gráficas para controlar y analizar todos los movimientos producidos en la cafetería.





# TeleComanda

## Software Punto de Venta para Terminal de Mano

**TeleComanda** es un sistema portátil en terminal de mano para la gestión de pedidos directamente en la mesa del restaurante, pizzería, brasería, etc.

Instalado en un terminal de mano PocketPC, está basado en tecnología Wifi, por lo que se asegura el correcto envío y recepción de datos. Las órdenes o pedidos que se toman en la mesa se envían directamente por la red inalámbrica a las diferentes zonas de elaboración (barra, cocina, bodega, etc.).

## Características de TeleComanda

- Intuitivo y de fácil manejo.
- Captura de comandas por mesa.
- Posibilidad de trabajar con mesa fija.
- Envío de los pedidos a las impresoras por Wifi.
- Confirmación de recepción en barra, cocina, bodega, parrilla...
- Impresión de la comanda en la impresora correspondiente.
- Toda la información necesaria se visualiza en el terminal.
- Botones de función definibles para cada usuario.
- Doble registro de todas las órdenes del cliente.
- Selección de empleado para la venta.
- Visualización gráfica del estado de las mesas en la PDA.
- Selección de artículos alfabéticamente o por familia.
- Al seleccionar una familia muestra los diez platos más solicitados de la misma.
- Pantalla de toma de pedidos definible en número de familias y artículos.
- Envío de órdenes a cocina.
- Cambio de platos.
- Distinción entre primer plato, segundo plato, postre, bebidas...
- Cambios del orden del plato.
- Visualización de favoritos por turno.



- Recuperación de la minuta de una mesa para añadir más artículos.
- Posibilidad de consultar la minuta completa antes del envío, evitando errores.
- Realización de la venta desde la PDA, sin necesidad de desplazarse a **FrontRest**.
- Selección de la forma de pago al totalizar la venta y cálculo del cambio a devolver.
- Impresión de tickets desde la PDA a una impresora inalámbrica o a una impresora de barra.
- Realización de abonos desde el terminal.
- Impresión de un pre-ticket a una mesa sin finalizar la venta (cuando aún no se conoce la forma de pago).
- Modificadores de artículos (con queso, sin sal, etc.).
- Múltiples formatos (copa, chupito, combinado, etc.).
- Comentarios de texto libre en una comanda.
- Selección de menús desde la PDA.
- Proposición de ofertas automáticamente en función de los artículos que pide el cliente.
- Cargo del importe de la mesa a una habitación (si se dispone de **FrontHotel**).
- Informe de ventas de **TeleComanda** desde **FrontRest**.
- Etc.

## Ventajas de TeleComanda

- Con la gestión de comandas de **TeleComanda** se aumenta la velocidad de trabajo, pudiéndose remontar las mesas más veces.
- Incrementa el consumo de los clientes. Si se marca la bebida en el Terminal y se envía, ésta ya estará servida mientras se toma nota de la comida, provocando que al empezar a comer, los clientes tengan que volver a pedir bebida.
- Se eliminan los errores “de palabra” y se evitan desplazamientos innecesarios.
- No se deja de marcar nada, ya que si no se marca, no se prepara en cocina.
- Nula formación de los camareros. El camarero utiliza los mismos botones que usa en **FrontRest**.
- Mínima inversión. Con un supervisor o encargado de confianza, que utilice **TeleComanda** es suficiente.
- Al asociar modificadores (muy hecho, con queso, sin sal...) a los artículos pedidos por el cliente, el camarero no tiene que recordar ni apuntar nada.





# TouchPC2

## El Terminal Punto de Venta con Pantalla Táctil

El **TouchPC2** de **ICG** es un terminal táctil compacto de altas prestaciones pensado para absorber las situaciones más exigentes de carga de trabajo en el punto de venta. Gracias a su gran pantalla táctil, la interacción del usuario con el software se lleva a cabo de forma fácil y con la máxima velocidad.

El **TouchPC2** de **ICG** por sus reducidas dimensiones y su escaso peso lo convierten en el Terminal Punto de Venta ideal para cualquier establecimiento y para cualquier tipo de entorno de trabajo. Instálelo vertical o horizontalmente, ajuste el grado de inclinación de la pantalla táctil TFT y empiece a trabajar.

El **TouchPC2** de **ICG** permite además una gran cantidad de accesorios y complementos para adaptarlo a cualquier necesidad o entorno de trabajo.

### Características:

- Robusto. Diseñado con el más alto nivel tecnológico en seguridad y prestaciones.
- Hermético. Está construido a prueba de polvo y derrame de líquidos.
- Potente. Incorpora un procesador de altas prestaciones y 512 MB de memoria RAM.
- Versátil y Elegante. Por su diseño compacto y el ángulo de pantalla ajustable.
- Fácil de usar. Gracias a su Pantalla Táctil TFT de alta resolución.
- Con gran variedad de accesorios y salidas de expansión.

### Especificaciones técnicas:

- Procesador Intel Celeron Mobile 1.5 MHz
- Pantalla Plana TFT 15" Elo Táctil resistivo
- 1 Gb de Memoria RAM
- Ángulo Pantalla Ajustable
- Disco Duro de 40 GB
- 2 MB de Memoria de Vídeo
- Tarjeta Sonido Sound Blaster
- 5 Puertos libres Rs232
- Fuente Alimentación Interna
- 1 Puerto Paralelo, 1 salida VGA
- Conector Gigabit RJ-45 (Red Local)
- 4 Conectores USB, 1 Conector de Teclado Ps2, 1 Conector de Ratón Ps2
- 1 Slot Compact Flash, 1 Slot PCMCIA



## Accesorios propios opcionales:

- Visor posterior de Cliente de 2 líneas x 20 caracteres
- Unidad Lectora CD ROM 24X
- Grabadora DVD
- Floppy Externo USB
- Lector de tarjetas de Banda Magnética
- Teclado inalámbrico
- Soporte para TouchPC2 en vertical

## Periféricos compatibles más frecuentes:

- Impresoras de tickets
- Impresoras con conexión RS232, paralelo o USB
- Cajones portamonedas
- Lectores de códigos de barras
- Tarjetas PCMCIA WLAN (inalámbricas)
- Tarjetas BlueTooth
- Lectores de huella digital
- Visores de atención al cliente con conexión RS232
- Balanzas con conexión RS232
- Módems

## Dimensiones y peso:

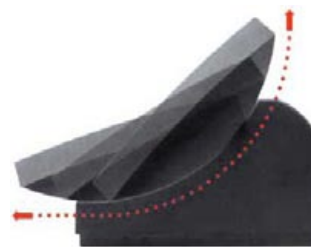
- Ancho 34,8 cm
- Alto máximo 32,8 cm
- Largo 17 cm
- Peso 7 Kg



**Soporte para posición vertical**



**Teclado infrarrojos**



**Ajuste del ángulo de la pantalla LCD electrónicamente**



**Unidad Lectora CD ROM ó Grabadora DVD**



**Lector Tarjetas**



**Lector Biométrico**



**Visor de atención al Cliente**



# TPos2

## El punto de venta táctil adaptable a cada negocio

El **TPos2** de **ICG** es un terminal táctil para el punto de venta pensado para adaptarse a los negocios más exigentes. Versátil y robusto, está diseñado para trabajar de una manera ágil y veloz; también para sacar el máximo provecho a la inversión.

El **TPos2** ofrece un ángulo de trabajo adaptable y una amplia gama de accesorios para que se pueda adaptar a diferentes procesos de trabajo.

El **TPos2** de **ICG** ofrece nuevas posibilidades al punto de venta mediante la incorporación de una segunda pantalla: un área de visión directa para el cliente, donde mostrarle información o propaganda ajustada a sus necesidades. Además, la segunda pantalla puede mostrar al mismo tiempo publicidad de los productos y los precios de los artículos que se están cobrando por caja.

### Características:

- **Robusto:** Pantalla táctil industrial de 15" ideal para los entornos más agresivos.
- **Óptimo:** Ordenador y pantalla táctil en sólo 6 cms de profundidad.
- **Ubicable:** Cabe en cualquier mostrador, barra, rincón o pared. Pie de 24 cms.
- **Fiable:** No se calienta. Ventila por los cuatro costados.
- **Amortizable:** Gracias a la posibilidad de incorporar publicidad en la segunda pantalla.



TPos2



TPos2 con segunda pantalla

## Especificaciones:

### Placa Base

CPU	Intel Celeron Mobile 1.2GHz (Socket 478)
Chipset	Intel 852GM + ICH4
Memoria Sistema	1Gb DDR DIMM

### Pantalla

Tamaño	15" XGA TFT LCD
Pantalla táctil	5-wire Resistive Touch Screen (RS-232 Interface)
Ángulo inclinación	0 ~ 90 grados

### Dispositivos de almacenamiento

Disco Duro	40Gb, IDE 2.5" (Ultra DMA)
Compact Flash II	1 x Slot Tipo II

### Puertos entrada/salida

Serie	4 x COM (Externos a 5 ó 12V). 2 x COM (Interno)
Paralelo	1
USB	4 x USB 2.0 2 x USB 2.0 (Interno)
Ratón PS2	1
Teclado PS2	1
VGA	1
Red	1 x RJ45 Ethernet
Cajón portamonedas	2 x RJ12
Salida Audio	1 x Audio Line-Out
Audio	1 x entrada micro (Mic-in)

### Puertos expansión

Mini PCI	1 x Slot
----------	----------

### Otros

Fuente alimentación	Interna, 200W Power Supply 100-240V 50-60HZ
Conformidad	FCC / CE
Peso	7'5Kgs. aprox.
Dimensiones	380 (largo) x 240 (ancho) x 317 (alto) mm
Temperatura de funcionamiento:	5 ~ 35°C

## Posiciones del Visor:



**Visor adjunto**



**Visor incorporado**



**Visor independiente**



**Lector Tarjetas**



**Lector Biométrico**



# TouchScreen

## La Pantalla TFT táctil que se adapta a su negocio

El **TouchScreen** de **ICG** es la pantalla TFT adecuada para todas las necesidades. Es la solución ideal para aquellos establecimientos que ya disponen de un PC y desean acceder a la facilidad de trabajo que aporta la pantalla táctil.

**TouchScreen** de **ICG** dispone de accesorios y complementos para adaptarlo a cualquier necesidad o entorno de trabajo.

### Características:

- Monitor de 15" para conectar a cualquier ordenador.
- Ángulo de inclinación de 0 a 90°.
- Resistente a salpicaduras.
- Base removible para montaje en pared.
- Área de pantalla 340 x 228 mm.
- Resolución máxima: 1024 x 768 px.
- 16,7 millones de colores.
- Brillo 250~cd/m<sup>2</sup>.
- Contraste: 300~600:1
- Dimensiones: 378 x 348 x 226 mm.
- Temperatura: Entre 0 y 40°.
- Humedad: entre 10 y 90%.

### Accesorios opcionales

- Lector de banda magnética de tres pistas.
- Visor de atención al cliente.
- Lector de huellas digitales.



Transforme su PC  
en un TPV táctil



# Impresora

## La impresora térmica para el punto de venta

La impresora de **ICG** es la impresora térmica ideal para el punto de venta, pensada para adaptarse a las condiciones más exigentes del duro trabajo diario. Trabaja más de un 30% más rápido que su antecesora, alcanzando los 200mm/s. Ello le permitirá una mayor agilidad a la hora de imprimir sus tickets y una mejor respuesta en cualquier condición, gracias a las múltiples opciones de conectividad de que dispone: puerto serie, paralelo, USB, WiFi...

La impresora de **ICG** tiene la mejor relación calidad/precio del mercado en impresoras térmicas, y su mantenimiento es muy sencillo.

### Características:

- Plug&Play.
- Soporta varios drivers (100% compatible EPSON).

### Especificaciones técnicas:

Alta velocidad	200mm/sec.
Área de impresión	72mm, 512 Puntos/Linea
Caracteres por línea	Fuente A (12x24), 42 columnas Fuente B (9x17), 56 columnas
Papel	Tipo Thermal paper Anchura 50mm~79mm ø del rollo Máximo 83mm ø interior rollo 12,5mm
Fiabilidad	60.000.000 líneas
Códigos de barra	EAN-8, EAN-13, CODE 39, ITF, UPC-A, CODABAR, CODE 93, CODE 128, PDF 417(2D)
Interface	Serie (RS-232C), Paralela (IEEE-1284), USB, Ethernet, WiFi, USB Combo
Dimensiones	1152x204x150mm
Corte automático	Tipo guillotina
Peso	1,7 Kg.
Temperatura operativa	5~40°C



**La impresora térmica para el punto de venta**



# ICGManager

La gestión más completa  
para empresas hosteleras

**ICGManager** es la herramienta de gestión más potente para empresas hosteleras. Puede importar todos los movimientos registrados en cualquiera de los Fronts ICG para hostelería (FrontRest, FrontFood, FrontCafe, FrontDisco, FrontHotel). Además, permite trabajar de forma integrada a todos los departamentos de la empresa: producción, comercial, aprovisionamiento, gestión de almacenes, finanzas, facturación, contabilidad, gerencia...).

**ICGManager** es un producto multinegocio, podemos gestionar diferentes negocios con una única herramienta y desde una única gestión, independientemente de la estructura fiscal de la compañía.

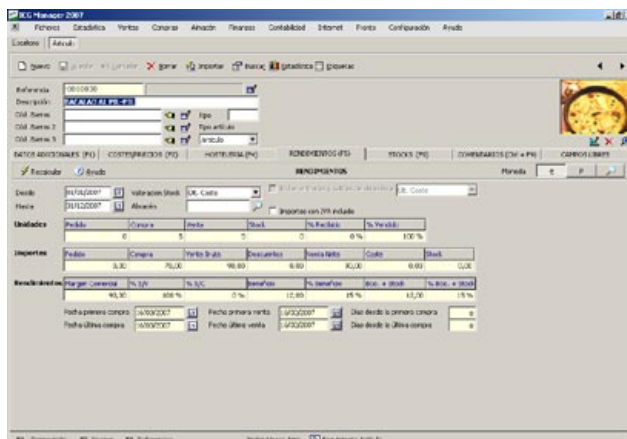
**ICGManager** cubre todas las necesidades y expectativas de cualquier empresa hostelera.

## Características de ICGManager

### Gestión centralizada de artículos y precios

Se pueden crear y mantener todos los artículos desde **ICGManager** y exportarlos a los puntos de venta con **ICGRemote**. El mantenimiento de artículos en **ICGManager** contempla todas las necesidades para definir correctamente los artículos a vender en los establecimientos:

- **Diseño del bitmap:** se puede definir la imagen que aparecerá en la pantalla táctil del punto de venta ya sea una foto del producto o sea un bitmap con la descripción del producto.
- **Modificadores:** se pueden crear y asignar a los artículos los modificadores deseados, pudiendo ser un comentario (p.ej. poco hecho, muy hecho, con la leche fría, con dos azucarillos, etc...) o un artículo (guarniciones, extras...).
- **Menús:** se pueden definir cada uno de los platos que componen cada parte del menú.
- **Formatos:** para productos que se venden por dosis. Por ejemplo, una marca de whisky puede venderse en chupito, en copa, en combinado con un refresco, etc.
- **Departamento, sección, familia y subfamilia.** Estos parámetros son muy importantes ya que además de definir como estará estructurada la pantalla táctil del punto de venta, son una herramienta fundamental para un buen seguimiento y análisis de las ventas, compras, stocks, consumos, etc.



Otros parámetros del artículo:

- Varias dimensiones para el tratamiento de las unidades tanto en la venta como en la compra (Por ejemplo cajas y unidades por caja).
- Control de unidades alternativas a la unidad estadística del artículo. Por ejemplo, se pueden controlar las compras de jamones tanto en kgs. como en unidades, cordero tanto en kgs. como en canales, etc.
- Escandallo de artículos. Se pueden definir los artículos escandallados con stock o sin stock. Los primeros, se estocan mediante la realización de órdenes de producción. Los artículos sin stock permiten gestionar consumos sin necesidad de órdenes de producción. Por ejemplo, un café con leche o un bocadillo caliente desestocan automáticamente sus componentes al ser vendidos.
- Trazabilidad de los productos por lotes y caducidades. En cualquiera de los procesos de la gestión (compras, trasposos, consumos y fabricaciones) se pueden definir el lote y la caducidad de los productos para poder conocer su trazabilidad en el futuro.

## Producción y elaboración

**ICGManager** permite gestionar y controlar todos los procesos de elaboración tanto de productos semielaborados como de productos elaborados finales. En todos los procesos de producción podemos identificar los productos consumidos por su número de serie o lote. Además, si el producto elaborado tiene como destino el almacén, podemos etiquetar éste asignándole un número de serie o lote. Las órdenes de producción pueden mantenerse en diferentes estados (parada, activa, detenida, finalizada) en función del momento en el que se encuentre.

**ICGManager** permite realizar previsiones de producción en función a la necesidad por eventos, banquetes, etc. Una vez generadas las órdenes de producción previstas, se pueden también generar previsiones de compra para cubrir dichas producciones teniendo en cuenta el stock actual y la necesidad de consumo.

## Importación de todas las ventas y movimientos de todos los puntos de venta

Con **ICGManager** se puede disponer de toda la información consolidada relativa a todas las ventas y movimientos en todos y cada uno de los puntos de venta, aunque sean éstos diferentes negocios (bares, cafeterías, restaurantes, fastfoods, discotecas, hoteles...)

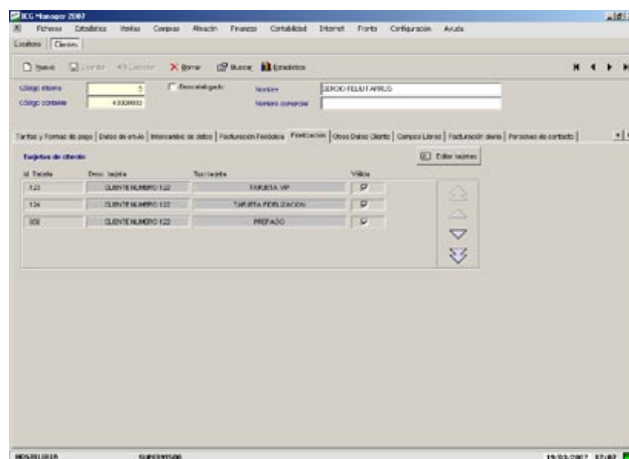
Con el módulo de comunicaciones **ICGRemote** se pueden personalizar tareas automáticas para exportación e importación a cualquier hora y con la periodicidad deseada sin necesidad de estar presente.

Se pueden definir qué artículos deben exportarse a cada uno de los establecimientos así como los diferentes precios de venta para cada uno.

## Fidelización de clientes centralizada

Se pueden crear los clientes en el punto de venta e importarlos a **ICGManager** o viceversa, consolidando si se desea los ficheros de clientes en todos los puntos de venta.

Además, se puede realizar en **ICGManager** el mantenimiento de los tipos de tarjeta de fidelización, las promociones, etc y exportar esta información a los puntos de venta deseados.



## Gestión de compras

**ICGManager** gestiona y mantiene tarifas de compra en función a las cotizaciones que nos emiten los proveedores. Esto nos permite realizar previsiones de compra sobre un sistema conducido que nos indica en todo momento a quién debemos realizar el pedido en función al mejor precio que disponemos para cada uno de los artículos. Este sistema permite a aquellas empresas con varios puntos de venta o producción que piden desde todos ellos, que las personas que realizan esos pedidos siempre los emitan al mejor proveedor para la empresa teniendo en cuenta los precios de compra que desde central se han definido.

Si se desea comprar desde una central para cada uno de los establecimientos o centros de producción, se pueden realizar previsiones de compra multialmacén con la posibilidad de recibir el pedido desde **ICGManager** y realizar el traspaso correspondiente a cada almacén o recibir el pedido en cada almacén directamente e importar el albarán, en función de la forma de entrega del proveedor.

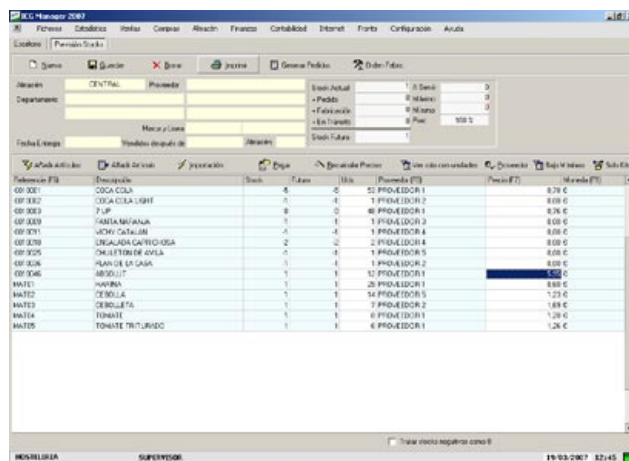
Para la compra de productos de economato no perecederos y bebidas se pueden realizar previsiones de compra en función a los stocks mínimos y máximos definidos para cada almacén.

La introducción de compras permite la asignación de números de serie, lote o partida a los productos recibidos.

Cuando se reciben los artículos en el almacén, se pueden emitir etiquetas de artículo con números de lote en códigos de barra para identificar cada unidad.

Si la recepción da lugar a algún tipo de incidencia (disconformidad con las unidades o el precio indicados en el albarán, condiciones no aptas del frigo del camión, plazo de entrega no respetado,...), se puede generar la misma para proceder a su reclamación y llevar un seguimiento de la misma en función de su estado (pendiente de solución, solventada, etc.).

Todas las incidencias quedan reflejadas en el histórico permitiendo así valorar al cabo de un período de tiempo la eficiencia de los proveedores.



Referencia F13	Descripción	Stock	Tarifa	Uds	Proveedor F13	Precio F13
OP 002	CASA CILLA	4	0	52	PROVEEDOR 1	0,74 €
OP 002	CASA CILLA LIGHT	0	0	1	PROVEEDOR 2	0,58 €
OP 002	7 UP	0	0	40	PROVEEDOR 1	0,74 €
OP 003	HARINA NUNAKA	1	1	1	PROVEEDOR 2	0,58 €
OP 003	HARINA CATALAN	0	0	1	PROVEEDOR 4	0,58 €
OP 003	UNAJADA GARTECHUSA	0	0	2	PROVEEDOR 4	0,58 €
OP 003	UNAJADA GARTECHUSA	0	0	1	PROVEEDOR 5	0,58 €
OP 003	ALIAN DE LA CASA	0	0	1	PROVEEDOR 2	0,58 €
OP 004	ABSOLUT	1	1	10	PROVEEDOR 1	0,58 €
WATE1	HARINA	1	1	20	PROVEEDOR 1	0,58 €
WATE2	CEBOLLA	1	1	14	PROVEEDOR 5	1,23 €
WATE3	CEBOLLETES	1	1	7	PROVEEDOR 2	1,84 €
WATE4	TONAJE	1	1	6	PROVEEDOR 1	1,38 €
WATE5	TONAJE TRITURADO	1	1	6	PROVEEDOR 1	1,26 €

## Control del Stock

**ICGManager** permite controlar todo el stock en cualquiera de los almacenes. Cada entrada o salida por traspaso entre almacenes, compra, venta, producción, consumo o merma que se realiza queda registrado en el sistema leyendo simplemente el número de serie o lote o bien indicando la referencia interna o del proveedor del artículo.

Para un perfecto seguimiento del stock, **ICGManager** incorpora un módulo para la realización de inventarios registrando el recuento realizado, el stock que había en el sistema y las diferencias valoradas a coste y a precio de venta. Esta información queda registrada de forma que podremos en cualquier momento consultar inventarios realizados en el pasado y sus descuadres.

## Facturación diferida

Desde **ICGManager** se pueden facturar los albaranes realizados en el propio **ICGManager** o en los Puntos de Venta de los establecimientos. Se pueden realizar facturas de venta con diferentes procedimientos en función al tipo de facturación:

- **Facturación Automática.** Permite crear de forma masiva todas las facturas agrupando los albaranes de un período de tiempo determinado.
- **Facturación Manual.** También podemos generar facturas eligiendo un cliente y los albaranes éste que deseamos de forma manual.

## Traspasos entre almacenes y reposiciones automatizadas

**ICGManager** permite realizar traspasos entre almacenes indicando el lote y caducidad de cada uno de los artículos mediante la lectura de códigos de barras.

Además, se pueden realizar reposiciones de almacenes de forma automatizada reponiendo los niveles de stock definidos previamente.

## Gestión de comisiones

**ICGManager** contiene un potente módulo para la gestión y cálculo de las comisiones a los camareros. Se pueden definir diferentes grupos de artículos y establecer para cada uno diferentes rangos de comisión en función al volumen de ventas.

Además, se pueden definir las comisiones de aquellas personas que no venden directamente tales como encargado de sala, director, chef, etc.

## Gestión financiera

- Control de los diferentes estados de un vencimiento: pendiente, en cartera, en remesa, saldado o devuelto.
- Previsión del pago a un proveedor a partir de un pedido, albarán o factura de compra.
- Control de riesgos de clientes: por superación del importe de riesgo concedido, por cobros retrasados, por devolución de cobros...
- Emisión on-line a través de Internet de cobros y pagos con las normativas bancarias del Consejo Superior Bancario: 19, 32, 58, 34.
- Impresión personalizada de pagarés, cheques, cartas de pago a proveedores...
- Control de pagos a cuenta.

## Contabilidad

- Exportación de datos contables a otras aplicaciones.
- Enlace directo entre Facturación de compras y ventas, Finanzas y Contabilidad.
- Plan de cuentas configurable.
- Plantillas predefinidas de asientos.
- Contabilidad analítica por centros de coste automatizada desde gestión.
- Punteo de extractos.
- Extractos consolidados.
- Libros de IVA.
- Libros de retenciones.
- Amortizaciones.
- Configuración de Balances.
- Ratios.

## Estadística analítica

**ICGManager** incorpora un potente motor para la generación de informes personalizados, que le permite al usuario explotar toda la información de su negocio de la forma más cómoda e inmediata en un entorno de trabajo fácil de utilizar.

Con conocimientos tan solo a nivel de usuario, cada uno de los asistentes para la generación de informes le guiará de forma fácil para presentarle inmediatamente la información que necesita.

Cualquier informe generado, puede personalizarlo a su medida:

- Ordenar el informe por cualquier columna con un sólo click del ratón.
- Filtrar el informe por cualquier columna en función de los valores que deba cumplir.
- Cambiar el nombre o el formato de las columnas.
- Ocultar y/o mostrar acumulados y subtotales.

Módulo		ZONA		Módulo		ZONA		Módulo		ZONA		Módulo		ZONA	
Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle	Detalle
Almuerzo	1	12.000,00	12.000,00	89,72	1	12.000,00	12.000,00	89,72	1	12.000,00	12.000,00	89,72	1	12.000,00	12.000,00
Comida	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00
Bev.	1	7.000,00	7.000,00	89,72	1	7.000,00	7.000,00	89,72	1	7.000,00	7.000,00	89,72	1	7.000,00	7.000,00
Hotel	1	8.000,00	8.000,00	89,72	1	8.000,00	8.000,00	89,72	1	8.000,00	8.000,00	89,72	1	8.000,00	8.000,00
Transporte	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00
Seguros	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00
Marketing	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00
Salario	1	8.000,00	8.000,00	89,72	1	8.000,00	8.000,00	89,72	1	8.000,00	8.000,00	89,72	1	8.000,00	8.000,00
Compras	1	20.000,00	20.000,00	89,72	1	20.000,00	20.000,00	89,72	1	20.000,00	20.000,00	89,72	1	20.000,00	20.000,00
Depositos	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00
Intereses	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00	89,72	1	18.000,00	18.000,00
Total	12	127.200,00	127.200,00	89,72	12	127.200,00	127.200,00	89,72	12	127.200,00	127.200,00	89,72	12	127.200,00	127.200,00

Finalmente

- Imprima el informe personalizado con los tipos de letra, tamaños y colores que usted seleccione.
- Exporte el informe a Excel, HTML, XML, texto...
- Envíe el informe automáticamente por e-mail.
- Guarde el informe personalizado para visualizarlo posteriormente de forma rápida y sin tener que reconfigurarlo.

Gracias a los perfiles de usuario de **ICGManager**, puede seleccionar qué usuarios tienen acceso a cada uno de los informes.

Con estas herramientas podremos conocer datos como por ejemplo:

- Ranking de ventas por artículos, clientes, áreas de negocio, departamentos, marcas, proveedores...
- Ventas por franjas horarias, por días de la semana...
- Ventas por camarero, por barra y mesa...
- Consumos de artículos en producción y en venta
- Artículos sin rotación, stocks muertos, artículos por encima del máximo, roturas de stock...
- Comparativas de ventas y de compras de varios períodos (acumulado mensual, acumulado mensual del año anterior, acumulado anual, acumulado anual del año anterior, intermensual, diario, por días de la semana, etc.)
- Inventarios actuales, inventarios a una fecha, traspasos entre almacenes...
- Cobros y pagos pendientes
- Etc.

