

ICG News

Revista técnica especializada

Enero-Febrero 2004

Número 1

software



Novedades

ICGManager4
con SQLServer2000

Instalaciones

La solución
más completa para
hipermercados
y grandes superficies

Actualidad

¿Los datos de su
empresa están
seguros?



E
D
I
T
O
R
I
A
L

Apreciado lector,

Con la edición de esta revista deseamos que nazca un referente en la información sobre el mundo informático y esperamos poder ofrecerte los mejores reportajes de máxima actualidad, las tendencias en el mercado tecnológico, planteamientos de como obtener el máximo rendimiento de la instalación, consejos para la protección de la información, comentarios y entrevistas con personajes diversos e informar de nuevas instalaciones realizadas por nuestra red de profesionales para promocionar vuestra imagen.

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 utilizan los productos ICG pero pueden llegar a conocer las posibilidades que ofrece nuestro software.

La publicación de la revista tendrá una periodicidad bimensual y vamos a reservar un lugar preferente para vuestras opiniones y sugerencias, por lo que os animo a participar activamente en sus contenidos y que esta iniciativa sea una viva imagen de todas las partes que hacéis realidad, día a día, nuestro proyecto, que también es el vuestro.

Andrés Pi Pocurull
Presidente del grupo ICG

S
U
M
A
R
I
O

Editorial

Sr. Andrés Pi

Opinión

Apoyar la toma de decisiones en empresas

Instalaciones

Soluciones para
Hipermercados y grandes superficies

Nuevos productos

PocketManager
ICG Organizer

Novedades

ICG Manager4 SQL

Noticias del canal

Acreditaciones Master
Provider ICG

Trotamundos

Presencia en Gitex 2003
Ferias Internacionales

Actualidad

¿Los datos de su empresa
están seguros?

Rincón del lector



Edita:

Iniciatives de Comunicacions Gèminis, SL
Tel. 973 75 15 33 - Fax 973 75 16 21
Pol. Industrial "El Segrià", s/n
25123 Torrefarrera (Lleida)
icgnews@icg.es
www.icg.es

Diseño gráfico y maquetación:

Miguel Angel López
Departamento Diseño ICG Software

Imprime:

Norprint, Artesa de Segre (Lleida)

Depósito Legal:

L - 1441 - 2003

ICGNews no comparte necesariamente las opiniones expresadas por sus colaboradores.

Apoyar la toma de decisiones en empresas

Una combinación de modelos matemáticos y sistemas informáticos

Los sistemas de ayuda a la toma de decisiones (Decision Support Systems –DSS– en inglés) son sistemas informáticos complejos que pretenden ayudar a tomar decisiones en entornos muy especializados. La toma de decisiones en la vida real se caracteriza por ser un proceso cíclico, en el que se alternan diferentes fases recurrentes como la planificación de tareas que da paso a su control para su posterior evaluación y que suele concluir con un nuevo ciclo de toma de decisiones que puede tener carácter preventivo o correctivo. Este proceso no es único, sino que es múltiple e interactivo ya que se produce de forma solapada con diferentes procesos y con distintos horizontes temporales. Por ejemplo, decisiones a corto plazo se pueden solapar con otras a medio y largo plazo, o decisiones en un departamento de una empresa pueden convivir o afectar a otras que se producen en otro departamento de la empresa distinto.

Los sistemas informáticos se caracterizan por poder procesar datos de forma masiva, lo cual permite implementar tratamientos sistemáticos que proporcionen información valiosa para la toma de decisiones, es por ello que en el seno de la empresa han tenido un desarrollo importante desde la aparición de los primeros ordenadores personales. No obstante, desde el punto de vista funcional, las aplicaciones específicas de uso más habitual en empresas se han dedicado básicamente al seguimiento y al control de diversas actividades, recayendo sobre un usuario especializado, como el técnico o el gerente, la evaluación de los resultados y la toma de decisiones propiamente dicha. A pesar de los medios disponibles, si pensamos en el conjunto de aplicaciones informáticas que hoy en día una empresa puede disponer, uno de sus principales obstáculos es el trasvase de información entre ellas. Suele ser habitual la disponibilidad de una gran cantidad de datos, pero almacenados de forma dispersa en varias bases de datos y a menudo duplicados. Como consecuencia, existe una dificultad manifiesta para efectuar un análisis conjunto de todos los datos almacenados, extraer información útil y poder llevar a cabo una gestión global ágil con una toma de decisiones efectiva. Además, la automatización creciente de muchos procesos cotidianos hace que el volumen de datos que se acumulan al cabo de un tiempo sea enorme y ello en sí mismo también dificulta su análisis.

Las soluciones científicas en las que se está trabajando para dar solución a este tipo de problemas son variadas, pero se destacan dos: primero, la formulación de complejos modelos matemáticos de decisión sobre los que desarrollar aplicaciones informáticas que apoyen a gerentes y centros decisores de forma efectiva y segundo, el desarrollo de técnicas de minería de datos que persiguen identificar datos y variables esenciales para la obtención de información con el mínimo costo a partir del gran volumen de datos que almacenan las empresas afín de aumentar la información disponible y reducir la incertidumbre a la hora de decidir, en otras palabras sería, distinguir el grano de la paja de una forma automatizada.

Como consecuencia de la inclusión de estas nuevas metodologías, que poseen una fuerte base matemática, se espera un progreso apreciable a medida que se pueda ir sistematizando el tratamiento de los nuevos datos que se almacenan. Ello incrementará el volumen de información que se obtenga y generará a su vez nuevos datos que seguirán necesitando de un procesamiento masivo para refinar aún más la información, con el objetivo de facilitar el trabajo al decisor y mejorar la competitividad de su empresa frente a las otras. Podemos concluir diciendo que si años atrás el problema que había era la falta de información para la toma de decisiones adecuadas, actualmente, cada vez más, el problema que se plantea es el poder seleccionar la información adecuada de entre toda la disponible y que nos permita decidir de forma acertada y en general, la última palabra la tendrá el hombre, nunca la máquina.



Dr. Lluís M. Plà Aragonés

*Profesor Titular de la Universidad de Lleida.
Profesor del Departamento de Matemáticas
en el Área de Estadística e Investigación
Operativa.
Investigador del Centro UdL-IRTA.*

- *Ha participado en más de 40 congresos nacionales e internacionales.*
- *Ha recibido varios premios por sus trabajos sobre modelos de decisión aplicados en diferentes ámbitos.*
- *Cuenta con varias publicaciones en revistas científicas internacionales de reconocido prestigio.*
- *Colabora con diferentes empresas realizando labores puntuales de consultoría y asesoramiento para la optimización de procesos, asignación de recursos y mejora de la toma de decisiones en general.*
- *Coordina un grupo de trabajo de investigadores internacionales sobre temas de Investigación Operativa y tomas de decisiones secuenciales.*
- *Ha participado en diferentes proyectos locales, nacionales e internacionales relacionados con el desarrollo de modelos de decisión para diferentes empresas.*

La solución más completa para Hipermercados y grandes superficies

La solución **ICG** para hipermercados y grandes superficies abarca todos los departamentos y procesos de este tipo de establecimientos: venta rápida en las cajas, enlace con balanzas (frutería, carnicería, pescadería...), etiquetaje de los lineales, gestión de tarifas de precios y ofertas temporales, control de almacén, plantillas de compra y rappels con los proveedores, aprovisionamiento y compras, administración financiera y contable, etc.



Hipermercado Copo en El Ejido (Almería), 40 TouchPC2 en las cajas con FrontMarket y 37 usuarios de ICGManager4 con base de datos SQLServer 2000.

Venta rápida en las cajas: FrontMarket

FrontMarket, gracias a sus pantallas visuales y conductivas, es el software ideal para realizar todas las funciones necesarias en el punto de venta de forma ágil e intuitiva: venta de artículos con lectura de códigos de barras, conexión con balanzas para venta de artículo por peso, aplicación de ofertas y promociones, mensajes automáticos para retirada de efectivo, totales de venta con diferentes formas de pago y monedas, cierres diarios de caja, etc.

La solución **ICG** para Hipermercados prima ante todo la seguridad y la rapidez, ya que las decenas de cajas de venta de una gran superficie no pueden parar bajo ningún concepto.

Para ello, el terminal punto de venta con **FrontMarket** trabaja en modo semiautónomo, es decir, está actualizando en todo momento la base de datos del servidor central, pero dispone de una base de datos local propia. Durante el proceso de realización de una venta, todas las consultas se realizan sobre la base de datos local propia y, es el momento de totalizar la venta, cuando ésta se registra en la base de datos local y simultáneamente, actualiza el fichero de envío de datos al servidor central. De esta forma, cualquier hipotética caída del servidor o cualquier proceso de mantenimiento del mismo, no afecta en ninguna medida al funcionamiento normalizado de las cajas de venta.

Enlace con balanzas

Dentro del establecimiento, hay secciones cuyos artículos se venden por peso (frutería, carnicería, pescadería...) a través de balanzas conectadas a la solución **ICG**. Las balanzas generan, por cada venta realizada, un código de barras que incluye la información de la sección y el importe de la venta. Al leer este código de barras en las cajas (**FrontMarket**), se interpreta y se añade a la venta.

Los artículos que se venden por peso se mantienen en **ICGManager4** y cada día se envían a las balanzas. Al finalizar el día, se capturan los consumos detallados por artículo registrados en las balanzas para desestocar en **ICGManager4** y controlar el stock de los mismos.

Cobro centralizado de tarjetas de crédito

Cuando se totaliza una venta, si el cliente desea realizar el pago mediante tarjeta de crédito, ésta se pasa directamente por el lector de banda magnética del **TouchPC2**. **FrontMarket** envía los datos de la tarjeta y el importe de la venta a un sistema de Transferencia Electrónica de Fondos (T.E.F. centralizado), que en menos de 2 segundos devuelve la confirmación de la transacción. El comprobante del cobro se imprime en la misma impresora donde se imprime el tíquet de venta.

Gestión integral del hipermercado: ICGManager4

ICGManager4, con base de datos SQLServer2000, 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 (facturación, compras, etiquetaje, negociación con proveedores, almacén, finanzas, contabilidad...) así como el análisis

estadístico multidimensional de todas las transacciones registradas por dichos procesos y por los diferentes terminales punto de venta.

Comunicación con las cajas: ICGOlap

ICGOlap es una aplicación que de forma continuada, actualiza las bases de datos de las cajas con los cambios de artículos y precios generados por los usuarios de **ICGManager4** y lo más importante, inserta todos los registros de ventas generados por las cajas en la base de datos OLAP. Cuando recibe un registro de cierre de caja de alguno de los puntos de venta, acumula todos los registros de venta de dicha caja y los inserta agrupados en la base de datos de **ICGManager4**. De esta forma, cumple con los dos objetivos propuestos: mantiene el nivel más bajo de detalle (caja, tíquet, artículo, día, hora, etc) de todas las ventas en la base de datos OLAP y registra las ventas acumuladas en **ICGManager4**, necesarias para la gestión del hipermercado, pero sin que la base de datos de gestión adquiera una dimensión intratable a nivel de tiempos de proceso.



El centro comercial Copo en El Ejido (Almería) dispone, además del hipermercado, de tiendas y establecimientos de restauración.

Mínimo tráfico en la red local

Para evitar colisiones y un exceso de tráfico en la red local que derivaría en menor velocidad de proceso en el sistema, no son las cajas las que actualizan el servidor de base de datos OLAP, sino que es **ICGOlap** el que secuencialmente y de forma continuada accede uno a uno a los discos duros locales e importa los ficheros de ventas generados.

Análisis y estadística de grandes volúmenes de datos

ICGManager4 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. Para evitar que la base de datos de gestión de **ICGManager4** vaya creciendo de forma totalmente incontrolada, las miles de ventas generadas en los puntos de venta no se introducen directamente en esta base de datos de gestión, sino que se introducen en una base de datos analítica: OLAP.

La base de datos de **ICGOlap** organiza los millones de registros generados por los terminales punto de venta del hipermercado 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. De esta manera, **ICGOlap** homogeniza la información en unas estructuras que permiten acceder más fácilmente a cualquier dimensión y de allí navegar mediante funciones específicas tales como "la rotación del cubo" (detallar determinada información siguiendo el criterio de otra dimensión, como por ejemplo, detallar establecimiento por artículo); "drill down" (bajar al siguiente nivel, como por ejemplo, detallar departamento por sección), etc. Estas nuevas estructuras de datos, además de responder a las consultas bastante más rápidamente, lo hacen con menor utilización de recursos. Además, permiten separar los procesos transaccionales y su correspondiente base de datos de los procesos de consulta, pudiendo almacenar y ejecutar los procesos de consulta generalmente en otro servidor, a veces con características especiales de procesadores.

La solución ICG para Hipermercados prima ante todo la seguridad y la rapidez, ya que las decenas de cajas de venta de una gran superficie no pueden parar bajo ningún concepto.

Gestión de almacén con terminales de mano: PocketManager

PocketManager es una aplicación que corre en un terminal de mano con lector de código de barras y conexión de red inalámbrica (WLAN). Trabaja online con la base de datos de **ICGManager4** y le permite al usuario tener movilidad para recibir compras, realizar inventarios o preparar expediciones a otros centros.

PocketManager

ICG lanza al mercado la nueva solución PocketManager, sistema de trabajo online para terminales de mano con sistema operativo Microsoft PocketPC, tarjeta de red inalámbrica y lector de código de barras.



Por sus características y múltiples funcionalidades se trata de la solución ideal para la gestión de almacén en empresas mayoristas, de distribución, grandes superficies, etc., proporcionando una mayor movilidad y una mayor facilidad de uso ya que todas sus funciones se realizan mediante la lectura de códigos de barras.

Entre las opciones que PocketManager incluye destacan:

- Servir los pedidos de clientes desde el mismo terminal, proponiendo la ubicación de la mercancía en el almacén y saldándose las unidades pendientes de servir.
- Venta en movimiento, pudiendo finalizar la venta desde el terminal o dejarla en espera para posteriormente recuperarla en **FrontRetail4**.
- Expedición de albaranes de venta, indicando los artículos incluidos en cada caja o embalaje
- Realización de inventarios, tanto en local como en almacenes remotos.
- Recepción de mercancías en el almacén, generándose automáticamente los albaranes de compra en **ICGManager4**. Esta opción contempla la posibilidad de trabajar sin necesidad de disponer de cobertura de red, por lo que se dispone de total movilidad a la hora de leer los productos.

PocketManager simplifica y agiliza los ciclos de ventas y compras, eliminando la dependencia de documentos físicos y procesos manuales que pueden dar lugar a errores en los procesos. Además, por su sencillo e intuitivo uso, no es necesario conocer previamente el funcionamiento de ningún programa de gestión para utilizar **PocketManager**, ya que el empleado de almacén creará pedidos, albaranes, facturas... únicamente leyendo códigos de barras.

“PocketManager utiliza la tecnología WiFi para trabajar a tiempo real sobre la base de datos de ICGManager4 sin necesidad de cables”



ICG Organizer

La herramienta que todas las empresas desearían tener y que nadie tiene

Uno de los productos ICG más esperados, el **ICG Organizer**, ha sido lanzado al mercado durante este mes de enero. Esta solución permite planificar y seguir equipos humanos, diseñar campañas comerciales o gestionar servicios técnicos y departamentos de mantenimiento, todo ello con la gestión de la documentación asociada.

ICG Organizer registra y organiza todas las acciones realizadas por los empleados, planifica día a día y hora a hora todas las tareas, incrementa la satisfacción y fideliza a los clientes, mejora la comunicación interna de la empresa, aumenta el índice de respuesta de las acciones de marketing, aumenta la productividad de los técnicos, disminuye los costes de servicio, reduce los tiempos de respuesta e informa en qué situación están los trabajos planificados, los clientes y los empleados.

Esta solución es verticalizada para cada cliente por el profesional que realiza la implantación, definiendo los tipos de asunto y los servicios, creando nuevos campos libres de clientes y de artículos, diseñando la documentación, etc.

ICG Organizer puede trabajar sobre la misma base de datos de **ICGManager4 SQL** sin molestar al resto de departamentos de la empresa ya que los nuevos contactos y empresas se mantienen separados de la base de datos de clientes hasta que realizan la primera compra.

Algunas de las funcionalidades que cubre **ICG Organizer** son:

- Automatización de equipos de ventas.
- Gestión de proyectos.
- Organización de Servicios de Asistencia Técnica.
- Gestión documental.
- Control del inmovilizado.
- Implantación de normativas de calidad (ISO 9001, Q de Calidad, etc).



ICGManager4, con base de datos SQLServer2000

La versión SQLServer 2000 de ICGManager4 aprovecha mejor las prestaciones de memoria y procesador del servidor, y ayuda más a la toma de decisiones empresariales a través de datos dinámicos

Más rendimiento y velocidad

La gestión integral multinegocio ICGManager4 está disponible con dos gestores de base de datos: Interbase de Borland y SQLServer2000 de Microsoft.

La versión SQLServer2000 de **ICGManager4** obtiene mayores niveles de rendimiento y escalabilidad que la versión Interbase, sobretodo en entornos con tamaños de base de datos considerables y servidores multiprocesador.

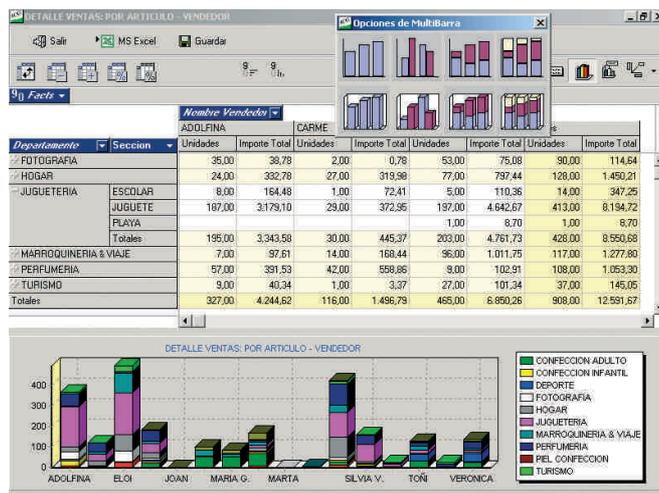
Este aumento espectacular de la velocidad con base de datos SQLServer2000 es debido a dos funciones específicas: una, el aprovechamiento de las prestaciones hardware del servidor de datos mediante el balanceo de carga del procesador o procesadores, y dos, la optimización de los accesos simultáneos de los usuarios del sistema a la base de datos. Cuando un usuario ejecuta un proceso masivo de consulta, actualización o impresión de datos, todos los usuarios siguen trabajando con la misma velocidad habitual, sin bajar el rendimiento.

Cubos dinámicos para la toma de decisiones

ICGManager4 incorpora un nuevo motor para la generación de informes complejos a medida (Estadística analítica), 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. A diferencia de la versión Interbase, la versión SQLServer2000 permite además generar un cubo dinámico a partir de cualquier informe generado en pantalla a partir de la estadística analítica.

Los cubos dinámicos ayudan aún más en la toma de decisiones, ya que presentan los datos totalizados en función de la intersección entre las filas y columnas del cubo.

Para generar un cubo dinámico, basta con ejecutar cualquier informe y seleccionar el campo que se desea en filas y el que se desea en columnas. Ejemplo 1: en filas las tiendas (áreas de negocio) y en columnas los departamentos. Ejemplo 2: En filas los clientes y en columnas los meses.



Ejemplo de Cubo Dinámico generado a partir del informe "Resumen de Ventas por Vendedor-Artículo"

Campos libres en las tablas de clientes y artículos

ICGManager4 es una herramienta de gestión que se adapta a las necesidades y requerimientos específicos de una gran variedad de sectores verticales. El factor diferencial de **ICGManager4** es que esta verticalización se obtiene simplemente por configuración, sin necesidad de entrar en proyectos de programación a medida que en la mayoría de ocasiones resultan interminables y excesivamente perjudiciales para la salud financiera de la empresa.

La versión SQLServer2000 de **ICGManager4** incorpora una nueva funcionalidad que permite rematar "la faena" al personalizar la solución y confeccionar un traje a medida al usuario.

Esta nueva prestación permite crear y almacenar campos libres en la base de datos, en las tablas de clientes y artículos, de cualquier tipo: textos, números, fechas, etc. Por ejemplo, si nuestros clientes son empresas, podríamos crear campos para almacenar su volumen de facturación o el número de empleados, y si nuestros clientes son particulares, podríamos guardar su profesión o el número de hijos.

Como ejemplo de campos libres en artículos podemos comentar el modo de preparación de un artículo precocinado o las contraindicaciones de un medicamento.



La empresa

NOVASOFT INGENIERIA, SL

ha obtenido la acreditación de

MASTER PROVIDER

para la implantación de Soluciones ICG
superando con éxito los programas de certificación
de **Ingenieros en Soluciones ICG**.

Lleida, 10 de Diciembre de 2003

El Gerente,

Angel Madrona Rubio

El Director General,

Andrés Pi Pocurull

Master Provider ICG, el canal más cualificado

Para este año 2004, ICG continuará con su plan de acreditaciones Master Provider a aquellos distribuidores que lo soliciten y cumplan con las condiciones establecidas en el Programa de Acreditación.

Las condiciones del **Programa de Acreditación Master Provider ICG** se resumen en tres conceptos básicos:

- Un alto nivel de conocimiento de los productos ICG que garantiza la correcta implantación de las soluciones, teniendo en cuenta todas las necesidades y requerimientos de la empresa a informatizar. Los Master Provider disponen de un mínimo de dos técnicos certificados por ICG que han superado satisfactoriamente los cursos avanzados impartidos y sus correspondientes test de evaluación.
- Fidelidad a la marca. Los **Master Provider** comercializan tan solo productos ICG como productos de gestión para la empresa y los **TouchPC2** como terminales táctiles para el punto de venta.
- Imagen ICG. Un **Master Provider** realiza siempre un correcto uso de la marca y la imagen corporativa siguiendo las normas establecidas en el programa sobre este aspecto.

Evidentemente, este tipo de relación entre fabricante y profesional es una relación con beneficios en ambos sentidos. Uno de los beneficios que disfrutan los **Master Provider**, es formar parte de un selecto club de distribuidores en el que se intercambia información y se participa en proyectos de gran envergadura.

Acreditaciones:

Durante el pasado mes de diciembre, dos empresas obtuvieron la Acreditación **Master Provider**, entrando a formar parte de este grupo selecto de distribuidores.

Malaga Com5, SL, empresa malagueña con una larga trayectoria como distribuidor de soluciones ICG y con un importante parque de instalaciones con reconocidas empresas como usuarios, ha entrado a formar parte del Grupo Novasoft, concretamente de su filial **NOVASOFT INGENIERIA, SL**. La Acreditación **Master Provider** que ostentaba Malaga Com5, ha sido transferida a Novasoft Ingeniería, ya que todos los técnicos certificados han pasado a formar parte de la nueva estructura.

La empresa de Valencia **MICRO-SERVICE SISTEMAS, SL** firmó el pasado 23 de Diciembre el acuerdo que acredita a este distribuidor como nuevo **Master Provider**. Esta acreditación, refuerza sin duda la presencia de ICG en el levante español con distribuidores altamente cualificados.



La empresa

MICRO-SERVICE SISTEMAS, SL

ha obtenido la acreditación de

MASTER PROVIDER

para la implantación de Soluciones ICG
superando con éxito los programas de certificación
de **Ingenieros en Soluciones ICG**.

Lleida, 23 de Diciembre de 2003

El Gerente,

Angel Madrona Rubio

El Director General,

Andrés Pi Pocurull



ICG Software presente en Gitex 2003

Emiratos Árabes lidera el crecimiento económico de Oriente Medio, siendo Dubai el máximo exponente con tasas de crecimiento realmente alentadoras para los próximos años. Dubai se ha convertido en el epicentro económico y financiero de todo Oriente Medio.

El pasado mes de Octubre, ICG estuvo presente, con dos de sus partners en Emiratos Árabes, en la 23ª edición de GITEX, la feria de las Tecnologías de la Información más significativa de Oriente Medio, que tuvo lugar en el World Trade Center de Dubai. Más de quinientos visitantes provenientes de diferentes países del Norte de África, Suroeste Asiático y Oriente Medio, tuvieron la oportunidad de conocer la versatilidad y fiabilidad de las soluciones ICG.

Aprovechando la celebración del certamen, nuestra responsable internacional, Srta. Ana Puertas, realizó una serie de presentaciones a colectivos interesados en el software ICG, que previamente habían sido contactados por los distribuidores locales. Por otro lado, se aprovechó

para mejorar los conocimientos formativos de nuestros partners y distribuidores en la zona, que ya están comercializando nuestros programas.

Uno de los clientes más emblemáticos del país que utiliza nuestras soluciones es el Café Convention, que, con varios

puntos de venta, está ubicado en el mismo World Trade Center. En esta mundialmente reconocida edificación, se realizan los mayores y más relevantes eventos del país, como el Gitex o el encuentro anual del Banco Mundial que tuvo lugar el pasado 23 y 24 de septiembre de 2003.

Nuestra presencia allí sirvió además para la firma del contrato para la instalación de software ICG en la cadena SONIACO, con más de 40 establecimientos de comida rápida en las localidades más representativas del país.



Ferias Internacionales

Inforpor 2003

Un año más, ICG participó con stand propio en la feria

Inforpor

INFORPOR 2003 realizada en Lisboa entre el 23 y el 26 de Octubre. En esta edición, fueron presentadas las últimas novedades en productos para el mercado portugués: nuevo ICGOrganizer4, Telecomanda4, FrontHotel4, nuevo FrontHost y el Registro de empleados con lectura de la huella dactilar.

Podemos decir que INFORPOR 2003 fué un éxito en número de visitantes y en el nivel de satisfacción mostrado al conocer nuestros productos.

SIMO TCI 2003

ICG estuvo presente, por 14ª vez consecutiva, en la feria internacional de Informática y Tele-



Comunicaciones SIMO TCI, celebrada en el Parque Ferial Juan Carlos I de Madrid, del 4 al 9 de Noviembre.

En esta edición, ICG presentó con gran éxito sus últimas novedades a más de 1500 profesionales del sector de la informática. Los productos ICG siguen manteniendo una posición de liderazgo en el mercado gracias a su creatividad, que se materializa en un diseño intuitivo y agradable al usuario, y un comportamiento fiable.

Cebit 2004

ICG estará presente con stand propio el próximo mes de Marzo en Cebit 2004, la feria de Informática y Telecomunicaciones más importante de Europa.

Este evento se celebrará entre el 18 y el 24 de Marzo del 2004 en la ciudad de Hannover (Alemania). La ubicación del stand ICG será Hall 001, Floor 7N, Stand número 8.

Además de consolidar su presencia en varios países europeos, el área internacional de ICG tiene como uno de sus principales objetivos para este año distribuir en el mercado alemán, sin duda, uno de los mercados más exigentes.



¿Los datos de su empresa están seguros?

1. **¿Dispone de conexión a internet?**
 - a. No tengo conexión.
 - b. Tengo conexión permanente a internet en todos los equipos de la red.
 - c. Tengo conexión sólo desde un ordenador.
 - d. Sólo comunico con internet muy poco tiempo al día.
 - e. Sólo conecto a internet para exportar o importar información.
2. **¿Cuál es su medio de conexión a Internet?**
 - a. Tengo un módem analógico o RDSI interno o externo (usb o serie).
 - b. Router RDSI o ADSL configurado por profesional cualificado.
 - c. Otro.
3. **¿Cuál es el Sistema operativo del Servidor de su empresa?**
 - a. Windows 98.
 - b. Windows NT, 2000 o 2003.
 - c. Windows XP.
4. **¿Cuál es el Sistema operativo de los terminales de la red?**
 - a. Windows 98.
 - b. Windows NT, 2000 o 2003.
 - c. Windows XP.
5. **¿Dispone de Antivirus?**
 - a. Tengo un antivirus siempre activo.
 - b. No tengo Antivirus.
 - c. No está actualizado.
 - d. No se si está actualizado.
 - e. Tengo antivirus actualizado diariamente en el servidor.
6. **¿Utiliza correo electrónico?**
 - a. Lo tiene sólo un terminal de la red y este terminal tiene antivirus actualizado diariamente.
 - b. Lo tiene sólo un terminal.
 - c. Lo tienen algunos terminales de la red.
 - d. Lo tienen todos los terminales.
 - e. No utilizamos correo electrónico.
7. **¿Dispone de Firewall?**
 - a. Tengo un firewall empresarial.
 - b. No se lo que es.
 - c. Tengo antivirus con firewall activado.
 - d. Tengo el firewall de windows XP activado para mis conexiones a internet con módem y para la red local.
8. **¿Navega por internet?**
 - a. Navega al menos un equipo de la empresa.
 - b. Ninguno puede navegar.
9. **Recursos compartidos**
 - a. La carpeta del servidor que tiene las bases de datos de ICG está compartida.
 - b. El servidor de bases de datos ICG no comparte ningún recurso.
 - c. Sólo algunos equipos tienen acceso al recurso compartido del servidor que tiene datos del software ICG.
10. **Datos redundantes si falla un disco duro**
 - a. Tengo mirror.
 - b. Tengo RAID5.
 - c. Tengo un servidor con discos SCSI.
 - d. No se si tengo estas tecnologías de protección contra fallos hardware.
11. **¿Realiza copias de seguridad?**
 - a. Tengo copias de seguridad diarias en una sola cinta.
 - b. Tengo copias de seguridad con 2 o más cintas.
 - c. Tengo copias de seguridad en el mismo disco duro.
 - d. Tengo copias de seguridad en el disco duro de otro equipo de la red.
 - e. No tengo copias de seguridad.
12. **¿Verifica y restaura las copias de seguridad?**
 - a. Nunca se ha hecho.
 - b. Se hace con las cintas que se archivan como históricos.
 - c. Se verifica que el contenido de las cintas se corresponde al menos a todas las bases de datos de ICG.
 - d. No sé como se verifica una copia de seguridad.
13. **¿Quién realiza las copias de seguridad?**
 - a. Existe un encargado que supervisa las copias de seguridad y sabe exactamente lo que tiene que copiarse.
 - b. No hay persona encargada.
 - c. Hay una persona que no sabe si se están haciendo correctamente las copias de todas las bases de datos de la empresa.
14. **Sobre la archivación histórica**
 - a. Si alguien hace errores y borra información durante 1 mes, existe una cinta histórica para poder recuperar la información que se ha borrado.
 - b. Archivamos cintas de cada semana para las últimas 4 semanas y 5 cintas por los últimos 5 meses y una cinta de archivo anual después del cierre contable.
15. **CD ROM, disquetes DVD, zip...**
 - a. Se utilizan disquetes para entregar documentación a los bancos.
 - b. Utilizamos CD ROM de terceros no profesionales.
 - c. Antes de utilizar cualquier CD ROM, DVD o disquete los comprobamos con un antivirus actualizado.



Una de las cosas que más preocupan a las empresas y organizaciones, es tener la certeza de que sus datos y sistemas informáticos están protegidos contra ataques del exterior. ICGNews ha confeccionado un test para diagnosticar la seguridad de su empresa.



Comprueba tus resultados en la página siguiente, suma la puntuación por cada respuesta y compárala con las gráficas de puntuación de la misma página



¿Quieres expresar alguna opinión sobre nuestra revista, algún acontecimiento de tu empresa o simplemente infomarnos de esas noticias que todos necesitamos saber...?

Envíanos un e-mail al equipo de ICGNews y daremos un lugar preferente en esta sección a todos los comentarios recibidos.

¡ **No** lo dudes, esperamos tus **opiniones** y **noticias!**

Mándanos tus escritos a:

icgnews@icg.es

¿Los datos de su empresa están seguros?

11.	a.	0
11.	b.	10
11.	c.	10
11.	d.	10
11.	e.	10
12.	a.	0
12.	b.	10
12.	c.	10
12.	d.	10
12.	e.	10
13.	a.	0
13.	b.	10
13.	c.	10
14.	a.	5
14.	b.	10
14.	c.	10
15.	a.	10
15.	b.	5
15.	c.	0
15.	d.	10
15.	e.	10
16.	a.	0
16.	b.	10
16.	c.	10
16.	d.	10
16.	e.	10
17.	a.	0
17.	b.	10
17.	c.	10
17.	d.	10
17.	e.	10
18.	a.	10
18.	b.	10
18.	c.	10
18.	d.	5
18.	e.	0
19.	a.	10
19.	b.	0
19.	c.	10
19.	d.	10
19.	e.	10
20.	a.	5
20.	b.	10
20.	c.	10
20.	d.	10
20.	e.	10
21.	a.	0
21.	b.	10
21.	c.	10
21.	d.	10
21.	e.	10
22.	a.	10
22.	b.	5
22.	c.	10
22.	d.	10
22.	e.	10
23.	a.	10
23.	b.	10
23.	c.	10
23.	d.	10
23.	e.	10
24.	a.	10
24.	b.	10
24.	c.	5
24.	d.	10
24.	e.	10
25.	a.	5
25.	b.	10
25.	c.	10
25.	d.	10
25.	e.	10

Entre 15 y 40 puntos...
Tienes pocas posibilidades de infección, aunque no te confíes, hay que estar siempre atento.

Entre 45 y 90 puntos...
Tu sistema es vulnerable, revisa periódicamente tus datos con antivirus actualizados.

Entre 95 y 120 puntos...
Tienes todos los números para llegar a tener un ordenador infectado por los virus.

Entre 125 y 150 puntos...
ATENCIÓN: Da gracias al cielo si no estás infectado ya, ¡llama a tu distribuidor de software YA!

La tienda ICG

Puedes hacer tu pedido de productos promocionales en el siguiente e-mail:

compras@icg.es



Polo manga larga
12'50€



Polo manga corta
7'65€



Chaleco sport
12'46€



Anorak Polar
28'80€

Viste a tu personal u obsequia a tus clientes con productos ICG.

¡Precios subvencionados!

compras@icg.es

TouchPC2

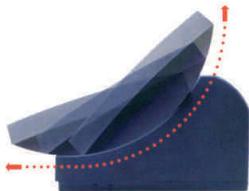
El Terminal Punto de Venta con Pantalla Táctil

Terminal táctil compacto de altas prestaciones pensado para absorber las situaciones más exigentes de carga de trabajo en el punto de venta.

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.



PVP Recomendado
1.595€ + IVA



Ajuste de ángulo



Lector Huella Digital



Lector de Tarjetas



Visor de Atención al Cliente

Características:

- Robusto.
- Hermético.
- Potente.
- Versátil y Elegante.
- Fácil de usar.

Accesorios opcionales: (no incluidos en el precio)

- Visor posterior de Cliente.
- Unidad Lectora CD ROM.
- Floppy Externo USB.
- Lector de tarjetas de Banda Magnética.
- Teclado inalámbrico.
- Sistema Operativo.
- Soporte mural para instalación vertical en pared.

Periféricos más frecuentes:

- Impresoras.
- Cajones portamonedas.
- Lectores de códigos de barras.
- Tarjetas PCMCIA WLAN (inalámbricas).
- Tarjetas BlueTooth.
- Lectores de huella digital.
- Visores de atención al cliente con mástil.
- Balanzas.
- Módems.

Dimensiones y peso:

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