

ICCG News

Revista técnica especializada

Año 2004

Número 3

Restaurante Lovers de Lleida

Novedades

Nuevo sistema de cobro electrónico

Instalaciones
La solución escogida por las discotecas más famosas de España

Actualidad

Los Cuantos, el cambio del bit a los estados cuánticos



Editorial

Apreciado lector,

Después de dieciocho años en el mundo de la fabricación de programas informáticos, en ICG hemos vivido y soportado todos los cambios a nuevas tecnologías.

Quién no recuerda las dificultades que existían por aquel entonces con los sistemas propietarios. Pero el mundo tecnológico de la innovación avanzaba sin parar presentando nuevos productos de desarrollo que permitieran mecanizar y organizar las funciones más complejas que se realizaban en la industria y el comercio.

El gran suceso revolucionario, tecnológicamente hablando, se produjo en el momento en que Microsoft lanzó al mercado el primer Windows estándar. Entonces, ICG comenzó a investigar todo un proyecto de futuro inexistente hasta la fecha, desarrollar un software visual, amigable y sencillo para el usuario, de forma que el binomio hombre-máquina fuera la prolongación de un sistema fácil de usar. Fuimos la primera compañía en el mundo en realizar y presentar un programa informático táctil y gráfico para la hostelería y el comercio, siendo un referente para las generaciones de desarrolladores del pasado y del presente. En la actualidad nuestro software se está comercializando en 24 países y está traducido a 10 idiomas.

Después de tantos años, sentimos la ilusión del primer día manteniendo nuestros pilares básicos para el desarrollo del software: creatividad, investigación y conocimiento del mercado.

Andrés Pi Pocurull
Presidente del Grupo ICG

Sumario

| | |
|--|----|
| Editorial | 2 |
| Sr. Andrés Pi | |
| ICG con el deporte | 3 |
| Baloncesto | |
| Tenis: Trofeo Albert Costa | |
| Opinión | 6 |
| Santiago Bonet | |
| Novedades | 8 |
| Sistema de comunicaciones | |
| ICG Remote | |
| Instalaciones | 10 |
| Nuevo sistema de cobro electrónico ICG. | |
| Cobro de tarjetas desde soluciones móviles | |
| Instalaciones | 12 |
| ICGSoftware, la solución escogida por las discotecas más famosas de España | |
| Trotamundos | 14 |
| ICG software en: | |
| - Australia | |
| - Países escandinavos | |
| Noticias del Canal | 16 |
| Convención Masters Providers | |
| Nuevos Productos | 17 |
| El aprovisionamiento en las cadenas de establecimientos | |
| Actualidad | 18 |
| Los Cuantos | |
| Rincón del Lector | 19 |



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

Diseño gráfico y maquetación:
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.

ICG

con el

deporte

ICG software colabora desde hace tiempo con el mundo del deporte, ya sea patrocinando eventos deportivos o sponsorizando a equipos

El equipo cadete femenino, Ricomack, con la primera plantilla y el director general de ICG, Andreu Pi



Baloncesto

ICG y la empresa perteneciente al grupo, Ricomack, llevan colaborando con el Lleida Bàsquet desde que éste alcanzó la máxima categoría del baloncesto español en 2001

Actualmente, **ICG** sponsoriza al equipo cadete masculino de categoría provincial que participa en una Liga cerrada y cuya filosofía es formar jugadores que dentro de unos años puedan servir para nutrir al primer equipo. Por su parte, **Ricomack** patrocina al equipo cadete femenino que juega en la categoría Preferente A, siendo hoy en día la referencia de los otros cuatro conjuntos de féminas con los que cuenta el club.

Ésta es, además, una temporada importante para el **Lleida Bàsquet**, cuyo primer equipo ha pasado a denominarse **Plus Pujol** tras cinco temporadas siendo conocido como Caprabo. El equipo que entrena el técnico croata Alexander "Asa" Petrovic tiene como principal objetivo esta temporada conseguir la permanencia, aunque, eso sí, sin pasar los apuros de la pasada. Para ello, la plantilla se ha renovado de forma significativa con los fichajes de los argentinos Gianella, Gaby

Fernández y Dentís, y el alero madrileño Yáñez.

De esta forma, la plantilla del Lleida Bàsquet para la temporada 2004-05 queda constituida por los bases Jaume Comas y Nico Gianella; los escoltas Alberto Angulo y Roger Esteller; los aleros Nacho Yáñez y Sergio Ramos; y los pívots Derrick Alston, Aaron J. Bramlett, Gaby Fernández, Berni Tamames y Ezequiel Dentís. Además, el club le dará ficha hasta que se recupere Ramos a su joven promesa Salva Arco, que luego irá cedido a un equipo de la LEB. Por otra parte, el club ha tenido este verano la alegría de contar con dos olímpicos: Comas (España) y Fernández (Argentina).

El club confía no pasar este año los apuros de la pasada temporada para lograr la permanencia

Tenis

ICG Software patrocina el IV Trofeo Albert Costa, donde se dan cita las mejores jóvenes raquetas a nivel nacional



Uno de los característicos gestos de alegría de Albert tras conseguir un punto

El tenista leridano, Albert Costa, besando la copa que le acredita como ganador de Roland Garros en el año 2002



En el Trofeo se dieron citas las mejores raquetas estatales

IV Trofeo Albert Costa

Las pistas del Club Tennis Urgell acogieron entre los días 3 y 6 del pasado mes de abril la decimoquinta edición del torneo de Semana Santa, **IV Trofeo Albert Costa**, en el que se dieron cita algunos de los mejores jugadores españoles menores de 13 años, tanto en categoría masculina como femenina. El torneo ha contado este año con el patrocinio de **ICG Software**, cuyo gerente Àngel Madrona destacó que la intención de la firma es “seguir apostando por este evento deportivo y que sea un referente a escala nacional”.



Albert Costa, junto con los finalistas del Trofeo

En la presentación oficial, en la que estuvo presente Josep Ferrer Peris, presidente de la Federación Catalana de Tennis y el delegado territorial Joan Ignasi García, se habló de la importancia y del nivel de este torneo, que debe competir con el trofeo del Nike Tour, que se celebra en las mismas fechas. El presidente del Club Tennis Urgell, Josep Àngel Comes, destacó, por su parte, que “hemos podido incrementar el presupuesto y el club está dispuesto a hacer un esfuerzo para potenciar este torneo, que ya está en el nivel de los mejores de España en esta categoría, gracias a la aportación de un espónsor tan importante como la empresa leridana de informática ICG”.



El torneo ya está en el nivel de los mejores de España en esta categoría sub-13

Por lo que respecta a la competición, el tenis leridano se quedó a las puertas del título en categoría femenina, después de que la jugadora del CT Urgell, Andrea Carrera, cayera en la final ante la andaluza Lucía Cervera por 6-0 y 6-1. Cabe destacar que la prometedora tenista leridana no partía como una de las favoritas y protagonizó un excelente torneo en el que sólo la jugadora cabeza de serie número uno pudo doblegarla.

En categoría masculina hubo duelo madrileño en la final, decantándose el título para Roberto Ortega, cabeza de serie número uno, quien venció a Ignacio Morente por 7-6 y 6-3. Al finalizar el encuentro el tenista leridano Albert Costa, que quiso estar presente en las finales del torneo que lleva su nombre, se mostró impresionado por el nivel de juego que vio en los jóvenes tenistas. "Hacía tiempo que no veía un partido entre jugadores de estas edades y la verdad es que me he quedado sorprendido de su gran nivel de juego", admitió Costa, campeón de Roland Garros en 2002. El propio Costa fue el encargado de entregar los trofeos a los dos ganadores y los finalistas en cada categoría.



Palmarés A. Costa

Nombre: Albert Costa Casals

Fecha y lugar de nacimiento: 25/6/1975 (Lleida)

Debut Profesional: 1994

Sus 12 Títulos

- 2002:** Roland Garros
- 1999:** Estoril, Gstaad, Kitzbühel
- 1998:** Hamburgo, Kitzbühel
- 1997:** Barcelona, Marbella
- 1996:** Gstaad, San Marino, Bournemouth
- 1994:** Kitzbühel

Copa Davis

- 2000:** Gana formando parte del equipo español la Copa Davis por primera vez para España

Juegos Olímpicos

- 2000:** Se adjudica la medalla de bronce en los Juegos Olímpicos de Sydney haciendo pareja de dobles con Alex Corretja

Masters

- Participa en las ediciones de 1998 y 2002

Motivos reales del bajo nivel de implantación de las TIC en las PYMES



Santiago Bonet

Licenciado en Informática de Sistemas por la Facultad de Informática de la Universidad Politécnica de Valencia.

Actualmente es Responsable del Departamento de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de AIMME-INSTITUTO TECNOLÓGICO METALMECÁNICO.

Desde 1991 ha desarrollado en AIMME múltiples proyectos relacionados con las TIC aplicadas al sector de la industria del metal, con especial dedicación a promover el uso del Comercio y Negocio Electrónico entre las empresas mediante la coordinación de proyectos en red de transferencia de tecnología con otros centros tecnológicos de otros sectores y zonas geográficas, y con otras asociaciones empresariales, destacando los proyectos:

- T3PYME (12 centros tecnológicos)
- REDCNL (22 centros tecnológicos)
- PORTAL COMERCIAL DEL METAL - INFOMETAL.COM (8 asociaciones empresariales)

Ha participado como ponente en más de 35 congresos y jornadas técnicas, en Valencia, Madrid y Barcelona, de cara a exponer los resultados alcanzados mediante dichos proyectos.

Según la mayoría de estudios recientes cerca del 75% de las empresas de este país ya están conectadas a Internet. Paradójicamente, destaca el bajo nivel de inversión en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) que hacen que ocupemos el puesto 14 en implantación de Internet a nivel europeo y el 29 a nivel mundial, según la clasificación de TIC que elabora anualmente la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

Por su parte, el Instituto Tecnológico Metalmeccánico (AIMME) ha llevado a cabo en los últimos 8 años un total de 10 proyectos de I+D+i en el ámbito de las TIC conjuntamente con grupos de Pymes innovadoras del sector del metal de la Comunidad Valenciana:

cnl.aimme.es

www.infometal.com

Con estas experiencias en investigación social, AIMME ha obtenido datos empíricos mediante encuestas, entrevistas con empresas y mediante la observación diaria de la evolución que realizan los recursos humanos en el uso de las TIC, que dan respuesta a los motivos reales del bajo nivel de implantación de las TIC en las Pymes.

Dichos motivos, se pueden sintetizar en una tabla donde se recogen las fases por las que pasa la empresa al implantar Internet en sus procesos, el agente o persona que debe provocar el cambio en la empresa, los problemas detectados y alguna posible solución de sentido común:

“Cerca del 75% de las empresas de este país ya están conectadas a Internet”

Proceso evolutivo de Internet en la PYME

| Fases | Agentes del cambio | Problemas detectados | Soluciones |
|---|--|--|--|
| FASE 1. Descubrimiento de Internet OBJETIVO: Obtener beneficios de la información presente en Internet. REQUISITO: En la empresa debe haber una persona que lidere la incorporación de las TIC. | | | |
| | Informático / Técnico | Desconocimiento de los sitios web útiles para cada Departamento | Formación personalizada a cada persona de la empresa |
| | Directivos y mandos intermedios | Desconocimiento de los sitios web útiles para la empresa | Formación personalizada a los directivos y mandos intermedios |
| FASE 2. Introducción de Internet en sus procesos internos (eBusiness) OBJETIVO: Obtener beneficios por digitalizar la empresa para gestionar mejor toda la información que maneja, de una manera eficiente, segura y desde distintos lugares. REQUISITO: La empresa debe ver claros donde están los retornos de inversión. | | | |
| INTRANET: Con empleados y socios | Informático / Técnico | Sin formación en gestión del cambio: Han de incentivar a diario el cambio en la pyme | Formación en último curso de TODAS las facultades universitarias de todas las carreras |
| | Subcontratación TIC- Empresas de informática | Priorizan vender sus productos/servicios en lugar de asegurar el retorno de inversión | Buscar asesoría imparcial |
| | Marketing / Ventas | Pasividad: lo ven como amenaza por retribución por objetivos | Incentivar el uso del Marketing por Internet para tener una retribución mayor |
| | Directivos y mandos intermedios | Priorizan otras actividades (ERP, Calidad, Medio ambiente, Marketing tradicional, etc.). Desconocen las ventajas del teletrabajo | Priorizar la implantación de las TIC en todos los procesos. Suministrar un portátil y conexión de banda ancha desde el domicilio |
| | TODA la plantilla | Resistencia al cambio | Motivar el uso de las TIC: Mostrar la utilidad para cada persona |
| FASE 3. Introducción de Internet en sus procesos externos (portales) OBJETIVO: Obtener beneficios por relacionarse con otras empresas mediante Internet. REQUISITO: La empresa debe experimentar nuevas formas de colaboracionismo. | | | |
| EXTRANET: Con proveedores y clientes actuales | Informáticos / Técnicos de la empresa y de los clientes y proveedores actuales | Diferentes niveles de uso de las TIC en el resto de clientes y proveedores actuales | Acelerar el paso de clientes y proveedores actuales por las Fases 1 y 2 |
| INTERNET: Con proveedores y clientes nuevos | Asociación empresarial / Centro tecnológico | Falta alguno de los agentes del cambio de la asociación (Fase 1). Baja prioridad en potenciar la continuidad de las experiencias realizadas. | Imitar o colaborar con otras asociaciones que estén teniendo éxito demostrado |

Nuevo sistema de comunicaciones ICGRemote

Adiós a las comunicaciones por FTP y a las instalaciones on-line por Terminal Server

ICG ha desarrollado un novedoso sistema de comunicaciones con tecnología Webservice que permite disponer de la información a tiempo real trabajando en local y sin necesidad de estar conectado On-Line sobre la base de datos central.

Hasta ahora, la tecnología existente nos ofrecía dos opciones, trabajar en remoto y traspasar información mediante tareas programadas o manuales (**ICGConnect**, **FrontHost**), o bien trabajar a tiempo real sobre la base de datos central mediante Terminal Server. Ambas opciones nos aportaban diferentes ventajas pero también importantes inconvenientes. El nuevo sistema de comunicaciones **ICGRemote** reúne las ventajas

de las dos opciones anteriores y solventa sus inconvenientes.

En la primera opción, no disponemos de la información en tiempo real y además, es dificultoso secuenciar correctamente los traspasos de

información pudiendo actualizar datos no deseados. Además, no se puede garantizar nunca que la información se encuentra actualizada en todos los equipos del sistema (los últimos artículos creados, las últimas modificaciones de precios ...) ya que aunque nos conste su envío, no podemos asegurar si estos datos se han insertado en su destino.

Otro inconveniente de esta opción es que al estar basada en conexiones puntuales con

carga y descarga física de ficheros, necesita de un seguimiento diario para comprobar que los envíos se han ejecutado correctamente y obliga a reejecutar manualmente todas las comunicaciones incompletas por causas que pueden ser diversas (caída de la línea telefónica, malfuncionamiento del módem o router, caída del servidor ISP que alberga el sitio FTP,...) por lo que en algunos casos el diagnóstico del mal funcionamiento en las comunicaciones puede ser muy costoso.

En la segunda opción, evitamos la gestión de las comunicaciones y además disponemos de la información en tiempo real pero nos encontramos con un importante hándicap: una caída de la línea (ADSL, RDSI,...) deja totalmente parada la instalación. Aunque existen sistemas de desconexión para permitir trabajar durante la caída de la línea, éstos requieren de segundas instalaciones en local que se deben configurar y mantener sus comunicaciones por lo cual acabamos realizando una doble instalación con los dos sistemas.

En cuanto a la administración del sistema, en el caso de una instalación en remoto, es muy costosa tanto la implantación como las posteriores modificaciones en la configuración o incluso las actualizaciones, ya que todas las tareas se deben realizar *in situ* en cada uno de los lugares. En una instalación en tiempo real sobre Terminal Server no tenemos que desplazarnos pero tenemos otro problema: todos los usuarios están

“El producto reúne las ventajas de las opciones anteriores y solventa sus inconvenientes”

trabajando sobre la misma base de datos y es inevitable que se visualice determinada información no deseada. Por ejemplo, es común que cada usuario desee visualizar tan solo una parte de los clientes, artículos, etc en su puesto de trabajo.

El nuevo sistema de comunicaciones **ICGRemote**, permite personalizar la configuración y segmentar la información escogiendo que datos deben existir en cada lugar, todo ello gestionado de forma centralizada y sin necesidad de desplazarse.

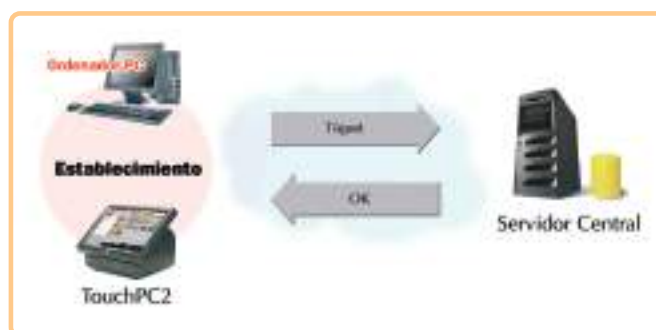
| | Ventajas | Inconvenientes |
|--|---|---|
| Trabajo en Tiempo Real (Terminal Server) | <ul style="list-style-type: none"> • Puesta en marcha de los equipos remotos inmediata • Información en tiempo real • Cualquier cambio de artículos, precios... se aplica inmediatamente en los equipos remotos • No hay que supervisar ni controlar las comunicaciones | <ul style="list-style-type: none"> • Si cae el servidor o la línea telefónica, los equipos remotos no pueden trabajar • Es más difícil garantizar la privacidad de los datos: todos los usuarios acceden a la misma base de datos |
| Trabajo con Comunicaciones Remotas Diferidas (FrontHost e ICGConnect) | <ul style="list-style-type: none"> • Si cae el servidor o la línea telefónica, los equipos remotos continúan trabajando • Los equipos pueden tener diferentes configuraciones, ya que se configuran en local | <ul style="list-style-type: none"> • No se dispone de información en tiempo real • Puesta en marcha costosa de los equipos remotos • Dificil sincronización de los flujos de información (stocks, tesorería...) • Dificultad para configurar y administrar los equipos remotos • Hay que supervisar diariamente que las comunicaciones funcionan • Si hay muchos equipos remotos, los tiempos de importación son elevados • No existe la seguridad que los cambios de artículos, precios... son recibidos en los equipos remotos |
| Nuevo Sistema de Comunicaciones ICGRemote | <ul style="list-style-type: none"> • Si cae el servidor o la línea telefónica, los equipos continúan trabajando • Información en tiempo real • No es necesario configurar ni gestionar aplicaciones para la gestión de envío y recepción de ficheros (ICGConnect, FrontHost) • Administración del sistema centralizada (configuración de equipos remotos y usuarios, vistas de la base de datos...) | <ul style="list-style-type: none"> • Ninguno |

Con el nuevo sistema de comunicaciones **ICGRemote**, al realizar un tiquet en un establecimiento, éste se inserta en ese mismo momento en la base de datos central gracias a un servicio que incorpora el propio Front del establecimiento, el cual sin afectar al rendimiento de la propia aplicación (el servicio se ejecuta en segundo plano) accede al servicio central para que éste inserte los registros en la base de datos. Si por cualquier causa, no disponemos de la línea en ese momento, no ocurre absolutamente nada ya que en cuanto se vuelva a disponer de línea se enviarán los registros acumulados hasta ese momento.

Este novedoso sistema permite además gestionar correctamente la actualización de datos entre los diferentes puestos de trabajo (artículos, clientes, empleados, proveedores,...) ya que las actualizaciones por altas o modificaciones se efectúan también en tiempo real.

Otro aspecto importante que aporta este sistema es la gestión centralizada de algunos datos como por ejemplo la fidelización de clientes. Al identificar un cliente obtenemos

puntos, ofertas, regalos,... consultando a tiempo real sobre la base de datos central. Otro ejemplo de consulta en tiempo real es la típica consulta de stocks desde cualquier establecimiento visualizando los stocks existentes en el resto de los almacenes. Otros casos de consulta en tiempo real son el tratamiento de los cobros pendientes, los vales devolución, etc... imposibles de gestionar de forma fiable con un sistema de comunicaciones con envío y recepción de ficheros.



Nuevo sistema de cobro electrónico ICG

ICG ha desarrollado un nuevo módulo de cobro electrónico de tarjetas de crédito que rompe con el escenario actual, en el cual sólo encontramos datáfonos o sistemas TEF centralizados en grandes superficies

Este nuevo módulo ha sido homologado por la central autorizadora SERVIRED y es accesible para cualquier negocio sea cual sea su tamaño, ya que no conlleva más costes fijos que disponer de una línea ADSL.

Escenario actual

Datáfono

Inconvenientes:

- Errores en la introducción de la cantidad
- Descuadres en los arqueos por no modificar la forma de pago del documento al haber sido rechazada la tarjeta
- Excesivo tiempo de espera

TEF Centralizado

Inconvenientes:

- Es necesario contratar una línea X25 con un canal para cada entidad financiera
- Es necesario mantener un servidor TEF
- Costes muy elevados y accesible tan solo para grandes superficies o cadenas



Principales ventajas del nuevo **Sistema de Cobro Electrónico ICG**:

- **SIN COSTES FIJOS:** No es necesario contratar líneas X25, servidores TEF,...
- **SIN ERRORES:** El usuario no tiene que teclear el importe de la venta en un datáfono ni cambiar la forma de pago del documento cuando no se ha aceptado la transacción
- **SIN ESPERAS:** La respuesta se recibe en 1 o 2 segundos

La lectura de las tarjetas puede realizarse con el propio lector que incorpora el TouchPC2

Cobro de tarjetas desde Soluciones Móviles



El nuevo sistema de **cobro electrónico ICG** no solamente puede ser utilizado en los puntos de venta sino que se ha tenido en cuenta también que pueda ser empleado con las soluciones móviles **Telecomanda4** (para la Hostelería) y **Autoventa** (para la Distribución).

La utilización de este sistema con **Telecomanda4**, permite que el cliente nunca pierda de vista su tarjeta de crédito evitando que pueda ser copiada y posteriormente utilizada sin su consentimiento.

La solución para **Telecomanda4** está compuesta por un terminal táctil (PDA), una impresora móvil con lector de banda magnética suspendida del cinturón y el programa **Telecomanda4**. Cuando el cliente pide la cuenta al camarero, éste puede imprimirla directamente desde su equipo móvil. Si, además, el cliente quiere pagar con tarjeta, el camarero puede realizar la transacción sin necesidad de moverse de donde está en ese momento pasando la tarjeta por el lector de banda magnética integrado en la impresora móvil y, en pocos segundos, el comprobante de la transacción aparece en la impresora móvil.

La transacción se realiza en un entorno de máxima seguridad, ya que en el terminal de mano se instala un módulo de cifrado por software, y los datos de la transacción "viajan" encriptados al centro autorizador Servired a través de una línea ADSL. La integración de todo el sistema utiliza las nuevas tecnologías de comunicación sin cables: la impresora y el terminal de mano se comunican a través de Bluetooth, y el terminal de mano con el router ADSL a través de WLAN (Wi-Fi).



También es posible utilizar el Módulo de **Cobro Electrónico ICG** desde la solución móvil **Autoventa**, utilizada por empresas de distribución para la autoventa y la preventa. En este caso, la solución está compuesta por un terminal táctil (PDA), una impresora móvil con lector de banda magnética suspendida del cinturón y el programa **Autoventa**. El comercial puede cobrar al cliente con tarjeta *in situ* y en el mismo momento.

En este caso, los datos de la transacción "viajan" encriptados al centro autorizador Servired a través de GSM-GPRS.



“El cliente no pierde de vista nunca su tarjeta”

ICG Software, **la solución escogida** *por las discotecas* **más famosas** *de España*



España ha sido históricamente un país con una extensa oferta de ocio de noche. Nuestro clima y nuestra cultura tienen buena parte de culpa de este hecho. Tan solo es necesario nombrar Space o Pachá y seguro que todos sabremos de qué estamos hablando.

Como no podía ser de otra forma, **ICG** un fabricante español, es quien domina este mercado teniendo informatizadas las discotecas más emblemáticas del país. Por citar sólo algunos ejemplos, Space, El Divino, Paradise, Quartier, Razzmatazz, Elephant, Pachá, Joy Slava son varios de estos templos nocturnos que han confiado en la solución para discotecas **ICG** para la gestión y control de sus negocios.

La gestión de una discoteca es, al mismo tiempo, un mundo apasionante y complejo. Existen muchos factores que hacen que este tipo de negocio sea diferente al resto y, por lo tanto, tenga unas necesidades en su gestión diferentes. En primer lugar, la noche tiene una idiosincrasia especial tanto por el personal como por la clientela.

Las discotecas más famosas del país trabajan con la solución ICG

Para conseguir una buena gestión de discoteca, es necesario controlar y supervisar muchos puntos de trabajo diferentes como la taquilla, las barras, los privées, el guardarropía, las tiendas de merchandising, los pubs, los restaurantes, etc. Cada uno de estos puntos de trabajo tienen numerosos aspectos a tener en cuenta que la solución integral para discotecas de ICG contempla.

La gestión de taquillas es mucho más que una venta directa de tiquets. La persona que accede a una discoteca puede tener muy diferentes perfiles: haber comprado la entrada en preventa, ser un turista en viaje por agencia (flyer), disponer de tarjeta VIP, ir referenciado por algún relaciones públicas, etc. Cada uno de estos casos se trata de diferente forma en taquilla y generan una información detallada que después se supervisará junto con otros parámetros como, por ejemplo, su consumo en barras, privées, etc.



La discoteca Space, referencia en la noche ibicenca y una de las instalaciones más emblemáticas para ICG

Las barras de una discoteca mantienen un ritmo de trabajo muy intenso durante unas determinadas horas, por lo que es necesario que el sistema de TPV's en barra sea muy fiable y seguro, además de tener una arquitectura que permita trabajar con varios terminales en red asegurando un alto rendimiento. El arqueo de las cajas una vez finalizada cada sesión se puede realizar *in situ* o *a posteriori* mediante una consola donde visualizamos desde la oficina los datos necesarios para realizar cada uno de los arqueos.

Un aspecto importante es la reposición de las barras. La **solución ICG** permite reponer las barras en función del consumo realizado de forma inducida por el sistema por lo que el proceso de reposición se optimiza además de ofrecer un nivel de control sobre los productos imprescindible para cualquier propietario.

La información (clientes, saldos de tarjetas, consumiciones...) está a disposición de todos los terminales a tiempo real compartiendo datos consolidados y trabajando de forma continua y sin interrupciones

Para que la reposición se ajuste a la necesidad real, los puntos de venta contemplan todas las combinaciones posibles de bebidas sin necesidad de haber creado previamente tales combinados.

Todos los departamentos de la discoteca funcionan sobre una única plataforma que permite que los sistemas de fidelización de clientes, necesidades de aprovisionamiento, control de stocks, etc. se puedan gestionar centralizadamente de forma separada o consolidada.

Características de la solución integral ICG para discotecas:

- Sistema táctil, intuitivo y fácil de utilizar en barras
- Control de presencia en todos los puntos
- Gestión de taquillas (preventa, tarjetas VIP, prepago, fidelización,..)
- Control de los distintos tipos de consumiciones, guardarropía, invitaciones,...
- Gestión de stocks
- Reposición automatizada de barras
- Gestión de compras
- Administración
- Finanzas y contabilidad
- Estadística analítica y cubos dinámicos personalizables por el usuario



Control de taquilla y barra con soluciones ICG en la discoteca al aire libre WaiKiki en Agramunt (Lleida)

ICG Software en Australia

Australia está situada en el hemisferio sur, al sudeste de Asia, ocupando su territorio todo un continente. Tiene una población de 19.700.000 habitantes siendo las principales ciudades Sydney con 4.195.000, Melbourne 3.526.000 y Brisbane 1.538.000. La actividad económica del país está concentrada esencialmente en la costa oriental y está fuertemente terciarizada. El sector servicios representa un 75% del PIB total y un 71.3% del empleo siendo la distribución y comercio y el cada vez más pujante sector turístico sus principales ejes.

La historia de ICG en este país comenzó hace 3 años con la fundación de la compañía ICG Pacific en Sydney. Durante estos años, la marca se ha extendido a lo largo y ancho de toda la geografía australiana. Actualmente, ICG Software, cuenta con una red de distribuidores en las principales ciudades de este país y un gran número de instalaciones que nos acreditan como uno de los softwares con más presencia.

El pasado mes de mayo tuvo lugar la visita anual de ICG a la Delegación. En la visita, se realizó una convención de distribuidores, que se dividió en dos partes: en la primera se realizó una presentación comercial de todas las novedades en FrontRest, FrontRetail e ICGManager así como ICGOrganizer y PocketManager, y en la segunda, se llevó a cabo un intenso y esmerado plan de formación tanto al personal de ICG Pacific como a los distribuidores más representativos de las ciudades de Sydney, Melbourne y Brisbane. La convención tuvo lugar en las nuevas oficinas que ICG Pacific posee en el centro de negocios de Sydney, concretamente en la Calle York Street. Con esta convención se cumplió con el objetivo prioritario de la visita de transmitir todo el know-how sobre el software ICG a nuestros distribuidores en Australia. Nuestra visita propició también la firma de un acuerdo para la informatización de una cadena de cafés con presencia en todo el territorio australiano y malasio. La cadena está compuesta por más de 300 establecimientos entre ambos mercados, y la

Gracias a la versatilidad de las soluciones ICG y a las adaptaciones realizadas con el fin de homologar el software a las exigencias requeridas, hemos conseguido la "customización" de los programas para el mercado australiano

informatización de todos ellos debe realizarse en el plazo máximo de un año. El sistema de tarjetas de fidelización y la reposición automática de stock en el punto de venta así como la posibilidad de conciliar la información recibida de los diferentes puntos de venta en la central a través de ICGManager, fueron determinantes en la toma de decisión por parte de este cliente para su adquisición.



Una de las instalaciones está ubicada en Brisbane, complejo con tres ambientes gestionado mediante treinta FrontRest, un FronRetail y cinco licencias de ICGManager



ICG Software en los mercados escandinavos



De acuerdo con el informe de Desarrollo Humano que publica anualmente las Naciones Unidas, los países nórdicos tienen, por encima del resto, los mejores estándares de vida. El famoso Estado de Bienestar en estos países continúa siendo eficiente y provee a los ciudadanos de una salud de primera clase, educación y otros beneficios del sistema que son financiados a través de sus impuestos. Tienen una de las mejores medias de esperanza de vida (78,5 años) así como una alta renta per cápita que, junto al alto grado de redistribución de la riqueza, acredita a estos países como sociedades totalmente igualitarias. Cuando hablamos de construir una sociedad próspera, los países nórdicos juegan un papel modelo para las naciones desarrolladas y las que están en vías de desarrollo.

A la izquierda Oyoy Restaurang, establecimiento sueco de comida japonesa con seis licencias de FrontRest. A la derecha Greken Pa Hornet en Estocolmo donde sirven comida griega desde dos FrontRest.



Cuando **ICG** comenzó su expansión internacional, Suecia fue uno de los primeros países en apreciar la capacidad de nuestros programas. Desde el primer momento se llevó a cabo un proceso progresivo de implementación del **software ICG**, siendo el sueco uno de los primeros idiomas en los que se tradujo nuestras aplicaciones, después del portugués y del inglés. En este país la información para las empresas es fundamental no tan sólo para la toma de decisiones, sino también por el requerimiento del Estado de la presentación periódica de reportes precisos. El **software ICG** ha cumplido con creces este requisito sin olvidar una de las características más destacadas por nuestros clientes con respecto a nuestros programas "friendly use".

La presencia de ICG no se reduce a la capital sueca sino que se extiende a las principales ciudades de esta península. El número censado de restaurantes en todo el país es de unos 2500. Aproximadamente el 15 por ciento de los mismos trabajan con software ICG



Discoteca Moon en Oslo (Noruega). Con capacidad para 1000 clientes, son usuarios de ocho FrontRest y un Telecomanda. Son famosos por traer a los DJ's más populares del país



Noruega, uno de los puntales de los países nórdicos, ha sido nuestro segundo mercado dentro de la región escandinava. El proceso de penetración en el mercado noruego ha sido muy similar al realizado en otros mercados. Tras la traducción del software al noruego, se desarrolló conjuntamente con un partner local un completo plan de marketing para presentar los programas **ICG** en el país, combinado con extensos cursos de formación tanto técnicos como comerciales al equipo humano que compone la empresa local en Noruega. La recompensa a todo este esfuerzo inicial no ha tardado en llegar: pocos meses después, son varias las instalaciones realizadas en Restaurantes y Night Clubs, lo que presagia un futuro notablemente esperanzador.

Convención de Masters Providers ICG



Diferentes instantáneas del acontecimiento celebrado en el complejo "Les Marines" de Gavà



El pasado 14 de junio se celebró la convención de **Master Providers ICG**. El evento tuvo lugar en el conocido complejo "Les Marines" de la población de Gavà, en la zona con más auge en este momento de toda la costa barcelonesa.

Los **Master Providers ICG** son una selecta parte del canal de distribución ICG, con un nivel de compromiso y relación que les hace acreedores de esta acreditación. Disponen de varios técnicos certificados por ICG y una gran vinculación a la marca que aseguran un alto grado de conocimientos de las soluciones ICG

para su implementación y mantenimiento.

La convención estuvo dividida en dos partes: por la mañana, y tras un *coffee* de bienvenida se realizó una mesa de trabajo sobre aspectos directamente relacionados con el proyecto Master Provider en la que los asistentes pudieron aportar ideas y opiniones ante todos sus compañeros. Un aspecto importante de la convención fue el intercambio de impresiones y el estrechamiento de relaciones entre los diferentes **Master Providers ICG**.

Al mediodía se sirvió un almuerzo en una preciosa terraza del complejo durante el cual los asistentes pudieron seguir intercambiando ideas.

La segunda parte de la convención estuvo basada en dar a conocer las novedades que ICG ha estado desarrollando en estos últimos meses como son:

- Un sistema de cobro electrónico de tarjetas de crédito para los puntos de venta de comercio y de hostelería y para las soluciones móviles en hostelería y distribución.
- El nuevo sistema de comunicaciones ICGRemote. La solución integral para cadenas de establecimientos.

"Los Master Providers son una selecta parte del canal de distribución ICG"

¿Cómo resolver el aprovisionamiento en las cadenas de establecimientos? (Parte I)

Para cualquier cadena de establecimientos, una de sus preocupaciones es gestionar correctamente los procesos de interacción entre la central y los establecimientos. Para ello, es indispensable disponer de un sistema que gestione todos los procesos evitando duplicidades en el trabajo y optimizando los recursos para obtener el máximo rendimiento con la mínima estructura.

Cualquier cadena que pretenda realizar un plan de expansión, debe disponer de una solución que le permita crecer favoreciéndose de las economías de escala. Es decir, no por abrir más establecimientos tiene que crecer en la central de forma proporcional.

La solución integral **ICG** para cadenas de establecimientos se basa en tres principios básicos:

- Gestión solvente de todos los departamentos para la optimización de los recursos de la empresa.
- Interacción central-establecimientos para la agilización todos los procesos.
- Sistema de información potente y ágil para la toma de decisiones correctas.

Una perfecta interacción entre los establecimientos y la central. Evita cualquier duplicidad en los procesos de la cadena. Algunos ejemplos:

- El pedido de compra que efectúa un establecimiento se inserta en la central como pedido de venta.
- Al recibirse las compras en el establecimiento, la entrada del correspondiente albarán de compra se realiza simplemente indicando el número de albarán de venta emitido por la central.

En función del modelo de relación entre la central y los establecimientos, nos podemos encontrar con dos formas de abastecer los establecimientos:

1. Los establecimientos realizan pedidos a la central.

Los pedidos se realizan en cada uno de los establecimientos (manualmente, por reposición de ventas o por reposición de stocks mínimos) y entran en la central como pedidos de venta.

2. La central abastece directamente a los establecimientos.

El sistema permite generar automáticamente las reposiciones en base a:

- Reposición de las ventas realizadas en un rango de fechas.
- Reposición de stocks mínimos.
- Reposición por categoría. Cuando el artículo vendido está descatalogado o no disponible en stock, se repone otro artículo de precio y características similares.
- Por programación diaria. Se define para cada establecimiento qué artículos hay que abastecer cada día de la semana (lunes, martes,...).

Una vez confirmados los pedidos, el sistema los sirve de forma automatizada en función de la disponibilidad del stock y del riesgo activo del cliente. Tras la creación de los albaranes, se gestiona la expedición realizando el packing, con terminales de mano inalámbricos o mediante terminales fijos, emitiendo las correspondientes etiquetas de envío y los documentos de packing list.

Por último, se realiza la facturación automática dando el trato correspondiente a cada documento en función de la relación con el establecimiento (establecimiento propio, franquiciado, propio perteneciente a otra entidad fiscal,...).

No tiene sentido introducir manualmente un mismo documento en dos sitios diferentes

Los Cuantos

El cambio del bit a los estados cuánticos

La existencia de los cuantos se limita; de momento, al ámbito de las aplicaciones electrónicas y de los modelos matemáticos que se utilizan para fabricar chips. Actualmente, con el nivel de integración alcanzado, los cuantos son todavía poco significativos energéticamente hablando, además de invisibles y poco controlables. El progresivo aumento de los niveles de integración provoca que finalmente deberemos considerar el efecto cuántico como un componente significativo en el plan energético.

La informática se basa actualmente en 0 y 1, y en el futuro nos esperan los cuantos

Los cuantos interfieren con las cargas eléctricas conocidas y crean un ruido que puede provocar la pérdida de control en un microchip.

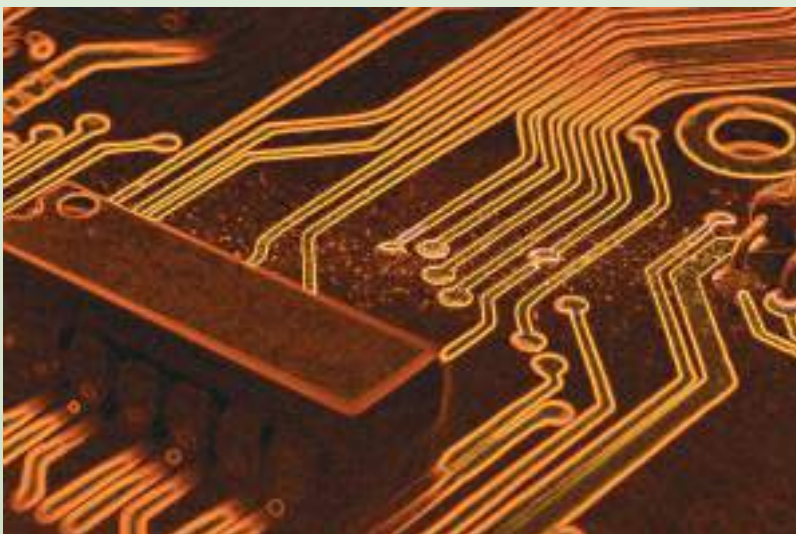
Las cargas subatómicas, teorizadas la primera vez por Max Planck y Albert Einstein hace 60 años, son poco controlables. Sólo se puede hablar de ellas a nivel estadístico, se mueven a la velocidad de la luz y son invisibles, pero pueden cambiar nuestro futuro.

Algunos procesadores de última generación ya han sido retirados del mercado por culpa de los cuantos que no garantizan un funcionamiento y precisión suficiente. Por ejemplo si un dato puede ser 0 o 1, debido a los cuantos los estados 0 y 1 no son suficientemente ciertos, por lo cual hablaremos de estado probable 0 o estado probable 1. Si la probabilidad de ser 0 o 1 no es suficientemente alta, el microchip no será fiable y fallará los cálculos.

En California (EEUU) el equipo dirigido por Isaac Chuang ha dado el primer paso hacia la revolución informática. En un laboratorio de IBM se indujo a los cuantos a calcular la descomposición del número quince en sus factores primos. Después de unas horas de intentos consiguieron el resultado. Este descubrimiento es de tal magnitud como el del transistor y el la divisibilidad del átomo. En este experimento el bit no era 0 o 1 como carga eléctrica. Los estados cuánticos de una molécula representaban 7 bits. Este descubrimiento aplicado al cálculo matemático significa multiplicar exponencialmente la potencia de los ordenadores.

Si en el futuro utilizamos los cuantos para almacenar datos y hacer cálculos, el espacio físico ocupado sería infinitamente más pequeño y la potencia de cálculo infinitamente más grande y no calculable con la matemática clásica. En pocas palabras, sustituir los estados eléctricos 0 y 1 con estados cuánticos en un elaborador permite teóricamente descryptar información encriptada con el mejor algoritmo existente en pocas horas (lo mismo que hoy en día sería posible en millones de años con los mejores supercalculadores de nuestro planeta).

De momento los estudios se centran en las problemáticas del día a día, donde es imperativa la miniaturización de los circuitos y sirven conocimientos para poder controlar los cuantos y sus efectos en la microelectrónica.



Este espacio está reservado para tí, envíanos tu opinión, pregunta, noticia o cualquier otro mensaje que desees ver publicado en esta sección...

Mádanos tus escritos a:

icgnews@icg.es

Pregunta:

Tengo contratado el mantenimiento del software ICG y no tengo claro qué beneficios obtengo por parte de ICG como fabricante y por parte del distribuidor.

Respuesta:

ICG como fabricante, ofrece a todos los usuarios la contratación del mantenimiento ICG que comporta el acceso gratuito a nuevas versiones de los programas sujetos al mismo (no los trabajos necesarios para ejecutar la actualización) y el derecho a realizar consultas telefónicas sobre el funcionamiento de los programas al distribuidor o bien al Hot-Line de ICG.

Cualquier otro servicio prestado por el distribuidor, no tiene por qué estar comprendido en este mantenimiento y por lo tanto, es decisión de cada distribuidor el importe a cobrar por sus servicios de soporte post-venta.

ICG factura sus contratos de mantenimiento al distribuidor, por lo que si cualquier usuario desea conocer el precio del mantenimiento de los programas que ha adquirido, debe ponerse en contacto con el distribuidor, que le informará de las diferentes modalidades de contratación de servicios de mantenimiento que en su caso contempla.

La tienda ICG

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

compras@icg.es



Camisa manga larga
12'50€



Anorak Polar
28'80€



Chaleco sport
12'46€

Viste a tu personal u obsequia a tus clientes con productos ICG.
¡Precios subvencionados!





25 habitaciones con baño completo, secador de pelo, teléfono, TV vía satélite, mini-bar, caja fuerte, hilo musical

- Servicio de cafetería y terraza
- Salón de TV y juegos
- Pista de tenis (a 600 metros)
- Deportes de aventura
- Centro hípico
- Cunas para niños
- Servicio de guardería infantil (con reserva)
- Piscina exterior climatizada
- Zona de pesca ecológica
- Guardaesquí

973 62 20 51
Cami de Riberries, s/n
25595 Llavorsí LLEIDA Fax 973 62 21 34
booking@riberies.com www.riberies.com

¡Nada es para siempre!

¿Dispone de un TouchPC y desea renovarlo?

¡Aproveche la oportunidad que le ofrecemos!

Entréguenos su antiguo terminal y llévese el nuevo TouchPC2 de 15" por tan solo

995€ + IVA

Nueva pantalla táctil de 15", HD de 20 Gb y toda la robustez y solidez de siempre.



**PLAN
RENOVE**



Ahora es el momento...

¡Contacte con su distribuidor!