

ICG News

Revista técnica especializada

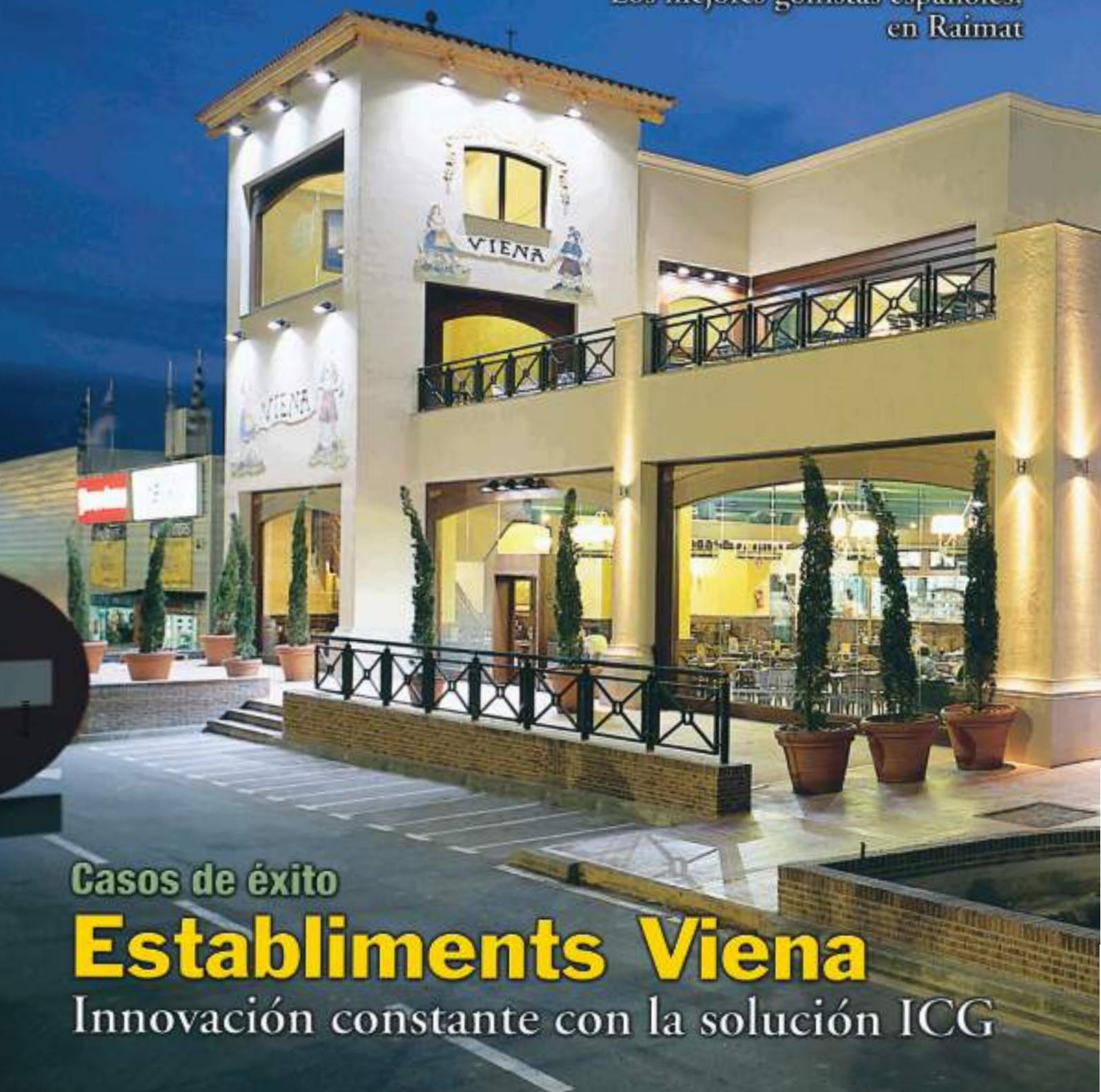
Año 2005

Número 5

Deportes

1er Pro-Am ICG

Los mejores golfistas españoles,
en Raimat



Casos de éxito

Establiments Viena

Innovación constante con la solución ICG



Editorial

Información, tecnología y conocimiento

Información, tecnología y conocimiento son las bases para generar espacios que con el tiempo pasen a ser necesarios, imprescindibles, que sin ellos nada sea lo mismo.

La capacidad tecnológica de crear nuevos espacios que generen necesidad es el éxito de cualquier compañía que aspire a seguir existiendo en el tiempo.

Ya sabemos que resulta complejo destinar recursos cuando las cosas están funcionando bien, pero es en ese preciso momento en que debemos invertir en nuevos proyectos para no quedarnos anticuados y perder nuestro mercado.

Un caso así lo tenéis en una compañía finlandesa, NOKIA, con una antigüedad de más de cien años. Sus orígenes estaban relacionados con la industria de la madera y en los últimos veinticinco años ha ido reconvirtiéndose hacia la tecnología electrónica e informática, representando en la actualidad el segundo fabricante del mundo y el primer europeo en telefonía móvil.

En el extremo opuesto hay numerosos ejemplos, como el de RCA, que fue a la quiebra porque no supo desarrollar la tecnología adecuada que precisaba el momento. Algo así como vivir de rentas sin pensar en la investigación y en la innovación.

Desde siempre, quien ha dispuesto de la tecnología ha tenido el poder, como mínimo, económico. Las tecnologías de la información tienen hoy en día un papel decisivo en nuestras vidas. Podemos procesar y transmitir cualquier acontecimiento a cualquier parte del universo al mismo tiempo y con gran flexibilidad.

Permite al mundo económico / global tomar decisiones para regular los desequilibrios territoriales y dotarlos de riqueza industrial, rural, turística, etc, según sus carencias.

Este es un espacio que debemos dominar y no permitir que nos domine.

Andrés Pi Pocurull
Presidente del Grupo ICG

Sumario

Editorial	2
Sr. Andrés Pi	
Casos de éxito	3
Establiments Viena innova con ICG	
Novedades	6
ICGorganizer para la gestión de eventos	
Deporte	9
1er Torneo Pro-Am ICG:	
Cita de estrellas en Raimat	
Entrevista:	16
Miguel Rubio, técnico de la U.E. Lleida	
Trotamundos	17
ICG en Alemania y Chipre	
Actualidad	18
ICG, presente en Cebit 2005	
Nuevos Productos	20
¿Cómo resolver el aprovisionamiento en las cadenas de Establecimientos? (Parte III)	
Tecnología	22
La tecnología Wi-Fi	



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

Coordinador:
Xavier Madrona

Diseño gráfico y maquetación:
Miguel Ángel López

Imprime:
Norprint, Artesa de Segre (Lleida)

Depósito Legal:
L - 1441 - 2003

ICGNews no comparte necesariamente las opiniones expresadas por sus colaboradores.

Establiments



Viena, innovación constante con ICG



Detalle del elemento distintivo de la firma en sus establecimientos.

El ya tradicional eslogan de “para comer bien, bueno y rápido” identifica muy bien los valores que caracterizan a la compañía desde hace más de 30 años y que hoy en día se mantienen: dar un buen producto, en un lugar agradable y limpio, y con un servicio rápido y amable.

Establiments Viena es una empresa inquieta, en constante evolución para adaptarse a los nuevos tiempos y a las necesidades de sus clientes. La formación, la incorporación de nuevas tecnologías, la investigación y la búsqueda de la mejora constante son rasgos propios de esta inquietud. Una filosofía que coincide plenamente con la de ICG.

Resumen

Sector: Hostelería.

Perfil del cliente: Cadena de establecimientos de comida rápida, líder en sus zonas de influencia en Catalunya y Andorra. La empresa nació en 1969 y actualmente cuenta con una veintena de locales entre restaurantes “fast food” y pizzerías.

Problemática: La empresa utilizaba máquinas registradoras y software de atención al cliente.

Solución: Establiments Viena decidió implantar un sistema que permitiera controlar todos los procesos de negocio decantándose por los programas de ICG: FrontRest, ICG Manager, TeleComanda, OrderScreen y CookScreen.

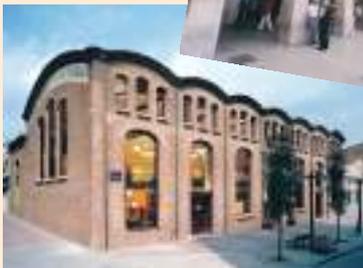
Beneficios: Mejora del servicio, reducción de los tiempos de proceso, fácil administración y rápida adaptación de los trabajadores al sistema. Con la solución ICG, esta cadena de comida rápida ha conseguido optimizar todos los procesos del negocio. Sus locales están interconectados con un servidor central a través de ADSL de forma que cualquier movimiento de productos, tanto de entrada como de salida, stocks, escandallos y todos los procesos de producción son controlados con la máxima precisión y en tiempo real.

Establiments Viena

El primer Viena nació en 1969 de la mano de **Silvestre Siscart** y **Pere Llorens**, que abrieron un pequeño establecimiento en el Vallès Occidental. Desde el primer momento, la filosofía fue clara: ofrecer el mejor producto y el mejor servicio con el único objetivo de satisfacer plenamente al cliente. Desde entonces y hasta ahora, Establiments Viena ha ido creciendo como empresa y ha ampliado su red de locales hasta consolidarse como una de las empresas líder en Catalunya. La empresa cuenta con tres establecimientos históricos en Sabadell (ciudad natal de Viena), Granollers y Reus. Pero lo que era una pequeña cadena de frankfurts empezó a crecer hasta contar hoy en día con una veintena de establecimientos repartidos por Catalunya y Andorra. Pese a este crecimiento, es una empresa que ha controlado su evolución renunciando a

Locales con historia

La principal característica de todos los establecimientos de Viena es el confort y los detalles decorativos, un aspecto básico en la filosofía de la empresa. Uno de los aspectos más destacados que caracteriza a la empresa a la hora de elegir sus locales es, en algunos casos, la rehabilitación de edificios históricos, como la pizzería del centro de Sabadell (casa de pagés catalogada), el Viena Casino de Reus (antiguo casino de Reus, al lado del Teatro Fortuny) y la pizzería de Terrassa (edificio modernista de Lluís Muncunill). Esta última, abierta en el 2000, es una edificación que data de 1908 y es una construcción modernista donde se ubicaba la antigua sede de la compañía eléctrica FECSA que está catalogada como de interés histórico y artístico.



Arriba, Casino de Reus. Abajo, antiguo edificio de FECSA

Viena comenzó con pequeños establecimientos con servicio de barra, tipo frankfurt, situados en los centros históricos de las ciudades. Pese a que el concepto del "para comer bien, bueno y rápido" se ha mantenido a lo largo de los años, el formato ha evolucionado con el tiempo. Los nuevos locales son ahora de más de 500 m²; con autoservicio y situados, en zonas periféricas de las ciudades. Viena también cuenta con el formato del local-chalet, una construcción independiente con servicio en el coche (el Auto Viena) y con parking gratuito.

fórmulas de desarrollo rápido como la franquicia. La apuesta de Viena es conseguir clientes fieles y satisfechos a largo plazo.



País en flauta, uno de los clásicos de Viena.

Un momento clave en la expansión de Viena se produjo en 2002 con la inauguración de la sede central de Can Roqueta (Sabadell) donde se ubican las instalaciones de fabricación de embutidos, la central logística y las oficinas centrales. Desde 1995 la facturación de Viena se ha quintuplicado pasando de 7,7 millones de euros a 37.

Viena ha sido pionera en su sector en el uso de la informática. Por eso confió hace años en la solución vertical y profesional de ICG para restaurantes, instalando los programas **FrontRest** e **ICGManager**. "Buscábamos un software de calidad y fácil ejecución y decidí presentar la propuesta de ICG a mi empresa", comenta Jesús Berbel, director de operaciones de Establiments Viena.

Hasta entonces la empresa disponía de máquinas registradoras y software de atención al cliente. "Buscábamos una solución fácil de software", dice Berbel, que destaca del producto de ICG "la interficie, que es muy sencilla, de forma que los trabajadores pueden utilizar fácilmente las máquinas".

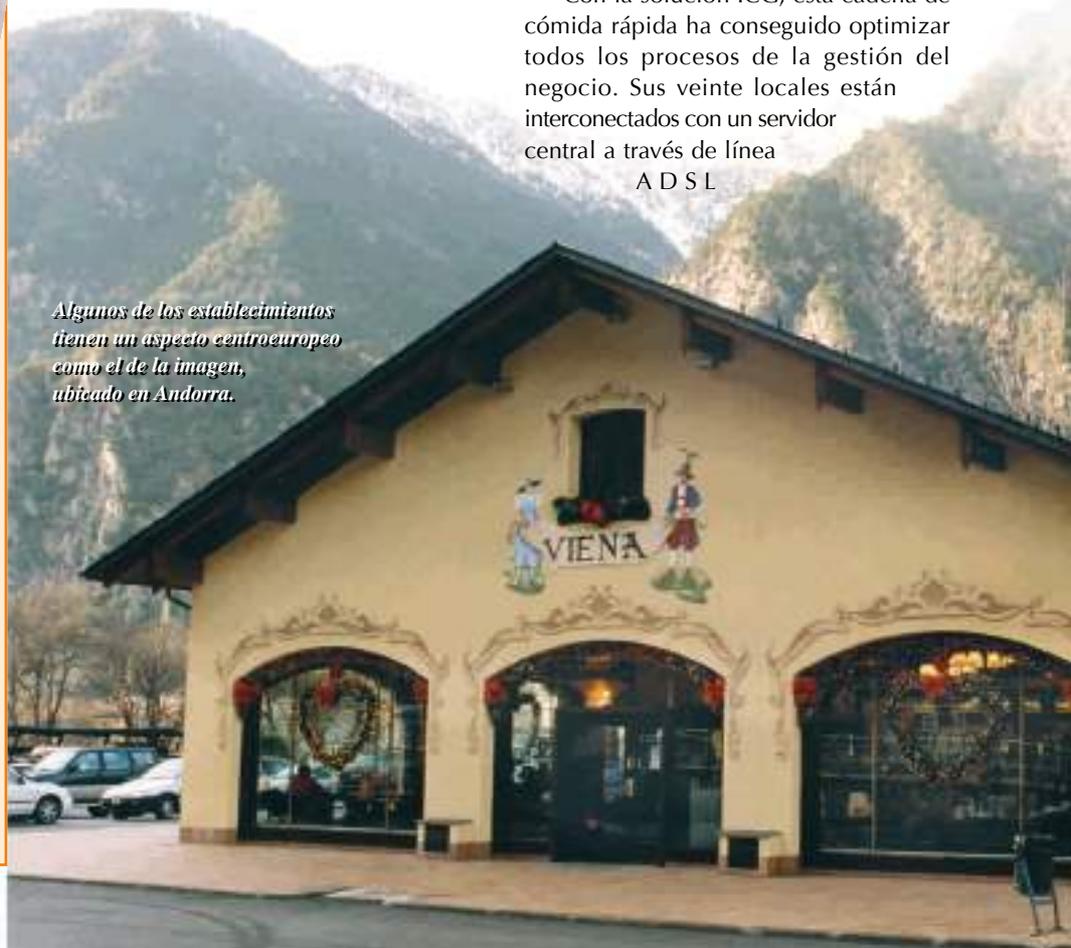
Otro aspecto que destaca el Responsable de Operaciones de Establiments Viena es la arquitectura de software cliente-servidor. "Por nuestra forma de trabajar y el elevado número de tickets que dispensábamos, necesitábamos cajas independientes. Elegir la opción de ICG ha sido todo un acierto que nos ha permitido crecer en el volumen de negocio. Antes de confiar en los productos de ICG teníamos once locales y actualmente llegamos a la veintena".

Gracias a la solución ICG, la cadena ha optimizado todos los procesos del negocio

Con la solución ICG, esta cadena de comida rápida ha conseguido optimizar todos los procesos de la gestión del negocio. Sus veinte locales están interconectados con un servidor central a través de línea

A D S L

Algunos de los establecimientos tienen un aspecto centroeuropeo como el de la imagen, ubicado en Andorra.



de forma que cualquier movimiento de productos, tanto de entrada como de salida, stocks, escandallos y todos los procesos de producción son controlados con la máxima precisión y en tiempo real.



En Viena se controla todo el proceso productivo, como la elaboración de los embutidos.

Siempre en la vanguardia de la innovación, Viena ha introducido, a través de la alta tecnología de ICG, nuevos sistemas de venta como el Auto Viena, mediante el cual un cliente puede comprar los productos sin necesidad de bajar del coche. El camarero anota el pedido a través del sistema portátil en terminal de mano creado por ICG y denominado TeleComanda. Instalado en un terminal de mano PocketPC, está basado en tecnología inalámbrica, utilizando el protocolo TCP/IP, por lo que se asegura el correcto envío y recepción de datos. Las órdenes o pedidos que se toman se envían directamente por radiofrecuencia a las diferentes zonas de elaboración.

“Somos dos empresas que hemos crecido juntas y todas las necesidades que hemos tenido ICG nos las ha resuelto con eficacia y rapidez”, concluye Berbel. [ICG]



Xavier Sánchez (Ripollet, 1965) estudió Empresariales en ESADE y, tras pasar cuatro años trabajando, decidió irse a Estados Unidos y hacer el MBA en Harvard. Tras un paso por la sede central de Coca-Cola en Atlanta, volvió a Catalunya y acabó recalando en Establiments Viena, empresa que entonces gestionaban los dos socios fundadores: Silvestre Siscart y Pere Llorens. De eso ya hace diez años.

“En realidad quería montar mi propio negocio, pero acabé en Viena porque era una empresa con posibilidades de expansión y me gustó su ambiente de trabajo”, asegura Sánchez, al que pudo más su deseo de vivir en Barcelona que trabajar en una multinacional.

Desde su llegada, Viena ha experimentado un importante crecimiento que le ha llevado a multiplicar por cinco su facturación en los diez últimos años, hasta alcanzar los 37 millones de euros. A pesar de no ser propietario de la empresa, la defiende como si fuera propia. “Nuestra calidad es inmejorable. Me puedes decir que no te gusta la hamburguesa, pero lo que es incuestionable es que nuestra hamburguesa está hecha con los mejores ingredientes. Nos obsesiona la calidad”.

Las claves de la estrategia de Viena son el control de todo el proceso productivo y la política de personal. Fueron de los primeros en montar un laboratorio de análisis. En 2002 inauguraron su propia fábrica de embutidos y un año más tarde hicieron lo mismo con el pan. “Nos lo hacemos todo nosotros. Son inversiones sin una rentabilidad inmediata, pero que garantizan poder dar la mayor calidad”.

Hace tres años abrieron la Universidad Viena, un aula de trabajo donde la empresa forma a sus cuadros directivos intermedios. Además, cada año celebran cuatro reuniones en cada local, y en ellas los empleados pueden hablar con algún miembro de la dirección de cualquier tema que les preocupe. Antes de llegar Xavier Sánchez la compañía tenía 200 trabajadores y ahora se acerca a los mil. “Antes nos sabíamos los nombres y apellidos de todos, y ahora casi”, bromea.

“Cuando llegué –dice Sánchez– una de las cosas que más me preocupaban era adaptar la empresa a los nuevos tiempos e introducir la informática. Implantar la solución ICG fue todo un acierto. Nos ha repercutido de forma decisiva en la organización del trabajo”.

“Al llegar a la empresa una de las cosas que más me preocupó era contar con un software de gestión eficaz”

ICG Organizer

para la gestión de eventos



Se presenta una solución de planificación para empresas de servicios dedicadas a la gestión de diferentes eventos, tales como preparar salas de convenciones en hoteles o fiestas de aniversario en recintos feriales.

Una de las características principales de ICG Organizer es su alto nivel de personalización, lo que nos permite obtener como resultado final una solución a muchos y muy distintos sectores de trabajo.

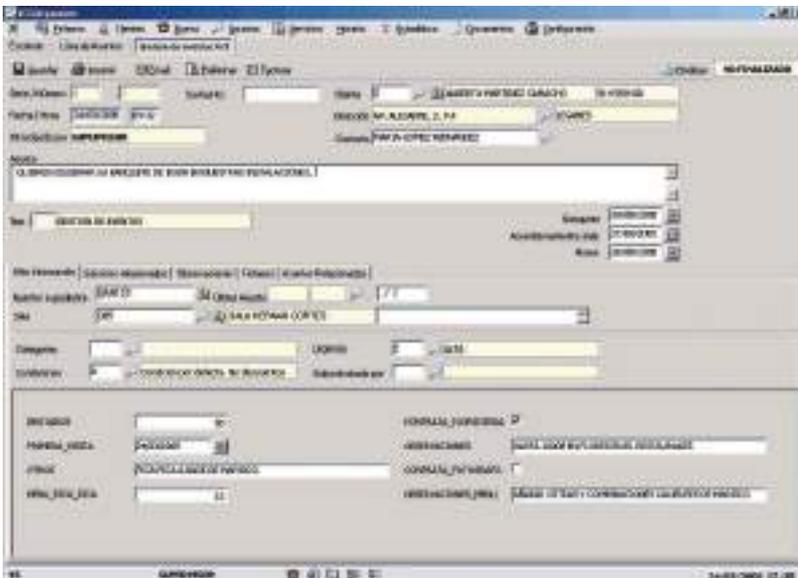
En esta ocasión, se presenta una solución de planificación para empresas de servicios dedicadas a la gestión de diferentes eventos, tales como preparar salas de convenciones en hoteles o fiestas de aniversario en recintos feriales.

Uno de los ejemplos más comunes es la preparación de un banquete de boda.

A menudo, preparar el acontecimiento es mucho más complicado de lo que parece (Concertar la floristería, avisar a la orquesta, acondicionar el salón con tiempo suficiente, dar los últimos detalles...).

Todas estas tareas deben estar bien organizadas y planificadas en el tiempo para no tener que buscar alternativas en el último momento o montar el salón el día antes de una forma desorganizada, lo que provoca pérdidas de tiempo innecesarias para el empresario y los empleados.

ICG Organizer permite gestionar y optimizar los recursos del negocio a la vez que se evitan numerosas pérdidas de tiempo



En la pantalla del asunto, se introducen los datos necesarios

Con una buena organización y planificación de este tipo de gestiones, la empresa organizadora funciona mejor y proporciona un mejor servicio y de mayor calidad.

ICGOrganizer permite gestionar y optimizar los recursos del negocio a la vez que se evitan numerosas pérdidas de tiempo.

Creación del evento

Cuando hay un posible enlace que celebrar, se debe crear el asunto dentro de ICGOrganizer, lo que nos ayudará a planificar el evento amén de muchas otras tareas que puede registrar en el

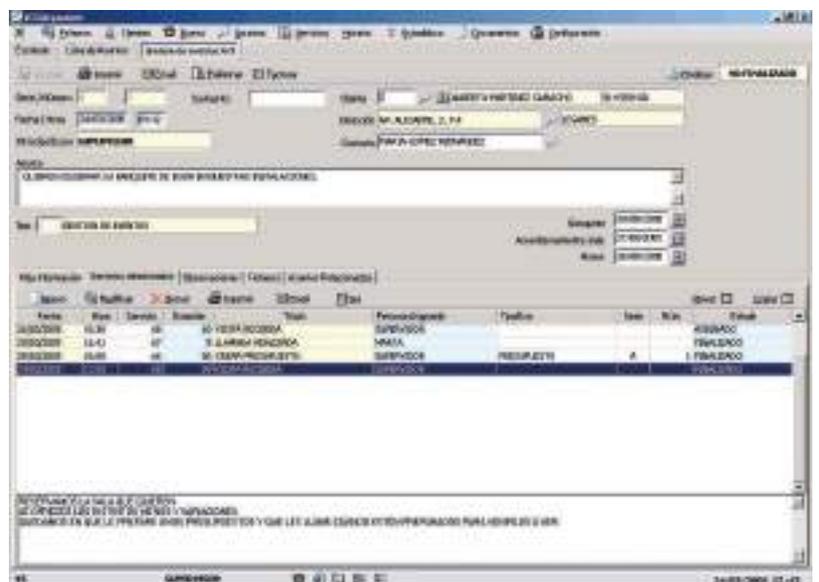
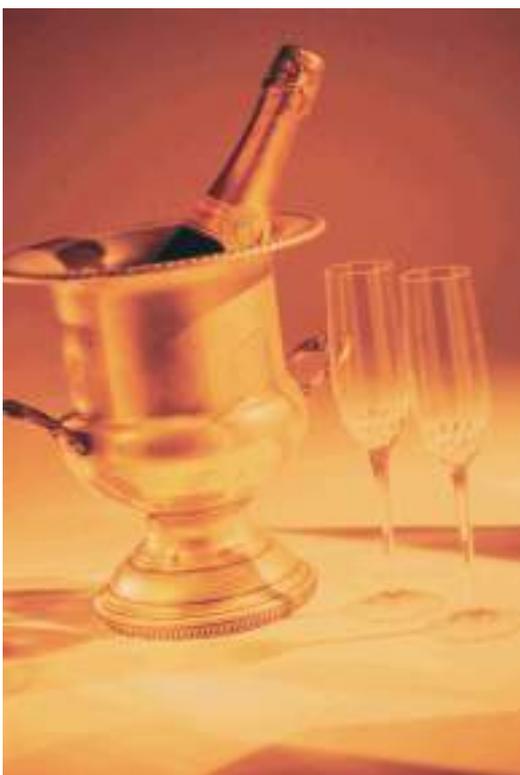
Pueden crearse servicios relacionados con alguna de las fechas predefinidas, con antelación o con posterioridad

Servicios relacionados

Para ello ICGOrganizer ha desarrollado un sistema de servicios el cual a partir de la confirmación de la fecha del banquete, se lanzan una serie de tareas preprogramadas automáticamente sin

necesidad de la intervención y planificación por parte del usuario. Es decir, ICGOrganizer planifica por usted que el día del banquete todo esté a punto.

Todos los servicios de un asunto se ven rápidamente



NOVEDADES

La aplicación tiene una serie de fechas configurables en las que podemos decidir qué tareas se lanzarán automáticamente a partir de la confirmación. Estas fechas son el día del enlace, cuándo acondicionar la sala y cuándo se deben montar las flores en dicha sala. Cuando se confirme la fecha, ICGOrganizer lanzará automáticamente una serie de servicios asignados a las personas responsables (administración, encargado de limpieza, etc) para que el día del banquete todo esté preparado. Cada usuario será avisado con dichos servicios el día que deba cumplir con esa tarea, siendo visibles estos servicios desde el horario de cada usuario o desde el propio asunto del cliente, en el cual se verá el histórico y la situación actual de la planificación.

El asunto se convierte en un histórico de todos los servicios realizados para que el día del banquete todo esté en perfecto estado

Naturalmente, las fechas del banquete, acondicionamiento de sala y flores pueden ser modificadas por el usuario por otras y, de igual modo, cambiar las tareas a realizar. Un ejemplo sería que una de las fechas fuera contratar a la orquesta un mes antes del banquete. Cuando se confirme el día del banquete, ICGOrganizer lanzará un servicio a la persona indicada para que contrate la orquesta.

Gestión del horario y los recursos

ICGOrganizer registra cada uno de los servicios realizados para esta gestión de la sala. Desde el primer momento se reserva la sala deseada por la pareja, con lo que si aparece otra pareja interesada en ella, la aplicación automáticamente avisa de que dicha sala ya está reservada, pudiendo saber incluso si el banquete en esa sala ya está confirmado o si por el contrario no hay aún compromiso alguno.

Cada una de las llamadas, visitas de los futuros clientes, creación de presupuestos o demás queda registrado en el propio asunto de este cliente.

Por otro lado, cada uno de los servicios realizados por el usuario queda registrado en el horario personal, con lo que cada día puede saber qué tareas ha hecho de una forma muy fácil.

El propio horario es la agenda personal diaria del usuario. Por ejemplo, cuando se entrega un presupuesto y el cliente dice que ya nos llamará, puede ser que llame o no. Si tras la entrega del presupuesto ICGOrganizer asigna una llamada al cliente al cabo de una semana, el usuario la visualizará en el horario el día que debe llamarlo, optimizando todas las posibilidades de convencer al cliente para que realice el enlace en sus instalaciones.

Todos estos datos se suman a cada una de las tareas asociadas a dicho asunto por todos los usuarios que intervienen en él, de forma que el asunto se convierte al final en un histórico de todos los servicios realizados de preparación para que el día del banquete todo esté en perfecto estado. [ICG]

Lanzamiento automático de servicios en función de las fechas predefinidas

The screenshot shows the ICGOrganizer software interface. At the top, there are navigation tabs for 'Inicio', 'Gestión', 'Historial', and 'Reportes'. Below this, there are several input fields for client information, including 'Nombre', 'Apellido', 'Fecha', and 'Teléfono'. A central section displays a list of services with columns for 'Fecha', 'Hora', 'Duración', 'Estado', 'Nombre', 'Tipo', 'Presupuesto', 'Fecha', 'Hora', 'Nota', and 'Estado'. The table contains several rows of service data, such as 'SERVICIO DE LIMPIEZA DE BODAS', 'SERVICIO DE FLORERÍA', and 'SERVICIO DE MONTAJE DE BODAS'. The interface is designed for managing event services and client interactions.

1^{er} PRO-AM ICCG Software

Cita
de estrellas
en Raimat





Las magníficas instalaciones del Raimat Golf Club acogieron el torneo, que estuvo presidido por las banderas de ICG

Las instalaciones del Raimat Golf Club acogieron el pasado 2 de Mayo el 1er Torneo Pro-Am de golf patrocinado por ICG Software, en el que participaron un total de 32 jugadores profesionales de primer nivel y 96 amateurs. En total, 128 jugadores divididos en equipos de cuatro (1 profesional y 3 amateurs).

ICG contó con la colaboración de IBM, Alessa, Caixa Sabadell y Ricomack.

El ex entrenador del FC Barcelona, Johan Cruyff, fue sin duda el personaje que más atrajo la atención del torneo por su poder mediático, junto a importantes figuras del panorama golfístico español como Fernando Roca, Ivo Giner, Diego Borrego, Pedro Linhart, Txomin Hospital o Eduardo de la Riva, por citar sólo algunos de los profesionales.

En un torneo muy igualado disputado en un campo en el que todos los participantes destacaron sus magníficas instalaciones y la exigencia de su recorrido, la victoria correspondió al equipo formado por el profesional Pepe Romero y los amateurs Robert Bañeres, Ramon Jardí y Lalo Morante, cuyo resultado fue de 124 golpes. Los vencedores recibieron trofeo y los amateurs tres ordenadores portátiles.

En segunda posición, con 125 golpes, se clasificó el equipo liderado por el profesional leridano patrocinado por ICG, Miguel Ángel Sanz, que estuvo acompañado por los hermanos Inma y Rafael Armero, además de Ramon Jové. El premio para ellos fue trofeo y 3 GPS. En tercera posición, también con 125 golpes, finalizó el equipo formado por el profesional Víctor Ribera y los amateurs David Sobrevía, Blai

El torneo reunió a un total de 128 jugadores, 32 de ellos profesionales de primera fila



Jofre y Jaume Cornadó. El premio que les correspondió fue, además del trofeo, tres cámaras digitales.

El profesional Pedro Linhart calcula la distancia antes de ejecutar un golpe

El equipo del Pro Pepe Romero fue el vencedor y Cruyff acaparó la atención

En cuarta posición se clasificó el equipo formado por el profesional Alfredo Heredia y los amateurs José Miguel Sagnier, Evaristo Arnús y Carlos Rincón, con 127 golpes. Recibieron, además del correspondiente trofeo, 3 PDAS. La quinta plaza, que también tenía derecho a trofeo y premio, correspondió al profesional Joaquín Sierra, quien estuvo acompañado por los amateurs José Luis Rojo, Manuel Matilla y Antonio Roger. Su tarjeta fue de 127 golpes y les correspondieron tres reproductores MP3 de última generación.

Pero nadie se fue de vacío. Además de los premios para los diferentes ganadores, hubo un sorteo de regalos para todos los participantes. Entre los obsequios que se sortearon hay que destacar equipos de dolby surround 5.1, ratones inalámbricos, fundas de portátil, electrodomésticos, relojes, etc.

El torneo finalizó con un magnífico refrigerio servido por la firma de catering Alessa, que también se encargó del avituallamiento durante la competición y del desayuno para tomar fuerzas antes de coger los palos. [ICG]



Cruyff disfrutó y acabó en un meritorio séptimo puesto

Resultados

Pos.	Nombre	Handicap	Total
1	ROMERO, JOSE BAÑERES GASOL, ROBERT JARDI MARTI, RAMON MORANTE MARTINEZ, LALO	0,0 21,9 7,8 23,0	124
2	SANZ, MIGUEL ANGEL ARMERO ALVAREZ, INMA JOVE JOVENA, RAMON ARMERO ALVAREZ, RAFAEL	0,0 20,7 19,8 5,2	125
3	RIBERA, VICTOR SOBREVIA ZARAGOZA, DAVID JOFRE RUIZ, BLAI CORNADO SERRANO, JAUME	0,0 26,2 29,2 27,7	125
4	HEREDIA, ALFREDO SAGNIER RIERA, JOSE MIGUEL ARNUS DE URRUELA, EVARISTO RINCON POZA, CARLOS	0,0 2,9 9,6 10,0	127
5	SIERRA, JOAQUIN ROJO BARRULL, JOSE LUIS MATILLA GERENA, MANUEL ROGER MARTI, ANTONIO	0,0 10,0 23,9 11,5	127
6	VALLS, FRANCISCO GARCIA-CASTRILLON SALES, A. FERNANDEZ DEL MORAL, JOSE MATEOS SANZ, CARLOS	0,0 23,6 11,1 11,4	128
7	CALVO, OVIDIO BONAS PAHISA, FRANCISCO CRUYFF, JOHAN CRUYFF, DANNY	0,0 9,0 10,9 18,0	129
8	NAVARRO, JOSE M^º MOSCATEL MENDELSON, VICTOR SALTO CASALS, JAIME NACHSON, ABBY	0,0 31,5 8,1 36,0	129
9	BORREGO, DIEGO SALUDES MARTINEZ, GASPAR SERRANO BAIGET, CARMELO TURMO MONTANUY, JOAN	0,0 18,2 17,8 12,0	131
10	SAMSO, JOSEP MARIA RODELLAR PRATS, CARLOS PIFARRE TORRES, JORGE PEDROS BEYA, JORDI	0,0 16,1 16,7 18,3	131
11	ALBIÑANA, ALEX URQUIA, RAMON ESTEVE ORO, JOSE ARQUES FONDEVILA, JAVIER	0,0 28,9 18,9 12,2	131
12	GINER, IVO SOLAR MONTOYA, EDUARDO FERNANDEZ LAFUENTE, ERNESTO VEA MARTINEZ, JAIME	0,0 35,7 21,9 27,0	131
13	FAIRWEATHER, PATRICK SOLIS ROANE, JOSE MARIA RODRIGUEZ GOMEZ, JOSE ANGEL GONZALO ALVAREZ, JOSE LUIS	0,0 16,2 16,8 20,7	132
14	NAVARRO, PEDRO PURROY ZARAGOZA, FRANCISCO PARK, CHAE SUN LEE PARK, HYANG-JA	0,0 10,5 6,9 16,4	133
15	ALBIÑANA, ROGER XAMMAR BATLLE, ANNA SANS FUSTE, CRISTINA ESTADELLA MERCADER, JUAN JOSE	0,0 14,9 12,9 10,7	133
16	FARRERAS, TONI CARRERA GUIU, JOAN SERENTILL UTGES, ROBERT PON BOTARDA, JOSE	0,0 36,0 25,6 20,6	134





Johan Cruyff: “Quiero Repetir”

Johan Cruyff, séptimo con su equipo en el torneo, se mostró muy relajado y afable durante todo el torneo. Incluso quiso saludar personalmente al presidente de **ICG Software**, Andreu Pi, al que le transmitió la enhorabuena por la excelente organización y el poder de convocatoria, animándole a que el torneo tenga continuidad. “Me ha gustado mucho el torneo y ya lo tengo apuntado en mi agenda para otras ediciones”, dijo el técnico holandés.

Fernando Roca:

“Lleida se merecía tener un torneo así. He disfrutado muchísimo”

Cruyff, que compartió equipo con el profesional Ovidio Calvo, su esposa Danny, y el amateur Francisco Bonas, mostró su satisfacción por un evento de tan alto nivel. “Me he divertido mucho y el ambiente ha sido muy acogedor. Además, han venido profesionales de gran nivel y esto es muy importante para que el éxito sea completo”. El ex técnico azulgrana, que jugó por primera vez en las instalaciones del Raimat Golf Club, tampoco quiso dejar pasar la oportunidad de elogiar el campo leridano. “Es magnífico, muy exigente y muy técnico. Además, es muy bonito por este entorno que tiene rodeado de viñedos”.

Entre los golfistas profesionales, la coincidencia general fue que desean repetir su experiencia en este torneo. Fernando Roca, que lideraba el equipo en el que jugaba Andreu Pi, también se mostró encantado con la iniciativa. “Lleida se merecía tener un torneo así. He disfrutado muchísimo”.

Andreu Pi:

“Queremos que el torneo tenga continuidad y mejore cada año”



Andreu Pi, presidente de ICG, conversa con Johan Cruyff a la finalización del torneo

Gaspar Saludes:

“Acoger un torneo de este nivel da al club un prestigio enorme”

El propio presidente del Raimat Golf Club, Gaspar Saludes, elogió la iniciativa de **ICG Software** y se mostró dispuesto a seguir colaborando con la firma leridana. “Atravesar a organizar un torneo de esta categoría es digno de todo elogio y estamos

encantados de colaborar en futuras ediciones porque este Pro-Am va a dar al club un prestigio enorme”.

Con el buen sabor de boca general dejado por este primer Pro-Am **ICG Software**, la empresa leridana ya piensa en las próximas ediciones. Tal como explica Andreu Pi, “queremos que el torneo tenga continuidad y mejore cada año. Para el 2006, además del Pro-Am, queremos hacer una competición paralela entre los profesionales aumentando la dotación del torneo”. [ICG]

LOS GANADORES

1er. Clasificado:

José Romero, Robert Bañeres, Ramón Jardí y Lalo Morante.

PREMIO:

3 Ordenadores portátiles IBM



2º Clasificado:

Miguel Ángel Sanz, Inma Armero, Rafael Armero y Ramón Jové.

PREMIO: 3 GPS



3er. Clasificado:

Víctor Ribera, David Sobrevía, Blai Jofre y Jaume Cornadó.

PREMIO: 3 cámaras digitales



4º Clasificado:

Alfredo Heredia, J. Miguel Sagnier, Evaristo Arnús y Carlos Rincón.

PREMIO: 3 PDA



5º Clasificado:

Joaquín Sierra, José Luis Rojo, Manuel Matilla y Antonio Roger.

PREMIO: 3 reproductores MP3

Entrevista

Miguel **Rubio**

Entrenador U.E. Lleida

“Me gusta la perfección absoluta y eso en el fútbol es imposible”

Miguel Rubio consiguió el año pasado devolver al equipo leridano a la categoría de plata del fútbol español



ICG Software colabora con la UE Lleida en esta temporada que ha supuesto el regreso del equipo a Segunda A, después de tres campañas con más sinsabores que alegrías en Segunda B. El gran artífice del ascenso fue un técnico y ex jugador de la casa, Miguel Rubio, que tomó las riendas del equipo con la temporada iniciada, sustituyendo a Paco Martínez Bonachera. Tras conducir al equipo a la categoría de plata, Rubio asume ahora la responsabilidad de mantener al Lleida dentro del fútbol profesional. Es su segunda oportunidad, cuatro años después de haber vivido una temporada traumática que acabó con el descenso a Segunda B.

El año pasado vivió un nuevo ascenso con el Lleida. ¿Fue especial?

La verdad es que conseguir este ascenso como entrenador, que ya había logrado como jugador, y disputar el primer play off de ascenso con el Lleida y ascender supuso una satisfacción enorme. Primero porque a cualquier entrenador le gusta pero, a mí que quiero al Lleida y soy un “lleidatà” más, me hizo una doble ilusión.

¿En qué ha cambiado el Miguel Rubio actual del que debutó como entrenador hace cuatro temporadas?

Creo que he alcanzado una cierta madurez profesional. Dicen que sabe más el diablo por viejo que por diablo. Eso es un poco lo que nos pasa a todos. Vas aprendiendo de cosas que te van pasando a lo largo de tu vida e intentas corregir determinadas cosas. Me gusta la perfección absoluta y tengo que reconocer que en el fútbol eso es imposible. Cuando empecé como entrenador me volvía quizás un poco loco porque quería buscar esa perfección y ahora tengo asumido que hay que ser cada día mejor, pero que la perfección absoluta en el fútbol es imposible y desde ese punto de vista me tomo las cosas con algo más de tranquilidad.

¿Qué características ha intentado inculcar al equipo?

Somos un equipo que trabaja muy bien, que tiene muchísimo ritmo. Somos un equipo alegre y cuando no conseguimos eso tenemos dificultades. Somos un equipo con vocación atacante porque tenemos jugadores de características muy ofensivas, pero lo principal es que funcionamos como un bloque compacto. Ahora bien, si no jugamos al límite tenemos dificultades.



ICG Software colabora con el Lleida en esta temporada 2004-2005

Para un entrenador, ser de la casa como es su caso en el Lleida ¿es una ventaja o una dificultad añadida?

No creo en esas cosas. El entrenador tiene que tener muy claro que es la persona a la que todo el mundo mira cuando las cosas van mal y hay que asumirlo. Va con el cargo seas de la casa o de fuera. En cualquier caso, los entrenadores debemos tener la suficiente frialdad como para soportar esos momentos difíciles e intentar que no les lleguen a los jugadores. [ICG]

Alemania

ICG lanza sus últimas novedades en la feria de Dusseldorf

ICG Software participó a finales de febrero en Euroshop 2005, la feria por excelencia para el comercio que acogió la ciudad alemana de Dusseldorf. Nuestra presencia en Euroshop ha conseguido afianzarnos como proveedor de soluciones para el retail a nivel internacional. En dicho certamen, que contó con más de 90.000 visitantes y unos 1.600 expositores, ICG presentó sus últimas novedades, que tuvieron una gran acogida entre los asistentes debido a que proporcionan soluciones eficaces a las exigencias del mercado actual.

Entre las novedades que presentó ICG en Dusseldorf hay que destacar las nuevas versiones de sus programas ICGManager 5, ICGManager 5 Basic y FrontRetail 5.

Además, también se dio a conocer el nuevo sistema ICGRemote para comunicaciones y administración centralizada, y la solución integral para cadenas con mensajes de estado y creación automática de documentos.



El stand de ICG en la feria de Dusseldorf fue uno de los más concurridos

Chipre

Una de las últimas incorporaciones a la Unión Europea

ICG hizo su incursión en el mercado chipriota hace apenas unos meses de la mano de uno de los principales distribuidores informáticos de la isla y, actualmente, contamos con más de 50 instalaciones en el sector hostelero. Muchos de los restaurantes que han escogido los programas ICG están situados en Limassol, la segunda ciudad más grande de Chipre y la más importante a nivel comercial y turístico. La fácil instalación y configuración de nuestras soluciones para la hostelería, unidos a la fiabilidad de los programas ICG, han provocado que se avance a la segunda parte del proyecto de expansión de ICG en Chipre. Durante esta segunda etapa se llevará a cabo la implementación

de nuestras soluciones para el Retail. En este país existe una carencia importante de software que cumpla con los requisitos necesarios de los supermercados y, que a la vez, garantice el correcto funcionamiento en este tipo de establecimientos que gestionan un gran volumen de transacciones.



Vista de uno de los establecimientos informatizados por ICG

ICG, *presente en* CEBIT 2005



ICG Software estuvo presente por segundo año consecutivo en Cebit, la feria de informática y comunicaciones más importante de Europa. El certamen, celebrado en la ciudad alemana de Hannover entre los días 10 y 16 de marzo, reunió a 480.000 visitantes que probaron los últimos modelos de telefonía móvil, software de empresa y electrónica de consumo



Una vista del stand de ICG en la importante feria de Hannover.

La participación en Cebit ha permitido consolidar nuestra presencia en centroeuropa y abrir otros mercados

En uno de los eventos más importantes a nivel mundial para las tecnologías de la

información, ICG estuvo presente por segundo año consecutivo con stand propio y dio a conocer la versión 5 de sus soluciones verticales y profesionales para la hostelería y el comercio, entre las que hay que destacar FrontRest 5, FrontRetail 5, TeleComanda 5 e ICGManager 5. La gran característica diferencial de esta nueva generación de aplicativos se basa en el novedoso sistema de comunicaciones desarrollado por ICG, denominado ICGRemote, que va dirigido especialmente a grandes cadenas de establecimientos, franquicias y centrales de compra. ICGRemote, basado en tecnología Webservice, permite disponer de la información en tiempo real trabajando en local y sin necesidad de estar conectado permanentemente sobre la base de datos central.

“La participación en un evento tan importante como el Cebit responde al objetivo de consolidar nuestra presencia en el mercado centroeuropeo, así como abrir otros nuevos”, afirma Ángel Madrona, gerente de ICG.

El stand de Cebit ha servido para contactar con posibles nuevos distribuidores de diferentes mercados en el mundo y también como punto de encuentro con el resto de partners de ICG Software ya existentes, aprovechando el evento para presentarles las novedades para este 2005. “Nos han visitado posibles nuevos distribuidores de cerca de 40 países, sobre todo del Norte y del Este de Europa. Países como Lituania y Ucrania se han mostrado muy interesados en nuestro software que resulta muy fácil por ser intuitivo para el usuario y que, además, proporciona una gran cantidad de información”, explica la responsable del área internacional de ICG, Ana Puertas.

La feria recupera el pulso innovador

El Cebit 2005 concluyó con un mensaje optimista. Según estimaciones del European Information Technology Observatory este año el negocio tecnológico crecerá un 4% en todo el mundo, hasta generar movimientos por dos billones de euros. En lo que respecta a innovación, los teléfonos móviles de tercera generación han captado gran parte de la atención, compartiendo protagonismo con la electrónica de consumo y la informática.

Un 27% de los expositores procedían de Asia, donde se agudiza la competencia entre coreanos y japoneses en la electrónica de consumo y se confirma el asentamiento de las firmas taiwanesas en el mercado europeo. Marcas como Samsung y LG, por el lado coreano, y Sony y Panasonic por el nipón, inundaron la muestra con todo tipo de dispositivos, desde televisores a reproductores de música digital, cámaras digitales u ordenadores portátiles.

Según algunas estimaciones, este año el negocio tecnológico crecerá un 4% en todo el mundo

En cuanto a la telefonía móvil, la pugna entre los fabricantes se ha centrado en la capacidad de los teléfonos para hacer fotografías, grabar vídeo o reproducir música. Cámaras incorporadas al móvil con capacidad de 7 megapíxeles y teléfonos con un disco duro de 3 GB estarán en breve al alcance del usuario.

También han visto la luz en el certamen cientos de gadgets. Samsung tiene una impresora circular del tamaño de un despertador recomendada para llevarse en la maleta. Adidas comercializará un par de zapatillas deportivas con un chip incorporado en la suela. Éste detecta si el suelo está duro o blando y es capaz de ajustar la humedad interior. Otra novedad ha sido una pantalla de ordenador que no requiere de gafas especiales para ver las imágenes en tres dimensiones. El invento, del instituto de telecomunicaciones alemán Fraunhofer, está pensado para arquitectos, ingenieros o personal sanitario. Philips y Sharp también trabajan en pantallas 3D similares.



Ángel Madrona, gerente de ICG, y Ana Puertas, responsable del área internacional, atendiendo a unos clientes.

Miniaturas

El mundo de lo pequeño también quedó plasmado en Cebit. Toshiba sorprendió en la feria con un disco duro de 4GB que apenas ocupa el tamaño de un euro. La canadiense Planon System Solutions mostró un escáner de página completa de la talla de un lápiz y un peso de 60 gramos. IBM se presentó con un dispositivo de almacenamiento no más grande que un sello y que puede almacenar más de un terabyte. Aunque por ahora es sólo un prototipo, guardará el equivalente a 25 DVD o 600.000 imágenes de una cámara digital. [100]



A la izquierda, el equipo de trabajo de ICG.

Abajo, la concejala de economía del Ayuntamiento de Lleida, Montse Minguez, junto al presidente de ICG, Andreu Pi, y Josep Clotet, gerente del Instituto Municipal de Informática



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

Si recordamos el artículo del anterior número en el que se mostraba el aprovisionamiento en centrales con almacén, veremos cómo un pedido de compra en un establecimiento se convierte, previa validación de la central, en un pedido de venta para la central. A partir de ese punto, el pedido se sirve y el establecimiento recibe su compra a partir de la venta de la central.

Pero no todas las cadenas funcionan así. Muchos de los casos que nos vienen a la cabeza no sirven ellas mismas a sus establecimientos. Actúan como centrales de compra, lo que les permite, gracias a las economías de escala, conseguir mejores condiciones. Estas cadenas tienen un esquema de aprovisionamiento diferente de las anteriores, e ICG ofrece también soluciones para esta tipología de empresa que llamaremos Triangulación:

Veamos como pueden reflejarse sus procesos:

TRIANGULACIÓN

¿Cómo se tramitan los pedidos de los establecimientos?

Mediante ICGRemote, la Central envía a los establecimientos los proveedores donde realizar los pedidos y sus correspondientes tarifas de compra. La central elige qué proveedores estarán accesibles en cada uno de los establecimientos y con qué tarifa podrán comprar.

Al guardar un pedido de compra en FrontRest o en ICGManager Basic, con ICGRemote se envía en tiempo real a la Central, como un mensaje del tipo "Pedido pendiente de confirmación".

En la Central se compara, desde la pantalla de mensajes, el pedido generado por el establecimiento con los valores predefinidos en la ficha de cliente. Una vez la Central decide validar el "Pedido pendiente de confirmación" en el módulo Mensajes de clientes, se crea automáticamente un Pedido de Compra al proveedor, con los precios y condiciones que tiene la central. Si el proveedor tiene ICGManager, el pedido de compra generado lo recibirá como un mensaje del tipo "Pedido pendiente de confirmación". Si no tiene ICGManager, la central debe enviar el nuevo pedido de compra generado por e-mail o por fax.

Una vez el proveedor confirma la aceptación del pedido, una nueva validación del mensaje permite la creación automática del Pedido de Venta al establecimiento. De esta forma quedan registrados todos los movimientos del circuito de pedidos

¿Cómo se reciben los artículos en los establecimientos?

La situación más habitual en las centrales sin almacén, es que los proveedores sirvan directamente los pedidos a los establecimientos, sin pasar físicamente por la Central. Y esto a pesar de que administrativamente sí que lo hará.

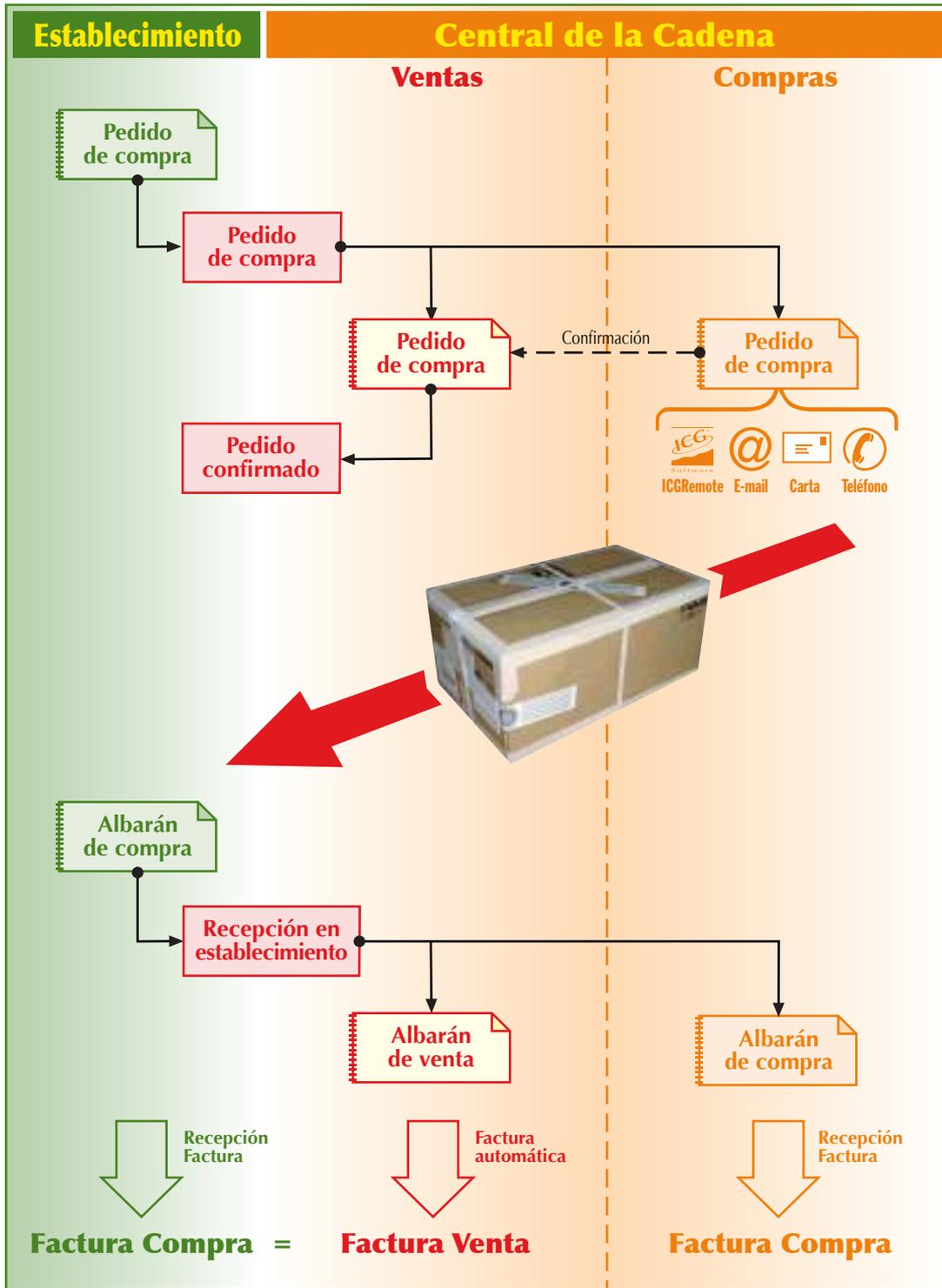
Por tanto, en FrontRest o en FrontRetail debe introducirse la compra recibida desde el módulo de Recepción de compras de manera manual. Al guardar esta compra, se envía a través de ICGRemote un mensaje a la central del tipo "Albarán pendiente de confirmar".

“La Central envía a los establecimientos los proveedores donde realizar los pedidos y sus correspondientes tarifas de compra”

¿Cómo se controlan desde la Central los envíos de los proveedores a los establecimientos?

En el módulo de Mensajes de Clientes, la Central puede consultar todos los albaranes enviados por los proveedores y recibidos en los diferentes establecimientos. Al validar un mensaje de este tipo, se generan automáticamente dos albaranes en la central, uno de venta al cliente/establecimiento y uno de compra al proveedor. Cada uno de estos albaranes tiene los precios y las condiciones previamente especificadas en ICGManager.

Una vez tenemos todos estos albaranes, ya podemos, por una parte, mediante el módulo facturación automática, facturar los de venta a los diferentes establecimientos y, por otra, mediante el



“El aprovisionamiento queda registrado en nuestro sistema de una manera sencilla e inmune a errores”

módulo recepción de compras, puntuar la factura enviada por el proveedor con los albaranes introducidos por los establecimientos.

De esta manera todo el aprovisionamiento queda registrado en nuestro sistema de una manera sencilla e inmune a errores. Por último, señalar que los dos comportamientos descritos (Centrales con Almacén y Triangulación) pueden ser compatibles en una misma instalación. Según la configuración que se le asigne a cada proveedor en el apartado “Relación B2B”, éste funcionará de una manera o de otra. [ICG]

Tecnología Wi-Fi

La rápida evolución que han experimentado las redes inalámbricas, ha permitido que deje de ser una tecnología exclusiva, la reducción de costes ha hecho posible que hoy en día la mayoría de equipos informáticos dispongan de tecnología Wi-Fi. Contrariamente a lo que se pueda pensar, una red inalámbrica que no esté lo suficientemente protegida es el mayor amigo de los intrusos...

Estándares Wi-Fi según el IEEE (Organismo de estandarización internacional)

802.11a: llega a alcanzar velocidades de hasta 54 Mbps. Esta variante opera dentro del rango de los 5 Ghz. Inicialmente se soportan hasta 64 usuarios por Punto de Acceso. Sus principales ventajas son su velocidad y el número de dispositivos instalados de este tipo. Sus principales desventajas son su incompatibilidad con los estándares 802.11b y 802.11g, la no incorporación a la misma de QoS (Calidad de Servicio), lo que en principio impediría ofrecer transmisión de voz y contenidos multimedia en tiempo real.

802.11b: Alcanza una velocidad de 11 Mbps y una velocidad de 22 Mbps ofrecida por algunos fabricantes pero sin la estandarización del IEEE. Opera dentro de la frecuencia de los 2'4 Ghz. Inicialmente se soportan hasta 32 usuarios por Punto de Acceso. Adolece de varios de los inconvenientes que tiene el 802.11a como son la falta de QoS. Además, en los 2'4 Ghz funcionan teléfonos inalámbricos, teclados y ratones inalámbricos, hornos microondas, dispositivos Bluetooth... lo cual puede provocar interferencias.

802.11g: Se basa en la compatibilidad con los dispositivos 802.11b y en el ofrecer unas velocidades de hasta 54 Mbps. Funciona dentro de la frecuencia de 2'4 Ghz. Dispone de los mismos inconvenientes que el 802.11b. Las ventajas son las mismas que las del 802.11b, además de su mayor velocidad.

Bluetooth: Así como los estándares anteriores sirven para conectar equipos en red, Bluetooth es utilizado para conectar los periféricos a los equipos: ordenadores de mano, teléfonos móviles, impresoras, teclados, ratones...



Dispositivos wireless

Tarjetas de red, que serán las que tengamos integradas en nuestro ordenador, o bien conectadas mediante un conector PCMCIA ó USB si estamos en un portátil o en un slot PCI si estamos en un ordenador de sobremesa. Sustituyen a las tarjetas de red Ethernet.

Los 54 Mbps que ofrece la tecnología 802.11g, se verán superados próximamente por los 70 Mbps que ofrecerá WIMAX

Puntos de Acceso, ó PA, que serán los encargados de recibir la información de los diferentes dispositivos de los que conste la red, bien para su centralización, o bien para su encaminamiento. Complementan a los Hubs, Switches o Routers, si bien los PAs pueden sustituir a los últimos, ya que muchos de ellos incorporan su funcionalidad.

Tipos de Redes

Red Ad-Hoc. Cada dispositivo se puede comunicar con todos los demás. Formarán parte de una red Peer to Peer o de igual a igual, para lo cual sólo vamos a necesitar el disponer de un identificador igual para todos los nodos y no sobrepasar un número razonable de dispositivos que hagan bajar el rendimiento.

Red Infraestructura, en el cual existe un nodo central (Punto de Acceso Wi-Fi) que sirve de enlace para todos los demás dispositivos. Este nodo encaminará la información hacia otras redes. Para poder establecerse la comunicación, todos los nodos deben estar dentro de la zona de cobertura del PA.

Encriptación en redes Wi-Fi

WEP (Wired Equivalet Privacy) fue introducido para intentar asegurar la autenticación, protección de la información y confidencialidad en la comunicación entre los dispositivos inalámbricos. Utiliza un sistema de clave compartida SKA (Shared Key Authentication), que es el método mediante el cual ambos dispositivos disponen de la misma clave de encriptación.

WPA (Wi-Fi Protected Access), Este estándar desarrollado por la Wi-Fi alliance trata de ser el sustituto de WEP. A la hora de diseñarlo se trató de que fuera compatible con la mayor cantidad de dispositivos ya presentes en el mercado. WPA puede

ser incorporado en muchos sistemas diseñados para WEP sin más que una actualización de firmware.

TKIP (Temporal Key Integrity Protocol), permite a los usuarios acceder a través de un servidor RADIUS de autenticación.

MIC (Message Integrity Check), se trata de un sistema que garantiza que la información no ha sido modificada.

Con WPA un servidor RADIUS provee la autenticación, con TKIP obtenemos privacidad y con MIC solventamos nuestro problema de integridad.

Cómo asegurar una red inalámbrica

Debemos activar la encriptación WEP seleccionando una clave de cifrado lo suficientemente difícil como para que nadie sea capaz de adivinarla.

Debemos asignar las direcciones IP manualmente y sólo a las direcciones MAC (es un identificador único para cada tarjeta) conocidas.

ACL (Access Control List) es el método mediante el cual sólo se permite unirse a la red a aquellas direcciones MAC que estén dadas de alta en una lista de direcciones permitidas.

Activar WEP, ACL, cambiar el SSID o utilizar VPN son algunos de los mecanismos para proteger nuestra red Wi-Fi

Cambiar el SSID (Service Set Identifier) que identifica a cada red inalámbrica por uno de compleja adivinación y a ser posible hacerlo invisible. Los dispositivos deben conocer el nombre de la red para poder unirse a ella.

Utilizar VPNs. Las Redes Privadas Virtuales nos dan un extra de seguridad que nos va a permitir la comunicación entre nuestros equipos con una gran confidencialidad.

Por último, es conveniente aislar el segmento de red formado por los dispositivos inalámbricos de nuestra red. Es aconsejable montar un firewall que filtre el tráfico entre los dos segmentos de red.

Actualmente el IEEE está trabajando en la definición del estándar 802.11i que permita disponer de sistemas de comunicación entre dispositivos wireless realmente seguros.

Próxima generación

WiMax está llamado a ser el nuevo paso hacia un mundo sin cables, mientras que Wi-Fi está pensado para oficinas o dar cobertura a zonas relativamente pequeñas, WiMax ofrece tasas de transferencia de 70mbps a distancias de hasta 50 kilómetros de una estación base. Por comparación, la tasa de transferencia de Wi-Fi es de 11mbps y la distancia de hasta 350 metros en zonas abiertas.

Su mayor cobertura permitirá que los proveedores de servicios sean capaces de ofrecer acceso a Internet de banda ancha directamente a las casas, sin tener que tender un cable físico hasta el cliente. [ICG]

La tienda ICG

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

compras@icg.es

Camisa manga larga

19€



Personaliza tu camisa con tu logo bordado en el cuello, por sólo

3€



Anorak Polar

28'80€



Chaleco sport

12'46€

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

¡Precios subvencionados!

Si es usted cliente de ICG y desea anunciarse en el próximo número de ICGNews, póngase en contacto con nosotros a través de la siguiente dirección electrónica:

icgnews@icg.es



¡Actualícese! a las versiones

Si tiene contrato
de mantenimiento en vigor,
actualícese de forma **gratuita**

Y si no está en mantenimiento,
solicite la actualización
a su distribuidor

