

# ICCG News

Revista técnica especializada

Año 2007

Número 8

Casos de éxito



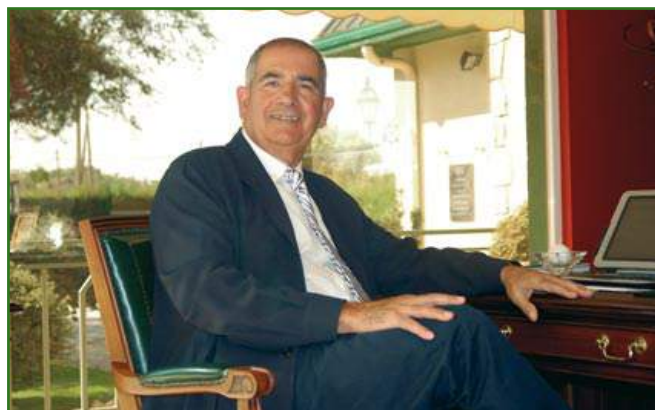
Electrónica

**Saltó,**

Gestión innovadora  
con ICG

# Movilidad

Nuevo concepto en las versiones 2007



## *La movilidad, un elemento esencial en el mundo actual*

Conectarse a la intranet de la compañía, consultar la base de datos, conocer la situación de las existencias o los pedidos de los clientes son algunas de las tareas que habitualmente requerían de la presencia física en las oficinas. Sin embargo, con el nacimiento de las nuevas comunicaciones inalámbricas, la oficina se ha trasladado a la palma de la mano del usuario. Es lo que hoy está tan de actualidad y se denomina movilidad.

En ICG Software fuimos pioneros hace años en diseñar e integrar soluciones que introducen el concepto de movilidad en las empresas con el objetivo de facilitar la labor diaria y dotar a la organización de un mejor funcionamiento.

Actualmente, la tecnología 3G permite acceder, desde cualquier lugar, a todas las aplicaciones informáticas. De esta forma, los directivos pueden disponer en cualquier momento de información sobre la marcha de sus empresas y ejercer un control eficaz sobre las mismas.

En definitiva, hoy en día, empresas de cualquier sector quieren aprovechar las oportunidades que les brindan las nuevas tecnologías convirtiendo de esta forma su organización en más amplia y flexible. A su vez, las personas en este tipo de entornos necesitan un acceso seguro y adecuado a datos actualizados para la toma de decisiones.

**Andreu Pi Pocurull**  
Presidente del Grupo ICG

## Sumario

**Casos de éxito** 3  
Electrónica Saltó

**Novedades** 6  
Manager 2007

**Tecnología** 10  
Las nuevas versiones,  
compatibles con  
SQL Server 2005

**ICG con el deporte** 12  
Las futuras estrellas del tenis  
Entrevista: Esteban Vigo

**Opinión** 14  
Una travesía Polar o cómo  
gestionar la adversidad por  
Francisco Gan

**Varios** 17  
Ferias SIMO y Hostelco

**Trotamundos** 18  
Las delegaciones de Latino-  
américa, en la sede central  
Grecia, Guatemala, Suecia,  
Malta, Noruega y Colombia



**Edita:**  
Iniciatives de Comunicacions Gèminis, SL  
Tel. 902 240 227 - Fax 973 751 621  
Pol. Industrial de Torrefarrera, s/n  
25123 Torrefarrera (Lleida)  
icgnews@icg.es  
www.icg.es

**Depósito Legal:**  
L - 1441 - 2003

ICGNews no comparte necesariamente las opiniones expresadas por sus colaboradores.

Empresa Colaboradora de



# Electrónica Saltó

optimiza su gestión con Organizer



*Electrónica Saltó, empresa colaboradora de ONO, se dedica al sector informático y a las telecomunicaciones desde hace más de 10 años.*

*Gracias a la Solución ICG ha agilizado su gestión, ha reducido costos de producción y de personal y ha mejorado su atención al cliente a la vez que ha experimentado un gran crecimiento como empresa.*

**El programa Organizer de ICG es una herramienta que se ha hecho imprescindible para los empleados de Saltó. Gracias a este software, la empresa tiene un control exhaustivo a la hora de gestionar la planificación diaria del personal, la mayoría itinerante.**

## Resumen

**Sector:** Electrónica, informática y telecomunicaciones.

**Perfil del cliente:** Electrónica Saltó S.L. es una empresa que cuenta con 60 empleados y que tiene su sede central en Lleida. Además cuenta con delegaciones en las provincias de Barcelona, Tarragona y Girona. Sus actividades son muy diversas, desde la venta y reparación de productos informáticos y de telecomunicaciones hasta las instalaciones de diversos tipos.

**Problemática:** La empresa tenía un problema a la hora de gestionar la planificación diaria del personal. Hay que recordar que había pasado en muy pocos años de 15 trabajadores a medio centenar, la mayor parte de ellos personal técnico itinerante.

**Solución:** Electrónica Saltó decidió implantar un sistema que le permitiera controlar los recursos humanos y su movilidad decantándose por el programa ICGOrganizer. Posteriormente, los técnicos, al ser itinerantes, llevan terminales PDA que les permiten recibir urgencias y transmitir al instante que han llevado a cabo sus actuaciones.

**Beneficios:** Reducción de costes de producción y de personal, mayor rapidez y eficacia en la asignación de tareas y en la ejecución de trabajos, disminución del margen de error y mejora en la atención al cliente. También se ha reducido el tiempo en los procesos con este sistema online y centralizado.

## Electrónica Saltó

Electrónica Saltó se constituyó en 1994 convirtiéndose en los últimos años en una empresa sólida en el sector informático y de telecomunicaciones. Con una plantilla formada por 60 personas y con su sede central en Lleida, esta compañía cuenta con delegaciones en Barcelona, Tarragona y Girona. Entre las actividades de la empresa hay que destacar la venta y reparación de productos informáticos y de telecomunicaciones, instalaciones de cableado estructurado, PLC (Power Line Cable) e inalámbricas, auditorías de seguridad y protección de datos, ingeniería de sistemas y sistemas de control de presencia. También se encarga de la instalación y el mantenimiento de centrales telefónicas. Entre su cartera de clientes figuran la Universidad Politécnica de Cataluña, RENFE, Auna, Ono, Bull y Fujitsu. Gracias a las soluciones ICG, Electrónica Saltó ha agilizado su gestión proporcionándole una gran movilidad al disponer de personal en su mayor parte itinerante, ha reducido costos y ha mejorado su atención al cliente.

Los proyectos realizados, la amplia experiencia acumulada durante todos los años de trabajo, la



*Uno de los principales clientes de Saltó es la compañía de telecomunicaciones ONO para lo cual necesita un gran despliegue de su servicio técnico.*



*Uno de los técnicos comprueba su PDA, en el que recibe los encargos diarios y una vez que los ejecuta transmite la orden también a través del terminal inalámbrico.*

preparación técnica y humana de su personal y su ejemplar gestión, han hecho de Electrónica Saltó SL su mejor tarjeta de presentación. El gerente Jaume Saltó explica que “tenemos una gran experiencia en sectores como operadoras de telecomunicaciones en instalaciones de ADSL, RDSI, TV por Cable, Internet por Cable o Volp, así como también en entornos bancarios donde nos encargamos de migraciones masivas de equipos, migraciones de sistemas operativos, cambios de puntos de red y reparación de cajeros automáticos”.

Electrónica Saltó SL presume de que su mejor márketing “son clientes que, satisfechos de nuestros servicios, han hecho publicidad de nuestra valía”. Su esmero por dar el mejor servicio a sus clientes ha hecho que dispongan de un Call Center los 365 días del año de 8.00 a 22.00 horas para poder atenderles.

La problemática que tenía la empresa antes de informatizar su gestión afectaba al departamento de recursos humanos. Al tratarse de un servicio técnico es fundamental una buena planificación de la tarea diaria del personal. Primero utilizó el ICGManager para controlar la contabilidad y la facturación. Al trabajar en una única aplicación y al tratarse de una herramienta muy potente, es un programa muy adecuado para una empresa con diferentes áreas de negocio como

ésta. Todos los procesos se controlan desde una base de datos y no es necesario utilizar diferentes programas. De esta forma, Manager centraliza toda la información permitiendo un control total de la gestión.

Al crecer la plantilla de trabajo, Electrónica Saltó vio la necesidad de instalar el programa Organizer para tener un control efectivo del personal. Pero el siguiente salto cualitativo para esta empresa se produjo este mismo año con el uso de los terminales PDA. Al tratarse de un negocio con personal itinerante, los PDA se convierten en una herramienta de gran ayuda para los técnicos. Con esta innovación ya no es necesario que desde la empresa se les pase a los técnicos la agenda de trabajo a primera hora de la mañana. Era una rutina llena de incomodidades y poco efectiva ya que la asignación de tareas se hacía a través de sms, correos electrónicos y por vía telefónica. El resultado era que de 8 a 9 de la mañana se producía una saturación en la empresa debido a esta labor.

Actualmente, tras la implementación de la



*Saltó ha informatizado todos sus procesos de trabajo.*

*Esta empresa dedicada a la informática y las telecomunicaciones eligió a ICG para optimizar su planificación diaria*

solución ICG, la asignación de tareas se realiza de forma instantánea y resulta sumamente eficaz. Incluso cuando surge una urgencia y se introducen cambios en la agenda durante el día.

Además, los técnicos trabajan ahora en unas condiciones óptimas. Una vez que han terminado una tarea envían la notificación online a través del PDA y la orden ya pasa a facturación, por lo que al final del día la empresa dispone de todos los datos económicos de la jornada.

*Gracias a la Solución ICG, la asignación de tareas es instantánea y eficaz, incluso cuando surgen urgencias*

## Cientes satisfechos

Gracias a la solución ICG, Electrónica Saltó tiene ahora una gran capacidad gestora tanto por lo que se refiere a la gestión de personal como a la hora de planificar tareas y ejercer un control sobre la contabilidad y facturación. Además, ha conseguido reducir costes y personal de oficina y, en cambio, ha podido incrementar la calidad del servicio técnico, lo que le ha permitido ganar en competitividad y en atención al cliente.

Los clientes están ahora más satisfechos porque el servicio es más rápido y eficaz, ya que el factor error se ha reducido al máximo. Esto ha sido posible gracias a que las soluciones verticales de ICG han optimizado la planificación de las tareas hasta el punto de que Electrónica Saltó ha conseguido disminuir las horas muertas de su personal, lo que a su vez ha repercutido en una mejora en el rendimiento del trabajo.

Finalmente, Saltó también ha conseguido racionalizar las compras ya que las previsiones están actualizadas. En este sentido, el estocaje se ha reducido mucho al trabajar online. [ICG]



**Jaume Saltó contempla con satisfacción cómo su empresa crece al mismo tiempo que mejora su funcionamiento y su atención al cliente. En un mercado altamente competitivo donde resulta fundamental optimizar recursos y reducir costes, Electrónica Saltó ha logrado aunar la calidad en el servicio con la inmediatez y la eficacia en la ejecución de los trabajos.**

Desde que la empresa de Jaume Saltó implementó la solución ICG, a través del programa Organizer, el control de la gestión de recursos humanos es sumamente eficaz. "Instalamos este programa como una necesidad implícita con nuestro crecimiento. De las cuatro personas que éramos cuando empezamos en 1994, hemos pasado a tener 15 en pocos años y actualmente superamos el medio centenar", explica Jaume Saltó. "Y no hubiera sido posible tener un control de personal sin este programa", añade. "Gracias al Organizer, nuestras delegaciones de L'Hospitalet y Reus utilizan el mismo servidor que tenemos conectado en la sede central".

Electrónica Saltó confía desde hace tiempo su gestión en ICG, lo que le ha permitido estar a la vanguardia en todo lo relacionado a su organización empresarial a través de un eficaz y potente software. "Ha sido, desde luego, un cambio radical el que hemos experimentado después de instalar el Organizer", admite Saltó. "No parábamos en todo el día de recibir llamadas en nuestra sede y ahora apenas tenemos que atender el teléfono porque todo está perfectamente planificado y las órdenes y las actuaciones se registran todas online. Hemos reducido también costes en papelería. Antes de informatizar la gestión, teníamos que darles a los técnicos toda una serie de documentos y albaranes que nos provocaban unos gastos brutales", asegura.

Contar con una nutrida y selecta cartera de clientes no es tarea fácil y requiere de mucho esfuerzo y dedicación, al tiempo que ser eficaz en el trabajo. Jaume Saltó se siente satisfecho porque su empresa lo ha conseguido. "Hemos notado mucho que nuestros clientes están muy contentos porque hemos logrado reducir la media de tiempo que tardábamos por servicio. Hemos ganado en rapidez de ejecución y, al mismo tiempo, hemos reducido el margen de error. Por un coste mínimo en inversión, que rápidamente se amortiza, hemos mejorado en todos los aspectos", concluye Jaume Saltó. El personal también se ha beneficiado del nuevo sistema que permite una mayor eficacia y autonomía a los técnicos.

*"Con un coste mínimo en inversión, que rápidamente se amortiza, hemos mejorado en todos los aspectos"*

*ICG Software presenta Manager 2007,  
la renovación de nuestro ERP que, tras un largo proceso  
de reingeniería, se adapta mejor a cualquier perfil de empresa*



# MANAGER 2007

*Potencia y fiabilidad para su negocio*

El programa Manager 2007 presenta importantes novedades tecnológicas como la integración con SQLServer 2005 y la auditoría de usuario sobre las principales acciones realizadas desde el ERP.

Sus funciones también se han ampliado, integrando herramientas que lo adaptan a un espectro más amplio de tipologías de negocio.

## Empresas que trabajan bajo pedido: Trazabilidad documental

Aquellas empresas que centran su operativa diaria en el trabajo bajo pedido, a raíz del cual compran y sirven, encontrarán en esta nueva herramienta de Manager la clave para ordenar su información y, por tanto, gestionar mejor su negocio.

Tomando como elemento base el pedido de venta inicial, Manager relaciona de manera automática todos los documentos (de compra, venta o tesorería) vinculados con el pedido en cuestión. Esta utilidad permite:

- Gestionar de manera automática las unidades pendientes de servir o recibir.
- Relacionar los documentos en forma de cuadro de mandos de manera que se visualiza fácilmente la fecha de confirmación, el importe cobrado o el pendiente de servir, los pagos realizados y el margen obtenido en esa operación.
- Clasificar los diferentes expedientes según el estado en el que se encuentran.
- Navegar entre los documentos relacionados.

Si quisiéramos resumir en dos palabras las virtudes de Manager, éstas son **Productividad** y **Control**.

*Entre las funciones del Manager 2007 está la de relacionar los documentos en forma de cuadro de mandos, de manera que se visualiza fácilmente la fecha de confirmación, el importe cobrado o pendiente y los pagos realizados, entre otras operaciones*

Pedido/Venta		Factura/Venta		Cobros		Compras		Resultado								
Fecha	Cliente	Su Pedido	Importe	Estado	Importe	%	Pend. F.	Importe	%	Pendiente	Vencidos	P.R.	Facturado	Pagos	%	Resultado
25/07/2006		VIG-14	298,89		215,81	75	73,08	215,81	75							215,81 100
29/07/2006		VIG-15	832,88		832,88	100		832,88	100							832,88 100
11/08/2006		VIG-16	731,10		731,10	100		731,10	100							731,10 100
21/08/2006		VIG-17	148,88		148,88	100		148,88	100							148,88 100
25/08/2006		VIG-18	1.387,36		1.820,96	138		1.387,36	100	533,60						1.520,96 100
06/09/2006		VIG-19	11.709,43		11.709,43	100		2.943,67	25	8.765,76	8.765,76					11.709,43 100
02/02/2006		VIG-2	23,41		23,41	100		23,41	100							23,41 100
08/09/2006		VIG-20	788,80		788,80	100		788,80	100							788,80 100
14/09/2006		VIG-21	10.870,80		8.375,20	89	1.728,40			8.375,20						8.375,20 100
14/09/2006		VIG-22	2.436,00		2.436,00	100				2.436,00						2.436,00 100
20/09/2006		VIG-23	2.985,84		2.985,84	100				2.985,84						2.985,84 100
20/09/2006		VIG-24	1.122,90		1.100,84	98	22,06			1.100,84						1.100,84 100
21/09/2006		VIG-25	1.802,83		1.802,83	100				1.802,83						1.802,83 100
05/10/2006		VIG-26	354,36		354,36	100				354,36						354,36 100
02/02/2006		VIG-3	833,87		937,64	117				937,64	117					937,64 100
14/02/2006		VIG-4	1.274,84		1.296,90	102				1.296,90	102					1.296,90 100
15/03/2006		VIG-5	217,38		217,38	100				217,38	100					217,38 100
26/04/2006		VIG-6	798,10		798,10	100				798,10	100					798,10 100
15/05/2006		VIG-7	6.485,06		6.485,06	99	136,82			6.485,06	99					6.485,06 100
06/06/2006		VIG-8	951,20		951,20	100				951,20	100					951,20 100
13/06/2006		VIG-9	1.270,20		1.270,20	100				1.270,20	100					1.270,20 100

Selec	Número	Fecha	Cliente / Proveedor	Tipo	Importe	Estado
VIG	14	25/07/2006		(Venta) PEDIDOS DE VENTA	298,89 €	
VIG	81	26/07/2006		(Venta) ALBARAN DE VENTA	215,81 €	
VIG	31	26/07/2006		(Venta) FACTURA DE VENTA	215,81 €	

*El nuevo Manager optimiza los stocks definiendo el máximo y el mínimo de artículos por almacén*

## Negocios basados en productos de rotación

Optimizar los stocks es no estocar aquello que no vas a vender, y no perder una venta por no disponer de stock. Parece evidente, ¿verdad?. Conseguirlo es fácil con **Manager**. La definición de máximos y mínimos de artículos por almacén, permite reponer fácilmente los establecimientos. De la misma manera, optimiza el aprovisionamiento gracias a la previsión de compras (monoalmacén para la Central y multialmacén para los esta-



*Gracias a sus características, el nuevo Manager permite una optimización de los stocks y del aprovisionamiento a través, en este caso, de la previsión de compras.*

Manager 2007

Estadística Ventas Compras Almacén Finanzas Contabilidad Internet Previsión Configuración Ayuda

Estadística | Cálculo de Stock mínimo y máximo

Actualizar Expandir Contraste Imprimir Todos Ninguno Filtro Desde Fecha: 01/09/2008 Hasta Fecha: 31/10/2008 Serie: A

Artículos del filtro: Mínimo x 7 Dias Máximo x 40 Dias Número Artículos: 37549

Referencia	Descripción	Propiet	Proced	Alm	ventas	mínimo	máximo	stock	mínimo	máximo
042780	ACEITE SEMILLAS BALDICO 25 L	000	173	20	114	163	16	92		
042779	ACEITE SEMILLAS BALDICO 5 L	000	357	54	366	340,23	44	204		
043028	ACEITE-VINAGRE PRIMA FORCON 16 ML 100 U	000	9	2	8	6	1	2		
043002	ACEITO CASELLA BALSAMICO MODENA 50CL	000	22	3	15	8	3	14		
041408	ACEITO CASELLA BALSAMICO MODENA 50CL	000	13	2	9	10	1	4		
041871	AGUO RIVAJA-VINAFINAR LINUM 50CL	000	422	00	204	507	51	300		
041853	GRACETE VIOGATA FIBUR SUPER 32 KG	000	11	2	9	35	1	4		
043009	VINAGRE ALEXANDER GORDON JEREZ 30CL	000	7	1	5	80	1	2		
043044	VINAGRE ALÑO BALSAMICO MODENA 1HL	000	46	6	31	70	3	16		
043024	VINAGRE ALÑO BALSAMICO MODENA 50CL	000	50	6	33	64	5	28		
043038	VINAGRE ALÑO DE CAYVA 1HL	000	1	1	1	17				
043040	VINAGRE ALÑO DE JEREZ 1HL	000	27	4	18	6				
043025	VINAGRE ALÑO DE MANZANA 1HL	000	6	1	4	16	1	5		
043028	VINAGRE ALÑO VINO AL AJO 1HL	000	5	1	4	14	1	3		
043033	VINAGRE ALÑO VINO AL LIMÓN 1HL	000	6	1	4	57	1	2		
043038	VINAGRE ALÑO VINO RIBOVIN 1HL	000	2	1	2	23				
043041	VINAGRE ALÑO VINO-ALEFRAN 1HL	000	2	1	2	1	1	1		
043034	VINAGRE ALÑO VINO-MENTA 1HL	000	3	1	3	12	1	1		
043035	VINAGRE ALÑO VINO-MANZANA 1HL	000	4	1	3	13	1	3		
043032	VINAGRE COUMBEL VINO 1985 DO-HEIL 50 CL	000	2	1	2	14				
041884	VINAGRE FEMIA MANZANA 50 CL	000	84	10	66	115	4	39		
041968	VINAGRE FEMIA VINO BLANCO 1 L	000	1.618	186	1.061	686	143	843		
041965	VINAGRE FEMIA VINO BLANCO 5 L	000	1.235	142	910	629,7	96	573		
040278	VINAGRE FEMIA VINO BLANCO 50 CL	000	36							
041979	VINAGRE FEMIA VINO-MANZANA 75 CL	000	14							
043765	VINAGRE ULTRA BALSAMICO REDUCCION 800 ML	000	1							
043104	VINAGRE LANFRANCA BALSAMICO MODENA BT 2L	000	2							

DISTRIBUCIÓN: SUPERVISOR

Almacén: CENTRAL Proveedor: Depoartamento: Fecha Entrega: Vendidos después de: Almacén: Stock Actual: 3 A Serve: 0 + Pedido: 15 Máximo: 0 + Fabricación: 0 Mínimo: 0 + En Tránsito: 0 Precio: 0 Stock Futuro: 10

blecimientos) proponiendo las unidades a comprar, así como el proveedor y el mejor precio.

Para reajustar los mínimos y máximos, **Manager** incorpora una potente herramienta que permite calcular éstos en función de las ventas y los stocks, predefiniendo los días de rotación necesarios, en función de la frecuencia en que deben reponerse los establecimientos.

Manager 2007

Estadística Ventas Compras Almacén Finanzas Contabilidad Internet Previsión Configuración Ayuda

Estadística | Cálculo de Stock mínimo y máximo

Actualizar Expandir Contraste Imprimir Todos Ninguno Filtro Desde Fecha: 01/09/2008 Hasta Fecha: 31/10/2008 Serie: A

Artículos del filtro: Mínimo x 7 Dias Máximo x 40 Dias Número Artículos: 37549

Referencia (F#)	Descripción	Stock	Futuro	Uds.	Proveedor (F#)	Precio (F#)	Moneda (F#)
11130120	ACEITE DE OLIVA (L)	3	18	0	Comercial Manager S.A.	14,88 €	
11130020	ACEITO BALSAMICO (2LTR)	0	12	0	Comercial Manager S.A.	2,75 €	
11130020	FUSILLI NP24 (PAQUETE 500G)	24	72	0	Pasta Fresca S.L.	0,95 €	
11130325	GNOCCHI	10	30	0	Pasta Fresca S.L.	1,50 €	
11130240	MARINA (BOLSA KG)	4	4	0	Pasta Fresca S.L.	0,34 €	
11130250	JOSAS BLANCAS (BATE)	2,6	8,6	0	Comercial Manager S.A.	1,60 €	
11130350	MOSTAZA COLMAN'S (BOTE)	0	12	0	Comercial Manager S.A.	2,25 €	
11130205	COCKTAIL ACEITUNAS	4	4	0	Comercial Manager S.A.	5,66 €	
11130290	OLIVAS NEGRAS PIZZA (LATA)	4	8	0	Comercial Manager S.A.	4,42 €	
11130310	PENNE RIGATE N°41 (PAQUETE 500GR)	0	24	0	Pasta Fresca S.L.	0,56 €	
11130340	PIMBENTA NEGRA MOIDA (BOTE)	2	4	0	Comercial Manager S.A.	5,52 €	
11130360	POMODORO ANTIPASTO (LATA)	6	30	0	Comercial Manager S.A.	9,28 €	
11130380	SAL COCINA (KG)	10	20	0	Comercial Manager S.A.	0,17 €	
11130400	SALSA DE TOMATE PIZZA D-PRESS (LATA)	12	24	0	Comercial Manager S.A.	2,34 €	
11130450	VINAGRE BLANCO (L)	8	16	0	Comercial Manager S.A.	1,15 €	
11140130	AZÚCAR (KG)	3	6	0	Comercial Manager S.A.	0,94 €	
11140150	BICOCCHO DORADO (500GF)	12	24	0	Pasta Fresca S.L.	2,52 €	
11140150	COBERTURA CHOCOLATE (56GR)	12	24	0	Distribuidora Iwan S.A.	2,91 €	
11140200	CREMA PASTICCERA (PAQUETE)	4	8	0	Pasta Fresca S.L.	8,54 €	
11140240	MOUSSE CHOCOLATE (PAQUETE)	0	10	0	Comercial Manager S.A.	6,80 €	
11140250	PANNA COTTA (PAQUETE)	4	8	0	Pasta Fresca S.L.	3,48 €	
11140281	TULIPA (P*10)	1	2	0	Pasta Fresca S.L.	16,98 €	
11210100	AGUA MINERAL 0,5L	100	200	0	Comercial Manager S.A.	0,25 €	

Mostrar stocks negativos como 0





# CRM:

## Ampliar la base de datos de forma ordenada, fiable y accesible

Necesitamos conocer cuantos más datos mejor. Además debemos tenerlos ordenados, accesibles y seguros.

Amplíe su base de datos. Usted puede definir todos los datos necesarios de sus clientes. Las necesidades de información de los clientes son de lo más diverso. Para que **Manager** pueda adaptarse a las necesidades de cada uno, dispone de los campos libres. Ahora, estos campos pueden ser de tipo ruta (para incluir ficheros), dirección web (para guardar el site del cliente), de tipo lista (pudiendo definir los valores a seleccionar), e incluso de tipo tabla para que podamos codificar toda la información necesaria.

Para tenerlos ordenados, se incluye un diseñador de pantalla que permite ubicarlos según su importancia. Al mismo tiempo, pueden definirse también expresiones en función de un campo libre o de un campo de la ficha del cliente. Esta configuración puede, incluso, ser diferente para cada tipo de cliente.

Estos campos estarán accesibles y seguros gracias a que puede definirse qué pestañas son visibles, configurando según tipo de usuario, para poder garantizar la confidencialidad.

The top screenshot displays a 'Report Manager' window with a data table showing sales figures for 2006 and 2007. The table includes columns for '2006', '2007', and 'INC'. The data is categorized by 'Hardware', 'Software', and 'Mantenimiento'. The bottom screenshot shows a 'Clientes' window with a similar data table and a 'Diseñador de Pantalla' tool overlaying the data fields, allowing for customization of the interface.

*En la imagen superior puede observarse la herramienta de diseño de plantillas de Campos Libres que permite etiquetas, expresiones y campos de la base de datos y campos calculados. Éstas pueden ser diferentes por usuario.*

*En la imagen inferior un ejemplo de visualización de la plantilla anterior aprovechando toda la potencia de la herramienta.*

# PocketManager

## Amplias posibilidades de gestionar eficazmente el almacén

**PocketManager2007**, integrado con **Manager**, ofrece amplias posibilidades de gestión del almacén: inventarios conectados y desconectados, por zonas o por ubicación, recepción de compras, servir pedidos, expedir albaranes, creación de documentos de venta, consulta de precios y ubicación de artículos, e incluso impresión de etiquetas de artículos. Con un diseño mejorado, para que encuentre todo más rápidamente e incorporando tecnología SQLServer para optimizar su rendimiento. Un almacén ordenado es el primer paso para un gran negocio: **PocketManager**.



# Las nuevas versiones, compatibles con *Microsoft SQL Server 2005*

**A**ntes de empezar a enumerar las características de las versiones de SQLServer 2005 y comparárlas con las de SQLServer 2000, hay que recordar algunos detalles técnicos referentes a las aplicaciones de **ICG Software** y algunas recomendaciones a tener siempre en cuenta.

Las versiones de software que ha comercializado recientemente ICG, trabajan con bases de datos Interbase (hasta las versiones 4) o SQLServer 2000 (hasta las versiones 5) y utilizan el acceso a Bases de Datos por medio de una capa intermedia de código propietaria de Borland denominada: "Borland Database Engine" (BDE para los técnicos más experimentados y más adelante para todos). Estas versiones del software **ICG**, exceptuando a **FrontRest**, trabajan con BDE y el objetivo era trabajar con SQLServer versión 2000 y 2005 en modo nativo. Para ello ha habido que utilizar una capa de código de acceso a datos de Microsoft denominada ADO (Activex Data Object) y cambiar el código de todo el software **ICG** para que deje de trabajar definitivamente con BDE. Una particularidad de ADO es que se apoya en un proveedor de datos que puede ser el viejo "SQLOLEDB" y/o el nuevo "SQL native client OLEDB".

A partir de las versiones 2007 de todos las soluciones ICG, estas van a poder beneficiarse de las ventajas que incorpora SQL 2005 sin perder, por otra parte, la compatibilidad con la versión anterior del motor de base de datos de Microsoft.



## Beneficios de SQL 2005 en el punto de venta

El software de **ICG** de punto de venta se beneficia de la versión 2005 Express gratuita respecto al actual motor de bases de datos MSDE en lo siguiente:

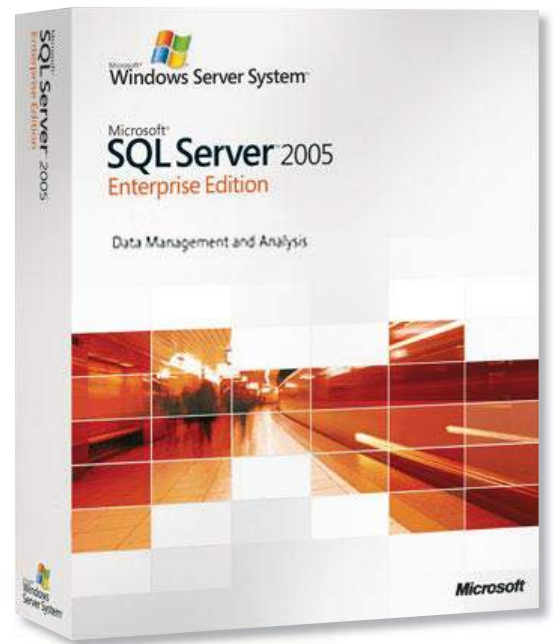
1. Incluye herramienta administrativa gratuita para administración y mantenimiento de bases de datos.
2. Suprime la limitación de rendimiento por software. MSDE, su predecesor, recordemos que tenía un limitador de rendimiento que ralentizaba la respuesta de consultas según la carga del motor de base de datos.
3. Incrementa el tamaño máximo de base de datos. Aumenta la capacidad de crecimiento hasta los 4GB por cada base de datos frente los 2GB de MSDE.
4. Optimizador de consultas mejorado que acelera notablemente las consultas complejas.

Todo esto se traduce en un mejor rendimiento de SQL 2005 Express frente a MSDE y agiliza la función de venta del Software **ICG**.

## Beneficios de SQL 2005 en las centrales y grandes instalaciones

1. Optimizador de consultas mejorado que acelera notablemente las consultas complejas y las estadística en general
2. Supresión del anterior límite del tamaño de la caché. Ahora limitado por el tamaño máximo de memoria del sistema operativo y no por versión o diseño del motor de base de datos (ver tabla comparativa). Recordamos que cuanto más memoria caché tiene el motor de base de datos, más rápida será la respuesta al software de gestión, porque la información se extrae de memoria RAM (caché) y no del disco duro que tiene una latencia de acceso a los datos por ser un elemento mecánico.

3. Aprovechamiento máximo de la memoria en versiones de 64 bits. La versión SQL2005 Standard y Enterprise a 64 bits en Sistemas operativos Windows 2003 Server Standard o Enterprise a 64 bits dan el mejor rendimiento aprovechando al máximo los recursos del servidor como procesador y sobretodo la máxima disponibilidad de memoria para la caché que en 32 bits está limitada.
4. Posibilidad de tener un cluster de 2 servidores con la versión Standard de SQL 2005 permitiendo trabajar continuamente con la base de datos frente al fallo crítico del servidor. Con las versiones 2000 esta posibilidad sólo existía para SQL 2000 Enterprise con un coste adicional frente a las licencias de SQL 2000 Standard.
5. El coste de licencia para Royalty **ICG** de SQL server 2005 son idénticas en precio a las del 2000 e independientemente si se elige 32 o 64 bits.
6. Database Mirroring, posibilidad de tener una base de datos espejo, sincronizada con la original, en otro servidor de la empresa y ser utilizada en caso de fallo. Esta tecnología es una alternativa a una solución cluster de alta disponibilidad con una importante diferencia en coste.



## Para instalaciones de gran volumen

Windows 2003 Server puede acceder hasta 4 Gb. por más memoria que le añadamos al servidor ésta no será accesible. En cambio, la edición de 64 bits en combinación de SQLServer 2005 64-bit aprovecha al máximo la memoria disponible, siendo hasta un 50% más rápida que la versión de 32 bits.

## Tabla de características y comparativa entre versiones

Recomendamos que para prepararse al anuncio con versiones 2005 es aconsejable practicar con el SQL 2005 EXPRESS, la documentación y su herramienta de administración "SQL Management Studio Express" descargando todo lo que Microsoft publica gratuitamente en el sitio <http://go.microsoft.com/fwlink/?LinkId=31401>

Destaca en la fase de instalación el "Comprobador del sistema" que nos indica si el equipo está preparado y tiene todos los prerequisites para hospedar la instalación de SQLServer 2005.

Características	2000 MSDE	2005 Express	2000 Standard	2005 Standard	2000 Enterprise	2005 Enterprise
Arquitectura	32bits	32bits o X64	32bits	32bits o IA64 o X64	32bits 64 Bits	32bits o IA64 o X64
98 SE	SI	NO	NO	NO	NO	NO
NT4 SP6a	SI	NO	SI	NO	NO	NO
2000 PRO SP4	SI	SI	NO	SI	NO	NO
2000 Server SP4 (adv, std)	SI	SI	SI	SI	SI	SI
XP Home SP2	SI	SI	NO	NO	NO	NO
XP PRO SP2	SI	SI	NO	SI	NO	NO
2003 Server Web SP1	SI	SI	NO	NO	NO	NO
2003 Server Std, Ent SP2	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Procesador	Pentium	Pentium III	Pentium	Pentium III	Pentium	Pentium III
Mínimo	166MHZ	500MHZ	166MHZ	1 GHZ	166MHZ	1 GHZ
Número de procesadores soportados	2	1	4	4	Máximo Sistema Operativo	Máximo Sistema Operativo
Memoria RAM mínima	64 MB	192 MB	64 MB	1 GB	128 MB	1 GB
Memoria RAM máxima	2 GB	1 GB	2 GB	Máximo Sistema Operativo	Máximo Sistema Operativo	Máximo Sistema Operativo
Database size limit	2 GB	4 GB	1.041.516 TB	1.041.516 TB	1.041.516 TB	1.041.516 TB
Limitador software de rendimiento	SI	NO	NO	NO	NO	NO
SQL Server Agent	SI	NO	SI	SI	SI	SI
Failover Cluster	NO	NO	NO	2 Nodos	4 nodos (32 bits) 8 nodos (64 bits)	Máximo Sistema Operativo

# ICG, con las futuras estrellas del tenis femenino mundial

*Rusia se alza con el título europeo sub-18*



Una edición más, ICG Software, patrocinador oficial de la Federación Catalana de Tenis en Lleida, dio apoyo al prestigioso torneo de la Copa de la Reina. Este Campeonato de Europa de tenis femenino por equipos nacionales en categoría sub-18, cumplió su trigésima quinta edición y registró la victoria de Rusia. Las rusas vencieron en la final a las representantes españolas por un ajustado 2-1 en el marco de las instalaciones del Club Tenis Lleida.



primeros mitos que jugó la Copa de la Reina fue la checa nacionalizada estadounidense Martina Navratilova y una de las últimas estrellas en hacerlo ha sido la rusa Maria Sharapova.

Entre las jóvenes tenistas europeas que han tenido parte protagonista se encuentran las francesas Mary Pierce y Amelie Mauresmo, las belgas Justin Henin y Kim Clijsters, la italiana Silvia Farina, y prácticamente todas las jugadoras españolas importantes, comenzando por las máximas figuras del tenis femenino nacional, actualmente retiradas, Arantxa Sánchez Vicario y Conchita Martínez.

Con toda probabilidad, muchas de las jugadoras que han participado en esta edición tendrán una buena carrera profesional y algunas de ellas acapararán toda la atención de los medios de comunicación en un futuro no muy lejano. Por parte del conjunto vencedor, Rusia, brillaron con

luz propia sus jugadoras Alisa Kleybanova y Ekaterina Makarova, mientras que por parte de las españolas, finalistas del torneo, jugó a un gran nivel la número uno del equipo Carla Suárez.

En el palmarés, España es el país que

atesora más títulos en esta competición con siete, seis de ellos conseguidos en Lleida. Le sigue Checoslovaquia, antes de su división en Chequia y Eslovaquia, con cinco títulos, los mismos que tiene Italia. [ICG]



*España, con siete, es el país que atesora más títulos en esta competición*

*La Copa de la Reina reunió en Lleida a los 8 mejores equipos femeninos sub-18, entre ellos España*

En esta fase final participaron este año, además de Rusia y España, los equipos de Israel, Bosnia-Herzegovina, República Checa, Ucrania, Eslovaquia y Serbia. Tradicionalmente, muchas han sido las jugadoras que han desfilado por este torneo y luego han alcanzado grandes metas en su trayectoria profesional. Uno de los



## IV Open de Tenis en silla de ruedas

Una veintena de los mejores jugadores españoles de tenis en silla de ruedas se dieron cita en el IV Open Ciutat de Lleida, torneo en el que ICG Software es el patrocinador oficial de la Federación Catalana.

Actualmente, el tenis en silla de ruedas lo practican más de 15.000 jugadores en más de 70 países.

# Esteban Vigo

## “Me gusta que mis equipos impriman ritmo al juego y tengan carácter”

*Entrenador U.E. Lleida*

*Esteban Vigo,  
durante un entrenamiento  
con el Lleida.*



Esteban Vigo Benítez (Málaga, 17-1-1955) recuerda con nostalgia su trayectoria futbolística en el FC Barcelona, donde jugó al final de la década de los años 70 y a principios de los 80, coincidiendo con ídolos del barcelonismo como Cruyff, Krankl, Simonsen, Rexach, Asensi y Urruti, entre otros. Precisamente fue Asensi quien le puso el apodo de “Boquerón”, simplemente porque le recordaba el excelente manjar típico de Málaga, la tierra natal de Esteban. El nuevo técnico del Lleida colgó las botas en el Málaga a principios de los 90 y tras entrenar a los equipos inferiores del Barça, al Xerez, al Córdoba y a tres conjuntos rumanos (Universidad de Craiova, National de Bucarest y Dinamo de Bucarest) ha aceptado la aventura de dirigir al Lleida sustituyendo a Felipe Miñambres.

*Su idea futbolística  
está inspirada en  
Barça y en el juego  
ofensivo*

Su idea futbolística está inspirada en el Barça, en el juego ofensivo y muy abierto a las bandas. “Intentaré que el Lleida además de ganar, juegue bien. Cuando uno ha sido profesional durante 18 años y la mayoría de ese tiempo ha jugado en un gran club como el Barcelona es lógico que intentes aplicar esa idea futbolística cuando te haces entrenador. Eso no quiere decir que cada técnico tenga su propio estilo. El sello que me gusta aplicar a mis equipos es que impriman mucho ritmo al juego y que tengan carácter”, explica.

Él y su ayudante, el también ex barcelonista Urbano Ortega, saben que tienen la obligación de ascender y no les asusta el reto. “Sé lo que es la presión y seguro que la que pueda tener aquí no es nada comparable a la que tuve durante muchos años en el Barça”, asegura Esteban.

El “Boquerón”, que llevaba un tiempo sin sentarse en los banquillos, reconoce que “cuesta volver a entrenar en Segunda A si vienes de una mala experiencia como me pasó en el Córdoba (fue destituido en la sexta jornada)”. Por eso, dice estar de nuevo ilusionado “porque ahora me ha venido a buscar un club que circunstancialmente está en Segunda B, pero que tiene una estructura de Primera división, con un campo que es una delicia y en el que tendremos que aprovechar que es espacioso para abrimos bien a las bandas y evitar las dificultades que nos plantearán la mayoría de rivales, que sólo vendrán a defenderse”.

En su tiempo libre, Esteban practica el golf del que se declara “un enamorado”. “En las temporadas en las que no entreno aprovecho para descubrir nuevos campos y la verdad es que me lo paso fenomenal”. De su buen nivel habla el hecho de que se proclamó vencedor del II Torneo ICG Software disputado el pasado año en el Raimat Golf Club, dentro de la categoría de hándicap superior. [ICG]



*Es un entusiasta del golf  
y en el último torneo  
ICG venció en hándicap  
superior*



# El viaje . a ninguna parte

*Una travesía Polar  
o cómo gestionar la adversidad*

**Francisco Gan Pàmpols**  
Figueres (Girona), 25-4-1958

Coronel de Infantería. Diplomado en tropas de montaña y Estado Mayor. Jefe especialista en carros de combate. Profesor militar de esquí-escalada. Licenciado en Ciencias Políticas.

## Experiencia Profesional

- Ha sido Jefe de Operaciones en Bosnia-Herzegovina con la ONU en 1995.
- Jefe de Operaciones en Bosnia-Herzegovina con la OTAN en aplicación de los acuerdos de Dayton (1996).
- Jefe de Estado Mayor Operativo de la Brigada Multinacional en Kosovo en 2000-2001.
- Colaborador del programa de TVE "Al filo de lo imposible".

## Expediciones

- Es el único español y cuarta persona viva en el mundo en conquistar los "Tres Polos" (Norte, Sur y Everest).
- Ha alcanzado las cumbres del Kilimanjaro (5.898 m) (2003), McKinley (6.194 m) (2003), Everest (8.848 m) (1992), Shisha-Pangma (8.046 m) (1990), Aconcagua (6.962 m) (1988) y todas las cimas importantes de los Alpes.
- Alcanzó el Polo Norte geográfico en 1999 tras una travesía de 60 días de duración y 1.200 km; el Cabo Norte en 1997 y el Polo Sur geográfico en 1995 después de 55 días y 1.400 km.
- Ha escrito libros y artículos en diversas publicaciones y es ponente asociado de la consultora Make a Team.

*En este artículo, el coronel Francisco Gan Pàmpols relata su aventura en el Polo Norte geográfico, al tiempo que describe aspectos de logística y planificación en condiciones adversas. Un punto de vista aplicable al campo empresarial.*

Hay ocasiones en la vida en que un sueño como éstos que se dibujan al concebir un proyecto (ir al Polo Norte) se entrecruza con la realidad y permite que el soñador se sumerja en la que, sin saberlo, va a constituir la más arriesgada y difícil de sus experiencias.

La expedición comienza mucho antes de haber visto siquiera el aparejo con el que vamos a unirnos, en este caso un trineo. Decidimos ir al fin del

mundo, y en el fin del mundo no se puede ni debe improvisar nada. Viajar, en este caso a la Federación Rusa, con siete toneladas de carga acompañada, es una empresa que no voy a narrar. Hacer la ruta Madrid-Budapest-Moscú-Norilsk-Khatanga significa coger cuatro aviones distintos, aterrizar en cinco aeropuertos y seis horas

de diferencia horaria, además de una diferencia de temperatura de  $-30^{\circ}\text{C}$ .

Partimos en un renqueante helicóptero de voluminoso vientre, metemos nuestro equipo como podemos, y en el escaso espacio libre nos acoplamos nosotros. Cinco horas más de vuelo nos llevan a una destartada base, fantasma de la época de la Guerra Fría, donde pasamos la noche y repostamos el mismo helicóptero que mañana nos dejará en el límite del hielo sobre la tierra firme: El fin del mundo. Volamos de nuevo. Todo lo que se ve por la ventanilla del helicóptero está pensado para desanimarnos. Un rompecabezas formado por placas de hielo y canales de

*"Decidimos ir al fin  
del mundo y allí no se puede  
ni debe improvisar nada"*



agua se dibuja sobre la superficie de un mar Ártico no tan helado como nos hubiera gustado ver. Tras hora y media de viaje, el helicóptero se coloca en vuelo estacionario y uno de los tripulantes salta sobre el hielo armado con una gruesa barra de hierro. Comienza a golpear la superficie para comprobar su solidez y por señas indica al piloto que puede posarse.

El silencio se hace sólido en nuestras mentes. Con movimientos torpes descargamos los trineos e iniciamos el ritual de la despedida, las palabras suenan huecas y los gestos de ánimo parecen dirigidos a apuntalar nuestra fe. Latitud 81° 41' Norte, un número frío indica que nos quedan 965 kilómetros para alcanzar un objetivo que aparece como infinitamente lejano. La luz es tenue, mortecina, el sol apenas despunta en el horizonte durante no más de cuatro horas y deja sumida la superficie en una semipenumbra en la que es difícil distinguir el relieve. Es un universo extraño que hay que aprender paso a paso. Estamos avanzando, el silencio lo envuelve todo y a nosotros con él. El siseo de los esquís y los trineos deslizando sobre la nieve nos sacan de vez en cuando de esa especie de trance hipnótico en el que caemos como consecuencia de la mezcla de esfuerzo y monotonía. Rápidamente cae de nuevo la todavía larga noche polar. Es el inicio de un ritual cansino que deberemos repetir durante no sabemos cuántos días: Levantar nuestras tiendas, cepillar el hielo de la transpiración que llevamos adherido en el interior de las tres capas de ropa, fundir nieve para conseguir agua, comer y... descansar. Arrebujados dentro de los tres sacos de dormir consultamos el GPS en cuatro horas y media de marcha hemos conseguido sólo 5,7 Km. "Ya mejorará", nos decimos.

Tardamos casi dos horas desde que nos despertamos hasta que estamos en condiciones de iniciar la jornada. Navegar con brújula se convierte en un

*La logística es fundamental en condiciones extremas*

estado permanente de tensión, no hay referencias, los errores se pagan en cansancio extra y en tiempo desperdiciado. Aprendemos que si las placas de hielo se han abierto en una zona creando un canal, en otra habrán colisionado entre sí formando un borde de presión, y dependiendo del espesor de las placas que chocan y de la intensidad del impacto, pueden levantarse auténticas murallas de bloques ciclópeos de hasta 10 metros de altura. Atravesarlos es otro ejercicio de ingenio y perseverancia.

El riesgo nos hace vivir la sensación que supone deslizarse por una capa de hielo nuevo de menos de cinco centímetros que cubre un canal reciente, el que nos hace "aguantar el tipo" cuando ese hielo cimbreo a nuestro paso y comienza a subir el agua a través de una superficie porosa e inconsistente amenazando con engullirnos en cualquier momento. Es, en fin, el que nos hace reaccionar cuando a uno de nosotros se le hunde un apoyo en medio de un canal y se sumerge en esas aguas tenebrosas que están a  $-1,7^{\circ}\text{C}$ . Permanecer más de dos minutos en el agua significaría pura y simplemente la muerte.

Aprendemos que el Ártico también "trabaja" de noche; la posición GPS que se registra al finalizar la jornada y al comenzar la siguiente, nos muestra que hemos retrocedido más allá de donde comenzamos la jornada del día anterior. Es horrible.

Nuestra estrategia para acometer la travesía al Polo Norte Geográfico se basa en partir con una carga inicialmente lo suficientemente ligera como para permitirnos atravesar lo

*"De la flaqueza, de la pura rabia, surgen nuevas fuerzas y la voluntad retoma la acción"*

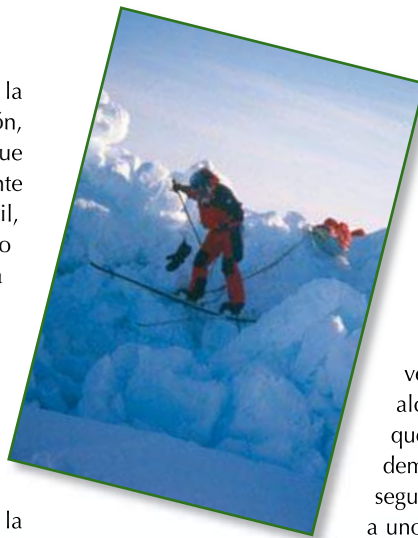
que suponemos son las dificultades principales en la zona más próxima a la costa, para, a continuación, utilizar dos reavituallamientos vía helicóptero, que nos permitan una autonomía de aproximadamente un mes y alcanzar así el Polo antes de finalizar abril, cuando el Ártico se deshiele. Aparece el helicóptero en el horizonte, es el decimoctavo día de nuestra travesía, estamos en los 83° 17' de latitud norte y la temperatura es de -25°C. Sacamos el combustible y la comida necesarios para un mes largo de travesía y lo cargamos en nuestros trineos. Un miembro de la expedición la abandona por lesión y se despide. En ese momento tengo una intensísima sensación de envidia, mañana él estará en el mundo y yo seguiré en medio de la nada.

Mi diario "canta" que los diez días siguientes al primer reavituallamiento son los más horribles de toda la travesía. El termómetro se encalla en torno a los -40°C y la nieve se transforma en una superficie agresiva y poco deslizante, pura arena. Los trineos pesan más de 130 kilos y el esfuerzo que exige tirar de ellos en esas condiciones es inhumano. Las medias de distancia que conseguimos son ciertamente penosas: entre cinco y 12 kilómetros. Si el fracaso tiene rostro, ése es el nuestro. Estamos derrotados, desfallecidos y medio congelados, se agotan nuestras posibilidades de alcanzar el Polo y uno de nosotros está asumiendo riesgos para su salud inaceptables. Además, durante un día entero estamos metidos en la tienda a causa de la mortal combinación de viento y frío. En esas condiciones es imposible iniciar la marcha. Todos lo pensamos en doloroso silencio: Un día más así y nos retiramos.

De la flaqueza, de la pura rabia, surgen nuevas fuerzas. La voluntad retoma la línea de la acción y estamos de nuevo en marcha. Paradojas de la voluntad, esa rabia y tenacidad hacen que el undécimo día de ese ciclo hagamos nuestra mejor media hasta la fecha: 18 kilómetros. Continuamos con una buena racha que se sitúa alrededor de los 20 kilómetros diarios. Por primera vez la fe nos invade y pensamos que podemos conseguir nuestro objetivo.

Ya estamos en abril y el sol luce en el firmamento las 24 horas del día, es la hora de la sombra, omnipresente compañera de viaje y brújula natural que nos guía a lo largo de la marcha. Un nuevo "parón", obligado esta vez por una intensa nevada acompañada de fuerte viento que nos retiene dos días en las tiendas y nos hace temer nuevamente lo peor. El hielo cruje bajo el suelo de la tienda y la deriva de la ruta es monstruosa. En dos días nos aparta más de 20 kilómetros.

A estas alturas de travesía, la media diaria no baja de los 22-23 kilómetros, con algún "pico" de



esfuerzo por encima de esa distancia. El peso de los trineos ha ido disminuyendo y proporcionalmente nuestra velocidad ha ido aumentando. Estamos en los 88° 00' de latitud norte, significa que nos separan del Polo "sólo 224 kilómetros". Es hora de reavituallar. Ésta es la definitiva, con lo que carguemos tendremos que llegar al Polo.

Última semana de abril. El hielo es cada vez más fino en los canales y tarda más en alcanzar el grado de solidez deseado. Los riesgos que asumimos también son mayores, quizá demasiados, como se encarga de demostrarnos el segundo amago de tragedia que sufrimos cuando a uno de nosotros se le parte una delgada capa de hielo en medio de un canal y se sumerge completamente en el agua. Javier, por fortuna, está cerca y puede asirle del arnés y arrebatarlo de una muerte segura. Pero las cosas han cambiado y con una temperatura ambiente de -20°C; desnudamos al inesperado bañista, se cambia de ropa y mediante unas cuantas carreras entra en calor y... reemprendemos la marcha hacia nuestra obsesión, nuestro Norte.



*El trabajo y la planificación en grupo es muy importante*

Es 27 de abril, el GPS dice que nos quedan unos cientos de metros para llegar a ese punto matemático e irreal que nos ha ocupado la mente desde hace sesenta días. Hemos querido, hemos podido, y hemos sabido llegar hasta aquí. Hemos sabido ser un equipo sobreponiéndonos a la adversidad, a la paciencia de lo negativo. Hemos sufrido por saber qué era lo que en ese momento tocaba, hemos reído y llorado en pos de un sueño. Hemos sabido controlar nuestros miedos, amordazar nuestra cólera y acallar nuestros egoísmos.

Somos conscientes de que estamos aquí porque muchos seres anónimos han contribuido con su esfuerzo altruista a que unos pocos podamos realizar nuestro sueño. No hay lugar para la soberbia, hemos aprendido que a la naturaleza ni se la conquista ni se la derrota, sólo se la aprende, y que, como seres limitados que somos, no podemos optar más que a seguir soñando y a esforzarnos por conseguir aquello que con la imaginación dibujamos. [ICG]

*"Hemos sabido ser un equipo sobreponiéndonos a la adversidad"*



# ICG presenta en SIMO sus nuevas versiones basadas en la movilidad

*Más de 288.000 visitantes asistieron al certamen en Madrid*

ICG Software presentó en SIMO, la feria de informática, nuevas tecnologías y comunicaciones que se celebró el pasado mes de noviembre en el Parque Ferial Juan Carlos I de Madrid, las nuevas soluciones verticales para hostelería, comercios y software de organización corporativa (Organizer). La característica común de las versiones 2007 es que utilizan como gestor de base de datos Microsoft SQL Server 2005, siendo también compatibles con la versión anterior de SQL Server 2000.

A pesar de que estas versiones no se han comercializado hasta principios de este año, ICG aprovechó el certamen para presentarlo a sus distribuidores y principales clientes. ICG acudió como expositor en el pabellón número 3 (Tecnologías de la información), haciendo hincapié en el concepto de movilidad. Éste es el decimotercero año consecutivo en el que ICG está presente como punto de encuentro entre la compañía y su canal de distribución y usuarios. También resulta el vehículo ideal para la presentación de las innovaciones tecnoló-



*ICG asistió a SIMO con un amplio stand, que fue uno de los más concurridos del certamen.*

gicas que son fruto del constante esfuerzo en investigación.

A pesar de que la impresión general en esta edición de SIMO ha sido que el sector atraviesa una crisis importante, el stand de ICG ha sido uno de los más concurridos y los visitantes han podido, por segundo año consecutivo, disfrutar de una atención personalizada en un área privada. Más de 288.000 personas visitaron esta edición del SIMO, pese a la reducción del tamaño de la feria y del número de expositores. Con todo, ya se empieza a pensar en SIMO 2007. Si los planes no cambian, de cara a la nueva edición de la feria se creará un espacio específicamente pensado para el visitante profesional, cuyo acceso se encuentre en cierta medida restringido al público general. [ICG]

*Con las nuevas soluciones pueden resolverse todo tipo de incidencias con sólo conectarse desde cualquier lugar*

## La feria Hostelco celebra su 25 aniversario

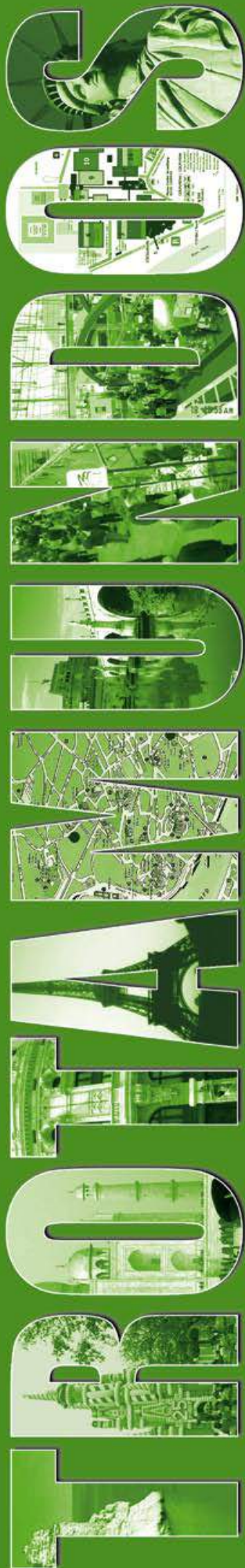
Hostelco, Salón Internacional del Equipamiento para Restauración, Hotelería y Colectividades, certamen en el que estuvo presente ICG presentando sus soluciones de última generación, celebró el pasado mes de octubre su 25 aniversario. El stand de ICG fue uno de los más concurridos del certamen tanto por lo que respecta a distribuidores como a nuevas referencias. Y es que desde hace varios años los profesionales del sector tienen por costumbre acudir al stand de la firma leridana para conocer de primera mano las innovaciones que presenta. Hay que recordar que ICG comercializa sus productos a través de un canal de distribución profesional dando cobertura a todo el territorio español.

## Curso de formación para la cadena



Personal cualificado de ICG Software impartió recientemente un curso de formación en la cadena especializada en mobiliario de cocina, The Singular Kitchen, donde se están implantando sus soluciones profesionales.

Un total de 84 personas pertenecientes a esta cadena participaron en las formaciones por espacio de una semana. The Singular Kitchen comenzó su andadura a finales del 2004 y cuenta en toda España con un total de 126 concesionarios. The Singular Kitchen cuenta con dos modelos de negocio: los Studios (locales con más de 150m<sup>2</sup> ubicados en zonas altamente comerciales) y los Makroestudios (locales de más de 500m<sup>2</sup> ubicados en zonas accesibles para los clientes y de gran visibilidad).



## Las concesiones de Latinoamérica, en la sede central de ICG



*Durante una semana fueron instruidos en las últimas innovaciones de la marca a través de un seminario técnico formativo*

*De izquierda a derecha, Ricardo Irazusta (ICG Uruguay), Manuel Patrón (ICG México) y Mario Quintanilla (ICG Panamá).*



**D**elegados de ICG Software en Latinoamérica visitaron recientemente nuestra sede central, donde llevaron a cabo un seminario técnico formativo para conocer las últimas innovaciones de la marca líder en su sector. El curso tuvo lugar durante una semana en las instalaciones que posee ICG en el polígono industrial de la localidad de Torrefarrera (Lleida).

Manuel Patrón, director general de ICG México, explicó que estas jornadas que la empresa organiza de forma

periódica tanto para sus delegaciones nacionales como internacionales, *“sirven para estrechar los vínculos con la compañía central y revisar la capacitación que tienen los productos ICG, siempre en constante innovación”*. Patrón recordó que ICG Software desembarcó en México en 2002 y lo hizo con grandes implantaciones como la cadena de restaurantes 100% Natural, que cuenta con más de medio centenar de establecimientos en el país azteca, o el grupo Vicky Form, con más de 300 tiendas dedicadas a la lencería. *“En México nuestro gran reto actualmente es introducirnos en el mercado de las pymes. Va a ser muy importante competir con otros productos ante los cuáles el software de ICG destaca por su facilidad de implementación, la agilidad y fácil manejo para los usuarios, además de las verticalizaciones disponibles”*.

Ricardo Irazusta, director general de ICG Uruguay, destacó la posición de liderazgo en el país sudamericano. *“Fuimos el primer país de América Latina donde se introdujeron las soluciones ICG y puedo decir con rotundidad que marcaron tendencia. Estamos muy bien introducidos en el sector hostelero comenzando por los restaurantes del aeropuerto internacional de Carrasco”*.

ICG Panamá es la concesión más joven en América Latina. En palabras de Mario Quintanilla, su máximo responsable: *“En el mercado local, somos el número uno en clientes y eso teniendo en cuenta que nuestro mercado es muy competitivo y está marcado por la influencia norteamericana”*. Actualmente, el

equipo técnico está inmerso en la implantación de los verticales ICG para hipermercados en el grupo “La Onda” (la mayor superficie comercial de Panamá con 26.000 m<sup>2</sup> y 52 cajas), de forma conjunta con el responsable de sistemas, Renán Alarcón; que también ha formado parte de esta expedición. [ICG]

*La mayor superficie comercial de Panamá es una de las últimas implantaciones*

## FrontRetail llega a Grecia tras el éxito de FrontRest

Grecia



ICG hizo su incursión en el mercado griego hace dos años, de la mano del distribuidor Trias Retail Systems, en el sector de la hostelería. Ahora, ICG ha dado un paso más para conseguir la consolidación en el país heleno introduciéndose en el sector del retail, donde ya se han hecho las primeras instalaciones. La firma leridana tuvo que superar dos hándicaps importantes antes de hacer su incursión en el mercado griego. El primero de ellos fue la traducción, ya que si bien los productos de ICG están traducidos a más de diez idiomas y se comercializan en más de una veintena de países, el alfabeto griego es completamente diferente al occidental. El segundo hándicap fue que ICG tuvo que adaptar sus productos a unos dispositivos que existen allí, que se denominan memorias fiscales. Estos aparatos, junto con el software, deben ser homologados por la Secretaría de Hacienda griega.



*El presidente de ICG, Andreu Pi, junto al director general de la firma griega, Savvas Tsopanoglou*

*El software está adaptado a la legislación y al alfabeto griegos*

## ICG muestra sus novedades en la Feria Alimentaria de Guatemala

Guatemala



*El stand de ICG en el Hotel Westin*

El centro de convenciones del hotel Westin Camino Real de la ciudad de Guatemala acogió en septiembre la X Feria Alimentaria, el certamen más importante de Centroamérica, en el que ICG Software aprovechó la ocasión para presentar sus nuevas soluciones para hostelería a través del programa FrontRest. Durante los tres días que duró el certamen el stand de ICG Software fue uno de los más concurridos y nuestras últimas novedades tuvieron una gran acogida entre los asistentes debido a que proporcionan soluciones eficaces a las exigencias del mercado actual.

## Nueva concesión ICG en Colombia

En Bogotá y Medellín



ICG Software cuenta desde hace unos meses con una nueva concesión en Sudamérica. La compañía ha desembarcado en Colombia a través de un distribuidor con establecimientos en Bogotá y Medellín. ICG ha lanzado en el mercado de aquel país sus soluciones destinadas al sector de la restauración con la nueva versión del programa FrontRest. ICG cuenta con un total de siete concesiones en todo el mundo: Reino Unido, Portugal, Grecia, Uruguay, México, Panamá y Colombia.

## ICG se consolida en Suecia y Noruega



La presencia de ICG va consolidándose en el mercado escandinavo, donde en Suecia hace años que se ha afianzado el programa FrontRest para el sector de la restauración y ahora se está introduciendo FrontRetail. En Noruega, donde ya se habían hecho ventas directas, ya existe un distribuidor de las soluciones ICG.

## Curso para ICG Portugal de las nuevas versiones

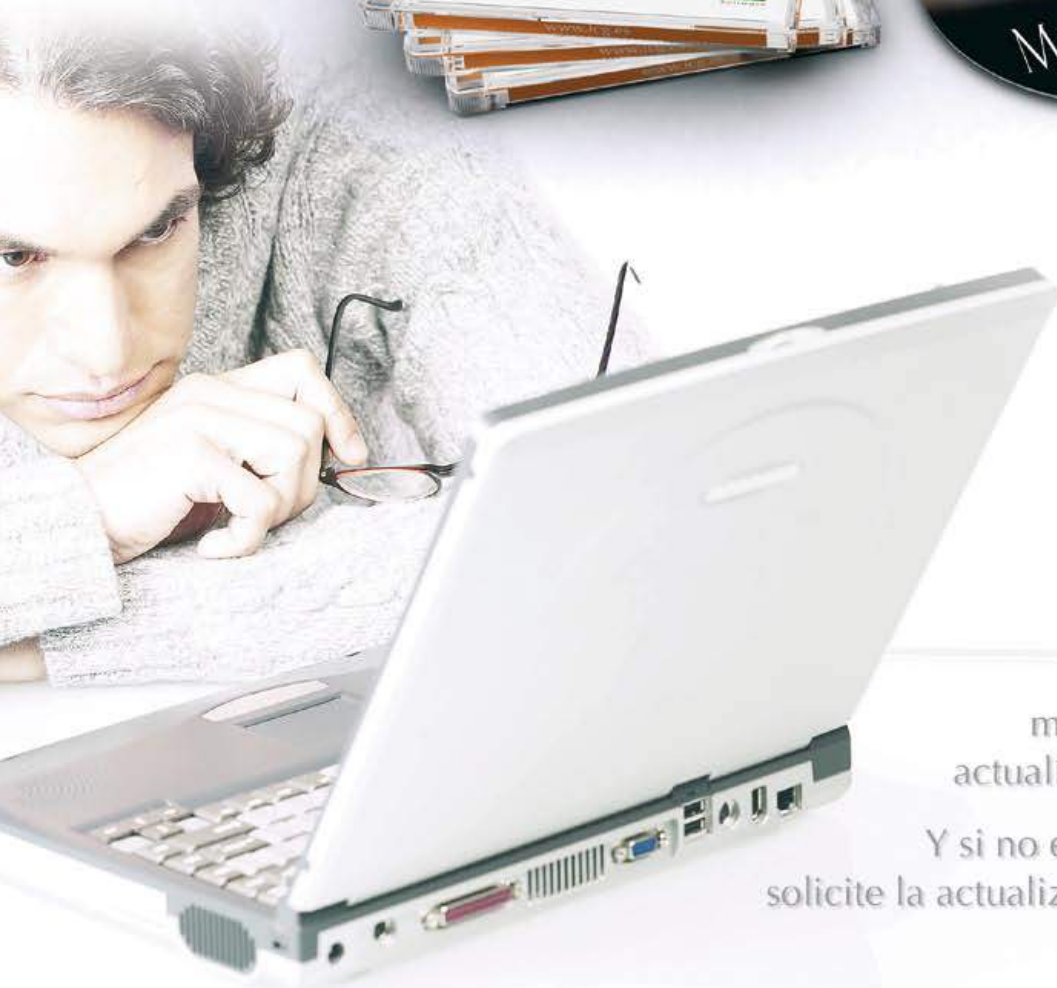
Concesión situada en Oporto



Técnicos de ICG Software impartieron formación a una decena de distribuidores lusos dependientes de la concesión ICG Portugal del país vecino. Ésta se llevó a cabo en el marco de la feria SIMO que se celebró en Madrid durante el pasado mes de noviembre.

A pesar de que es uno de los primeros países en los que ICG tuvo instalaciones, como concesión ICG Portugal, situada en Oporto, es una de las más jóvenes.

# Las Soluciones más innovadoras



Nuevas  
versiones

2007

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

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