

# ICG News

Revista técnica especializada  
Año 2007 - Número 9



## Grupo Abades

Un líder de la hostelería que crece con la solución ICG



The Singular Kitchen  
[www.thesingularkitchen.com](http://www.thesingularkitchen.com)

**The Singular Kitchen**  
Una fórmula de éxito

# SUMARIO



**4** Grupo Abades



**8** The Singular Kitchen



**12** Mercedes Milá en el III Trofeo ICG de Golf

## Casos de éxito

Grupo Abades

**4**

## Casos de éxito

The Singular Kitchen

**8**

## ICG con el deporte

III Trofeo ICG de Golf

**12**

ICG, patrocinador oficial de la Federación Catalana de tenis

## Noticias

**16**

## Divulgación

Comunicaciones por radio desde la Antártida hasta el delta del Ebro

**18**

## ICG en el mundo

**20**

**Caso de éxito:** Tamburrelli, de Panamá, optimiza su gestión con ICG

ICG presenta en México sus últimas novedades tecnológicas

ICGNews

### 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.

Se prohíbe la reproducción total o parcial por ningún medio electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, grabados o cualquier otro sistema, de los artículos aparecidos en este número sin la autorización expresa por escrito del editor de la revista.

## El trabajo en equipo y el éxito de una empresa



**H**ay muchas maneras de constituir un equipo y todas ellas pueden ser válidas si las personas son las protagonistas. Si la gente está comprometida y entusiasmada es más fácil que las cosas funcionen, de lo contrario todo resulta mucho más complicado. Un equipo es un elemento que hay que tener en continua vigilancia, porque por un lado muestra su competitividad pero por otro puede esconder la responsabilidad individual de manera impune.

El líder tiene que ser especialista en cada una de las personas que tiene bajo su responsabilidad, debe vigilar que nadie se esconda de competir. Al final se trata de eso. Un equipo es el motor que puede llegar a mover grandes proyectos, pero la responsabilidad siempre recae sobre la persona, ya que su actitud personal no se disuelve en el grupo. En el individuo está, por tanto, la fuerza de un equipo.

Los empresarios absorben la admiración, pero también la presión. En ellos descansan todos los elementos que deberían descansar sobre todo el equipo. Sin embargo, concentrar en una sola persona la responsabilidad sobre demasiadas cosas es nefasto para un equipo en el mundo empresarial. La gente mejora al ejercer la actividad y una persona que se siente identificada con su equipo puede convertirse en un referente que contagie su entusiasmo al resto de compañeros.

En definitiva, podemos precisar que una empresa es un conjunto de actitudes y un equipo es un estado de ánimo. Los apoyos externos pueden hacer a un individuo pasar de la mediocridad a la excelencia. De ahí que el líder debe motivar permanentemente al equipo de trabajo o, lo que es lo mismo, debe despertarle para que no caiga en la relajación que produce la rutina.

**Andreu Pi Pocurull**  
Presidente del Grupo ICG



# Grupo Abades, un referente del sector hostelero

Es una empresa sólida y reconocida con más de 15 años de experiencia. La solución ICG le ha permitido seguir con su proceso de expansión.

## Ficha de la empresa

**Nombre:** Grupo Abades.

**Año de fundación:** 1991.

**Actividad:** Hotelería y restauración.

**Facturación anual:** Cerró el 2006 con 36 millones de euros. Este año prevé alcanzar la cifra de 50 millones.

**Líneas de negocio:** Cuenta con cinco bien diferenciadas como son: hoteles (que engloba a hoteles en ruta y hoteles urbanos), restauración (restaurantes de ciudad y restauración de colectividades como son los palacios de ferias y exposiciones de Sevilla y Málaga o los aeropuertos de Málaga, Granada, Almería y Melilla), catering service, áreas de servicio y tiendas.

**Establecimientos del grupo:** Los centros con los que actualmente cuenta el grupo de empresas, dividido por líneas de negocio en Andalucía y Melilla, son los siguientes: 7 restaurantes, 6 hoteles, 9 áreas de servicio y 14 concesiones administrativas (engloba palacios de congresos, aeropuertos, y servicios de catering y vending).

De un pequeño hostel de carretera con restaurante y salón de bodas para la gente de la localidad de Loja, la familia Martín lidera, 16 años después, una de las marcas más reconocidas en el sector de la hotelería y restauración, Grupo Abades. Fue el 10 de octubre de 1991 cuando se inauguraba Abades Loja una de las mejores áreas de servicio europeas, tanto por la cantidad como calidad de los servicios e instalaciones que concentraba. Actualmente, la empresa cuenta con cinco unidades de negocio bien diferenciadas como son: hoteles (que engloba a hoteles en ruta y hoteles de ciudad), restauración (restaurantes de ciudad y restauración a colectividades como son los palacios de ferias y exposiciones de Sevilla y Málaga, los aeropuertos de Málaga, Granada, Almería y Melilla, etc), catering service, áreas de servicio y tiendas.

Bajo el lema "Andaluces en toda Andalucía", la empresa está desarrollando una expansión estratégica por la totalidad de la comunidad andaluza. Hoy, grupo Abades, se constituye en 27 centros de trabajo que hacen de esta compañía un referente en el sector turístico en la comunidad autónoma. El objetivo de la empresa es seguir creciendo fundamentalmente en el mercado de las áreas de servicio, de los hoteles urbanos y de los servicios de catering.

Grupo Abades cerró el 2006 con una facturación de 36 millones de euros y se prevé alcanzar la cifra de 50 millones cuando acabe este año. La línea evolutiva de la empresa es ascendente, con un incremento anual del 25% en los últimos dos años. En lo que a capital humano se refiere, la empresa granadina cerró el 2006 con una plantilla media de 700 empleados.

El 2007 ha sido un año importante para Grupo Abades por la apertura de Abades Nevada Palace en Granada, su primer hotel urbano, y Abades Triana (Restaurante y centro de congresos) situado en una de las arterias más emblemáticas de Sevilla, la calle Betis.

Entre los proyectos que actualmente están en curso caben destacar el área de servicio Abades Puerta de Andalucía (Centro turístico, de negocio y comercial en Santa Elena) y Abades Bailén, ambos en la provincia de Jaén.

### Situación antes de ICG

Antes de la implantación de las soluciones ICG, Grupo Abades funcionaba con cajas registradoras para la gestión y control de los diferentes puntos de venta de la empresa. Se trataba de cajas robustas pero que no permitían una interconexión entre las diferentes cajas y el backoffice, haciendo compleja y laboriosa su gestión. Por otra parte, cada departamento tenía su propio programa (contabilidad, gestión, punto de venta, recursos humanos...), complicando la interacción de datos necesaria para una completa gestión.

En el año 2002, con la llegada del euro y ante la expansión y desarrollo que experimentaba la empresa, surge la necesidad de implantar una aplicación que resolviera los problemas existentes. Abades necesitaba una base de datos única y centralizada, actualización de precios y recepción de información sobre ventas a tiempo

*Abades ha introducido el concepto del free flow en restaurantes de las áreas de servicio y aeropuertos*



Cuenta con 27  
centros de trabajo y  
700 empleados

El hotel Nevada Palace, de 4 estrellas, es el buque insignia de Abades.



Salón de Congresos del hotel Abades Nevada Palace.



real, interacción de las diferentes áreas de gestión y datos conectados entre sí para poder obtener una información exhaustiva del negocio al instante.

Después de estudiar las diferentes alternativas que existían en el mercado, Grupo Abades decidió confiar en ICG por la versatilidad de su programa y su especialización en el sector turístico y de restauración.

La solución ICG permite la integración de todos los negocios y departamentos de la empresa bajo un mismo software, encontrando la "comunicación" entre todas las áreas de negocio que tanto necesitaba Grupo Abades.

## Beneficios de la implantación

La solución ICG ha permitido a Grupo Abades optimizar todos los procesos que conlleva la gestión de la empresa. Gracias a Manager esta empresa puede controlar todos los puntos de venta de sus diferentes líneas de negocio mediante sus aplicaciones específicas: FrontRest, FrontRetail y FrontHotel, permitiendo la interacción e interconexión que necesitaban para subsanar los problemas existentes.

En la actualidad, toda la empresa trabaja con las

mismas soluciones, de tal forma que existe una integración total entre los diferentes puntos de venta y las áreas de gestión de la compañía. El software permite que los 27 puntos de venta estén conectados a un servidor central a través de la línea ADSL, obteniendo datos reales al instante. Desde el backoffice se controla todo, lo que ha supuesto que una tarea como la de cambiar los precios a principio de año se haya simplificado. Antes de implantar la solución ICG suponía una semana de trabajo, pero con la aplicación actual se hace de forma automática en todos los esta-

blecimientos. En los puntos de venta (el 80% son restaurantes y áreas de servicio) se necesita una aplicación ágil, rápida e intuitiva para poder dar un buen servicio al cliente ya que, sobre todo, en las áreas el tránsito de personas es muy elevado y se necesita una buena optimización del tiempo. Estas necesidades se han cubierto con las soluciones ICG.

En definitiva, la implantación del software de ICG ha supuesto para Abades un salto cualitativo importante al tratarse de una solución que se adapta a todas las necesidades. [ICG]





## Julián Martín Arjona

Director general de Grupo Abades

“ICG nos ha permitido dar un salto cualitativo en la gestión interna”



### Datos técnicos

**Sectores:** Hostelería, restauración y retail.

**Programas:** Manager, FrontRest, FrontRetail, FrontHotel y FrontHotel Web.

**Problemática:** Antes de la implantación de Manager la compañía Grupo Abades funcionaba con cajas registradoras para la gestión y control de los distintos puntos de venta de la empresa. Se trataba de cajas robustas pero que no permitían una interconexión entre las diferentes cajas y el backoffice, haciendo compleja y laboriosa su gestión. Por otra parte, cada departamento tenía su propio programa complicando la interacción de datos necesaria para una completa gestión.

**Servicio ofrecido:** Instalación de Manager en la sede central de Abades y aplicaciones específicas (FrontRest, Frontretail y FrontHotel) en sus 27 centros de trabajo.

**Datos de la implantación:** A través del programa Manager se controlan todos los puntos de venta de las diferentes líneas de negocio de la empresa obteniendo datos en tiempo real y ahorrando costes y tiempo.

Julián Martín Arjona es el director general de Grupo Abades. Es el responsable del proceso de expansión de la compañía, que empezó como un negocio familiar, por lo que admite que la implantación de la solución ICG ha supuesto para la empresa “un salto cualitativo importante”. Julián Martín hace un balance “muy positivo” tras la implantación del software “por el ahorro tanto en tiempo como en costes que supone para la empresa. La solución ICG nos ha permitido optimizar todos los procesos que conlleva la gestión de la empresa. Se trata de un salto cualitativo que nos está permitiendo seguir con nuestra política de expansión sin problemas de gestión interna”. El último establecimiento que se ha sumado al grupo y que ha implantado la solución ICG, concretamente FrontHotel ha sido el hotel Abades Nevada Palace. “Se trata de un hotel de cuatro estrellas en la ciudad de Granada con 235 habitaciones y 23 apartamentos con un estilo moderno y vanguardista en el que hemos cuidado al máximo todos los detalles. Y una vez más hemos vuelto a confiar en las soluciones que ofrece ICG siendo un hotel que, en la actualidad, es el buque insignia del grupo”.



En la foto, un establecimiento de TSK

## The Singular Kitchen une su fórmula de éxito a ICG

The Singular Kitchen es la marca de cocinas que más crece en todos los mercados europeos, innovando y reinventando el sector de cocinas en España. A la hora de gestionar el negocio necesitaba una solución que le permitiera llevar el control de toda su red de concesionarios, más de 130, tanto a nivel de trazabilidad documental como de logística y su elección fue ICG Software, firma líder en soluciones informáticas que satisface plenamente sus exigencias.

### Ficha de la empresa

**Nombre empresa:** The Singular Kitchen.

**Año de fundación:** 2004.

**Actividad:** Fabricación y venta de mobiliario de cocina.

**Facturación anual:** Más de 65 millones de euros (2006). La compañía espera cerrar el 2007 con una facturación en torno a los 100 millones de euros.

**Número de franquicias:** The Singular Kitchen cerrará el ejercicio 2007 con más de 130 concesionarios operativos en toda España.

**Tamaño y tipos de sedes:** The Singular Kitchen divide en dos tipos las franquicias: Exigen locales de 150 a 200 m<sup>2</sup> para los Studios, en poblaciones de 50 a 100.000 habitantes, y de 500 m<sup>2</sup> para los Makrostudios en poblaciones superiores a 100.000 habitantes.

**T**he Singular Kitchen (TSK) es una empresa dedicada a la venta e instalación de cocinas en España que nació en 2004 con una filosofía que revolucionó el sector: Industrializar el concepto de elaboración para fabricar en masa este tipo de mobiliario y así conseguir precios más competitivos. Fabricadas en Alemania, su crecimiento en el país mediante la fórmula de franquicia/concesionario está siendo muy importante. Su clara apuesta por proporcionar información clara al consumidor a través de las nuevas tecnologías como Internet (donde el consumidor puede ver sus precios) combinado con una oferta presencial (puntos de venta), y una serie de servicios adicionales, ha llevado a The Singular Kitchen a un posicionamiento importante en el mercado español en muy poco tiempo.

En la filosofía de The Singular Kitchen el consumidor se convierte en el eje de todo el negocio. A pesar de que existen otras variables a tener en cuenta como los canales de distribución, la fabricación y la comercialización, The Singular Kitchen ha destacado por conocer realmente cuáles son las necesidades exactas de los distintos grupos de consumidores y satisfacerlos con rapidez.

El éxito de TSK radica en liberar al consumidor de su desconocimiento en cocinas, poniendo a su disposición avanzados sistemas de información únicos en el mercado, que le permiten la adquisición de mobiliario de cocina de gran calidad.

## Lidera el mercado español de cocinas estructurando su negocio en dos tipos de franquicias llamados concesionarios

The Singular Kitchen funciona con un sistema de concesionarios que distribuyen únicamente los productos que forman parte del portafolio de la marca. De esta forma pueden controlar directamente la calidad del producto. En este sistema es el concesionario quien se obliga con el cliente ya que es él quien debe responderle en primera instancia por tratarse del que le vendió la cocina y todos los servicios asociados (transporte, montaje...). Además existe una exclusividad territorial que garantiza un tamaño suficiente de mercado para todos los socios.

TSK ha estructurado su modelo de negocio en dos tipos de puntos de venta. Uno de ellos son los denominados Studios, concesionarios de TSK con una superficie superior a los 150 metros cuadrados para poblaciones de entre 50.000

y 100.000 habitantes y situados en zonas de alto potencial comercial (zonas céntricas de las ciudades, centros comerciales, etc). El otro tipo de establecimiento son los Makrostudios, concesionarios de más de 500 metros cuadrados de superficie para poblaciones superiores a 100.000 habitantes, situados en zonas de alta visibilidad y fácilmente accesibles para los consumidores.

Hoy, The Singular Kitchen ha hecho realidad su visión y ya lidera el mercado de cocinas español, siendo la marca de cocinas que más ha crecido por tercer año consecutivo en todos los mercados europeos (el año 2006 lo cerró con una cifra de negocio superior a los 65 millones de euros) y manteniendo esa tendencia durante el 2007 (en el cual se estima una facturación muy por encima de los 100 millones de euros). Este liderazgo está



*A la derecha, un establecimiento o concesionario de los más de un centenar que tiene la empresa española de cocinas en toda España. Hay de dos tipos: unos de hasta 200 m2 llamados Studios, y otros de 500 m2 denominados Makrostudios. En la foto inferior, personal de administración de The Singular Kitchen utilizando el programa Manager.*



soportado en lemas muy claros como “somos los auténticos especialistas de la cocina” o “descubre la calidad más excepcional”.

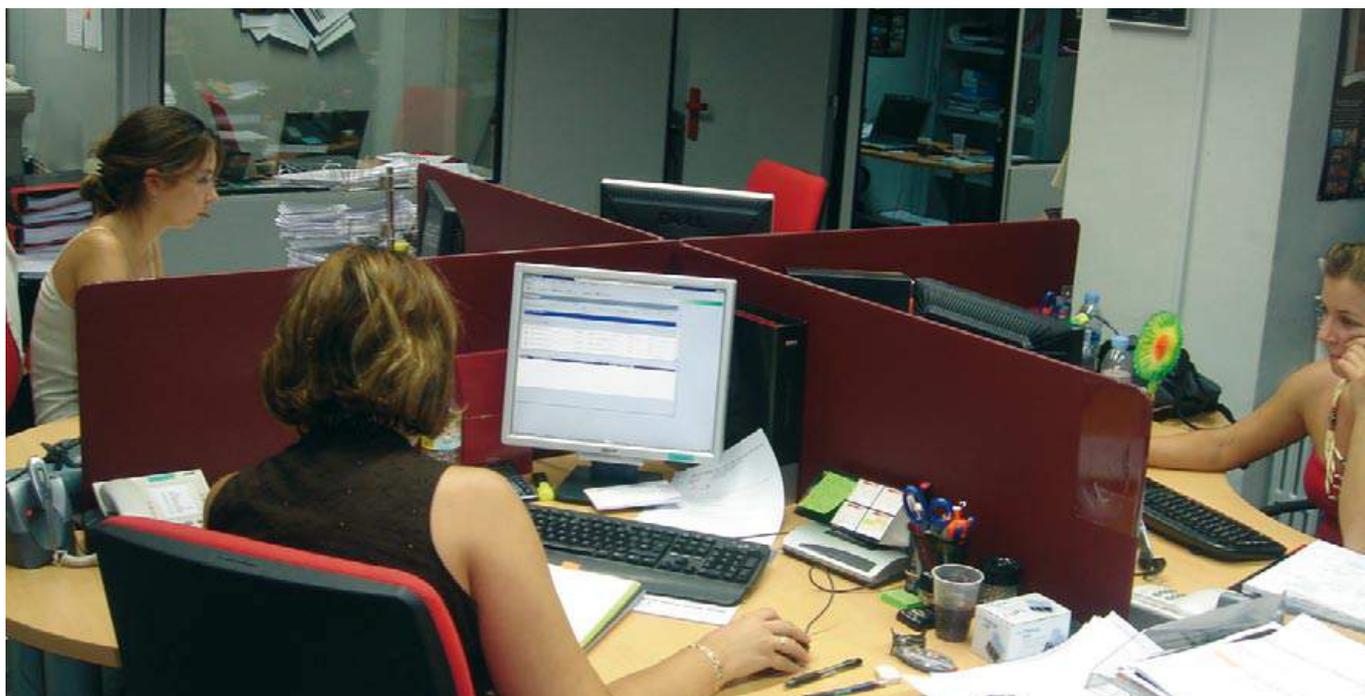
### **Situación antes de ICG**

Antes de la implantación, The Singular Kitchen efectuaba un control manual de los pedidos. Esta situación se produjo en un primer momento y como consecuencia del pequeño tamaño que tenía la compañía. Pero derivado del fuerte crecimiento y de la filosofía de buscar la máxima automatización de los procesos, la empresa

precisaba de una herramienta para gestionar los grandes volúmenes de pedidos que en la actualidad tienen y fue ICG la compañía que dio una respuesta eficaz a estas necesidades. En definitiva, TSK necesitaba una solución que le permitiera llevar el control de toda su red de concesionarios tanto a nivel de trazabilidad documental como de logística.

### **Beneficios de la implantación**

El proyecto consistió en integrar la solución creada por ICG que permite la automatización de



la transferencia de documentos entre franquicia, la central de The Singular Kitchen y el fabricante de la cocina. Además, se registran de forma automática todas las ventas y movimientos de almacén efectuados por las diversas franquicias. La implantación y adaptación del programa de ICG a esta marca de franquicias, además de una novedosa solución, ha supuesto varios cambios y beneficios en esta empresa de cocinas. En las tiendas, un Manager personalizado permite importar los elementos de mobiliario de electrodomésticos y de accesorios que componen una cocina a partir de la aplicación de diseño gráfico que utiliza The Singular Kitchen para modelar el croquis de la cocina.

Además, por medio de esta solución ICG, se elabora el presupuesto, se tramita el pedido al fabricante a través de la central de TSK y se

recibe directamente la mercancía en las tiendas. Todos los documentos de compra-venta entre central de TSK y franquicia, y entre fabricante y central, se generan de forma automatizada evitando, por una parte, procesos costosos en tiempo para relacionar las decenas de elementos que componen la cocina, y por otra, eliminando los errores que se producirían a raíz de esta introducción de datos manual.

Todo proceso de implantación de una nueva herramienta informática de gestión supone un gran cambio en cuanto a la metodología y los procesos de una compañía y The Singular Kitchen no fue una excepción. El esfuerzo, no obstante, valió la pena y gracias a Manager han conseguido consolidarse como la empresa líder en el mercado español de cocinas con una gestión eficaz controlando todos los procesos. [ICG]

## Datos técnicos

**Sector:** Retail.

**Programa:** Manager.

**Problemática:** Antes de la implantación, The Singular Kitchen efectuaba un control manual de los pedidos. Esta situación se produjo en un primer momento y como consecuencia del pequeño tamaño que tenía inicialmente la compañía.

**Servicio ofrecido:** Instalación de Manager en la sede central de TSK y en sus más de un centenar de establecimientos.

**Datos de la implantación:** El proyecto consistió en integrar la solución creada por ICG que permite la automatización de la transferencia de documentos entre franquicia, la central de The Singular Kitchen y el fabricante de la cocina. Además, se registran de forma automática todas las ventas y movimientos de almacén efectuados por las diversas franquicias. La implantación y adaptación del programa de ICG a esta marca de franquicias, además de una novedosa solución, ha supuesto varios cambios y beneficios en esta empresa de cocinas.

TSK eligió ICG porque necesitaba una solución que le diera respuesta a sus grandes volúmenes de pedidos y optimizará su gestión



## Antonio Del Olmo

Director general de The Singular Kitchen

**“Con ICG hemos automatizado todos los procesos de gestión”**

Antonio del Olmo, director general de The Singular Kitchen, quiere dejar claro desde el principio que “no somos una cadena, sino una marca. Y como marca, nuestra fórmula de negocio está basada en sistemas de organización y marketing”. Del Olmo da algunas pistas acerca de dónde radica la fórmula de éxito de TSK. “Fundamentalmente, altos volúmenes de fabricación y venta, coherencia empresarial, visión a largo plazo y racionalización del proceso de compra”. El director general de TSK reconoce, sin embargo, que una gestión tan compleja no hubiera sido posible sin una herramienta de gestión potente y eficaz como Manager. “Con ICG hemos automatizado todos los procesos de gestión. Nuestra evaluación de ICG es muy positiva porque su software satisface plenamente nuestras necesidades tecnológicas”.

# III Trofeo ICG, cita de referencia en el golf

El Raimat Golf Club acogió la tercera edición



El torneo ICG Software, como cada edición, repartió importantes premios entre los participantes.



Mercedes Milà participó en el torneo

**E**l jugador profesional Fernando Roca, con 68 golpes, y el amateur Josep Castellarnau, con 38 puntos, fueron los vencedores en sus respectivas categorías de la tercera edición del Trofeo ICG Software de golf, convertido ya en una cita de referencia para los amantes de este deporte. Con una participación superior al centenar de jugadores entre profesionales y aficionados, destacó una edición más la presencia de personajes mediáticos como la periodista Mercedes Milà, los ex jugadores de baloncesto Jordi Villacampa y Ferran Martínez, y los ex futbolistas Andoni Cedrún, Alberto Belsué y Esteban Vigo, entre otros. El torneo contó una edición más con una importante dotación en premios, en un acto que estuvo presidido por Andreu Pi, presidente de ICG Software. [ICG]

## Clasificaciones

### Profesionales:

- |                |                      |
|----------------|----------------------|
| 1º Clasificado | <b>Fernando Roca</b> |
| 2º Clasificado | <b>Javi Guzmán</b>   |
| 3º Clasificado | <b>Gerard Pera</b>   |

### Hándicap inferior:

- |                |                           |
|----------------|---------------------------|
| 1º Clasificado | <b>Josep Castellarnau</b> |
|----------------|---------------------------|

### Hándicap superior:

- |                |                              |
|----------------|------------------------------|
| 1º Clasificado | <b>Josep Maria Torruella</b> |
|----------------|------------------------------|

### Drive más largo:

- |                |                           |
|----------------|---------------------------|
| 1º Clasificado | <b>Josep Castellarnau</b> |
|----------------|---------------------------|

**El profesional Fernando Roca fue el vencedor en un torneo con más de cien jugadores**

# Galería fotográfica

## III Trofeo ICG de Golf



# ICG presenta su CRM para BlackBerry

## Llamadas y envío de sms

Asociados a clientes, proveedores o contactos accediendo a la base de datos de la empresa

## Informes

De ventas, seguimiento de clientes y contactos

Creación y finalización de tareas en tiempo real

## Agenda centralizada

Consulte su agenda y la de sus empleados

## Confidencialidad

Acceso protegido a la información corporativa

## Navegabilidad

Totalmente integrado en el entorno BlackBerry



¡Toda su empresa aquí y ahora!

# ICG, patrocinador de la Federación Catalana de tenis

## Entre los torneos destacan la Copa de la Reina y el Huidobro

Un año más, ICG Software, patrocinador oficial de la Federación Catalana de Tenis en Lleida, dio apoyo a todos los torneos de la temporada entre los que destacan el Trofeo Ana Huidobro, la competición tenística femenina más antigua de España, y la Copa de la Reina de selecciones. Este Campeonato de Europa de tenis femenino por equipos nacionales en categoría sub-18 cumplió su trigésima sexta edición y registró la victoria de Rusia. Las rusas vencieron en la final a las representantes eslovacas por 2-0 en el marco de las instalaciones del Club Tenis Lleida.

### Trampolín de futuras estrellas

En esta fase final participaron los ocho mejores equipos del continente en categoría juvenil. Tradicionalmente, muchas han sido las jugadoras que han desfilado por este torneo y luego han alcanzado grandes éxitos en su trayectoria profesional. Uno de los 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 protagonismo en el torneo se encuentran



*La Copa de la Reina de tenis es un auténtico Europeo femenino de jóvenes promesas.*

las francesas Mary Pierce y Amelie Mauresmo, las belgas Justine Henin y Kim Clijsters, la italiana Silvia Farina, y prácticamente todas las jugadoras españolas importantes, comenzando por las máximas figuras, actualmente retiradas, Arantxa Sánchez Vicario y Conchita Martínez. [ICG]



### ICG ayuda al deporte de base

#### Patrocina el baloncesto de Alcarràs

En su afán de ayudar al fomento y difusión del deporte de base así como también promocionar el territorio, ICG Software se ha convertido este año en el patrocinador del club de baloncesto de Alcarràs (Lleida). Un club joven y ambicioso que nace con el espíritu de líder que aporta ICG.

### Nike confía en la solución ICG

#### Informatizó su tienda en el torneo Godó

La compañía ICG Software, a través de uno de sus partners tecnológicos en Barcelona, informatizó la tienda que la multinacional Nike monta cada año en el "village" del Real Club de tenis Barcelona en el marco del Torneo Conde de Godó que celebró este año su 55ª edición.

El buen funcionamiento, la usabilidad de la solución, la rapidez de implantación y el hecho diferencial de que los terminales punto de venta ICG muestren publicidad personalizada a través de una segunda pantalla enfocada al cliente ha provocado impacto en la compañía estadounidense, que estudia adoptar las soluciones ICG para los eventos internacionales.



*En la imagen, terminales de punto de venta ICG en la tienda de Nike.*

## ICG fomenta el uso de las nuevas tecnologías

Patrocina los premios "Explica'ns Lleida" con el objetivo de promocionar el territorio y el "Ciutat de Lleida" dirigido al profesorado de Educación Primaria y Secundaria



Los galardonados de los premios "Explica'ns Lleida" fueron recibidos en la Diputación



El Auditorio Enric Granados acogió el concurso informático "Ciutat de Lleida"

La implicación de ICG Software en proyectos de carácter social ha hecho posible su participación y colaboración en eventos como los premios "Explica'ns Lleida" ("Explicanos Lleida") y el concurso de informática "Ciutat de Lleida", teniendo ambos como objetivo fomentar el conocimiento, el uso y la aplicación de las nuevas tecnologías entre la ciudadanía para promover la participación de todos en la Sociedad de la Información.

La compañía colaboró en la organización de los premios "Explica'ns Lleida" que pusieron en marcha la Diputación de Lleida y la Cámara de Comercio. Estos premios están dirigidos a personas, entidades o asociaciones que, a través de la informática, den a conocer su localidad o comarca en cualquiera de sus ámbitos, culturales, históricos, tradicionales, arquitectónicos, gastronómicos, sociales o de itinerarios. En esta primera edición el certamen contó con la participación de más de treinta personas o entidades, que presentaron sus trabajos en formato web, en vídeo o en formato aplicativo. El primer premio, dotado con 3.000 euros, fue para el CEIP Comtes de Torregrossa, que en formato vídeo CD presentó el trabajo "El meu poble, Alcarràs" ("Mi pueblo, Alcarràs"). El segundo premio, de 2.000 euros, fue para el CEIP Manuel Ortiz de la localidad de Juneda, que presentó en formato aplicación CD el trabajo "Sóc de Juneda, sóc català" ("Soy de Juneda, soy catalán"). En cuanto al tercer premio, de 1.000 euros, fue para Sergi Satorres Monter, que en formato web presentó el trabajo

"Alentorn". Hubo, además, un cuarto premio dotado con 500 euros y dos accésits de 200 y 150 euros, respectivamente.

Por lo que respecta al concurso de informática "Ciutat de Lleida", que cumplió este año su decimoséptima edición, ICG participa conjuntamente con el Ayuntamiento de Lleida en la categoría de proyectos para incentivar al alumnado en el uso de las nuevas tecnologías.

El primer premio, dotado con 900 euros, fue para Josep Borràs del CEIP de Alfès con el trabajo "Magia". El segundo premio, de 600 euros, fue para Joan Ramon Vara del IES Torre Vicens con el trabajo "Libro de química informatizada". En cuanto al tercero, dotado con 300 euros, le fue concedido a la página web del CEIP Pràctiques I.

ICG Software estuvo representado en ambos eventos por su gerente, Àngel Madrona, quien destacó la voluntad de la compañía de continuar con su filosofía de prestar servicio y promocionar el territorio a través de este tipo de iniciativas. [ICG]

Estos eventos promueven la participación del ciudadano en la Sociedad de la Información

# NOTICIAS

## Fira de Barcelona ya utiliza la solución ICG

Implantación de los programas FrontRest y Manager

Fira de Barcelona, potente plataforma de actividad y promoción económica al servicio de las empresas y su proyección internacional, ha confiado en la solución integral de ICG Software para gestionar de forma eficaz su servicio de hostelería.

La solución ICG ha permitido a Fira de Barcelona optimizar los procesos de gestión y logística relacionados con las áreas de restauración. Gracias al programa Manager, puede controlar todos los puntos de venta a través de su aplicación específica FrontRest, permitiendo la interacción e interconexión que necesitaban.



## Gran Casino de Aranjuez, más eficaz con Manager y FrontRest

Ha optimizado su gestión con estas aplicaciones obteniendo y centralizando datos en tiempo real

COMAR, grupo empresarial pionero en el sector del ocio y propietario del Gran Casino de Aranjuez ha optimizado su gestión con las soluciones de ICG, Manager y FrontRest a través de uno de los Master Provider de Madrid. El software permite centralizar y obtener datos en tiempo real, reducir costes y simplificar procesos. Gracias a estas aplicaciones, Casino de Aranjuez ha cubierto sus necesidades de gestión.



## ICG Software guía a los profesionales del mañana

Estudiantes del DAI del Centro "Les Heures"

Estudiantes de Diseño de Aplicaciones Informáticas del Centro "Les Heures" visitaron la fábrica de ICG. Durante la visita, los alumnos hicieron un completo recorrido por todos los departamentos de la compañía, recibiendo una explicación detallada por parte de personal de la empresa. La visita finalizó con una clase magistral en el auditorio ICG acerca del diseño y construcción de aplicaciones informáticas.

## El Balneario de Mondariz, un ejemplo de gestión total con ICG

Ha ganado en operatividad y control con los programas FrontHotel, FrontRest, FrontRetail, Manager y Organizer

Después de estudiar las diferentes alternativas que existían en el mercado, la empresa propietaria de Balneario de Mondariz, decidió confiar en ICG por la versatilidad de sus programas y su especialización en el sector turístico y de restauración.

La solución ICG permite la integración de todos los negocios y departamentos de la empresa bajo un mismo software, encontrando la "comunicación" entre todas las áreas de negocio que tanto necesitaba Balneario de Mondariz. Gracias a Manager esta empresa puede controlar todos los puntos de venta de sus diferentes líneas de negocio a través de sus aplicaciones específicas FrontRest, FrontRetail, FrontHotel y Organizer.





David Badia Folguera, miembro del proyecto de investigación en la Antártida.

# Comunicaciones por radio desde la Antártida hasta el delta del Ebro

Un proyecto de investigación de Ingeniería La Salle en el Polo sur

El grupo de investigación en electromagnetismo y comunicaciones de La Salle, de la Universidad Ramon Llull, desde el año 2003 está trabajando en la Antártida en un proyecto de comunicaciones avanzadas en HF. Los objetivos principales son el estudio del canal ionosférico entre la Base Antártica Española Juan Carlos I (BAE), situada en la isla Livingston (62.6°S, 60.4°W), y el Observatorio del Ebro en Roquetes (40.8°N, 0.5°E), así como el desarrollo de un radiomódem adaptado especialmente a este tipo de comunicación y que permita la recuperación automática de los datos recogidos durante el invierno antártico.

Desde que Guglielmo Marconi inventó la radiotelegrafía a finales del siglo XIX se sabe que las ondas de radio pueden propagarse a miles de kilómetros de distancia siguiendo la curvatura de la Tierra. La razón principal es que, debido a la radiación solar, la ionosfera se ioniza y actúa como un espejo para las ondas de radio en la banda de HF (de 3 a 30 MHz). Los sistemas de radio basados en la propagación ionosférica se utilizan desde la primera mitad del siglo XX. Con la aparición de los satélites, las comunicaciones en HF pasaron a un segundo plano o a ser consideradas un enlace de reserva para voz en muchos ámbitos. En el campo militar y en zonas con muy pocas infraestructuras de telecomunicaciones (embajadas de países con pocos recursos, ONG's...) siempre ha estado vigente este tipo de comunicaciones alternativa al satélite que no necesita estaciones repetidoras y es de muy bajo coste.

A partir de los años ochenta, la incorporación de la tecnología digital a los radiomódems ha permitido el desarrollo de los llamados ALEs (Automatic Link Establishment), capaces de determinar la mejor frecuencia para la comunicación en cada momento, sin intervención de un operador. Este hecho, unido a la aparición de nuevos estándares y de nuevas plataformas flexibles que permiten comunicaciones a mayores velocidades de transmisión, ha provocado un auténtico resurgimiento de las comunicaciones digitales en HF.

Tenemos que dejar claro que poco o nada tiene que ver el concepto de "alta velocidad" hablando en un entorno de HF para larga distancia que "alta velocidad" o "banda ancha" en un entorno de redes locales o incluso Internet. En el primer caso estaremos trabajando con velocidades del orden de pocos Kbps y en el segundo de Mbps.

El “culpable” de estas bajas prestaciones es el canal de comunicación: La ionosfera. Su comportamiento es variable en tiempo, en espacio y en frecuencia, además de ser multicamino, ya que la señal transmitida sigue distintas trayectorias hasta llegar al receptor. Por tanto, éste recibe la misma señal varias veces pero decaídas en tiempo y con distintas amplitudes, interfiriéndose unas con otras. Otro problema, producido por el desplazamiento de las capas de la ionosfera en sentido vertical, es el efecto Doppler, que produce variaciones de frecuencia de la señal transmitida aumentando la dificultad de establecer una buena recepción. Por último, dada la característica de muy largo alcance de este tipo de transmisión y la alta densidad de ocupación de la banda de frecuencia, la probabilidad de recibir señales no deseadas (interferencias de terceros) es muy elevada.

Los objetivos principales del proyecto son el estudio del canal ionosférico entre la Base Antártica Española Juan Carlos I (BAE), situada en la isla Livingston (62.6°S, 60.4°W), y el Observatorio del Ebro en Roquetes (40.8°N, 0.5°E). Una vez estudiado el canal, se ensayarán diferentes tipos de transmisiones para conseguir diseñar un radiomódem adaptado especialmente a este tipo de comunicación.

El sistema establece un enlace de radio de 12.700 km, que se cubre con un mínimo de cinco saltos entre la ionosfera y la Tierra, ya que la distancia máxima a la que puede llegar una onda radioeléctrica en un solo salto está alrededor de 3.000 km.

Para conocer el comportamiento de la ionosfera en las distintas partes del planeta, se utilizan sondeadores ionosféricos. Son equipos que envían una onda de radio hacia la ionosfera y miden los parámetros de interés de la señal reflejada (tiempo, dispersión, amplitud...). Uno de los objetivos del proyecto es poner en marcha, en la cercanías de la base, uno de estos sondeadores, ya que la zona antártica es muy pobre en este tipo de registros.

La Base Juan Carlos I está cerrada durante el invierno antártico debido a las duras condiciones meteorológicas y a la infraestructura de la propia base. Durante este periodo el equipamiento científico sigue recogiendo datos (meteorológicos, sísmicos, geológicos...) gracias a los sistemas de

## El sistema establece un enlace de radio de 12.700 kilómetros

alimentación basados en generadores eólicos y placas solares. El problema surge cuando por cortes de alimentación u otros incidentes se pierden datos acumulados durante semanas. El radiomódem que se está desarrollando junto con las necesarias interfaces, permitirán telecontrolar los equipos así como recuperar los datos y poder trabajar con ellos sin necesidad de esperar a la siguiente campaña de verano antártico.

Hasta este momento siete miembros del Departamento de Comunicaciones y Teoría de la Señal hemos viajado a la Antártida para poner en marcha los diferentes prototipos del sistema, efectuar las medidas pertinentes e instalar el sondeador ionosférico.

Cada viaje es una pequeña aventura que se inicia con el vuelo de Barcelona a Buenos Aires. De allí, con un vuelo interno, llegamos a Ushuaia (Tierra del Fuego) donde nos reunimos con los integrantes de otros proyectos, con los que compartiremos viaje hacia la Antártida.

Desde la ciudad más austral del mundo viajamos en uno de los dos buques oceanográficos que dan soporte logístico a los diferentes proyectos activos durante la campaña: El Hespérides o Las Palmas. La partida siempre es tranquila por las aguas del Canal de Beagle, hasta la travesía por el paso de Drake, donde convergen los océanos Atlántico y Pacífico, y lo habitual es tener oleaje superior a los 4 metros de altura (en mi caso llegó a 8 metros y los marineros lo calificaron de relativamente tranquilo). Esto produce, sobre buena parte del pasaje, un cierto mareo y pérdida del apetito.

Para llegar al destino final son necesarios entre 3 y 5 días de navegación dependiendo del estado del mar. Concretamente la base se encuentra en el Sudeste de la Bahía Hurd, en la isla de Livingstone, en el archipiélago de las Shetland del Sur. [ICG]



# ICG EN E



Un restaurante de comida italiana de la cadena Tamburrelli, la más extendida en Panamá

## Tamburrelli optimiza su gestión con ICG

Es la cadena de pizzerías más importante de Panamá



**H**a pasado casi medio siglo desde que Alberto Tamburrelli, un humilde inmigrante italiano, llegó a Panamá. El apellido Tamburrelli es sinónimo del buen comer y su negocio dedicado a la alimentación y a la hostelería se encuentra hoy en día muy diversificado. Así, el grupo, uno de los de mayor crecimiento en Centroamérica en el segmento de restaurantes de comida italiana, internacional y repostería fina, está formado por Pizzerías Tamburrelli, además de su centro de distribución Tamburrelli e Hijos (Panadería y paste-

lería), y los restaurantes Alberto's, Bucanero's y Flamenco, estos últimos ubicados en el área turística de Amador antiguamente una de las 14 bases militares de Estados Unidos en el país.

### Situación anterior a ICG

La empresa tenía problemas al estructurar de manera centralizada sus soluciones para la toma de decisiones. Además, requería una solución que le permitiera controlar la gestión de las tres cadenas de restaurantes del grupo.

Después de estudiar las diferentes alternativas que existían en el mercado, Tamburrelli escogió a ICG por la versatilidad de su solución y su especialización en el sector hostelero. Al mismo tiempo, requería de una compañía con soporte y presencia local que brindara al grupo la seguridad operativa necesaria.

Con una reingeniería de procesos y diseños operativos se procedió al cambio de su anterior solución de software adquirida un año antes por el grupo. La solución implantada para su cadena de pizzerías ha sido FrontRest y para el

# LMUNDO



El centro de distribución se gestiona con el programa Manager.

## Datos técnicos

**Sector:** Hostelería.

**Perfil del cliente:** El grupo Tamburrelli lo forman Pizzerías Tamburrelli, su centro de distribución Tamburrelli e Hijos y los restaurantes Alberto's, Bucanero's y Flamenco.

**Problemática:** Tamburrelli tenía problemas al estructurar de forma centralizada sus soluciones para la toma de decisiones. En su plan de expansión la empresa requería una solución que le permitiera ejercer un control de los diferentes establecimientos que se abrieran tanto a nivel local como internacional.

**Solución:** El grupo Tamburrelli escogió los programas FrontRest para su cadena de pizzerías, y Manager para su centro de distribución y oficinas administrativas.

**Beneficios:** Control en tiempo real, reducción de costos en los procesos operativos y de administración, centralización de los inventarios y un sistema de información para tomar decisiones.

centro de distribución y oficinas administrativas Manager. Posteriormente, se implementaron ambas soluciones en Tamburrelli e Hijos incorporando adicionalmente el área de producción y, en una última etapa, Manager y FrontRest fueron implantados en los restaurantes Alberto's, Bucanero's y Flamenco, siendo este último el centro de distribución y, al mismo tiempo, supermercado y cafetería.

## Beneficios de la implantación

La solución ICG ha permitido a Tamburrelli optimizar todos los procesos que conlleva la gestión de la empresa. Gracias a este software la empresa tiene un control operativo del negocio en tiempo real, ha reducido costos en los procesos operativos y de administración, cuenta con una gestión centralizada de sus inventarios, ventas y compras, además de un completo sistema de información de gran ayuda para la toma de decisiones. [ICG]



Giacomo Tamburrelli, presidente del grupo. Abajo, Giacomo Jr.

## “Una solución excelente para tomar decisiones”

Giacomo Tamburrelli, presidente de Tamburrelli e Hijos, resaltó que tras implantar las soluciones ICG han reducido costes y el tiempo de los procesos, han mejorado la atención al cliente y disponen de una amplia información a tiempo real de todos los establecimientos que componen el grupo. “Tenemos una excelente herramienta centralizada para la toma de decisiones, aparte del mejor soporte existente en el país, tal como requiere un negocio tan dinámico y en crecimiento como el desarrollado por nuestra empresa”, comenta Tamburrelli. Su hijo Giacomo, gerente de la cadena de pizzerías, indicó que las soluciones ICG “ayudaron al crecimiento del negocio proporcionándonos seguridad, operatividad, control y soporte en los establecimientos”.

En cuanto al centro de distribución del grupo, gracias a Manager optimizaron los procesos de pre-producción y distribución de la materia prima y productos precocinados en todas las cadenas.

Por su parte, Alberto Tamburrelli, gerente de los restaurantes Alberto's, Bucanero's y Flamenco, admite que “nuestra satisfacción es muy grande con las soluciones ICG y su concesión de Panamá, ya que en ella hemos encontrado la seguridad operativa y de soporte, además de ofrecer un mejor servicio a los clientes”.



## ICG presenta en México sus últimas novedades tecnológicas

La estancia incluyó la visita a importantes clientes finales del país azteca para conocer de primera mano su nivel de satisfacción en las soluciones implantadas



Los representantes de ICG junto a clientes Mexicanos

El gerente de ICG Software, Ángel Madrona, visitó recientemente a distribuidores y clientes finales de México, donde la compañía comenzó su implantación en 2000. La estancia en el país azteca fue altamente satisfactoria, dedicando la primera parte de la visita a presentar en el hotel NH de la Colonia Juárez las últimas novedades tecnológicas de ICG a distribuidores de la capital del país, México D.F., así como de importantes ciudades como Guadalajara y Monterrey.

Posteriormente, Ángel Madrona, acompañado por directivos del partner tecnológico en México, visitó a importantes clientes de ICG en el país para conocer de primera mano el nivel de satisfacción y los proyectos de expansión de dichas compañías. Una de las visitas se produjo a la sede central de Vicky Form, el principal referente del sector de la lencería en México, con más de 200 tiendas en todo el país, entre propias y franquiciadas. En su plan de expansión para los próximos años esperan continuar con su apertura de nuevas líneas de negocio (ropa

femenina, deportiva e infantil) con el objetivo de alcanzar entre 400 y 500 tiendas.

Además de Vicky Form, también fueron visitadas importantes empresas como Kfesa, una cadena

de cafeterías propias que en sus planes de expansión cuenta con un ambicioso proyecto de franquicias; Moda Price, una cadena de ropa y complementos para la mujer con distribución exclusiva de la firma S'EBO de París; y la Cooperativa La Cruz Azul que, entre otras líneas de negocio, cuenta con una cadena de tiendas de conveniencia (establecimientos con productos de primera necesidad que pueden llegar a estar abiertos las 24 horas), supermercados y farmacias. [ICG]

Vicky Form, Kfesa, Moda Price y Cruz Azul, entre los usuarios



Un supermercado inglés informatizado por ICG

## Nueva estrategia comercial en el Reino Unido

Un mercado emergente para el software de ICG, que tiene una gran acogida



Nuestro presidente, Andreu Pi, y la responsable del área internacional de la compañía, Ana Puertas, efectuaron una visita a la concesión que la compañía tiene en el Reino Unido, con el objetivo de plantear nuevas estrategias comerciales en el mercado británico.



Andreu Pi y Ana Puertas aprovecharon su visita a la firma con sede en Londres para evaluar el estado de implantación en un mercado emergente para los intereses de ICG, en el que están teniendo una excelente acogida las soluciones que desarrolla la compañía.

## Acuerdos de comercialización con Suiza y Austria

Primeras incursiones de ICG en estos mercados centroeuropeos



ICG ha alcanzado un acuerdo con la firma suiza Berchtold para distribuir sus productos en aquel país. Ésta es la primera incursión de la compañía en el mercado del país centroeuropeo. Tras iniciar contactos en el CeBIT, el acuerdo se rubricó recientemente en la sede de ICG con la presencia del responsable de la firma helvética Kurt Berchtold.



Durante su estancia en Lleida, personal del distribuidor suizo recibió un curso técnico de formación en el que se tuvieron en cuenta las adaptaciones al régimen fiscal y la multiculturalidad de un país que cuenta con varias lenguas oficiales como el francés, el italiano, el alemán y el romanche.

Del mismo modo, ICG ha alcanzado un acuerdo con la firma IT-Vienna para distribuir sus soluciones tecnológicas en Austria. También, como en Suiza, es la primera incursión de la compañía en el mercado de este país centroeuropeo. Tras varios meses de contactos, el acuerdo se cerró recientemente en la sede de ICG con la presencia de los responsables de la firma austriaca, Christian Deininger y Nebojsa Markovic. Durante su estancia en la sede se trataron aspectos como la capacitación del personal, tanto en cuestiones técnicas como en estrategias comerciales para garantizar el éxito en las implantaciones.

*Kurt Berchtold, derecha, junto a un técnico del departamento internacional de ICG*



## Nuevo curso técnico para Suecia

Una delegación de Svenska ECR Kassasystem, firma distribuidora de las soluciones ICG Software en Suecia, visitó recientemente la sede de la compañía, para recibir un curso técnico avanzado de formación.

El director general, Nicolas Rarysson, destacó la excelente acogida que ha tenido en el mercado sueco el software de alta calidad de ICG. "Lo que más gusta a nuestros clientes es la buena impresión visual, la gran fiabilidad del producto y su facilidad de uso". En Suecia, el software de ICG fue uno de los primeros del sector en entrar en un mercado donde el 17% de los restaurantes están informatizados con este sistema. Svenska ECR Kassasystem está presente en Estocolmo, Göteborg, Helsingborg y Gävle.

## Nueva concesión en Venezuela

Es la octava que tiene la compañía en todo el mundo



ICG cuenta desde hace unos meses con una nueva concesión en Sudamérica. La compañía ha alcanzado un acuerdo con la firma venezolana La Casa del Software, con sede en la ciudad de Valencia, para comercializar en exclusiva en aquel país sus soluciones tecnológicas. La Casa del Software ya era distribuidor de ICG y con este nuevo acuerdo, Venezuela se afianza como plaza comercial importante dentro del plan estratégico de expansión de la compañía.

Con la de Venezuela, ICG cuenta con ocho concesiones en todo el mundo ya que tiene acuerdos en este sentido en Reino Unido, Portugal, Grecia, Uruguay, México, Panamá y Colombia, además de una presencia destacada en una treintena de países, donde el grupo distribuye sus soluciones tecnológicas de gestión.

*Parte del equipo de trabajo de ICG Venezuela*



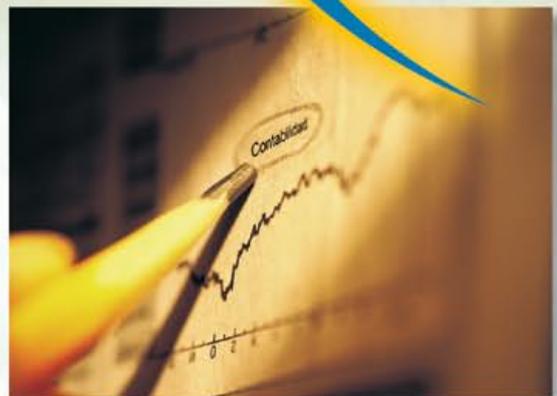
## ICG presente en CeBIT

ICG estuvo presente un año más en CeBIT, la feria de informática y telecomunicaciones más importante de Europa que se celebra en la ciudad alemana de Hannover.

La compañía aprovechó uno de los eventos más importantes a nivel mundial en tecnologías de la información, junto con el de Las Vegas (EEUU), para dar a conocer las novedades incluidas en las versiones 2007 de sus soluciones verticales para hostelería, comercio, software de organización corporativa (Organizer) y movilidad. La participación continuada en dicho certamen responde a la estrategia de internacionalización de la compañía, que le ha llevado hasta el momento a estar presente en más de 30 países. En CeBIT 2007 se dieron cita unas seis mil empresas de 70 países, con 300.000 metros cuadrados de exposición repartidos en 25 pabellones y hubo una asistencia de más de medio millón de visitantes.

# Nueva contabilidad adaptada al Plan General Contable 2008

**MANAGER**  
Software de gestión  
para la pequeña y gran empresa



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

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



[www.icg.es](http://www.icg.es)