

ICG News

Revista técnica especializada
Año 2008 - Número 10

ICG inaugura nueva sede en Uruguay

El grupo consolida su presencia en todo el Cono Sur

Casos de Éxito

Galcerán 2000

Discotecas

Instituciones
Farmacias



SUMARIO



4 **Casos de éxito**
Galcerán 2000



6 **Casos de éxito**
*Discotecas:
KameHameHa
A Saudade*



12 *ICG Software abre una nueva sede
en Montevideo (Uruguay)*

Opinión

Antoni Siurana Zaragoza
Director General de ACESA

10

ICG con el deporte

Torneo ICG, la gran cita del golf

18

Rutas ICG (I)

De Madrid a la Meseta castellana

14

Novedades

ICG lanza un Business Intelligence para cadenas
de establecimientos

20

Actualidad

ICG, "Gold Certified Partner" de Microsoft

17

ICG en el mundo

Casos de éxito:
Liberías El Progreso (Guatemala)

22

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 valor de la marca



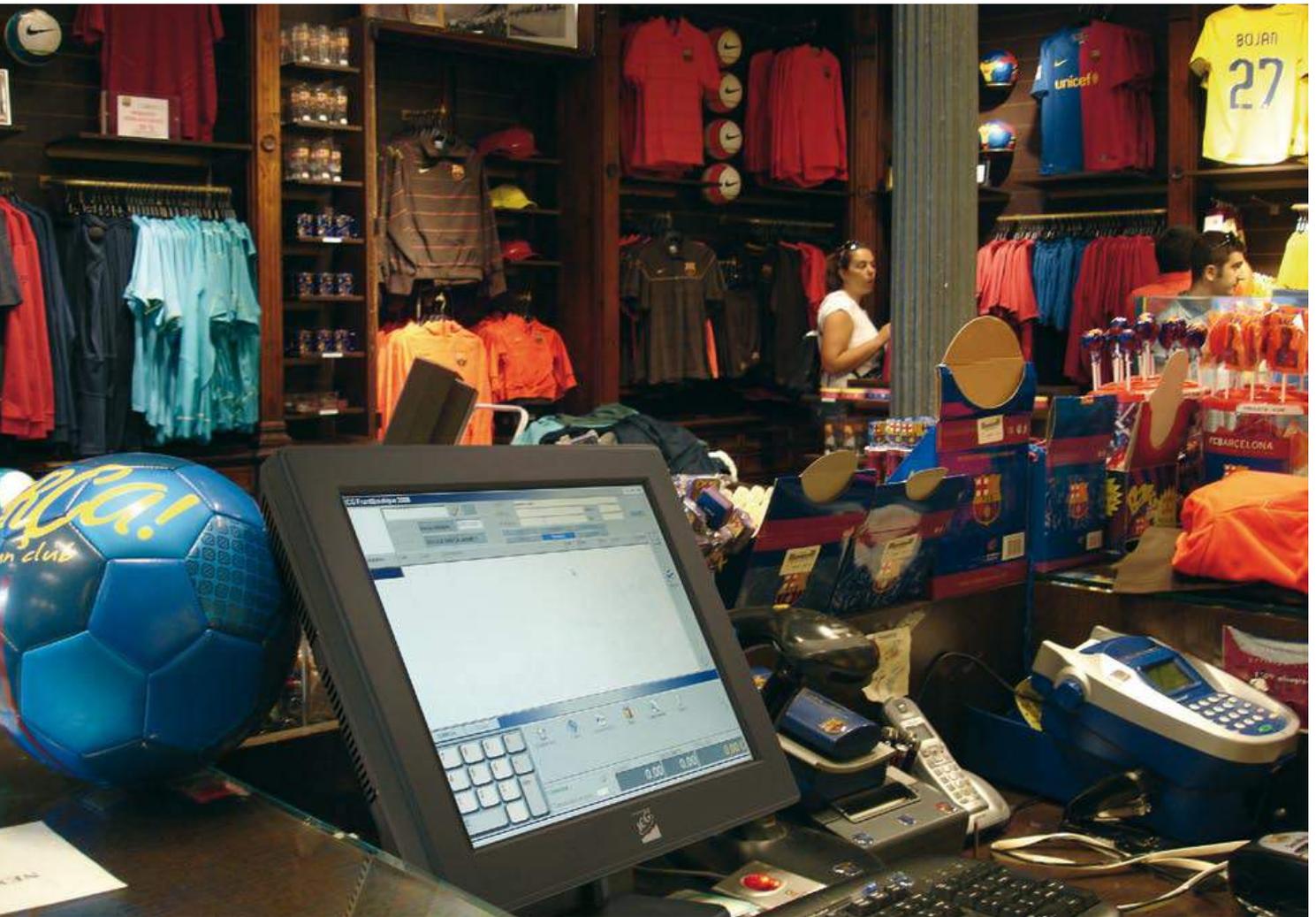
La marca es uno de los principales valores económicos que tenemos las empresas, por ello debemos tener en cuenta las nuevas tendencias que hoy en día marcan el desarrollo de una marca fuerte y reconocida en el mercado. Por un lado el poder del consumidor es cada día más fuerte gracias a las nuevas tecnologías, ya que éstas le permiten acceder a los productos, comparar precios, analizar la calidad y el servicio que ofrecemos, e incluso las prácticas que llevamos a cabo como empresa, lo que hace que nos diferenciamos de la competencia. Por otro lado, es conocido por todos la existencia de la gran saturación que han provocado las campañas publicitarias hacia los públicos objetivos, por lo que cada vez es más importante lo que cuentan los demás de nosotros que los mensajes provenientes de impactos publicitarios.

La marca nos une, nos fortalece, y nos proyecta ante el conjunto de la sociedad y de nuestros clientes. Con ella nos diferenciamos en el mercado global y local, refuerza nuestra singularidad relacionándonos con nuestros productos y con lo que llamamos el buen hacer –el trato y servicio que ofrecemos a nuestros clientes-, símbolo de calidad y prestigio.

La marca es algo vivo y tremendamente valioso. Por eso es muy importante que la cuidemos en todo momento sin dejar ningún detalle al azar. Todos tenemos que respetarla, pues ella es parte de nuestro futuro, y con la que avalamos que todo lo que ofrecemos es garantía de calidad. No debemos permitirnos irregularidades que puedan castigar nuestro prestigio.

La marca nos identifica y hace que alcancemos un mayor reconocimiento en los círculos sociales y empresariales de cada país, por ello la visualización de nuestra identidad en cada rincón de los países donde hoy estamos presentes, ofrecer una alta calidad y servicio, y llevar las mejores prácticas de actuación como grupo, garantizan el futuro y el crecimiento de todos nosotros.

Andreu Pi Pocurull
Presidente del Grupo ICG



Galcerán 2000, una gestión modélica con ICG

Los programas ICGManager y FrontRetail han permitido a este grupo textil homogeneizar los procesos de negocio de la cadena, además de integrar la organización en un único sistema que proporciona un servicio de calidad a todos sus establecimientos

El grupo textil Galcerán 2000, que comenzó a operar hace ocho años, cuenta con 25 tiendas multimarca especializadas en moda y ropa deportiva, distribuidas por las provincias de Barcelona, Madrid, Zaragoza, Girona, Lleida y Mallorca. Fue en 2002 cuando esta compañía implantó las soluciones ICG en sus dos primeras tiendas abiertas en Barcelona. Tres años después, en 2005, al comenzar la apertura de nuevos establecimientos en otras ciudades españolas, Galcerán implantó el programa ICGManager en su sede central. De esta forma canaliza y controla toda la información a través del sistema ICGRemote, por lo que la central ubicada en Barcelona analiza en tiempo real la evolución de las ventas de todos los establecimientos conectados al sistema.

Antes de gestionar el negocio a través de las soluciones ICG, Galcerán no podía analizar de forma conjunta los datos de sus tiendas al estar desconectadas entre ellas. Además, en el caso de que cayera el sistema, era necesaria una intervención



Una de las tiendas Miss Sixty englobada dentro del grupo Galcerán 2000

A la izquierda, una tienda oficial de productos del F.C. Barcelona. Derecha, un establecimiento Levi's que utiliza de forma exclusiva el programa ICGLaris

Datos técnicos

Sector: Retail.

Perfil del cliente: El grupo textil Galcerán 2000 comenzó a operar hace ocho años y en la actualidad cuenta con 25 establecimientos de diferentes marcas distribuidos en cinco provincias (Barcelona, Madrid, Zaragoza, Girona, Mallorca y Lleida) y especializados en franquicias de moda y ropa deportiva.

Problemática: Galcerán no podía analizar de forma conjunta los datos de sus tiendas al estar desconectadas entre ellas. Además, en el caso de que cayera el sistema era necesaria una intervención in situ para solucionar cualquier problema.

Solución: La solución implantada por ICG fueron los programas FrontRetail, ICGRemote, ICGManager e ICGLaris para su sede central y para las diferentes tiendas.

Beneficios: Análisis conjunto de todas las tiendas, por tipo de establecimiento o por marca comercial. Posibilidad de recuperar en el punto de venta toda la información de la central en caso de caída del sistema. Los puntos de venta continúan trabajando aunque haya una pérdida de las comunicaciones con la central, ya que en el momento en que se recupera el sistema transmite la información hacia la central de forma transparente al usuario desde el punto de venta.

in situ para solucionar cualquier problema que surgiese en las cajas.

El sistema de gestión integral ICGManager proporciona una solución profesional al mas alto nivel que, además, se adapta perfectamente al tipo de actividad de Galcerán, pese a tener una base estándar. Por otra parte, la solución ICG es una potente herramienta de gestión, de fácil uso y que contempla todos los procesos de negocio, al

tiempo que ofrece un servicio de mantenimiento de calidad que abarca todo el territorio en el que la cadena está implantada.

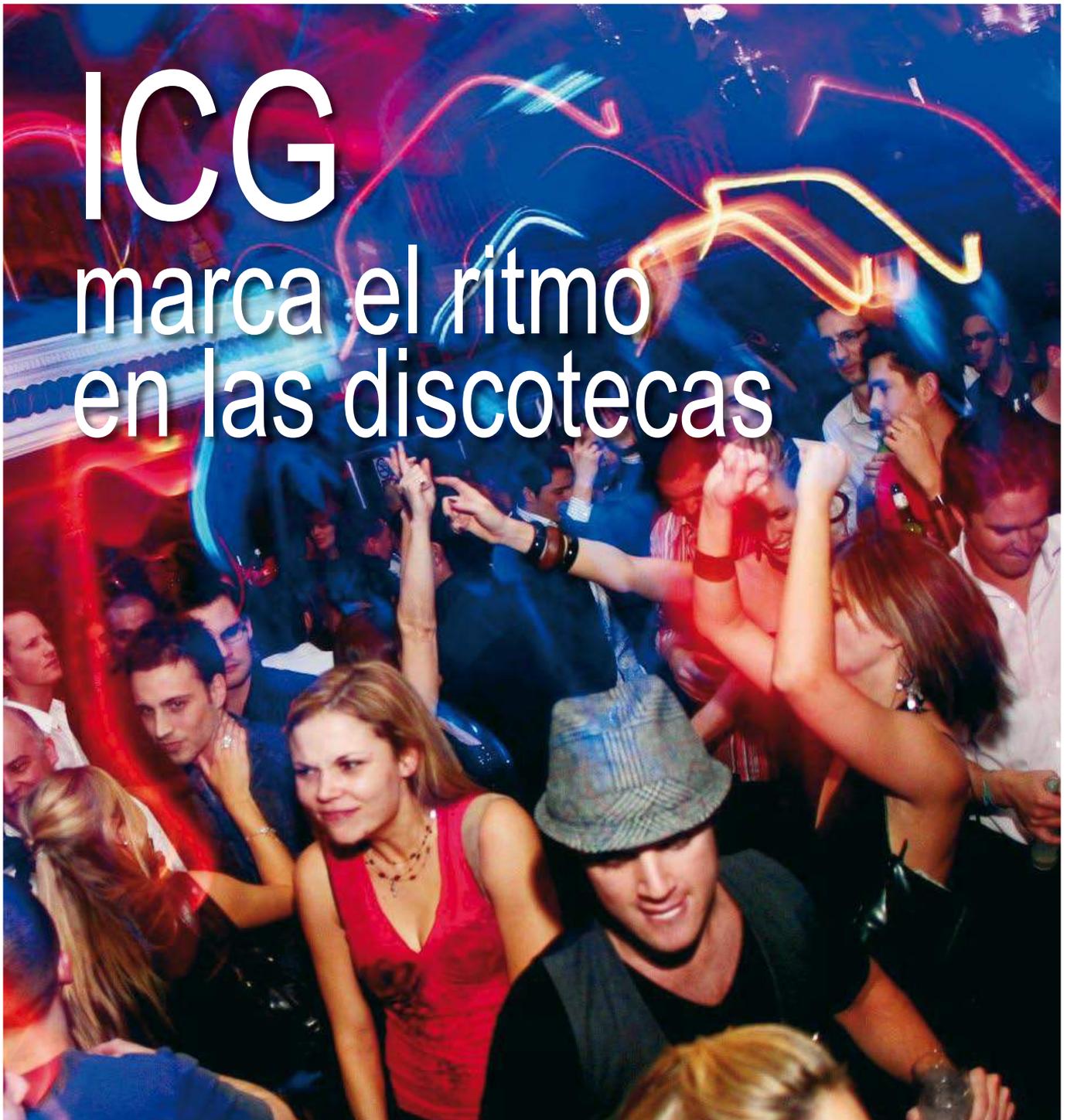
De esta forma, los programas ICGManager y FrontRetail han permitido a Galcerán 2000 homogeneizar los procesos de gestión de la cadena, además de integrar la organización en un único sistema que proporciona un servicio de calidad a todos sus establecimientos. [ICG]

Jordi Galcerán

Director General de Galcerán 2000

“Elegimos ICG por ser las soluciones más fiables”

Jordi Galcerán, director general de Galcerán 2000, reconoce que a la hora de informatizar la gestión de su empresa “nos decantamos por las soluciones ICG por ser las mejores aplicaciones que responden a nuestro nivel de exigencia y necesidades”. Según Galcerán “con ICG hemos automatizado todos los procesos de gestión y nuestra evaluación es altamente satisfactoria por ser un software fiable e innovador”.



Las mejores salas españolas han implantado ya las soluciones FrontDisco y TeleComanda, las más completas del mercado

ICG Software tiene la solución más completa para discotecas. El programa FrontDisco ayuda a realizar todas las funciones necesarias en el punto de venta de forma ágil e intuitiva: venta rápida de artículos (con formatos, modificadores...), configuración de turnos con diferentes tarifas de precios, totales de venta con diferentes formas de pago y monedas, cierres diarios de caja, etc. Con FrontDisco también se

controla la venta de entradas en taquilla y los tickets consumición gratuitos que se entregan con la entrada, así como las invitaciones, promociones y descuentos realizados a clientes con tarjeta de fidelización. La solución es escalable en función de las necesidades y de la dimensión del establecimiento. FrontDisco puede instalarse en un único terminal punto de venta o en una red local de terminales punto de venta. Las mejores discotecas españolas como Pachá (Ibiza, Madrid y Salou), Joy Slava (Madrid), El Divino y Amnesia (Ibiza), KameHameHa (Mallorca), A Saudade (Tenerife), Razzmatazz y El Sielu (Barcelona), entre otras, ya han confiado en la solución integral ICG. Veamos dos ejemplos de implantación de soluciones ICG en discotecas.

KameHameHa

La discoteca KameHameHa está situada en Palma de Mallorca, en una de las zonas más turísticas de la isla. Esta sala pertenece a un grupo inversor alemán, con el mismo nombre de King KameHameHa, especialista en ocio. La solución ICG ha permitido al grupo King KameHameHa optimizar los procesos internos de la discoteca, la información de los clientes y reducir

el campo de riesgo que supone tener diferentes puntos de cobro.

En la puerta de la discoteca, cuya implantación ha llevado a cabo nuestro Master Provider en Mallorca, GRAFICON, el cliente compra la entrada para el recinto en dos FrontDisco que expenden las entradas. Al cliente se le entrega, junto con la entrada, un chip que utiliza para pedir las consumiciones. En el interior del local hay cuatro barras con tres camareros en cada una. Cada camarero tiene su propio TeleComanda, mediante el cual, a través de un lector de chips, carga automáticamente la consumición en la tarjeta del cliente. Hasta el momento la discoteca ya ha creado mil clientes en FrontRest y cada uno de ellos tiene asociada una tarjeta chip.

Al salir de la discoteca, donde hay un FrontDisco en la pantalla de cobros, el cliente entrega la tarjeta a un empleado, que lee el contenido y aparece el importe total a pagar. Posteriormente, se elige la forma de pago en la que el cliente hace efectivas las consumiciones.

En la ficha de cada cliente, el campo Riesgo está configurado con un saldo máximo de 150 euros. Esta configuración permite que cuando el cliente llega al máximo consumido, no pueda consumir

Ficha de la empresa

Sector: Hostelería.

Programas: FrontDisco y TeleComanda.

Servicio ofrecido: Instalación de dos FrontDisco en la puerta de la discoteca que expenden las entradas y otro FrontDisco a la salida que lee las tarjetas de los clientes para cobrar las consumiciones. En el interior del local hay 4 barras con 3 camareros en cada una de ellas. Cada camarero tiene su propio TeleComanda, mediante el cual, a través de un lector de chips, carga automáticamente la consumición en la tarjeta del cliente. Se han creado 1.000 clientes y cada uno de ellos tiene asociada una tarjeta chip.

Datos de la implantación: La flexibilidad de FrontDisco y de TeleComanda ha resultado básica para poder dar solución a esta compleja implantación realizada por el Master Provider ICG de Palma de Mallorca, especialista en informatizar todo tipo de negocios de la restauración de la isla.

La discoteca KameHameHa, en Palma de Mallorca, gestiona eficazmente su local con ICG



La solución es escalable en función de las necesidades y de la dimensión del establecimiento

más hasta saldar el importe de la deuda. Una vez saldada ésta, el cliente puede seguir consumiendo con su tarjeta con total normalidad. Existen dos tipos de tarjeta, la normal y la vip, que se entrega a clientes con unas condiciones especiales (tarifa distinta, descuentos especiales e incluso un riesgo superior).

A Saudade

La discoteca A Saudade, local de ocio que forma parte del grupo Symel, ha informatizado todas sus instalaciones con las soluciones ICG, dando así respuesta a las necesidades demandadas por este nuevo establecimiento musical ubicado en Santa Cruz de Tenerife. La implantación, que ha sido desarrollada por Multiinformática, nuestro Master Provider en Tenerife, ha contado con la instalación de 12 terminales táctiles compactos de punto de venta (TPos2) y la solución FrontDisco, consiguiendo optimizar todos los procesos de gestión. En la implantación se ha tenido en cuenta la disposición de cada una de las zonas del establecimiento. La discoteca se divide en una sala principal con escenario, una sala vip y dos terrazas. Con esta disposición, los doce TPos2 están distribuidos de la siguiente forma: uno en taquilla, uno en guardarropa, dos TPVs por cada una de las dos barras grandes y en el resto de la instalación hay un terminal táctil por barra. Además, cada uno de los 25 camareros que hay en el

A Saudade de Tenerife ha optimizado su gestión pese a su complejidad, ya que es un local con capacidad para unas 1.100 personas

establecimiento tiene un TeleComanda mediante el cual se piden las consumiciones directamente en la barra. De esta forma, al eliminar el sistema manual, el margen de error humano queda reducido al mínimo y la rapidez en el servicio aumenta espectacularmente.

La flexibilidad de FrontDisco y TeleComanda ha resultado básica para poder dar solución a una implantación de esta complejidad, ya que A Saudade es un local de 1.200 m² con capacidad para acoger hasta 1.100 personas.

Responsables de Symel, firma propietaria del establecimiento, señalaron que a la hora de elegir la solución ICG tuvieron muy en cuenta que integra las tan diferentes áreas de negocio que maneja el grupo como son la hostelería, el ocio y el retail. [ICG]

Ficha de la empresa

Sector: Hostelería.

Programas: FrontDisco y TeleComanda.

Servicio ofrecido: Instalación de 12 terminales táctiles compactos de punto de venta (TPos2) y la solución FrontDisco. Además, cada uno de los 25 camareros que hay en el establecimiento tiene un TeleComanda.

Datos de la implantación: En la implantación se ha tenido en cuenta la disposición de cada una de las zonas del establecimiento. La discoteca se divide en una sala principal con escenario, una sala vip y dos terrazas. Con esta disposición, los 12 TPos2 están distribuidos de la siguiente forma: uno en taquilla, uno en el guardarropa, dos TPVs por cada una de las dos barras grandes y en el resto de la instalación hay un terminal táctil por barra. A través de los TeleComandas (Uno por cada camarero de los 25 que trabajan en el local) se piden las consumiciones directamente en la barra. De esta forma, al eliminar el sistema manual, el margen de error humano queda reducido al mínimo y la rapidez en el servicio aumenta espectacularmente.



ICG lanza su nueva web corporativa

Con una mejor usabilidad y arquitectura informativa

ICG Software lanza su nueva Web corporativa, www.icg.es, totalmente renovada y en la que destaca la integración de las diferentes áreas de negocio bajo un marco común y una imagen unificada, así como una gestión de contenidos moderna gracias a las potentes herramientas de trabajo utilizadas. El site corporativo de ICG permite acceder a múltiples informaciones sobre el grupo.

En la web se halla información sobre la historia del grupo, sus sedes en España, sus concesiones internacionales y países donde distribuye sus productos, políticas de calidad e innovación, noticias y actividades, sitios especiales para empresas colaboradoras y usuarios finales, así como casos de éxito de sus implantaciones.



La nueva web permite acceder a múltiples informaciones sobre el grupo

Presencia de ICG en la Expo Internacional de Zaragoza

Implantó sus soluciones de la mano del holding de estaciones invernales aragonesas, Grupo Aramón



El grupo ICG se sumó a la Exposición Internacional de Zaragoza de la mano del grupo Aramón, uno de los muchos casos de éxito con los que cuenta ICG Software.

La participación de ICG consistió en la implantación de diferentes Puntos de Venta y el software de gestión FrontRest en las instalaciones que Aramón tuvo en la Expo como la telecabina y los establecimientos de restauración que se pueden encontrar al final del trayecto de esta instalación, considerada uno de los mayores atractivos de la Expo.

ICG cuenta con una gran experiencia en la implantación de sus soluciones tecnol

ógicas en complejos invernales como la realizada en las estaciones aragonesas del grupo Aramón.

ICG, una edición más en CeBIT

El grupo continúa apostando por su presencia en eventos internacionales con el objetivo de consolidar su expansión

ICG estuvo, un año más, con stand propio, en CeBIT, uno de los certámenes más importantes de nuevas tecnologías que tienen lugar en Europa y que se celebró en la ciudad alemana de Hannover el pasado mes de marzo.

Uno de los principales objetivos del grupo en esta edición de CeBIT fue la de dar a conocer su tecnología especializada en soluciones para la gestión de establecimientos de hostelería (hoteles, restaurantes, pizzerías, fast-foods y discotecas); retail (boutiques, supermercados y gestión de cadenas y franquicias); industria y distribución, con la solución ERP altamente personalizable para satisfacer las necesidades de cualquier compañía; así como todas las novedades que incorporan estas soluciones a nuestros clientes de Europa, Asia y Oriente Medio.





Antoni Siurana

Director General de ACESA.

Ex-Consejero de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Generalitat de Cataluña.

Ex-Diputado al Parlamento de Cataluña.

Ex-Alcalde de Lleida.

ICG, un ejemplo y un orgullo

Ocurre muchas veces que la gente de Lleida no sabemos ver que aquí, en nuestra casa, existen iniciativas y empresas que han sabido situarse entre las primeras del mundo en su respectiva especialidad. Quizás somos excesivamente críticos con lo nuestro y acostumbramos a ver siempre mejor lo que se hace fuera de aquí, sin paramos a valorar que en los últimos años se ha producido un salto cuantitativo y cualitativo en el mundo empresarial leridano. Que han surgido grupos de personas jóvenes que han tenido la suficiente iniciativa, capacidad para investigar y visión de

futuro que deben hacernos sentir orgullosos de tenerlos en nuestra tierra y que son un ejemplo a seguir para los nuevos emprendedores que, día a día, se abren camino en el difícil mundo de los negocios.

Cuando hago estas reflexiones me refiero de forma muy concreta a la firma ICG Software, una empresa que nació en 1985 y que ha basado su actividad en la fabricación y comercialización de tecnologías de la información, con un alto nivel investigador y que centra su actividad en el desarrollo de soluciones de gestión empresarial. En todos estos años, ICG Software ha ido creciendo hasta el punto de llegar a tener implantación en los cinco continentes. Seguro que estamos hablando de una de las empresas leridanas con más presencia internacional.

Desde entonces hasta ahora, esta empresa se ha fijado como objetivo poner a disposición de los usuarios soluciones informáticas que han servido y sirven para satisfacer las necesidades, cada día más exigentes, de las firmas de los sectores de la hostelería, el comercio y la industria. Hay que destacar que en 1995, cuando la firma cumplía diez años de vida, ICG Software fue la primera empresa del mundo en presentar un producto

ICG es líder mundial en soluciones para la hostelería y el comercio, además de la referencia más importante del mercado

visual y táctil para la hostelería. Esta iniciativa supuso una nueva y moderna forma de trabajar para estos establecimientos y cambió la forma de actuar de este sector. Hoy todos los productos que se comercializan en el mundo utilizan este tipo de tecnología e ICG Software es la referencia más importante del mercado.

Ahora, pocos años después, los productos de esta empresa leridana están traducidos a más de diez idiomas y clientes de primera línea mundial utilizan sus tecnologías, hecho que ha convertido a ICG Software en líder en el mercado mundial de soluciones para la hostelería y el comercio.

Y esta empresa la tenemos en Lleida, trabajando día a día para superarse y aportar nuevas soluciones a sus clientes. Y esta labor la desarrolla de forma callada, sin estridencias. Incluso diría que lo hace con cierta timidez. Eso sí, siempre mirando hacia delante, sin detenerse, como no puede ser de otra forma en el difícil mundo de las tecnologías de la información. Aportando cada día nuevas soluciones y creciendo de forma imparable, como lo demuestra su presencia exitosa en un buen número de países de todo el mundo.

Como leridano me siento orgulloso de que sea una empresa de aquí la que haya llegado a estas cotas de implantación internacional, aportando además fórmulas novedosas e imaginativas al mundo del comercio y de la hostelería. Me gustaría que iniciativas como ésta sirvieran de ejemplo a los nuevos emprendedores que comienzan hoy en día, y que tomen como referencia el empuje y el trabajo de investigación que desarrolla ICG Software. Seguro que vale la pena.

Como leridano me siento orgulloso de que esta empresa haya alcanzado esta implantación internacional



Antoni Siurana Zaragoza

Director General de ACESA (Agua de la Cuenca del Ebro)

Nacido el 23 de febrero de 1943 en Lleida fue consejero de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Generalitat de Catalunya desde el 22 de diciembre de 2003 hasta el 21 de abril de 2006, bajo la presidencia de Pasqual Maragall.

Es licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Barcelona.

Miembro histórico del Partido Socialista de Catalunya (PSC). Fue alcalde de Lleida en dos etapas, desde 1979 a 1987 y desde 1989 hasta el 29 de diciembre de 2003. Diputado al Parlamento de Catalunya en seis legislaturas, desde 1984.



El acto contó con la presencia, entre otras autoridades, del ministro de Industria, Daniel Martínez, y el intendente de Montevideo, Ricardo Ehrlich.

ICG abre sede propia en Uruguay

El grupo empresarial que preside Andreu Pi se consolida en todo el Cono Sur gracias a la situación estratégica de la nueva concesión abierta en Montevideo

ICG Software inauguró el pasado 25 de marzo en Montevideo una sede propia de la compañía en Uruguay con el objetivo de llevar a cabo una gran expansión por los países del denominado Cono Sur de América. La nueva sede se halla ubicada en un edificio histórico de la capital uruguaya que ICG se ha encargado de rehabilitar como actuación para preservar el patrimonio cultural del país. El acto de inauguración contó con la presencia del ministro de Industria, Energía y Minería, Daniel Martínez; el intendente municipal de Montevideo, Ricardo Ehrlich; y la consejera de negocios de la embajada de España

en Uruguay, María Teresa Daurella, entre otras autoridades, ejerciendo de anfitrión el propio presidente del grupo ICG Software, Andreu Pi. Con esta nueva actuación internacional, la compañía prevé triplicar su facturación en Sudamérica sirviendo la sede uruguaya como lanzadera para desarrollar su expansión en la zona.

La nueva delegación se halla en un edificio histórico

En este sentido, Andreu Pi considera que “una sede en Montevideo, por su situación estratégica, representa poder llevar a cabo una gran expansión por todo el Cono Sur, después de más de diez años en Uruguay con un socio tecnológico”.

Avanzando juntos

El presidente de ICG destacó durante el acto ante las autoridades uruguayas la capacidad del pequeño país sudamericano como plataforma hacia otros mercados. “Esto explica que uno de nuestros esloganes de hoy –dijo Pi durante su intervención– sea Avanzando juntos por la



Andreu Pi junto al ministro durante la visita a las instalaciones.



Arriba, el descubrimiento de la placa conmemorativa de la inauguración. Abajo, Andreu Pi posa con el equipo humano de la nueva sede.



tecnología y el desarrollo". El delegado de ICG en la concesión uruguaya es Ricardo Irazusta, que asume la gerencia de la nueva sede. De él, Andreu Pi, dijo que confía plenamente "para que defienda y represente los intereses del grupo ICG en todo el proceso de expansión e impulso de la compañía".

Un país en crecimiento

El ministro uruguayo de Industria, Energía y Minería subrayó la importancia que tiene para el país el hecho de que se instalen empresas del exterior de la capacidad tecnológica e innovadora del grupo ICG al que puso como ejemplo. "La apuesta de grandes empresas como ICG demuestra que el país está creciendo económicamente y que nuestra actual situación favorece las inversiones extranjeras". Daniel Martínez agradeció al presidente de ICG la confianza depositada a la hora de invertir en Uruguay y dijo que, en la actualidad, su país "tiene capacidad para competir en el campo de las nuevas tecnologías con nuestros países vecinos de Argentina y Brasil". Desde que ICG comenzó en 1995 su expansión internacional, precisamente en Uruguay a través de un distribuidor, la compañía ha conseguido actualmente estar presente en 37 países de los cinco continentes. En cuanto al número de concesiones internacionales ya son diez las que tiene el grupo destacando las de Latinoamérica donde ICG cuenta con sedes instaladas en México, Panamá, Colombia, Venezuela, además de la recientemente inaugurada en Uruguay. [ICG]

ICG comenzó su expansión a nivel mundial precisamente en Uruguay, donde se instaló a través de un distribuidor en 1995. Trece años después, el proyecto de ICG pasa por crecer en el futuro en todos los países del llamado Cono Sur, desde Brasil hasta Argentina y Chile. Actualmente, el grupo cuenta con diez concesiones y trabaja en 37 países en los cinco continentes.



El restaurante Asador Donostiarra, en Madrid, es uno de los establecimientos emblemáticos informatizados por ICG

Rutas ICG (I)

De Madrid a la Meseta castellana

Un recorrido por el interior de España, tierra de reyes y castillos,
ruta del vino, del lechazo y el cerdo ibérico

Una de las joyas en el inicio de esta ruta, a través de establecimientos emblemáticos con implantación ICG, es la localidad madrileña de Aranjuez y su Palacio Real. La realización actual es la suma de reconstrucciones y añadidos que comienzan con la obra de Juan Bautista de Toledo, arquitecto de Felipe II. Con el paso de los años también intervinieron otros maestros al servicio de la realeza como Juan de Herrera (artífice del monasterio de El Escorial) y Francisco Sabatini (arquitecto de Carlos III). En sus dependencias interiores abundan piezas barrocas como las que podemos ver en las salas de relojes, porcelanas o pinturas.

Otro de los elementos representativos de Aranjuez son sus jardines, de estilo afrancesado y gótico, en el que destaca la Casa del Labrador, un palacete versallesco con interesantes muestras pictóricas.

Aranjuez, ciudad cortesana durante siglos, conserva numerosas construcciones relacionadas con el ocio. Su plaza de toros alberga el museo "Aranjuez: una fiesta", donde el visitante puede acercarse al mundo taurino y a la historia del ocio de la ciudad. Por su parte, las antiguas Cocheras de la Reina Madre, son hoy el Centro Cultural

En la ruta hallamos los mejores establecimientos, todos ellos informatizados por ICG

Isabel de Farnesio, lugar de exposiciones, conferencias y conciertos. Otro gran lugar de ocio de la localidad es el **Gran Casino de Aranjuez**, uno de los más modernos del país y frecuentado por un mayor número de visitantes.

La comunidad de Madrid nos ofrece diferentes rutas para conocer todos sus rincones. En la capital, el Madrid de los Austrias y de los Borbones, los museos del Prado, Thyssen y Reina Sofía, los barrios castizos de Lavapiés o Chamberí y las firmas de moda del barrio de Salamanca son algunos de sus atractivos.

El Paseo de la Castellana cruza Madrid, a partir de

cierta zona también con el nombre de Paseo de Recoletos y Paseo del Prado. A su paso, cruzando por la calle de Alcalá, se encuentra la Plaza de Cibeles (con su famosa fuente), donde también se puede ver a un lado el imponente edificio de Correos y al otro la Casa de América (Palacio de Linares). Alcalá hacia delante toparemos con el parque del Buen Retiro. Pero si seguimos la dirección del Paseo de Recoletos hacia la estación de Atocha, cruzaremos la plaza de Neptuno y daremos con el Paseo del Prado. Aquí comienza el famoso eje o triángulo de oro de las artes. A un lado del paseo está el museo del Prado. Seguidamente el Jardín Botánico, al otro lado de la calle el museo Thyssen Bornemisza y, finalmente, subiendo por la calle Atocha, el museo Reina Sofía.

Madrid es una ciudad con historia y, por lo tanto, con una gran acumulación de edificios y monumentos. Es difícil verlos todos o tan siquiera mostrarlos, de modo que lo mejor es tomárselo con calma y acercarse a lo que a uno más le interesa. Hay de todo. Desde arquitectura moderna, como las Torres Blancas o las de Plaza de Castilla, hasta arte Neogótico y Románico de los siglos XV al XVII. El casco antiguo de Madrid guarda una gran cantidad de estos últimos estilos.

De izquierda a derecha, restaurante Rubaiyat (Madrid), campo de golf de la Hinojosa (Madrid) y secadero de jamones en Cárnicas Bonsabor (Salamanca).





Itinerario de la Ruta ICG

De Aranjuez a Salamanca

- 1 Gran Casino de Aranjuez (Madrid)
- 2 Restaurante Jockey (Madrid)
- 3 Asador Donostiarra (Madrid)
- 4 Rubaiyat (Madrid)
- 5 Bombonería Embassy (Madrid)
- 6 Joy Eslava (Madrid)
- 7 Pachá (Madrid)
- 8 Golf La Hinojosa (Madrid)
- 9 El Yantar de Pedraza (Segovia)
- 10 La Parrilla de San Lorenzo (Valladolid)
- 11 Villa D'Este (Valladolid)
- 12 Hotel Villa de Benavente (Zamora)
- 13 Hotel Convento (Zamora)
- 14 Cárnicas Bonsabor (Salamanca)

La capital española es también un centro gastronómico de primer orden. Entre la amplia oferta culinaria tanto tradicional como moderna, nacional o extranjera, en la agenda del visitante no puede faltar una visita a dos templos gastronómicos madrileños como son el **Restaurante Jockey** y el **Asador Donostiarra**, sin olvidar el **Rubaiyat**, especializado en carnes. Si lo que nos apetece es degustar unos buenos dulces o simplemente tomar un té o un chocolate a la taza a media tarde la mejor opción es la **Bombonería Embassy**. Y por la noche a quemar las calorías a **Joy Eslava** o **Pachá**, dos clásicos dentro de los locales de ocio nocturno. Antes de dejar Madrid, nos pasamos por el **Club de Golf de la Hinojosa** donde podemos jugar unos hoyos para desentumecer músculos.

De Madrid nos vamos a Valladolid, una provincia por descubrir. Antes, merece la pena que nos desviemos un poco de la ruta y hagamos un alto en el camino en Pedraza de la Sierra (Segovia). Allí reponemos fuerzas en **El Yantar de Pedraza**, uno de los santuarios del lechazo asado castellano. Tras dar buena cuenta de las exquisiteces de esta tierra nos dirigimos, ahora sí, a Valladolid, donde una buena opción es degustar la amplia

y selecta oferta gastronómica de **La Parrilla de San Lorenzo**. El paisaje que nos encontramos se caracteriza por una ancha llanura de grandes horizontes, sus mares de trigales y sus extensiones eternas de viñedos donde crecen algunos de los mejores vinos de España. El blanco de Rueda, el rosado de Cigales y el tinto de la Ribera del Duero y Toro convierten a Valladolid en un auténtico paraíso vinícola. En la capital del Pisuerga hacemos un alto en el camino para comer en el **Villa D'Este**, donde se produce un perfecto maridaje entre la cocina italiana y los vinos de la zona.

Nuestro recorrido por tierras vallisoletanas, apto para cualquier época de año, nos acerca hasta pueblos que cobijaron reyes y romanos. Desde los castillos que han presidido una tierra de coronas, cortes, caballeros y excelentes literatos, hasta las bodegas, viñedos y el arte mudéjar a orillas del Duero.

Seguimos ruta por tierras zamoranas y pernoctamos en el **hotel Villa de Benavente**, un edificio de construcción vanguardista que consta de amplios espacios, con luz natural, atractivas líneas de diseño y exquisita decoración, que consiguen crear un ambiente cálido y acogedor que seguro no le deja indiferente.

De camino a la capital, Zamora, nos encontramos con el lujoso **Hotel Convento**, en el pueblo de Coreses, en el que el tiempo parece haberse detenido por sus salones medievales y góticos. Acabamos nuestro periplo en Salamanca, ciudad monumental y universitaria. Es también tierra de dehesas ibéricas donde se crían algunos de los mejores pata negra de la península. Un buen lugar para adquirir un excelente jamón curado y embutidos procedentes del cerdo ibérico es la empresa **Cárnicas Bonsabor**. Será, sin duda, el mejor recuerdo de este viaje por tierras castellanas. [ICG]

En nuestro itinerario ICG podemos jugar al golf en La Hinojosa o comprar un exquisito jamón ibérico



ICG Software, "Gold Certified Partner" de Microsoft

Obtiene el máximo nivel de reconocimiento como empresa desarrolladora y colaboradora en soluciones con tecnologías de la firma estadounidense en España

La calidad en la fabricación y comercialización de las soluciones para los sectores de la Hostelería, Comercio, Industria y Distribución, y Gestión Empresarial, desarrolladas por la compañía ICG Software y la instalación de SQL Server en las implantaciones que el Grupo lleva a cabo en los 37 países del mundo donde distribuye sus productos, ha generado que Microsoft tenga como uno de sus objetivos en España extender y reforzar la alianza de colaboración con el grupo ICG, como continuación y reconocimiento del acuerdo de desarrollo tecnológico establecido en anterioridad, concretamente desde el año 2005. Por ello, y por la constante innovación en el desarrollo de soluciones con tecnologías

de Microsoft y la máxima participación en los programas de la multinacional americana, el Grupo ICG Software ha recibido de Microsoft Ibérica el "Gold Certified Partner", máximo nivel de reconocimiento como empresa colaboradora y experta en tecnologías de Microsoft en España, del que sólo existen 50 certificaciones.

Tan sólo existen
50 certificaciones
en todo el país



Microsoft ha reforzado su alianza con ICG

Acuerdo entre ICG Software y Microsoft Para instalar en sus terminales el sistema WePOS

El Grupo ICG Software implanta en todos sus terminales táctiles el sistema operativo Windows XP Embedded para Punto de Venta (WePOS).

El Grupo ICG Software ha formalizado un acuerdo con Microsoft para que el sistema operativo WePOS esté instalado y licenciado en todos los terminales táctiles de ICG, tanto el TouchPC2 como TPOS2.

Windows XP Embedded for Point of Service (WePOS) es un sistema operativo basado en Windows XP Pro, y es considerada la mejor herramienta que hoy existe en el mercado para soportar sin errores una gran variedad de aplicaciones, periféricos



y dobles pantallas para Terminales Puntos de Venta, dando respuesta a las aplicaciones que desarrolla ICG para los sectores de la Hostelería y el Retail. Además, para agilizar la instalación de las soluciones ICG, los terminales que se envían a partir de ahora, tendrán instalado también el acceso a datos y el motor de base de datos SQL Server 2005 Express Advanced, con la instalación de Reporting Services y la configuración de Internet Information Server.





Los ganadores en las diferentes categorías posan con el presidente del grupo ICG, Andreu Pi, y representantes de las empresas colaboradoras del torneo.

Torneo ICG Software, la gran cita del golf

Gran éxito de la IV edición, que reunió en el campo del Raimat Golf Club a más de un centenar de jugadores entre profesionales y amateurs

Ferran Lafita y Joan Fernández Espigares se adjudicaron la victoria en hándicap inferior y superior, respectivamente, en el IV Torneo ICG Software que se celebró el 2 de mayo en el campo del Raimat Golf Club con la participación de más de un centenar de jugadores entre profesionales y amateurs. El triunfo en scratch correspondió a los profesionales Fernando Roca y Alberto Calvo, ambos empatados con 69 golpes. En scratch femenino la victoria fue para Cristina Sans con 87 golpes. En cuanto al resto de premios especiales Jesús Toledano se adjudicó el del drive más largo en el hoyo 5. En esta cuarta edición el éxito de participación fue rotundo quedando una vez más demostrada la gran capacidad de convocatoria de ICG Software. Figuras de la talla del comunicador radiofónico Pepe Domingo Castaño, el político Xavier Triás, los ex futbolistas Poli Rincón y Andoni Cedrún, el ex ciclista Fernando Escartín y el ex agente de futbolistas Josep Maria Minguella lideraron un cartel de excepción en cuanto a personajes

vips, sin contar a destacados empresarios que quisieron también estar al lado del presidente del grupo ICG, Andreu Pi, en este evento.

Como viene siendo habitual en cada edición, el torneo también contó con la participación estelar de cinco jugadores profesionales como Fernando Roca, los hermanos Alberto y Ovidio Calvo, Toni Ferreras y Miguel Ángel Sanz.

Además de los trofeos correspondientes, los ganadores recibieron diversos obsequios por gentileza de ICG, entre ellos consolas Nintendo Wii, además del tradicional sorteo de regalos. ICG Software volvió a contar de nuevo con un selecto grupo de empresas amigas colaboradoras en la organización como Grup Nastasi, Deutsche Bank, Caixa Sabadell y Ricomack haciendo del evento una jornada inolvidable. [ICG]

Clasificaciones

Hándicap inferior:

1º Ferran Lafita **67 golpes**

Hándicap superior:

1º Joan Fernández **65 golpes**

Scratch:

1º F. Roca/A. Calvo **69 golpes**

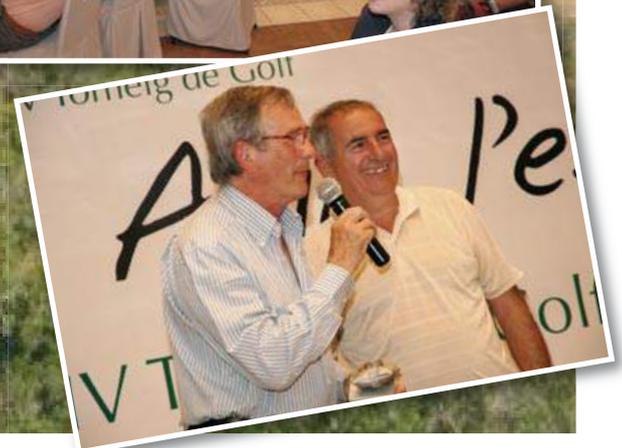
Scratch femenino:

1º Cristina Sans **87 golpes**

Drive más largo:

1º Jesús Toledano

Ferran Lafita y Joan Fernández vencieron en hándicap inferior y superior, respectivamente



Galería fotogràfica

IV Trofeo ICG de Golf

ICGBusiness Intelligence para cadenas

La solución proporciona datos para planificar nuevas estrategias comerciales y convertir las empresas que implantan esta eficaz herramienta en centros de negocio mucho más rentables y competitivos

Almacén	Unidades		Importe		Ticket		Udo/Tiquet	Imp/Tiquet	Imp/Udo
	Valor	Año Crecimiento	Valor	Año Crecimiento	Valor	Año Crecimiento			
TOTAL	210.119,62	-30,98%	323.514,46	-30,28%	138.370	-30,98%	1,52	2,34	1,54
ÁLAVA	8.285,15	-25,55%	10.122,13	-24,79%	5.341	-23,33%	1,55	1,80	1,22
ALBACETE	17.329,74	100,00%	38.983,96	100,00%	14.221	100,00%	1,22	2,74	2,25
ALICANTE	22.922,02	-26,10%	46.703,09	-14,02%	14.605	-19,71%	1,57	3,20	2,04
ALMERÍA	12.130,14	-54,11%	19.300,75	-43,70%	7.019	-40,01%	1,55	2,47	1,59
ASTURIAS	18.103,99	-10,32%	21.609,42	-15,41%	11.342	-16,51%	1,83	1,94	1,19
ÁVILA	7.060,87	-10,49%	9.756,57	-1,15%	3.791	9,69%	1,85	2,57	1,38
BADAJOS	14.529,40	-30,41%	27.085,14	-10,60%	11.773	-32,30%	1,23	2,30	1,86
BARCELONA	14.965,17	-20,11%	16.844,62	-21,80%	5.873	-45,44%	2,55	2,87	1,13
BURGOS	9.044,55	-5,56%	12.504,47	-8,00%	5.653	-12,34%	1,60	2,23	1,30
CÁCERES	8.814,75	5,05%	14.549,08	-2,04%	5.437	-7,55%	1,82	3,88	1,65
CÁDIZ	5.521,70	16,82%	6.814,88	16,12%	4.133	6,84%	1,33	1,80	1,20
CANTABRIA	12.989,79	-23,38%	16.511,29	26,84%	10.887	-25,71%	1,19	1,82	1,27
CASTELLÓN	11.162,26	-11,26%	15.744,40	-7,44%	7.227	-7,20%	1,54	2,18	1,41
CEUTA	18.335,03	-19,03%	29.757,52	-17,91%	11.243	-20,50%	1,63	2,65	1,62
CIUDAD REAL	7.309,36	-29,09%	9.219,02	-25,07%	4.436	-26,02%	1,72	1,80	1,09
CÓRDOBA	9.044,55	-5,56%	12.504,47	-8,00%	5.653	-12,34%	1,60	2,23	1,30

Pantalla de semáforos de ICGBusiness Intelligence

Una herramienta que proporciona inteligencia empresarial

En un esfuerzo constante por innovar, ICG ha lanzado un Business Intelligence para sus soluciones como última novedad para cadenas de establecimientos. Con esta solución las empresas disponen de nueva información, con un grado amplio y rápido de su negocio, para una mejor toma de decisiones. ICGBusiness Intelligence incorpora nuevas herramientas a las ya existentes que permiten completar el proceso de conocimiento para afrontar nuevas estrategias comerciales. La experiencia de ICG en tecnología para cadenas de establecimientos permite que la nueva solución pueda ser utilizada en el sector multinegocio (hostelería, comercios...),

en diferentes modelos de negocio (propios, franquicias, depósitos) y con carácter internacional adaptada a diferentes idiomas, monedas y fiscalidad. El análisis desde diferentes puntos de vista y la información detallada por todas las dimensiones de un negocio que ICGBusiness Intelligence transforma en conocimiento, permite optimizar las decisiones de futuro a través de mejoras constantes y supone un gran salto en inteligencia empresarial. Con esta nueva herramienta ICG facilita mayor conocimiento a las empresas haciendo que este tipo de aplicaciones sean más asequibles y accesibles a un mayor número de negocios que, hasta hoy, no podían acceder a este tipo de aplicaciones. [ICG]



ICGBusiness Intelligence transforma todos los datos en conocimiento visual mediante semáforos y alertas

Más potencia para la hostelería

FrontRest Web elabora informes directos sobre la base de datos de FrontRest



Resumen ventas por servicio, sección y producto, forma de pago y vendedor

Pantalla de hoja de cierre diaria

El Grupo ICG lanza al mercado una nueva aplicación de gestión empresarial para el sector de la hostelería bajo el nombre de FrontRest Web. La solución elabora informes directos sobre la base de datos de los Puntos de Venta de los establecimientos, pudiéndose consultar desde cualquier lugar mediante una interface Web.

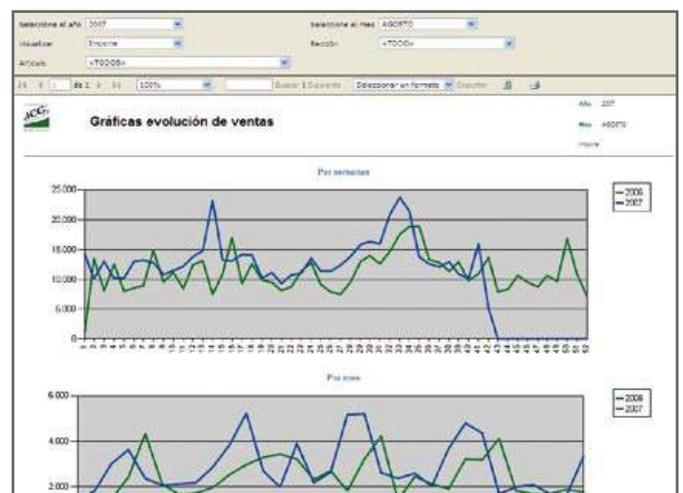
Con el desarrollo de esta nueva herramienta, la gestión de establecimientos de hostelería se convierte en una acción mucho más fácil y automatizada ya que con ella se obtienen nuevos flujos de información.

La solución proporciona cuadros de mando con informes y gráficos sobre ventas por diferentes dimensiones, cierres de caja, producciones horarias y rendimientos, evolución de las ventas, a los que se puede acceder en red local o desde cualquier lugar, en tiempo real, mediante el entorno Web, facilitando la gestión y el control del establecimiento. [ICG]

Con esta nueva herramienta, la gestión es más fácil

Principales ventajas:

- Informes por ventas y cajas por horas, días y semanas.
- Ventas por servicio (mesas, barra, terraza); sección (refrescos, vinos, pescados, carnes, etc); forma de pago (efectivo, tarjeta, etc), vendedor...
- Ventas por días, semanas y franja horaria.
- Hojas de cierre con arqueo de contabilidad diarios, semanales, por periodos...
- Producción semanal por horas.
- Informes de rendimiento del local en ventas y costes.



Pantalla del rendimiento del local

Gráficas de evolución de las ventas

La principal cadena de librerías de Guatemala optimiza su gestión gracias a ICG

El grupo implanta sus soluciones en Progreso, con más de medio siglo de historia en el país



Uno de los establecimientos de la cadena Progreso en la capital guatemalteca

La empresa Librerías y Papelerías Progreso, con más de 50 años de existencia en el mercado guatemalteco y con 9 establecimientos ubicados en la capital del país se ha informatizado con las soluciones ICG. La implantación, llevada a cabo por los partners de ICG en Guatemala, ha consistido en la instalación de terminales táctiles compactos de punto de venta TPos2 con display de clientes y las soluciones Front-Retail, ICGManager e ICGCommerce.

Nuestros partners en la zona, Sergio y Estuardo Jiménez, explican que “las soluciones ICG han permitido a estos establecimientos que tanto el proceso de venta como el control de stocks se hayan agilizado, así como la atención al cliente, debido principalmente a que la emisión de facturas y la aplicación de las tarifas se realizan ahora de forma automática y no manual como antes”. Algunos de los principales clientes de los establecimientos Progreso son las instituciones del país. Por ello, la flexibilidad de las soluciones ICG permiten a la empresa cubrir las expectativas de futuro para la venta

directa desde la central y la posterior entrega desde las diferentes tiendas. También ofrecen la posibilidad de que las instituciones efectúen las compras de gran volumen a través de internet. La solución ICG ha permitido a Progreso optimizar todos los procesos que conlleva la gestión de la empresa. Gracias a este software la empresa tiene un control en tiempo real, ha reducido costos, 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]



Gracias a FrontRetail, ICGManager e ICGCommerce, la cadena ha optimizado su gestión

Datos técnicos

Sector: Retail.

Perfil del cliente: La empresa Librerías y Papelerías Progreso lleva más de medio siglo de existencia en Guatemala. Actualmente, cuenta con nueve establecimientos ubicados en la capital del país.

Problemática: Librerías y Papelerías Progreso emitía facturas y aplicaba tarifas de forma manual con lo que el proceso de venta era costoso y poco ágil de cara al cliente. El control de stocks tampoco era óptimo.

Solución: Progreso escogió los programas FrontRetail, ICGManager e ICGCommerce para su sede central y para las diferentes tiendas.

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.



ICG Software patrocina una regata en honor a la Armada de Chipre



Diferentes momentos en la jornada de la regata y la entrega de premios

ICG en Chipre fue el patrocinador oficial de la regata de vela en alta mar en honor de la Armada del país, que organizó el Club Náutico de Chipre en el marco de la semana náutica 2008.

La carrera, con un recorrido entre el club Náutico de Famagusta hasta la península de Akrotiri, comenzó a las 14:05 con vientos de fuerza 5 que convirtieron la regata en un evento muy emocionante.

El primer barco en cruzar la línea de meta fue el «Gipsy REINA», seguido de cerca de la embarcación «COBRA».

El acto de entrega de premios se celebró en el viejo puerto de Limassol, donde la Armada había preparado una recepción especial. Los premios fueron adjudicados por el Jefe de la Guardia Nacional de Chipre general Konstandinos Bispikas.

La igualdad de las embarcaciones convirtió la regata en un evento muy emocionante

Nuevas concesiones en Emiratos Árabes y Chipre

Con éstas ya son diez en todo el mundo



Dentro de su plan estratégico de expansión, ICG Software cuenta desde este año con nuevas concesiones en Emiratos Árabes y Chipre. En estos países tan dispares ya hace años que son distribuidas las soluciones ICG con un notable éxito, por lo que este siguiente paso de convertirse en concesiones sólo hace que corroborar el excelente grado de

acogida de estos programas en el mercado. El presidente del grupo ICG, Andreu Pi, afirma que esta fórmula de negocio en el exterior "es apostar sobre seguro porque, al tratarse de compañías locales, conocen muy bien el mercado y son responsables de sus actos. De lo contrario, deberíamos tener un gran control y estructura para lanzarnos al mercado internacional".

Además de las reseñadas, ICG cuenta con concesiones en México, Reino Unido, Colombia, Panamá, Venezuela, Portugal, Grecia y Uruguay.

El presidente de ICG, Andreu Pi, y la responsable internacional, Ana Puertas, junto a los delegados de Emiratos Árabes



Los representantes de la concesión de Chipre, en las instalaciones de ICG junto al gerente, Angel Madrona, y Ana Puertas



El grupo ya distribuía desde hace años sus soluciones en estos mercados



FrontHotel

Software para la gestión integral del Hotel

Gestión en tiempo real de hoteles y cadenas:

- Central de Reservas por Internet
- Recepción
- Restaurantes
- Salones y Banquetes
- Tiendas
- Gimnasio
- Actividades de Ocio
- Almacén
- Contabilidad y Finanzas
- Spa y campos de Golf con la misma solución

Distribuidores en toda España y presencia en más de 30 países

Infórmese:

902 228 540 ó comercial@icg.es



Innovación tecnológica al servicio de las empresas

