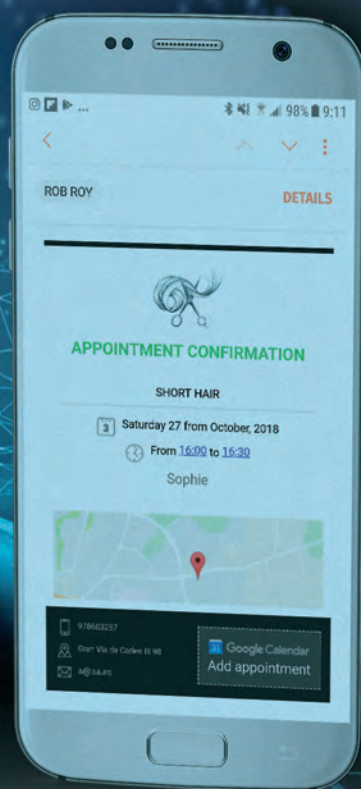
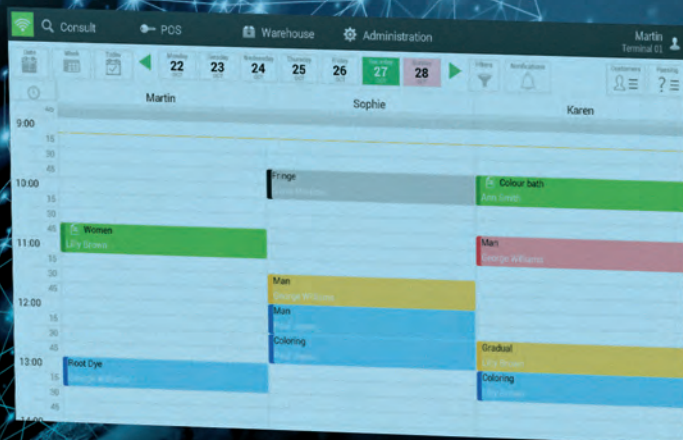


ICGNEWS

Número
Number

23

Revista técnica especializada
Specialized technical magazine



INTERNATIONAL CONVENTION 2018

La fuerza de las ideas
The power of ideas

Casos de éxito *Success stories*

RIU HOTELS & RESORTS

Nueva cadena informatizada con ICG

New chain implemented with ICG Solutions

ICG[®]
GROUP



4

Actualidad | News

LA FUERZA DE LAS IDEAS
THE POWER OF IDEAS



10

Actualidad | News

BECA ICG, TERCERA EDICIÓN
ICG SCHOLARSHIP, THIRD EDITION



12

Actualidad | News

FUNDACIÓN ICG
ICG FOUNDATION



14

Actualidad | News

EVENTOS Y FERIAS
EVENTS AND FAIRS



16

Experiencias | Experiences

RIU HOTELS & RESORTS



20

Experiencias | Experiences

RAWABI Q CENTER

ICGNews

Edita | Edit
Iniciatives de Comunicacions Gèminis, SL
☎ +34 973 751 533 - Fax +34 973 751 757
Pol. Industrial de Torrefarrera, s/n
25123 Torrefarrera (Lleida)
icg-marketing@icg.es
www.icg.es

Tirada | Print Run
5.000 ejemplares / 5.000 copies

Depósito Legal | Legal Deposit
L-1441-2003



24

Soluciones | Solutions

FRONTHOTEL PMS



26

Soluciones | Solutions

HIPOPOS



28

Ruta ICG | ICG Routes

REPÚBLICA DOMINICANA

editorial

Andreu Pi Pocurull

Presidente del Grupo ICG

President of ICG Group



La fuerza de las ideas

La Convención Internacional que acabamos de celebrar bajo el eslogan "La fuerza de las ideas", es una continuidad del espíritu emprendedor y la fuerza que el Grupo ICG hemos tenido siempre por innovar y desarrollar soluciones cada vez más avanzadas y liderar el mercado de un sector tan competitivo como el nuestro.

Lo que hemos presentado durante estos días de convención no es sólo una idea, sino un proyecto real, ambicioso e ilusionante, lleno de retos y posibilidades de negocio, resultado de 8 años de trabajo e investigación, que hemos creado y representa nuestro futuro para los próximos años.

Durante mucho tiempo hemos centrado nuestros esfuerzos y dedicación a desarrollar soluciones basadas en el sistema Windows, lo que nos ha llevado al éxito. Windows todavía tiene un gran recorrido en el mercado por lo que seguiremos desarrollando software sobre esta plataforma.

Pero ha llegado el momento de dar un paso más y ofrecer a empresas y usuarios una tecnología mucho más avanzada con nuestro nuevo proyecto HIOPOS. Una tecnología de fácil uso, con soluciones globales y específicas para cada tipo de negocio, que permitirá a los empresarios más exigentes cubrir sus necesidades sin dependencias de terceros.

Estoy convencido de que con estas soluciones estaremos a la vanguardia del futuro, aportando nuestra experiencia y conocimiento a las nuevas formas de trabajar en las empresas.

Para mí ha sido un motivo de satisfacción haber reunido a más de 300 empresas procedentes de todo el mundo y que este encuentro sirva para afianzar aún más la relación con nuestros clientes y seguir avanzando juntos hacia el futuro.

Finalmente, quiero mostrar mi gratitud a los que habéis asistido, porque vuestra participación y asistencia han hecho posible que esta Convención haya sido un gran éxito.

The Power of Ideas

The international convention that we have celebrated under the slogan "The Power of Ideas," is a continuation of our entrepreneurial spirit and the strength of the ICG group that aims to innovate and develop the most advanced solutions to lead the market in a such competitive sector like ours.

The presentation throughout these days in the convention is not just an idea, yet a real, ambitious, and exciting project plenty of challenge and business opportunity. The bottom line to eight years of work and investigation that we have carried out and represent our future for the years to come.

For a long time we have focused our strive and dedication into the development of solutions based in Windows operative system and that has brought us to success. Windows system still has a long way to go in the market so we will keep the software development going on this platform.

The time has arrived to take a step forward to offer a much more advanced technology to both users and companies with our new project HIOPOS. Easy to use technology with global and specific solutions for every business type that will meet the needs of the highest demanding entrepreneurs without third parties' dependency.

I am convinced that with these solutions we will be at the forefront of the sector, bringing our experience and know-how to new ways of working inside companies.

For me it is a satisfaction to gather about 300 companies from all over the world and that this meeting seeks to strengthen even more the relationship with our clients and to keep moving forward towards the future together.

Finally, I would like to express my gratitude to all the attendants since your participation and assistance made possible that this convention has been a great success.

El Grupo ICG celebró su convención internacional donde presentó a sus partners el nuevo proyecto de futuro HIOPOS

ICG Group celebrated its international convention where the new project for the future HIOPOS was presented to their partners

La fuerza de las ideas

The power of ideas



El Grupo tecnológico ICG celebró, durante dos intensas jornadas de trabajo, su Convención Internacional en el Auditorio de la Universidad de Lleida. Bajo el eslogan "La fuerza de las ideas" reunió a sus partners de todo el mundo para presentar el nuevo proyecto de futuro HIOPOS, basado en la nueva plataforma Cloud.

ANDREU PI, PRESIDENTE DEL GRUPO ICG

El Presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, aseguró que "HIOPOS es un proyecto ambicioso e ilusionante que hemos creado, lleno de retos y posibilidades de negocio,

HIOPOS se ha creado para quedarse y representa nuestro futuro para los próximos años

HIOPOS has been created to stay and represents our future for the years to come

The Technologic Group ICG celebrated during two hardworking days its International Convention in the Auditorium of the University of Lleida. Under the slogan "The Power of Ideas" which gathered partners from all over the world in order to present the new project of the future HIOPOS based in the cloud platform.

ANDREU PI, PRESIDENT OF ICG GROUP

The President of ICG Group, Mr. Andreu Pi, affirmed that "HIOPOS is an ambitious and exciting project plenty of challenges and business opportunities. The bottom line to eight years of investigation is here to stay and it represents

our future for the years to come". Though the greatest success of ICG was focused on the development of Windows OS based applications, still with a long way to go in the market, with HIOPOS the group takes a step forward when it comes to improve the work for companies and users.

ÁNGEL MADRONA, GENERAL PROJECT DIRECTOR

The first one to take the floor was the General Director of ICG, Angel Madrona, presenting the new business model for HIOPOS: "We are convinced that this new project is going to change our lives. It is guarantee for progress and security for all of us that take part in





resultado de 8 años de trabajo e investigación, y representa nuestro futuro para los próximos años". Aunque el gran éxito de ICG se ha centrado en el desarrollo de soluciones basadas en el sistema Windows, teniendo aún un gran recorrido en el mercado con HIOPOS, el Grupo da un paso más a la hora de facilitar el trabajo a empresas y usuarios.

ÁNGEL MADRONA, DIRECTOR GENERAL DE PROYECTOS

El primero en tomar la palabra fue el director general de proyectos de ICG, Ángel Madrona, que presentó el nuevo modelo de negocio HIOPOS: "Estamos convencidos de que este nuevo proyecto va a cambiar nuestras vidas. Es la garantía de progreso y de seguridad de todos los que formamos parte de esta gran familia que es el Grupo ICG. Las soluciones HIOPOS nos permitirán ser líderes en un mercado cada vez más competitivo, acceder a más negocios a través de agentes y personal menos técnico, realizar implantaciones con mayor rapidez, satisfacer todas las necesidades de gestión de los clientes y mantenerlos permanentemente informados y actualizados con un menor esfuerzo".

Ángel Madrona explicó que el conjunto del proyecto HIOPOS estará disponible a partir de enero, con soluciones globales y específicas para cada tipo de negocios, y dio a conocer las nuevas formas de colaboración y comercialización de HIOPOS a través de Partners: Specific, Advanced and Excelsius.

*HIOPOS
permitirá a
las empresas
más exigentes
cubrir sus
necesidades sin
dependencias
de terceros*

*HIOPOS
will enable
the highest
demanding
companies
to meet their
needs with out
dependences
of third parties*

the big ICG Group family. HIOPOS solutions will enable us to lead a market that is turning more competitive, to access to more business through agents and less technical staff, to do implementations much faster, to meet the management needs of customers and keep them updated with less effort.

Angel Madrona also explained that the whole HIOPOS project will be available on January, with global and specific solutions for every business type and introduced the new model for selling HIOPOS under the following partnership: Specific, Advanced and Excelsius.



**ANA PUERTAS, DIRECTORA COMERCIAL DE ICG**

Durante su intervención, la directora comercial de ICG Ana Puertas explicó que: "Las soluciones HIOPOS para la Hostelería son globales, porque no se trata simplemente de un punto de venta, sino de un conjunto de aplicaciones (desde el punto de venta o los comanderos, hasta las pantallas de cocina o los pedidos y las reservas online) diseñadas para cumplir con las necesidades de un tipo de negocio tan exigente como la hostelería. Son específicas, porque en el proceso de creación de un nuevo punto de venta y tras seleccionar el tipo de negocio Restaurantes, se crea una base de datos con una parametrización predeterminada para este tipo de establecimiento y para el país donde se encuentra el negocio, lo que facilita el proceso de instalación y configuración".

Durante su intervención, se presentó también HIORDER, la solución móvil para la toma de pedidos en las mesas que se envían al instante a las diferentes zonas de elaboración y HIOSCREEN, sistema de pantallas de cocina que recibe los pedidos y permite gestionar la preparación de los mismos e informar de una forma visual del estado de cada uno de los platos.

ANA PUERTAS, ICG SALES DIRECTOR

During her intervention Ana Puertas, the sales director at ICG, stated: "The HIOPOS solutions for Hospitality sector are global since it is not just about a point of sale but a set of applications (from the POS or handheld devices, to the KDS or online orders) designed to meet the needs of such demanding business as the hospitality industry. Specific because upon the creation process of a POS and after selecting the Restaurant busi-

ness type, it creates a database with a pre-set configuration for that business type and for the country configuration as well. Making easier the installation and configuration processes." Over the intervention she also presented HIORDER, the mobile solution for taking orders at the tables and sending them to the elaboration zones. HIOSCREEN the kitchen display system that receives the orders and manages the preparation and displays the information of the status of every dish on the screen.

Las soluciones HIOPOS para la hostelería son globales porque son un conjunto de aplicaciones dirigidas a satisfacer las necesidades de un sector muy exigente

The HIOPOS solutions for Hospitality are global since these are a set of applications aimed to meet the needs of a high demanding sector

**SERGI FONTICH, DIRECTOR DE GRANDES CUENTAS**

En su presentación, el director de Grandes Cuentas, Sergi Fontich, expuso: "La solución vertical de HIOPOS para minimarket permite la rápida creación de un nuevo establecimiento, mediante la importación de los artículos a partir de un fichero y las preconfiguraciones que se aplican de forma automática sobre las bases de datos".

Algunas de las funcionalidades que incorpora el vertical son la lectura de códigos de barras de balanzas, la venta de artículos por peso mediante la comunicación con balanzas solo peso, la impresión de etiquetas de artículos o lineal, o un sistema de pedidos en el nuevo ERP HIOFFICE Lite a partir de la reposición de ventas. Esta solución se completa con el terminal de mano HIOSTOCK, permitiendo la realización de pedidos de compra, inventarios o la impresión de etiquetas.

La solución para minimarkets incluye una APP desde la cual se realizan pedidos e inventarios

SERGI FONTICH, KEY ACCOUNTS DIRECTOR

In the presentation, the key account director Sergi Fontich, stated: "The vertical HIOPOS solution for minimarket enables a quick creation of a new establishment by importing items though a file and some pre-set configurations automatically applied over the database". Some of the features incorporated in the vertical are: the barcode reading for scales, selling items based on weight by communicating to only-weight scales, printing

item's or shelf labels, and even an order system based on sales repositioning available on the new ERP HIOFFICE Lite. This complete solution comes with the hand held terminal HIOSTOCK enabling to do purchase orders, inventories or printing labels.

The minimarkets solution includes one APP to do orders and inventories



ANNA PI, ADJUNTA A DIRECCIÓN GENERAL DE PROYECTOS

La adjunta a Dirección General de Proyectos, Anna Pi, en su presentación de la solución específica para peluquerías y centros de estética, expuso que "el nuevo software de gestión te permite controlar de forma rápida y ágil tu punto de venta, sin necesidad de tener conocimientos previos. Se visualizan las citas programadas de una forma muy fácil e intuitiva, detalladas por cliente, empleado y grupos de empleados. Este vertical permite realizar diferentes tipos de funciones, como consultar el historial de los clientes, visualizar los diferentes estados de las citas, enviar confirmaciones de citas e incluso enviar el tiquet electrónico por email. El vertical cuenta con un motor de reservas donde los clientes podrán reservar directamente desde su Smartphone sin esperas ni desplazamientos.

El cliente puede reservar citas desde su smartphone

Estas reservas efectuadas desde la cita online serán recibidas al instante y se agregarán de forma automática o manual".

ANNA PI, GENERAL PROJECT MANAGEMENT ASSISTANT

During the presentation about the specific solution for beauty and hairdresser salons the General Project Management Assistant, Anna Pi exposed that "this new software enables to control your establishment in an agile and quick way without need to have previous knowledge. Scheduled appointments appear clearly and intuitively, detailed per client, employee and by groups of employees. This vertical enables to do many operations like, checking

the clients history, see the status of the appointments and send confirmation by email or even the sales receipt. It is able to hold a booking engine where the clients will be able to do reservations from their smartphone instantly. Those reservations done from the online schedule get in the POS right away and will be added manually or automatically.

The client can schedule appointments from the smartphone

Con Analytics sabremos siempre lo que está sucediendo en nuestro negocio, anticipándonos a sucesos que puedan pasar a corto y medio plazo, mejorando la eficiencia

With Analytics we stay aware about what is happening in our business, anticipating any situation in both short and long term, and improving the efficiency



JOSÉ SIERRA, COORDINADOR DE ACCOUNT MANAGERS

El coordinador de Account Managers, José Sierra, presentó Analytics, "un potente y exclusivo Business Intelligence que permite controlar el negocio en tiempo real, desde cualquier lugar y dispositivo, pudiendo visualizar la información de una forma fácil e intuitiva".

"Así sabremos siempre qué es lo que está sucediendo en nuestro negocio, realizando políticas de empresa y anticipándonos a situaciones que pueden pasar a corto y medio plazo. También mejora nuestra eficiencia y ahorra recursos en cuanto a sistemas estadísticos costosos o de trabajadores dedicados a gestionar e interpretar la información del negocio", explicó Sierra.

"El proceso de activación del servicio es muy sencillo, y lo puede realizar el técnico durante la instalación y puesta en marcha de HIOPOS, facilitando al cliente una demostración de 15 días para probar todas las funcionalidades de Analytics, como visualizar la información de su negocio vía web o APP, consultar infinidad de informes y modificarlos según cada necesidad", concluyó.

JOSÉ SIERRA, COORDINATOR OF ACCOUNT MANAGERS

The coordinator of Account Managers José Sierra did the presentation of Analytics "a power and exclusive Business Intelligence that makes possible to control the business on real time from any place and device, the information is displayed in an easy and intuitive way. Thus we stay aware about what is going on in our business, taking decisions for the company and anticipating any situation in both short and long term. Furthermore it contributes to

increase our efficiency and to save resources when it comes to acquire expensive statistics software or employees dedicated to manage the business information".

"The activation process of the service is quite simple and can be carried by any staff member during the installation and start up of the HIOPOS, helping clients with a 15-day trial for trying out all the features in Analytics like watching the information of their business through web or app, check any of the reports and modify them based on every need"



PAU NAVARRO, SUPERVISOR DE HIOPOS

El nuevo ERP para las soluciones HIOPOS fue presentado por el supervisor de HIOPOS, Pau Navarro, que explicó: "HIOFFICE es una aplicación web con la que podemos configurar y gestionar de forma remota y centralizada uno o varios establecimientos. Esta aplicación está dividida en dos versiones. Por un lado, la versión Lite, autoinstalable y con una funcionalidad básica y, por otro, la versión Premium, con unas funcionalidades mucho más avanzadas y con la posibilidad de poder añadir nuevas funciones al programa, por lo que se requiere una certificación previa para poder realizar dichas instalaciones".

HIOFFICE dispone de una serie de características que varían en función del tipo de negocio que utilizamos, como por ejemplo: su sistema de cuadro de mandos, la configuración centralizada, el módulo de CRM... Una de las características principales de este producto es su fácil e intuitiva navegación a través de la información y de las diferentes opciones que contiene, mejorando la productividad de los trabajadores ya que no requiere de un gran conocimiento técnico para su uso.

PAU NAVARRO, HIOPOS SUPERVISOR

The new ERP for HIOPOS was presented by Pau Navarro the HIOPOS Supervisor that explained "HIOFFICE is a web application that allows us to set up and manage one or several establishments remotely. This application is composed by two versions. Lite version on one hand, it is self-installable with basic features, and on the other hand the Premium version with much more advanced features and with the possibility to

add new ones to the program. A specific certification must be obtained in advance in order to do the installations". HIOFFICE has a range of characteristics varying depending on the business type at use, as for instance; dashboard, centralized configuration, the CRM module... One of the main characteristics of this product is its easy-to-use and intuitive interface with several options, improving the productivity of the employees since it does not require technical knowledge to use it.

HIOFFICE es el ERP de las soluciones HIOPOS que mejora la productividad de los trabajadores ya que no requiere un gran conocimiento técnico para su uso

HIOFFICE is the ERP for HIOPOS solutions that improves productivity of the employees since it does not require technical knowledge to use it



XAVIER FREIXINET, DIRECTOR DE DESARROLLO

Finalmente, el director de Desarrollo de ICG, Xavier Freixinet, anunció el lanzamiento de HIOSTORE, "la nueva tienda virtual de aplicaciones HIOPOS donde los usuarios podrán consultar las diferentes APP disponibles del ecosistema HIOPOS. Los Partners Advanced y Excelsius homologados tendrán una plataforma de creación y testeo de aplicaciones y desde la cual todos los distribuidores podrán comercializar y distribuir a sus clientes los diferentes módulos existentes para HIOPOS, HIOFFICE y eCommerce".

"La plataforma HIOSTORE nace con el objetivo de dotar de más funcionalidades al conjunto de aplicaciones HIOPOS y con la voluntad de sumar porque

Con HIOSTORE todos ganamos y podemos llegar a un mercado global

juntos tenemos mucha más capacidad de desarrollo", dijo Freixinet, que añadió: "HIOSTORE es un modelo con el que todos ganamos y con el que podemos llegar a un mercado global".

XAVIER FREIXINET, DEVELOPMENT DIRECTOR

Finally, the director of Development at ICG, Xavier Freixinet, announced the release of HIOSTORE "the new virtual store of HIOPOS applications where users can check for available apps in HIOPOS environ-

ment. Both the Advanced and Excelsius partners will have access to a platform for creating and testing apps and from that platform all kind of partner can commercialize and distribute to their clients any existing modules for HIOPOS, HIOFFICE and eCommerce".

"The HIOSTORE platform is created with the aim to increase the functionality of the HIOPOS apps and with the will to sum up since together we have much more development capacity".

"HIOSTORE is a win-win model and a possibility to reach a global market".

HIOSTORE is a win-win model and a possibility to reach a global market



Para culminar los actos de la Convención se celebró un concierto en el Auditorio Enric Granados de Lleida ofrecido por la prestigiosa Orquesta Sinfónica Julià Carbonell de les Terres de Lleida y el reconocido Orfeo Lleidatà.

To culminate with the acts of the Convention, a concert was celebrated in the Enric Granados Auditorium in Lleida offered by the prestigious Orquesta Sinfónica Julià Carbonell de les Terres de Lleida and the well known Orfeo Lleidatà.



La Convención Internacional finalizó con una Cena de Gala a la que asistieron los representantes de las principales instituciones públicas.

The International Convention ended with a gala dinner in which representatives of different public institutions attended.



Foto de grupo con los diferentes Partners que recibieron la distinción Advanced y Excelsius.
Group photo with the Partners that recieved the Advanced and Excelsius distinctions.

Tercera Beca ICG

Third ICG scholarship

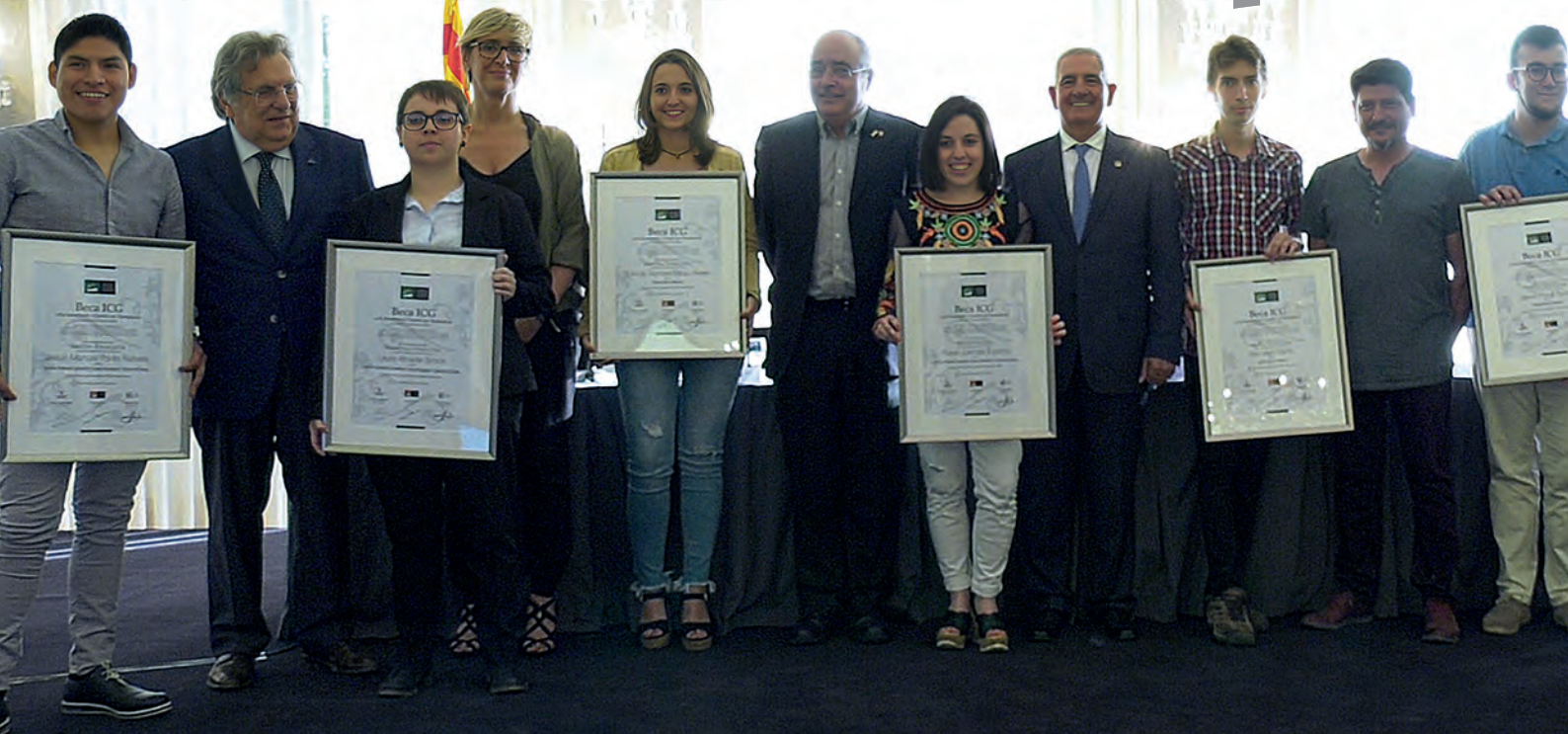


Foto de grupo de los premiados, junto con Antoni Siurana, Paz Simón, Hble. Josep Bargalló y D. Andreu Pi.
Group picture of the awarded, next to Antoni Siurana, Paz Simón, Hble. Josep Bargalló and Mr. Andreu Pi.

Promovida por la Fundación ICG con la colaboración del Departamento de Educación de la Generalitat de Catalunya y el Basque Culinary Center de San Sebastián
Promoted by the ICG Foundation in collaboration with the Department of Education of the Catalan Government and the support of the Basque Culinary Center from San Sebastian

En el emblemático Palacio de Pedralbes de Barcelona, se celebró la entrega de los premios y reconocimientos de la tercera Beca ICG a la Innovación y Gestión en Hostelería. El acto fue presidido por el Conseller de Educació de la Generalitat de Catalunya, Hble. Sr. Josep Bargalló, acompañado del presidente de la Fundación ICG, Sr. Antoni Siurana; el presidente del Grupo ICG, Sr. Andreu Pi; la directora de Operaciones del Basque Culinary Center, Sra. Paz Simón, y el director general de Formación Profesional, Joan Lluís Espinós. El chef Xixo Castaño, del Restaurante Malena de Gimenells (Lleida), con una estrella Michelin, apadrinó los premios. También participó la ganadora de la convocatoria anterior, Mònica Gásquez.

La beca fomenta el emprendimiento, la generación de ideas, y el conocimiento TIC entre los estudiantes de hostelería

The third ICG scholarship for the Innovation and Hospitality Management award ceremony took place in the emblematic Pedralbes Palace in Barcelona. The act was chaired by the Education Counselor of Generalitat de Catalunya, Mr Josep Bargalló, accompanied by the president of the ICG Foundation Mr. Antoni Siurana, the President of

ICG Group Mr. Andreu Pi, the COO in the Basque Culinary Center Mrs. Paz Simón, and the General Director of Formación Profesional Mr. Joan Lluís Espinós. The chef Xixo Castaño from the Restaurant Malena in Gimenells (Lleida), currently holding one Michelin star, was the godfather of the awards. Last year's winner Mònica Gásquez was also present in the act.



El acto se celebró en el Salón principal del Palacio Real de Pedralbes en Barcelona con representantes del conjunto de la comunidad educativa.
The act took place in the main hall of the Pedralbes Palace in Barcelona with representatives of the whole education community.



LISTA DE GALARDONADOS Y CENTROS LIST OF AWARDEES AND CENTERS

Ganadora/Winner:

Roser Juanola Subirós, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Girona.

Primera finalista/First finalist:

Laura Alcaide Simón, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Girona.

Segundo finalista/Second finalist:

Jesús Manuel Ponte Rafaele, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Girona.

Tercer finalista/Third finalist:

Marc Colomé Molist, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Girona.

Cuarta finalista/Fourth finalist:

Maria Jesús Tomás Blázquez, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Lleida.

Quinto finalista/Fifth finalist:

Marc Abad Tàpias, de la Escuela Joviat, de Manresa.

Sexto finalista/Sixth finalist:

Cristian Olmedo Buzón, del Instituto Escuela de Hostelería y Turismo de Barcelona.

Séptima finalista/Seventh finalist:

Carlota Arantxa Bilbao Ferrer, de la Escuela Joviat, de Manresa.

Octavo finalista/Eighth finalist:

Albert Purull Torras, de la Escuela Joviat, de Manresa.

Noveno finalista/Ninth finalist:

Biel Martí Pardo, de la Escuela Joviat, de Manresa.

Décimo finalista/Tenth finalist:

Mohamed Bakach Ghailan, de la Escuela Cavall Bernat, de Terrassa.

El chef del restaurante Malena con una estrella Michelin, Xixo Castaño, apadrinó la beca ICG

a Roser Juanola Subirós, alumna del INS Escuela de Hostelería y Turismo de Girona, por la idea de negocio, conocimiento tecnológico y viabilidad del proyecto “#BIS”, un espacio gastronómico vinculado a la actividad teatral, situado en Barcelona. La ganadora fue premiada con una beca para estudiar un máster en la prestigiosa facultad Basque Culinary Center de San Sebastián. También se entregaron reconocimientos a los 10 finalistas de los diferentes institutos - escuelas de Hostelería y Turismo de Cataluña que se presentaron a la beca.

Esta beca, creada dentro del programa de formación ICGUniversity, tiene como finalidad fomentar la emprendeduría, la generación de ideas, y el conocimiento tecnológico entre los alumnos de los Ciclos Formativos de Dirección de Servicios de Restauración y Dirección de Cocina.

El primer premio se otorgó

The scholarship promotes entrepreneurship, ideas generation, and IC knowledge amongst hospitality students

This scholarship created within the education program ICGUniversity aims to promote the entrepreneurship, ideas generation, and IT knowledge amongst the Restaurant and Kitchen Management students. The first award was given to Roser Juanola Subirós student of INS Hospitality Scholl of Girona for her business concept, IT knowledge, and feasibility of the project called #BIS. A gastronomic space linked to theater activity located in Barcelona. The winner received as a present a scholarship to study a master degree in the prestigious Basque

The chef of the restaurant Malena with one Michelin star, Xixo Castaño sponsored the ICG sholarship

Culinary Center in San Sebastián. Distinctions were also given to 10 finalists from several Tourism and Hospitality high-schools from Catalonia that applied to the contest.

Impulso a la integración social y laboral

Boost for social and labour integration

La Fundación ICG y la Fundación El Llinar firmaron un convenio de colaboración para impulsar la integración social de jóvenes en peligro de exclusión en la ciudad de l'Hospitalet de Llobregat. Con este acuerdo todos los alumnos de la escuela de segunda oportunidad El Repartidor que realizan el curso de cocina y gastronomía se formarán con las soluciones FrontRest, ICGManager y TeleComanda, que tendrán instaladas en todas las áreas de trabajo del centro y en las aulas de informática.

In the city of l'Hospitalet del Llobregat a collaboration agreement was signed between ICG Foundation and Llinar Foundation in order to boost the social integration of the young people in risk of exclusion.

With this agreement all the students from the second opportunity school El Repartidor that enrolls this course of cuisine and gastronomy, will be trained with the solutions FrontRest, ICGManager and TeleComanda that will be installed in the school's IT rooms.



Pere Guardiola, presidente de la Fundación El Llinar; Núria Marín, alcaldesa de l'Hospitalet, y D. Andreu Pi, presidente del Grupo ICG, con Antoni Siurana, presidente de la Fundació ICG, y Begonya Gasch, directora general de la Fundació El Llinar, en el momento de la firma del convenio.

Pere Guardiola, president of the Fundació El Llinar, Núria Marín, Major of Hospitalet, and Mr Andreu Pi, president ICG Group, with Antoni Siurana, president of the ICG foundation, and Begonya Gasch, General Director of Fundació El Llinar, at the signature.

Comprometidos con el futuro de Lleida

Committed to Lleida's future

La Fundación ICG ha puesto en marcha un ciclo de encuentros con personalidades del mundo político, económico, social, académico y cultural para analizar, debatir y aportar planteamientos que favorezcan el crecimiento de la ciudad de Lleida y su área de influencia.

Con estos encuentros, la Fundación ICG quiere participar en el debate sobre temas de actualidad y de futuro de Lleida y hacer aportaciones para conseguir un entorno más competitivo.

Un grupo de una docena de personalidades serán las encargadas de debatir y aportar propuestas de trabajo, que quedarán incluidas en un informe público que se entregará a las instituciones del territorio.

The ICG Foundation started a series of meetings with leading personalities in the fields of politics, economics, social, academics and culture in order to analyze, debate, and contribute with ideas to the growth of the city of Lleida and its surroundings.

With these meetings the ICG foundation wants to participate in the debate about topics of the future and the actual ones to contribute enhancing a much competitive environment.

A group of dozen personalities will be in charge to debate and bring proposals on the table that will appear in a public report that will be handed out to several institutions across the territory.



Antoni Siurana, Presidente de la Fundación ICG, y D. Andreu Pi, Presidente del Grupo ICG, con Víctor Colomé, Josep Grau y Josep Maria Reig, en las instalaciones de la Fundación ICG durante el acto de presentación del grupo de trabajo.

Antoni Siurana, President of the ICG Foundation, and Mr. Andreu Pi, President of ICG Group, with Víctor Colomé, Josep Grau and Josep Maria Reig, in the facilities of the ICG Foundation during the presentation act of the working team.



La transformación digital del Retail

The digital transformation of Retail

Las instalaciones de ICG acogieron la conferencia "La transformación digital del Retail", impartida por Ángel Madrona, Director General de ICG, y organizada por la Federació de Comerç de Lleida, centrada en la digitalización de la tienda física; la Omnicanalidad; la mejora del conocimiento y la relación con el cliente, y el Big Data, para que el comercio se adapte al gran cambio tecnológico que estamos viviendo.

El acto se celebró como resultado de un acuerdo de colaboración entre la Fundación ICG y la Federació de Comerç, con el objetivo de promover la excelencia en todos sus ámbitos, y la voluntad de generar y mantener relaciones con los distintos entornos económicos.

The ICG facilities hosted the conference "The digital transformation of Retail" by the ICG General Director Angel Madrona, and organized by Federació del Comerç from Lleida which focused on digitalization of the stores; the Omnichannel; improvement of knowledge and relation to client, and the Big Data, to so retailers can adapt themselves to the great technological change that we are facing.

The act took place as a result of the collaboration agreement with ICG Foundation and Federació de Comerç, with the aim to promote the excellence and to generate and maintain relationships in different economic environments.



Economista Servio Correa, Decano de la Facultad de Especialidades Empresariales; Mauricio Henao, Gerente de ICG Ecuador; Ingeniera María Belén Salazar, Directora de Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, y Omer Huet, Presidente de Gestare.

Economist Servio Correa, Dean of Facultad Especialidades Empresariales, Mauricio Henao, GM at ICG Ecuador, Engineer María Belén Salazar, Director of Tourism and Hotel Administration, and Omer Huet, President of Gestare.

La Universidad Católica de Guayaquil se adhiere al programa ICGUniversity

The Catholic University of Santiago Guayaquil joins ICGUniversity program

Con el fin de promover y formar en las TIC a los alumnos de los Grados y Post Grados de Turismo y Hostelería, la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, en Ecuador, se adhiere al programa de formación superior ICGUniversity.

El proyecto fue presentado por el gerente de ICG Ecuador, Mauricio Henao, durante un encuentro con los coordinadores de Grados y Másters de la Universidad.

With the aim to promote and train in the IT companies the students from degrees of Tourism and Hospitality, the Catholic University of Santiago Guayaquil in Ecuador joins the training program ICGUniversity.

The project was presented by the manager of ICG Ecuador, Mauricio Henao, during the meeting with the degrees and masters coordinators.

Torneo HIOPOS HIOPOS Tournament



Las instalaciones del Raimat Golf Club acogieron la primera edición del torneo de golf HIOPOS, donde participaron socios e invitados.

The Raimat Golf Club hosted the first edition of the HIOPOS golf tournament in which partners and guests participated.

Premio Competencia Global Global Competence Award



La Institución Familiar de Educación, entidad educativa con colegios en Cataluña y Mallorca, ha otorgado el premio Competencia Global, del proyecto educativo Aude, al Presidente del Grupo ICG, D. Andreu Pi, por su trayectoria al frente del Grupo empresarial y como modelo a seguir por los jóvenes para afrontar sus retos y proyectos de futuro.

The Family Education Institution, a teaching entity with schools in Catalonia and Mallorca, has endowed the Global Competence award from the project Aude to the President of ICG Group, Mr. Andreu Pi, for his career in front of the corporate group and as a model to be seen by the youngsters for their future challenges and projects.

D. Andreu Pi, durante su intervención, explicó que los principales valores para liderar un proyecto como el de ICG son las ideas, el esfuerzo, la implicación y la constante innovación.

Mr. Andreu Pi during his intervention explained that the main values to lead the ICG project are the ideas, effort, implication and the constant innovation.



ICG en las principales ferias internacionales

El Grupo ICG sigue apostando por su presencia en las principales ferias y salones que se celebran en distintos lugares del mundo, como una de sus principales estrategias para dar a conocer sus productos de alta tecnología.

ICG in the main international exhibitions

The ICG Group continues investing in the main international exhibitions and fairs that take place around the world as one of the main strategies to spread out our high technology products.

La innovación del Grupo ICG estuvo presente en el salón Alimentaria & Hostelco en Barcelona con un gran éxito de asistencia.

The innovation of ICG was present in the Alimentaria and Hostelco exhibition in Barcelona with great public attendance.

EuroCIS	Comercio / Retail	Febrero / February	Dusseldorf	Alemania / Germany
Ho.Re.Ca	Hostelería / Hospitality	Febrero / February	Atenas / Athens	Grecia / Greece
Alimentaria & Hostelco	Alimentación / Food Service	Marzo / March	Barcelona	España / Spain
Europain	Hostelería / Hospitality	Marzo / March	París	Francia / France
Salón Gourmets	Hostelería / Hospitality	Marzo / March	Madrid	España / Spain
Superetes	Comercio / Retail	Mayo / May	Bogotá	Colombia / Colombia
GastroCanarias	Hostelería / Hospitality	Mayo / May	Santa Cruz de Tenerife	España / Spain
Hotel World Exhibition	Hoteles / Hotels	Junio / June	Pailles	Isla Mauricio / Mauritius
Alimentec	Hostelería / Hospitality	Junio / June	Bogotá	Colombia / Colombia
Expohore	Hostelería / Hospitality	Julio / July	San José	Costa Rica / Costa Rica
Abastur	Hostelería / Hospitality	Agosto / August	México DF	México / Mexico
Gastromaq	Hostelería / Hospitality	Septiembre / September	Lima	Perú / Peru
Congreso Farmaceutico	Comercio / Retail	Octubre / October	Burgos	España / Spain
Gastronomika	Hostelería / Hospitality	Octubre / October	San Sebastián	España / Spain
Expo Foodservice	Hostelería / Hospitality	Noviembre / November	Madrid	España / Spain



Ho.Re.Ca, Atenas - Grecia / Greece.



GastroCanarias, Sta. Cruz de Tenerife - Spain.



EuroCIS, Dusseldorf - Alemania / Germany.

Cliente | Client

Riu Hotels&Resorts
www.riu.com

Implantador Deployer Graficón

Software

FrontRest, TeleComanda
& ICGManager

Beneficios de la implantación

La implantación de las soluciones ICG permiten a RIU Hotels imputar cargos directamente en las habitaciones de los clientes y un mejor control de las áreas de restauración de la cadena.

Implementation benefits

The implementation of ICG solutions allow RIU Hotels to charge directly to customer's rooms and a best control of the Food & Beverage area.



RIU

HOTELS & RESORTS

Un líder hotelero internacional en plena expansión

An international leading Hotel Chain in full expansion

RIU Hotels & Resorts es una de las cadenas hoteleras más importantes del mundo. Con cerca de cien hoteles, suma más de 43.000 habitaciones que acogen a cuatro millones de clientes anuales y proporcionan empleo a más de 28.000 personas. La empresa nació en 1953 con un pequeño hotel en Mallorca, el Riu San Francisco, donde empezó el negocio familiar Juan Riu, la primera generación. En los años 60 se produce un auténtico 'boom' turístico de las islas Baleares, al que RIU contribuye muy activamente gracias a su alianza con el turoperador alemán Dr Tiggues (desde 1968 se llamará TUI). Tras la consolidación de las operaciones chárter entre Alemania y Mallorca en los meses de verano, la cadena hotelera dio un paso más para fortalecer el desarrollo turístico de las Islas Baleares promoviendo la isla de Mallorca también como destino de invierno.

En los años 80 RIU inicia su expansión fuera de Baleares, abriendo su primer hotel en 1985 en la isla de Gran Canaria. Después de su sólida expansión en Canarias, RIU Hotels comenzó su internacionalización en los años 90, con Luis y Carmen Riu como consejeros delegados de la cadena, con la inauguración del hotel Riu Taino en Punta Cana (República Dominicana). A partir de esta isla,

RIU Hotels ha iniciado el proceso de implantación de las soluciones ICG para mejorar la gestión y el control de los departamentos de Food & Beverage y Housekeeping

RIU Hotels & Resorts is one of the most important hotel chains in the world.

With about one hundred hotels, the group counts with more than 43.000 rooms that host four million customers yearly and provide employment to more than 28.000 people.

The company was born in 1953 with a small hotel in Mallorca, the Riu San Francisco, where the first generation of the Juan Riu family business started. In the 1960s, there was an authentic tourism 'boom' in the Balearic Islands and Riu had actively contributed thanks to the partnership

with the German tour-operator Dr Tiggues (since 1968 will be called TUI).

After the consolidation of the charter operations between Germany and Mallorca during summer months, the hotelier chain goes one step further to strengthen the tourist development of Balearic Islands, promoting Mallorca as a winter destination.

In the 1980s RIU starts its expansion out of Balearic islands opening their first hotel in 1985, in the island Gran Canaria. After their solid expansion in Canary Islands, RIU hotels started in the 1990s, with Luis and Carmen Riu as managing directors of the chain, their internationalization with the opening of the Hotel Riu Taino in Punta Cana (República Dominicana). From this island where they implemented the All-Inclusive Regime, the

RIU La Mola en Formentera fue uno de los primeros hoteles en implantar las soluciones ICG.

RIU La Mola in Formentera was one of the first hotels to implement ICG solutions.



donde implantaron el régimen Todo Incluido, la cadena se ha expandido por Florida, México, Bulgaria, Jamaica, Aruba, Cabo Verde, Costa Rica, Mauricio, Zanzíbar y Bahamas, ha abierto un hotel emblemático en el corazón de Nueva York y ha iniciado su incursión por Asia en islas Maldivas y Sri Lanka.

La compañía centra su actividad en la hotelería vacacional pero, con la inauguración en Panamá de su primer hotel de ciudad en 2010, RIU amplía su gama de productos con su propia línea de hoteles urbanos llamada Riu Plaza.

IMPLANTACIÓN

RIU Hotels, que cuenta con 92 hoteles repartidos por 19 países del mundo, está implantando el software y hardware ICG en sus hoteles para gestionar sus departamentos de Food & Beverage y HouseKeeping y dar respuesta a las necesidades de agilidad y eficiencia que la cadena tenía. En una fase inicial de implantación solicitada por el departamento de Food & Beverage, se instalaron las soluciones especializadas para la hostelería, FrontRest y TeleComanda, proyecto en activo en el que se llevan implantados 12 hoteles con 84 puntos de venta y 45 comanderos. Los hoteles implantados se encuentran en importantes ciudades del mundo como Nueva York, Berlín, Dublín, Miami y Guadalajara (México). En España, las implantaciones se han realizado en los hoteles de la cadena en Mallorca, Formentera, Tenerife, Fuerteventura y Gran Canaria.

Actualmente se está llevando a cabo la implantación en los hoteles de Panamá, Zanzíbar (Tanzania) y Madeira (Portugal). En todos los casos el software de ICG se ha adaptado a las diferentes exigencias que cada

RIU Hotels has started the implementation process of the ICG solutions to improve the management and control of the Food & Beverage and Housekeeping department

chain has been expanded across Florida, Mexico, Bulgaria, Jamaica, Aruba, Cabo Verde, Costa Rica, Mauricio, Zanzibar and Bahamas, has also opened an emblematic hotel in the heart of New York and has started their foray into Asia in Maldivas islands and Sri Lanka. The company focused its activity in hospitality vacation however, with the opening in Panama of their first city hotel in 2010, RIU increases the range of products with their own urban hotels line, called Riu Plaza.

IMPLEMENTATION

RIU Hotels which has 92 hotels across 19 countries in the world, has implemented ICG software and hardware in their hotels to manage their Food & Beverage and House-Keeping departments and give answer to the needs of agility and efficiency that the chain had. In the

initial stage of implementation, and attending the request of the Food & Beverage department, the specialized solutions for the hospitality FrontRest and TeleComanda were installed. This project is still active and, by the moment, 12 hotels with 84 point of sale and 45 tablets, have been implemented. The hotels with the ICG Solutions, are located in important cities around the world, as New York, Berlin, Dublin, Miami and Guadalajara (Mexico). In Spain the implementations have been achieved in the chain's hotels in Mallorca, Formentera, Tenerife, Fuerteventura and Gran Canaria. The implementation is currently being carried in hotels of Panama, Zanzibar (Tanzania) and Madeira (Portugal). In all the cases ICG software has been adapted to the different requirements each country demands,

Los Hoteles RIU cuentan con 84 puntos de venta con la solución especializada en hostelería FrontRest y 45 TeleComandas, en restaurantes, bares y terrazas.

RIU Hotels count with 84 points of sale with FrontRest and 45 TeleComandas in restaurants, bars and terraces.

Con las soluciones ICG, la cadena puede asignar cargos directamente a las habitaciones.

With the ICG solutions, the Hotel Chain can do direct charges to the rooms.



Hotel Riu La Mola, Formentera.



país requiere, como el sistema de propinas en Estados Unidos o a los diferentes regímenes fiscales de Panamá y Portugal y a todo tipo de maneras diferentes de operar, como el multicobro.

Otra de las necesidades de la cadena hotelera era poder controlar los servicios de desayuno en la entrada de los comedores de los hoteles desde una solución móvil. A través de la solución TeleComanda pueden consultar, en tiempo real, el régimen de alojamiento de los clientes del hotel así como asignar cargos directamente a las habitaciones.

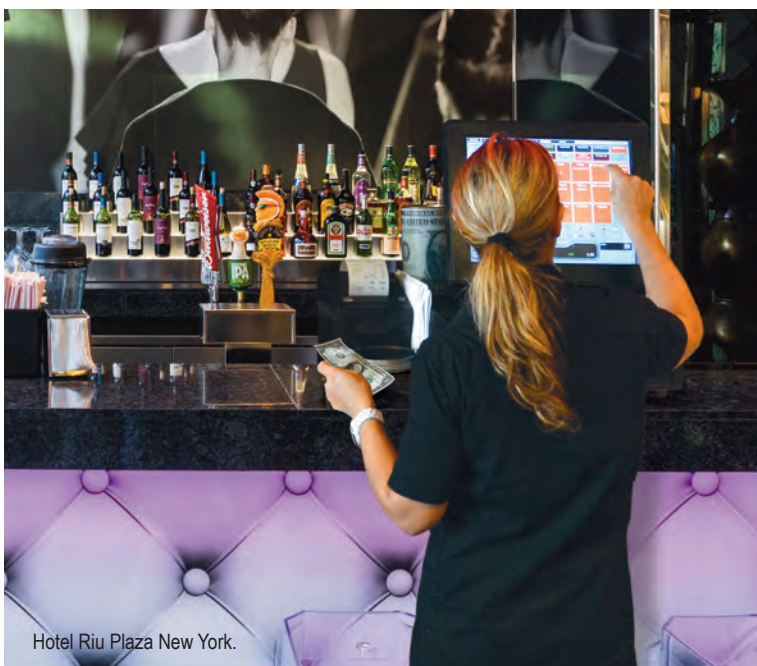
De forma paralela, se ha puesto en marcha un segundo proyecto para la gestión de forma eficiente del departamento de Housekeeping, que consiste en la implementación de la aplicación RoomService Mobile, que permitirá a la cadena coordinar en tiempo real las tareas a realizar por el área de pisos y el equipo de servicio técnico.

as tip systems in United States, or different fiscal regimes in Panama and Portugal and also all different ways of operating as multi-payment. Another need of the hotelier chain was to be able to control the breakfast services at the entrance of the dining rooms of the Hotels from a mobile solution. Through TeleComanda solution, they can check, in real time, accommodation type for customers and also do direct charges to the room.

In parallel, a second project has been launched to manage efficiently the Housekeeping department that consists in the implementation of the application Room Service Mobile, which allows to coordinate, in real time, all the tasks to do by floor area and technical service team.



RoomService Mobile para el departamento de Housekeeping.
RoomService Mobile for Housekeeping department.



Hotel Riu Plaza New York.

IMPLANTADOR/DEPLOYER

Graficón



TONI POMAR

Gerente de Graficón
MASTER PROVIDER
ICG en Mallorca

"Gracias al apoyo y colaboración directa recibida desde ICG, ha sido muy fácil defender nuestra posición con un producto estrella como FrontRest, TeleComanda e ICGManager ante una compañía hotelera líder como Riu Hotels. La gran aceptación del producto por parte del personal de la compañía RIU y la profesionalidad del departamento de IT han hecho del conjunto del proceso de implantación todo un éxito."

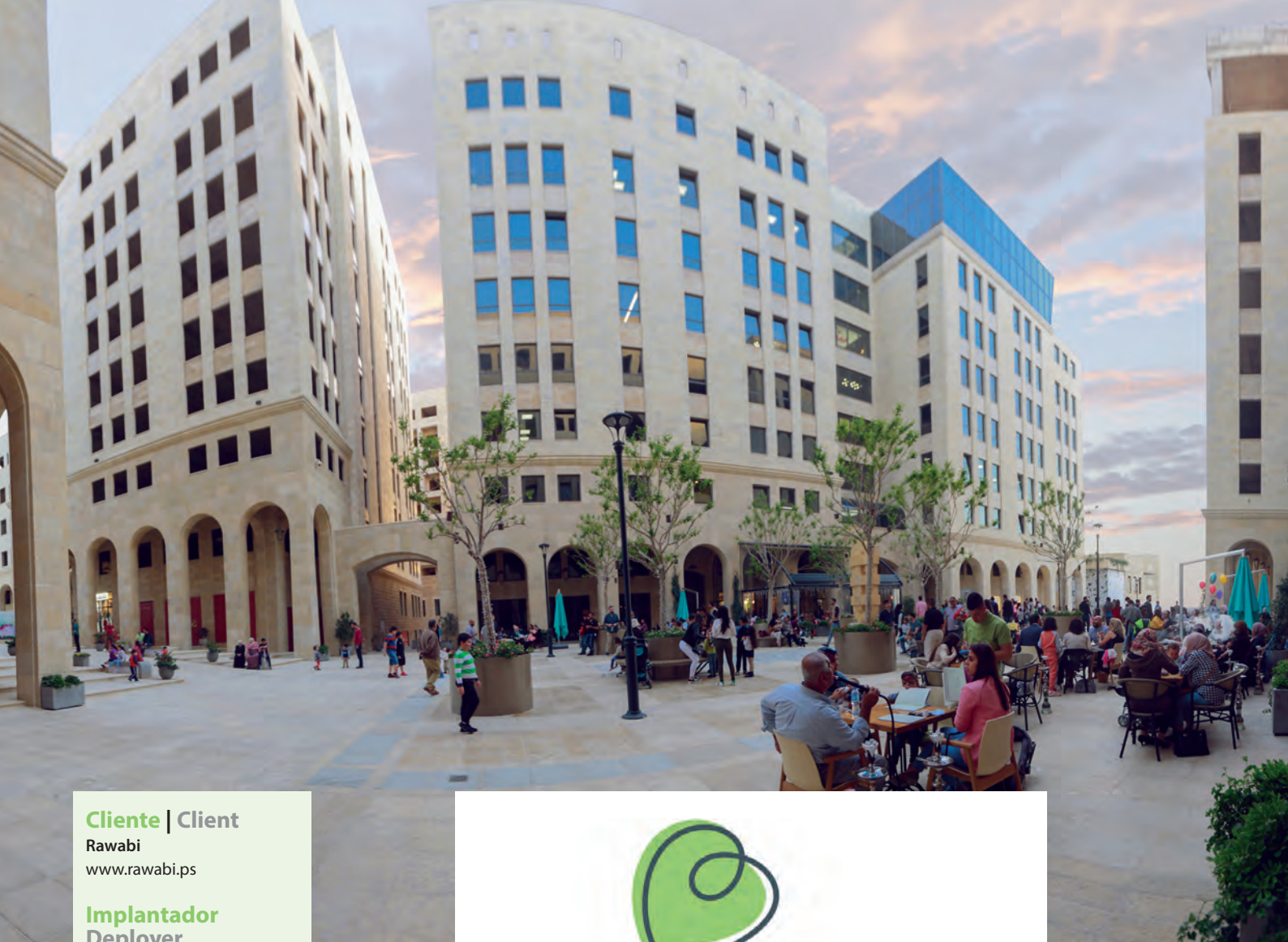
TONI POMAR

General Manager in Graficón
ICG MASTER PROVIDER in Mallorca

"Thanks to the support and collaboration directly received from ICG, it has been very easy to defend our position with a star product as FrontRest, TeleComanda and ICGManager in a leader hotel company as Riu Hotels. The high acceptance of the product among the staff of the company RIU and the professionalism of the IT department, have made the whole implementation process a success."

Las soluciones ICG están adaptadas perfectamente a las exigencias que cada país requiere, como las propinas y los diferentes regímenes fiscales.

ICG solutions are perfectly adapted to the demands each country requires, as tips and different fiscal regimes.



Cliente | Client

Rawabi
www.rawabi.ps

Implantador Deployer

Advanced Technologies
for Business

Software

FrontRetail, FrontRest,
ICGDataExchange
& ICGManager

Beneficios de la implantación

La implantación de las soluciones ICG permiten a la empresa administradora del Q Center monitorizar en tiempo real todas las transacciones y una gestión centralizada de los establecimientos presentes en el centro comercial.

Implementation benefits

The implementation of ICG solutions allows the management company of the Q Center to monitor in real time all transactions and centralized management of the establishments present in the shopping center.



La primera Smart City en Oriente Próximo

The first Smart City in Middle East



“Vive, trabaja y crece” es el lema de Rawabi, una ciudad construida desde cero por el sector privado en Palestina, entre Ramala y Jerusalén, que aspira a convertirse en un punto de referencia para el emprendimiento económico y a ser la puerta de entrada de la tecnología más puntera en Oriente Próximo.

La nueva “smart city”, moderna y sostenible, ha sido diseñada con una infraestructura avanzada y servicios integrados que incluyen escuelas, oficinas tecnológicamente avanzadas, un gran centro comercial (con más de un millón de visitas durante el pasado verano), lugares religiosos, instalaciones de ocio, parques infantiles públicos, una gran variedad de restaurantes y el mayor teatro al aire libre (construido como un anfiteatro romano) de esta zona del mundo.

Uno de los grandes atractivos de Rawabi es su centro comercial. Está ubicado en el denominado Q Center, centro de negocios y punto neurálgico de todo el proyecto urbano, una combinación perfectamente equilibrada de viviendas residenciales de lujo, oficinas, tiendas, restaurantes, atracciones culturales y locales de entretenimiento.

Todas los negocios de restauración y retail del Q Center se gestionan con las soluciones ICG

All the retail and hospitality and businesses of the Q Center are managed with ICG solutions

“Live, work and grow” is the motto of Rawabi, a Palestinian city built from scratch by the private sector in the West Bank, between Ramallah and Jerusalem, which aspires to become a point of reference for economic entrepreneurship and to be the gateway for the most cutting-edge technology in the Middle East.

The new “smart city”, modern and sustainable, has been designed with an advanced infrastructure and integrated services that include schools, technologically advanced offices, a large

shopping center (with more than one million visits during the past summer), religious places, leisure facilities, public children's parks, a wide variety of restaurants and the largest outdoor theater (built as a Roman amphitheater) in this area of the world.

One of the great attractions of Rawabi is its shopping center. It is located in the so-called Q Center, business center and nerve center of the entire urban project, a perfectly balanced combination of luxury residential housing, offices, shops, restaurants, cultural attractions and



Más de 140 marcas de moda internacionales se reparten entre las 28 tiendas de Q Center, gestionadas con el software especializado para el retail, FrontRetail.

More than 140 international fashion brands are distributed among the 28 stores of Q Center, managed with specialized software for retail, FrontRetail.



Entre los comercios de la zona son las compañías multinacionales de la industria de la moda las que acaparan el protagonismo: Mango, Hugo Boss, Swarovski, Replay, Lee, Pepe Jeans London, The North Face...

Son, en total, más de 140 marcas internacionales que ofrecen ropa, accesorios y calzado en 28 tiendas, convirtiéndolo en el mayor centro comercial de marcas internacionales que hay en Palestina.

IMPLANTACIÓN

Un año antes de la apertura de Q Center la empresa administradora decidió utilizar un sistema global y preciso para la gestión centralizada de los establecimientos proyectados.

Tras sondear el mercado, Q Center concluyó que el software ICG cubría todos los requerimientos necesarios para garantizar un funcionamiento fluido y correcto del ciclo de ventas e inventarios.

Las soluciones ICG Software gestionan todos los establecimientos de retail, con 36 puntos de venta con la solución especializada FrontRetail repartidos en 28 tiendas, además de cinco locales de restauración de diferente tipo (pizzería, comida rápida, coffee shop, restaurante gourmet y Shawarma) con 15 puntos de venta con la solución especializada para la hostelería FrontRest.

Los negocios de retail tienen todos sus procesos integrados con soluciones ICG: administración de almacén, stock e inventario, control y administración, programas de fidelización, ofertas y motor de promociones Mix&Match.

Las soluciones ICG garantizan un funcionamiento fluido y correcto del ciclo de ventas e inventarios del Q Center

ICG solutions guarantee a smooth and correct operation of the sales and inventory cycle of the Q Center

entertainment venues. Among the shops in the area there are multinational companies of the fashion industry that catch everyone's attention: Mango, Hugo Boss, Swarovski, Replay, Lee, Pepe Jeans London, The North Face...

There are, in total, more than 140 international brands that offer clothing, accessories and footwear in 28 stores, making it the largest commercial center for international brands in the West Bank.

IMPLANTATION

One year before the opening of the Q Center, the managing company decided to use a global and accurate system for the centralized management of the projected establishments. After surveying the market, Q Center

concluded that the ICG software covered all the necessary requirements to ensure a smooth and correct operation of the sales and inventory cycle. The ICG Software solutions manage all the retail establishments, with 36 points of sale with the specialized FrontRetail solution distributed in 28 stores, in addition, to five different types of food service establishments (pizzeria, fast food, coffee shop, gourmet restaurant and Shawarma) with 15 points of sale with the specialized FrontRest hospitality solution. Retail businesses have all their processes integrated with ICG solutions: warehouse management, stock and inventory, control and administration, loyalty programs, offers and Mix & Match promotions engine.



Primeras marcas internacionales han abierto sus puertas en Rawabi, lo que ha convertido a Q Center en uno de los centros comerciales más importantes de Palestina.
Leading international brands have opened their doors in Rawabi, which has made the Q Center one of the most important shopping centers in Palestine.



Con FrontRetail se crean e imprimen etiquetas para los artículos, generándose códigos de barra automáticamente, para la posterior identificación del producto en el proceso de venta.
With FrontRetail you can create and print labels for items, generating bar-codes automatically, for further identification of the product in the sales process.

Por su envergadura, la implantación en Rawabi es uno de los mejores proyectos realizados en Oriente Medio

Due to its size, the implementation in Rawabi is one of the best projects carried out in the Middle East

IMPLANTADOR/DEPLOYER
ATB



SALAH AMLEH

Gerente de Advanced Technologies For Business

PARTNER ICG EN PALESTINA

"La implantación ha sido un éxito y uno de los mejores proyectos que nunca se han realizado en Oriente Medio, por su envergadura y por la capacidad de administrar múltiples puntos de venta con diferentes datos y todos integrados en un mismo sistema ICG."

SALAH AMLEH

Advanced Technologies for Business General Manager

ICG PARTNER IN PALESTINE

"The implementation has been a success and one of the best projects that have ever been carried out in the Middle East, due to its size and the ability to manage multiple points of sale with different data and all integrated in the same ICG system."



ICGManager centraliza toda la información recibida de los diferentes puntos de trabajo gestionados con la solución especializada para hostelería, FrontRest.

ICGManager centralizes all the information received from the different work points managed with the hospitality solution, FrontRest.

FrontHotel PMS

Novedades

ICG lanza la nueva versión de FrontHotel PMS, programa especializado en gestión hotelera, con avanzadas funcionalidades basadas en la movilidad en distintas áreas del hotel y en la integración con varias nuevas plataformas externas que completan el escenario del sector hotelero actual.

MOVILIDAD EN EL ÁREA DE HOUSEKEEPING Y MANTENIMIENTO

Mejora la eficiencia del Área de Pisos a través de la App ICGRoomService Mobile, que incorpora también la gestión de averías para optimizar la coordinación y resolución de incidencias del Área de Mantenimiento. Desde una tablet o smartphone se notifican los cambios en tiempo real con el resto de departamentos involucrados, y se eliminan en su totalidad los listados y formu-

Soluciones de movilidad y conectividad con plataformas externas que mejoran la experiencia de los clientes

New Features

larios (minibar, objetos perdidos, averías...), lo que se traduce en un ahorro en costes y un incremento en la satisfacción del cliente.

ROOM-SERVICE DESDE EL SMARTPHONE DEL CLIENTE

Escaneando un código QR desde el propio smartphone, el cliente accede a todos los servicios gastronómicos que ofrece el hotel. Puede consultar en su propio idioma la carta y horarios de los distintos restaurantes, reservar una mesa o solicitar un pedido online para ser entregado en la habitación o en la hamaca de la piscina. El cliente siempre está atendido, no se extravían pedidos ni tampoco dejan de facturarse.

ENCUESTAS OFICIALES DE OCUPACIONES

A partir de esta nueva versión, FrontHotel ofrece la



Mejora la eficiencia del Área de Pisos y de mantenimiento a través de ICGRoomService Mobile.

Improve the efficiency at the Room and the maintenance area through the ICGRoomService Mobile.



Con PortalRest el cliente siempre está atendido, mejora su experiencia y se incrementan los ingresos.

With PortalRest the customer is always served, improve the experience and increase the revenue.

ICG launches the new version of FrontHotel PMS, the specialized program in hotel management with advanced features based on mobility over several hotel areas and with integration to external platforms that conform the hotel sector nowadays.

MOBILITY IN THE HOUSEKEEPING AND MAINTENANCE AREAS

Enhance the efficiency of the Rooms Division through the app ICGRoomService Mobile that holds the maintenance service management in order to coordinate and solve the issues in the Maintenance Area. By using a tablet or smartphone it notices any modifications on real time with other departments involved and permits to get rid

Mobile solutions and connectivity with external platforms that enhance customer service

of the hard copies for lists and forms (minibar, lost&found, repairs...) so it turns out saving costs and increasing customer satisfaction.

ROOM SERVICE FROM THE CUSTOMER SMART PHONE

Scanning a QR code from the smartphone, the customer has access to all the gastronomic services available at the Hotel. Browse the menu in

several languages and check the schedule of the Restaurants, book a table or do an online order to be delivered at their room or hammock in the pool. Customer can be served anywhere, and the orders cannot get lost nor without being invoiced.

OFFICIAL OCCUPANCY STATISTICS

From this version on,

posibilidad de generar automáticamente las Encuestas Oficiales de Ocupación en formato XML para el INE, EUSTAT e ISTAC.

Con esta nueva funcionalidad, las encuestas para hoteles y apartamentos son presentadas íntegramente con un solo click.



Acceso a la habitación a través del smartphone del cliente.
Room access by using the customer smartphone.

INTEGRACIONES

La nueva versión incluye, además, varias integraciones con plataformas externas que completan las necesidades actuales en el sector hotelero: la apertura de puertas desde un smartphone; el PreCheck-in Online para que el huésped registre sus datos en origen, se eliminen las colas en recepción y mejore su satisfacción; y la conexión bidireccional con Revenue Management Systems para la optimización automática de tarifas de FrontHotel.



El PreCheck-in Online permite al huésped registrarse antes de la llegada al hotel y ahorrarse las colas.

The PreCheck-in Online enables the check-in of the customer in advance and saving queues.

FrontHotel offers the possibility to automatically generate the official statistics of occupancy in xml format for the Spanish administration such as the INE, EUSTAT and ISTAC. So with these new features the statistic reports are posted with a single click

INTEGRATIONS

The new version holds several integrations

with external platforms that complete the current needs in the hotel sector; door-lock opening from the smart phone, PreCheck-in online so that customers can register in advance to decrease queues at reception and improve satisfaction and the two-way connection with Revenue Management Systems for automatic FrontHotel rates optimization.

ICGAnalytics para hoteles y cadenas for hotels and chains

ICGAnalytics, la solución de Business Intelligence para la toma de decisiones estratégicas en tiempo real, dispone de un nuevo origen de datos a partir de la versión 2018 con el que conecta a la base de datos de FrontHotel. Permite consultar, navegar y analizar toda la información relativa a Ocupación y Producción generada en el establecimiento desde cualquier dispositivo y navegador mediante dashboards e indicadores clave específicos para hoteles:

- Todos los indicadores y KPIs para hoteles (RevPAR, ADR, TrevPAR...)
- Análítica de Producción de Actividades (Spa, Eventos...)
- Listados de Reservas, Habitaciones y CárDEX
- Informes de Agencias y Comisiones
- Personalización de fórmulas, dashboards y listados
- Accesibilidad a la información según Perfiles de Usuario

ICGAnalytics, the Business Intelligence for strategic decision-taking on real time has a new source of data from 2018 version so that it connects to FrontHotel database. It enables to check, browse, and analyze all the information related to Occupancy and Production generated at the establishment from any device and browser through dashboard and KPI for hotels:

- All the indicators and KPIs for Hotel (RevPAR, ADR, TrevPAR...)
- Revenue Analysis of Activities (Spa, Events ...)
- List of Reservations, Rooms, and Clients
- Reports of Travel Agents and Commission Fees
- Customization of formulas, dashboards, and lists
- Accessing information based on User Profile

Desde cualquier dispositivo es posible consultar la información en tiempo real.

From any device it is possible to check the information in real time.





Solución específica para peluquerías y centros de estética

Specific solution for hairdresser and beauty salon

GESTIONA LA AGENDA

Administra y visualiza las citas de tus clientes de manera fácil, intuitiva y rápida. Asigna servicios a una hora, un día y un empleado determinado.

MANAGING THE AGENDA

Manage and visualize your clients appointments in an easy, intuitive and fast way. Schedule services on a day and time and assign an employee to carry out the service.

Las soluciones globales HIOPOS cuentan con una completa herramienta de gestión para peluquerías y centros de estética con la que se cubren todas las necesidades del mercado.

Con el nuevo vertical específico de HIOPOS se optimizan las funciones del staff gracias a una gestión ágil, eficaz y profesional del negocio, lo que permite mejorar la atención al cliente y ofrecer un servicio más personalizado. Como en otros sectores, las demandas de los clientes son cada vez más exigentes y la nueva solución para peluquerías y centros de estética ofrece un conjunto de funciones como la gestión de la agenda o la confirmación de citas ideadas con el objetivo de incrementar la satisfacción del cliente, la experiencia de uso y la fidelización.

PRINCIPALES FUNCIONALIDADES

Con HIOPOS para peluquerías y centros de estética se gestiona la agenda, adjudicando citas a los clientes de manera fácil, rápida e intuitiva. Asigna servicios por horas, días y empleados, y la duración de los mismos para una mejor gestión del tiempo, consulta el calendario por diferentes rangos y visualiza el estado de las citas por colores.

Gestiona fácilmente el negocio, optimiza el trabajo de los empleados y da un servicio personalizado a los clientes con la solución específica de HIOPOS para peluquerías y centros de estética

The global HIOPOS solutions have a complete management tool for hairdresser and beauty salon so all needs of the market get covered.

With the new specific vertical HIOPOS the staff functions get optimized due a fast, efficient, and professional management of the business which contribute to improve customer service with higher personal touch. Like in other sectors the demands of the customer are increasingly demanding and the new solution for hair and beauty salons offers a set of features like managing

the agenda, confirmation of appointments with the goal to increase the customer satisfaction, user experience, and loyalty.

MAIN FEATURES

With HIOPOS for hairdresser and beauty salon the agenda is managed, scheduling appointments to customers in an easy, fast, and intuitive way. Assign services per day, hour, and employee, and set the duration of the service for a better time management, check the calendar filtering per range and see the status of the services by colors. Another outstanding feature in this solution

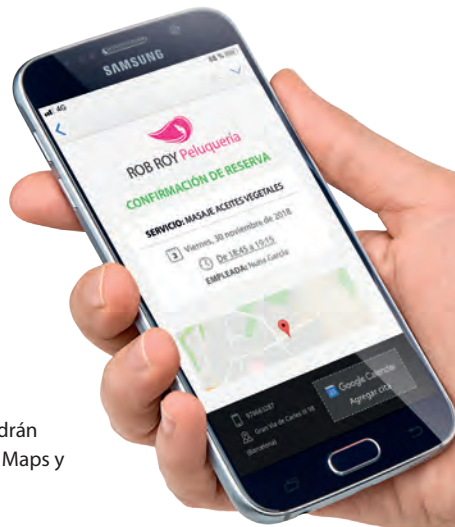


CONSULTA EL HISTORIAL DE LOS CLIENTES

Accede al historial de los clientes para ver qué servicios y productos son sus favoritos, consultar la ficha técnica con los comentarios de los tratamientos y sugerir el empleado habitual para cada servicio.

CHECK THE HISTORY OF THE CLIENTS

Access the history of the customers in order to see their favourite services and the products, to check the profile with the notes for their treatments, and to suggest the usual employee for every treatment.



CONFIRMACIÓN DE CITA

Envía automáticamente la confirmación de cita por email a tus clientes, que podrán consultar la información del establecimiento, acceder a la ubicación desde Google Maps y sincronizar la cita con Google Calendar o con el calendario de su Smartphone.

APPOINTMENT CONFIRMATION

Send the confirmation of the appointment to your clients automatically by email, they can check the information of the establishment, get the location from Google Maps, and synchronize the appointment with Google Calendar or with any other calendar on their Smartphone.

Otra función destacada de la solución es la confirmación de citas por email, con la que el cliente puede consultar la información del establecimiento, acceder a la ubicación desde Google Maps y sincronizar la cita con Google Calendar o con el calendario de su Smartphone. De esta forma, aumenta el nivel de fidelización de los clientes, potencia la imagen del negocio y evita citas fallidas. Del mismo modo se puede revisar el historial de los clientes para saber qué servicios son los más frecuentes y así fidelizar cada visita.

La solución ofrece también la posibilidad de packs y ventas sugeridas, lo que genera un incremento de la facturación de cada ticket proponiendo al empleado los productos que debe ofrecer a los clientes una vez finalizado el servicio, gracias a la información del historial de los clientes.

Finalmente, con la solución de inteligencia empresarial Analytics, se puede navegar por todos los datos generados desde cualquier lugar y dispositivo de forma ágil y rápida con un solo click. Los propietarios tienen acceso a toda la información del negocio, como la facturación por cliente, por el tipo de producto o tratamientos, por intervalo de fechas, por forma de pago... todo en tiempo real.

Manage your business easily, optimize the staff work, and render customized customer service with the specific solution HIOPOS for hairdresser and beauty salon

is the confirmation of appointments by email, so that they can check the information of the establishment, get the location from Google Maps, and synchronize the appointment with Google Calendar or with any other calendar on your Smartphone. Thus, increasing the loyalty of the customers, enhancing the business image, and avoiding failed appointments. Also, you can check the history of the customer to get to know which services are mostly acquired so then applying loyalty to every visit. The solution offers the possibility to manage

packs and suggested selling, which increases the revenue per receipt by advising the employee about what items to offer to each client up on finishing the service thanks to the information of the clients history. Finally with business intelligence Analytics solution, it is possible to browse through any data generated from any device any where in an agile and fast way with a single click. Owners have access to the entire information of the business like the invoices per client, by product type or treatments, by range of dates, by payment type... all that in real time.



República Dominicana



La República Dominicana, con 1.600 km de costa y 400 km de las mejores playas del mundo, es uno de los destinos turísticos más importantes de las Antillas

The Dominican Republic with 1,600 km of coast line and 400 km of the best beaches in the world is one of the most important destinations in the Antilles

Conocida como la isla-paraiso y descubierta por Cristóbal Colón en 1492, el segundo país más grande del Caribe (48.730 km² y 10.500.000 habitantes) enamora con las mejores puestas de sol del planeta, sus playas de arena blanca, el azul turquesa de sus aguas y una diversidad paisajística que aglutina selvas tropicales, elevadas cordilleras, fértiles valles y asombrosos manglares, que le convierten en un destino vacacional idílico.

Nada más llegar a la capital, Santo Domingo, nos encontramos con una de las ciudades más animadas de Centroamérica. Su gran tesoro es la Ciudad Colonial, primer asentamiento europeo en la época colonial, que ha sido declarada Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO. En la Ciudad Colonial se pueden encontrar muchas terrazas donde refrescarse con un cóctel, tiendas, museos y una gran variedad de bares y restaurantes. Uno de los platos nacionales del país es el sancocho, un estofado de carne, verduras, plátano, ñame (un tipo de tubérculo) y yuca. En restaurantes como **El Chef** y **El Triángulo** de la capital dominicana les sale exquisito, pero si lo que se quiere es disfrutar de un buen asado o una excelente comida asiática, **La Parrilla Steak House** y **Restaurante Barloa**, son la mejor opción.

La Ciudad Colonial de Santo Domingo es patrimonio de la UNESCO The Ciudad Colonial of Santo Domingo is declared UNESCO world heritage site

La Gran Vía. Santo Domingo también destaca por su animado ambiente nocturno, con espectáculos en vivo de bachata y merengue, y discotecas como **Zambra**, que cierran casi al amanecer. Y para pernoctar antes de seguir recorriendo el país hay buenos hoteles urbanos como el **Weston Suites Hotel**, conceptualizado para conservación del medio ambiente.

Dejamos Santo Domingo, no sin antes comprarnos unas gafas de sol **Oakley**, proveernos de protector solar en **Farmaconal** y calzarnos unas 'havaianas' en **Ferretería Americana**, para irnos hacia el Este de la isla y adentrarnos en el paraíso de las playas dominicanas. En Juan Dolio encontramos un pueblo playero y cosmopolita repleto de hoteles, restaurantes, centros de buceo, bares y modernos complejos de apartamentos y lujosos residenciales, como el **Club Hemingway**.

Ágora Mall, en Santo Domingo, aloja 180 establecimientos comerciales y recibe 30.000 visitas diarias.

Agora Mall in Santo Domingo hosts 180 stores and it is getting 30,000 visits a day.

Centros comerciales, restaurantes, comercios, apartamentos vacacionales, hoteles y cientos de negocios usan las soluciones especializadas ICG

Shopping centers, restaurants, jewel shops, vacation apartments, hotels and hundreds of business use the specialized ICG solutions

Known as the paradise island and found by Cristobal Colon on 1492, it is the second largest country in the Caribe (48.730 km² and 10.500.000 inhabitants) with the most loving sunsets in the world, white sand beaches, the turquoise color of the sea, and diversity of landscape with rainforest, high mountains, fertile valleys, and mangroves that make the island an ideal vacation destination.

When reaching the capital city Santo Domingo we find one of the most lively cities in Central America. The most precious city is Ciudad Colonial, the first European settlement in the colonial period with the UNESCO World Heritage designation. In the Colonial city you can find several terraces to get refreshed with a cocktail, shopping, museums, and a great assortment of bars and restaurants. One of the typical dishes is the sancocho, a meat stew with vegetables, banana, ñame (sort of tuber), and yucca. In restaurants like **El Chef** and **El Triángulo** in the capital city it is

delicious, however, if you want to taste a good grill or excellent Asian food then visit **La Parrilla Steak House** and **Restaurante Barloa**, these are the best options.

The modern Santo Domingo holds amazing malls for shopping, like the **Agora Mall** with the first certification as green building in the Caribe, the **Blue Mall**, the **Sambil**, and the **Downtown Center**.

In all those there are top brand boutiques, and also typical Dominican business where you can find anything like in the **La Gran Vía**.

Santo Domingo is outstanding due the animated nightlife, with dancing shows of bachata and merengue, and night clubs like **Zambra** that are open till dawn. There are many good urban hotels to stay in before visiting around the country like the **Weston Suites Hotel**, a Go Green environment concept.

Before leaving Santo Domingo we must buy **Oakley** sunglasses, get some sunscreen at **Farmaconal**, and put



Seguimos por la autopista del Este y nos detenemos en el municipio de La Romana, donde existe uno de los mayores y exclusivos complejos turísticos de la República Dominicana, Casa de Campo. Encontramos allí excelentes restaurantes como **Pepperoni**, con estupas vistas a la marina, donde degustar platos como el Chillo relleno con risotto de camarones.

La Romana sirve de base para visitar lugares como la preciosa y tranquila Isla Saona y Altos de Chavón, que es una recreación de un pueblo mediterráneo del S. XVI. Un lugar pintoresco lleno de terrazas y de buenos establecimientos como **Fresh Fresh Café** donde relajarse y tomar un refresco o un sandwich.

La siguiente parada de nuestro viaje, en la costa más oriental de la isla, es Punta Cana, la zona turística más importante y concurrida. Son kilómetros y kilómetros de playas de ensueño con grandes resorts como **Vik Hotel Arena Blanca**, discotecas de ensueño como **Imagine** (está literalmente dentro de una cueva), restaurantes para deleitarse con el marisco de la zona como **Lorenzillo's** o de cualquier cocina internacional como la cadena **Yao Restaurantes**, que apuesta por la asiática con toques caribeños, joyerías como **Harrison's**, centros comerciales como **Blue Mall** y boutiques de bañadores para ir a la última moda como **Agua Menta**.

Pero la República Dominicana no sólo es playas. En el interior hay maravillas de la naturaleza como el Lago Enriquillo, y en la zona montañosa, el Pico Duarte, la cumbre más alta de las Antillas (3.098 metros). Cerca de allí se encuentran poblaciones como Jarabacoa, un paraíso para los deportes extremos, donde para reponer fuerzas el restaurante **Aroma de la Montaña**, a 900 metros del nivel del mar, ofrece unas vistas impresionantes, con el único comedor de todo el Caribe que gira 360 grados.

Descubierta por Cristóbal Colón en 1492, la República Dominicana se ha convertido en el destino vacacional por excelencia del Caribe

Discovered by Cristobal Colon in 1492 the Dominican Republic has become the top vacation destination in the Caribe

the flip-flop 'havaianas' in **Ferretería Americana** then we move towards the East of the island to get immerse in the paradise of the Dominican beaches. In Juan Dolio we find a sea and cosmopolitan town full of hotels, restaurants, diving centers, bars, modern apartments and luxury properties like the **Club Hemingway**.

Going through the road to East we pull over in the town of La Romana, where there is one of the largest and most exclusive resorts of Dominican Republic the Casa de Campo. There are excellent restaurants like the **Pepperoni** with amazing views of the marine to taste dishes like el Chillo filled with shrimp risotto. La Romana a base to visit several places like the precious and quiet Saona Island and altos de Chavón that is a replica of a mediterranean see from century XVI.

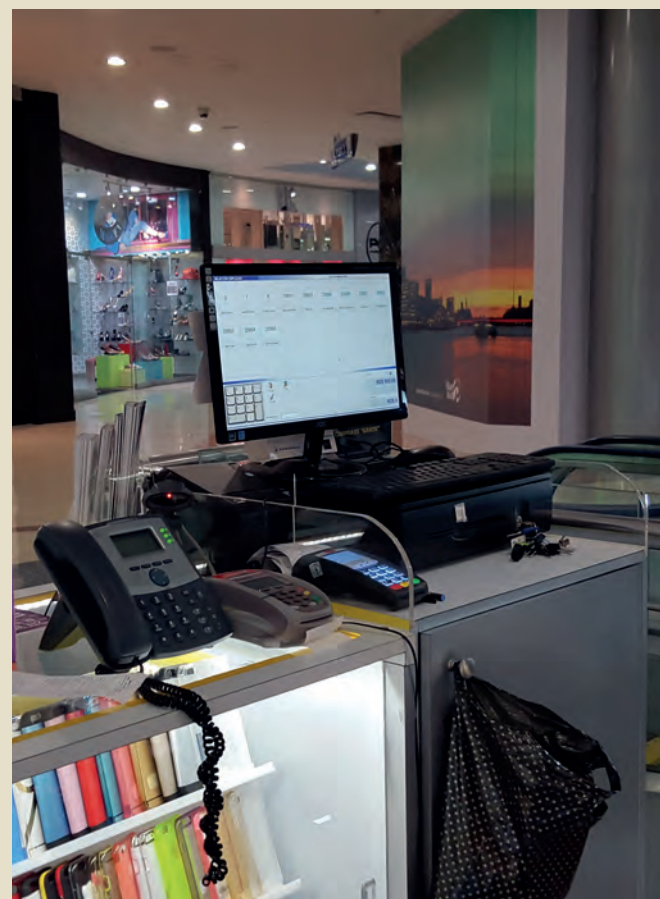
A picturesque place full of terraces and good establishments like **Fresh Fresh Café** a spot to relax and to have a drink or a sandwich.

Our next destination in the journey is the very Eastern coast of the island, Punta Cana the most important and crowded tourist zone. A long way for many kilometers of beaches of your dreams with large resorts like the **Vik Hotel Arena Blanca**, night clubs as the **Imagine** (inside a cave), sea food restaurants like **Lorenzillo's** or any other international cuisine like the **Yao Restaurantes**, focused on the Asian food with Caribbean touch, jewelry like **Harrison's**, shopping centres like **Blue Mall** and swimming suites shop like **Agua Menta**.

Nonetheless Dominican Republic is not just beaches. The inland part hold nature wonders as the Lago Enriquillo and

Ferretería Americana, Santo Domingo.

Blue Mall, Santo Domingo.





Otra población del interior con mucho encanto es Constanza, cuyo valle se llama la Suiza dominicana. En el 'granero' de la isla por su gran producción agrícola, nos detenemos a comer en el restaurante **Moncarlo**, uno de los mejores del lugar de cocina internacional. Regresamos a Santo Domingo y antes de volver a casa aún queda tiempo para regalos como, por ejemplo, el afamado ron de la isla en **Licormart**, tienda de licores presente también en Puerto Plata, y para los amantes de los buenos cigarros puros un sitio recomendable es **Mel Caribbean Corp.**

Fruits, Santo Domingo.

Negocios locales y firmas internacionales usan las soluciones ICG
Local business & international brands use ICG solutions

the mountainous area of Pico Duarte which is the highest pinnacle in the Antilles with 3,098 meters high. Nearby there are towns like Jarabacoa a paradise for extreme sports, later you can recover yourself in the restaurant **Aroma de Montaña** located about 900 meters above the sea level where you can enjoy amazing views in the unique 360 degree revolving restaurant in the entire Caribe. Another charming town inland is Constanza located in the valley called the Dominican Switzerland. It is the barn of the island due the agricultural production, we stop at the restaurant **Moncarlo** one of the best international cuisine restaurants in the area. Going back to Santo Domingo and before reaching home we have some time for shopping some gifts like for example the famous local rum from **Licormart** store also present in Puerto Plata, and for the cigar lovers a recommendable place is the **Mel Caribbean Corp.**

ITINERARIO ITINERARY

1. El Chef (Santo Domingo)
2. El Triángulo (Santo Domingo)
3. La Parrilla Steak House (Santo Domingo)
3. Barloa (Santo Domingo)
4. Agora Mall (Santo Domingo)
5. Blue Mall (Santo Domingo)
6. Sambil (Santo Domingo)
7. Downtown Center (Santo Domingo)
8. La Gran Vía (Santo Domingo)
9. Zambra (Santo Domingo)
10. Weston Suite Hoteles (Santo Domingo)
11. Oakley (Santo Domingo)
12. Farmaconal (Santo Domingo)
13. Ferretería Americana (Santo Domingo)
14. Club Hemingway (Juan Dolio)
15. Pepperoni (La Romana)
16. Fresh Fresh Café (Altos Chavón)
17. Vik Hotel Arena Blanca (Punta Cana)
18. Imagine (Punta Cana)
19. Lorenzillo's (Punta Cana)
20. Yao Restaurantes (Punta Cana)
21. Harrison's (Punta Cana)
22. Blue Mall (Punta Cana)
23. Agua Menta (Punta Cana)
24. Moncarlo (Constanza)
25. Aroma de la Montaña (Jarabacoa)
26. Licormart (Santo Domingo)
27. Mel Caribbean Corp. (Santo Domingo)



¡El Punto de Venta para tu negocio!

The POS for your business!



Restaurantes
Restaurants



Cafeterías
Cafes



Fast food
Fast food



Panaderías
Bakery



Pasta/Pizza
Pasta & Pizza



Supermercados
Minimarkets



Peluquerías
Hairdressers

Scanner 1D y 2D QR
1D and 2D QR Scanner



TPV con pantalla Capacitiva 15,6" y
procesador RK3288 Quad-Core
POS with Capacitive 15.6" screen and
RK3288 Quad-Core processor

Impresora HIPOPOS con avisador
acústico con voz
HIPOPOS printer with acoustic
warning by voice

Cajón Portamonedas con sensor de apertura
Cash drawer with opening sensor

Punto de venta
de fácil uso



User friendly
POS

Multinegocio y
multiterminal



Multi-company
and MultiTerminal

Funciona con o
sin Internet



With or without
Internet

Actualizaciones
gratuitas



Free
updates

Almacenamiento
seguro



Safely
stored