

Especial

Negocios

en informática



Suplemento al N° 255 de

Newsbook

Especial verticales



La gestión de los almacenes, el sector logístico y el sanitario

Las nuevas soluciones y las tecnologías emergentes aceleran su transformación

En TPV... apuesta al rojo.

POSIFLEX
Terminales Punto de Venta

MÁS INFORMACIÓN EN PÁGINAS CENTRALES

felices fiestas



Te desea todo el
equipo de



Nuevas oportunidades de negocio

La transformación digital se ha convertido en una obligación para mejorar la eficiencia de las empresas que operan en el sector logístico, el sanitario y en todas las que gestionan un almacén. En estos ámbitos, la inversión crecerá en los próximos meses según reflejan los estudios, lo que abre nuevas oportunidades de negocio a los actores que se dirigen a estos mercados.

Los proveedores están apostando por desarrollar soluciones específicas para estos segmentos, que combinan software y hardware para responder a las necesidades concretas que presentan los trabajadores de estos sectores. Pretenden ofrecer con sus productos nuevas maneras de abordar las tareas para que los procesos sean más rápidos y automatizados. Su mejor oportunidad está en adecuar su oferta a las necesidades reales de estos segmentos y, al mismo tiempo, en incorporar de manera paulatina los últimos avances tecnológicos para adelantarse a la demanda futura.

Para el canal de distribución estas soluciones suponen una nueva vía de incrementar su negocio, aunque requieren nuevas habilidades y un mayor nivel de especialización a la hora de desarrollar los proyectos. Su mejor oportunidad está en formarse y colaborar con los fabricantes para atender a los clientes de estos campos ofreciendo valor añadido.

Reportaje

La tecnología, motor de transformación en los mercados verticales



Ver reportaje completo



Con la colaboración de:



Listado de anunciantes

Honeywell **Pág. 8, 9, 10 y 11**

Ingram Micro **Pág. 18, 19 y 24**

InLOG **Pág. 20 y 21**

Posiflex **Pág. 1, 13, 14, 15 y 16**

Sage **Pág. 22 y 23**

Toshiba **Pág. 12 y 17**

Próximo especial

Tecnología para el sector Horeca

El sector Horeca sigue creciendo en nuestro país y está demandando nuevas soluciones para garantizar la satisfacción de los clientes. Las nuevas tecnologías están ayudando a este sector a digitalizarse y están contribuyendo a su crecimiento. El informe especial analizará la evolución de este mercado y mostrará una selección de los productos más destacados.



Newsbook

Síguenos en:  @newsbook_tai

DIRECTORA

Marilés de Pedro • mariles@taieditorial.es

REDACCIÓN Y COLABORADORES

Rosa Martín • rmartin@taieditorial.es
Inma Elizalde • inma@taieditorial.es

PUBLICIDAD

David Rico • david@taieditorial.es
Nuria Díaz • nuria@taieditorial.es

PRODUCCIÓN

Marta Arias • marta@taieditoriales

EDITA

T.A.I. Editorial, S.A.

(Técnicos Asesores Informáticos Editorial, S.A.)
www.taieditorial.es



Avda. Fuencarral, 68
28108 ALCOBENDAS (Madrid)
tel. +34 91 661 61 02
e-mail: correo@taieditorial.es

MIEMBRO DE



OTRAS PUBLICACIONES



DISTRIBUCIÓN

Publistad Publicidad Directa, S.A.

C/ Fundidores, 53 (Pol. Ind. Los Angeles)
28906 Getafe – Madrid
Telf. 91 683 76 92

DEPÓSITO LEGAL

M-20480-2002

ISSN

1696-6147

Impreso en
papel ecológico



QUEDA PROHIBIDA LA REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL DE LOS ORIGINALES DE ESTA PUBLICACIÓN SIN AUTORIZACIÓN POR ESCRITO. NO NOS HACEMOS RESPONSABLES DE LAS OPINIONES EMITIDAS POR NUESTROS COLABORADORES Y ANUNCIANTES.

No está permitida su reproducción o distribución sin la autorización expresa de Técnicos y Asociados Informáticos Editorial, S.A. Le informamos que sus datos personales y dirección de correo electrónico serán tratados por Técnicos y Asociados Informáticos Editorial, S.A., como responsables del tratamiento, con la finalidad de llevar a cabo una gestión de carácter comercial, y para el envío de nuestra publicación y también de comunicaciones comerciales sobre nuestros productos y servicios, así como de terceros que consideramos puedan resultar de su interés. Los datos serán cedidos a Tu web soluciones, compañía de posicionamiento y análisis, S.L.V y Cia. para la Empresa Servimedios S.L., empresas colaboradoras del responsable que tratarán los datos con las mismas finalidades. Siendo conservados mientras no manifieste su oposición a seguir recibiendo el servicio solicitado. Puede usted ejercer los derechos de acceso, rectificación o supresión de sus datos, dirigiéndose a arco@taieditorial.es para más información al respecto, puede consultar nuestra Política de Privacidad en https://taieditorial.es/politica/

Especial verticales

La tecnología, motor de transformación en los mercados verticales

Lectores de códigos de barras, terminales portátiles, impresoras de etiquetas, software ERP y para la gestión del almacén o las flotas son solo algunos de los productos que se integran en las soluciones para los mercados verticales logísticos, industriales o el sector sanitario. En estos segmentos la tecnología está acelerando su transformación digital y, al mismo tiempo, generando nuevas oportunidades de negocio para el canal de distribución.



El incremento de la inversión abre nuevas oportunidades de negocio

El 86 % de las empresas españolas tiene previsto aumentar su inversión en TI a lo largo del próximo año, según se desprende de un estudio realizado por Toshiba, en colaboración con Walnut Unlimited, entre más de 1.000 directivos sénior de TI de empresas grandes y medianas. Este porcentaje es diez puntos superior a la media europea (76 %) y sitúa a España por encima de otros países de nuestro entorno como Bélgica (76 %), Alemania (74 %) o Francia (74 %). Al mismo tiempo, los responsa-

bles de TI españoles señalan como prioritaria la inversión en tecnologías que mejoren la productividad de los empleados (67 %), el refuerzo de la seguridad de los datos (61 %), la implantación de soluciones *cloud* (61 %) y el aumento de la seguridad del hardware (53 %).

Soluciones

Estas necesidades y el incremento de la inversión abren nuevas oportunidades de negocio a los actores que ope-

Especial verticales

ran en estos mercados verticales que están desarrollando nuevas soluciones para ayudarles a ser más productivos y a impulsar sus procesos de transformación digital.

En el ámbito del software, las empresas están apostando por incorporar soluciones específicas para la gestión del almacén (SGA) y sus flotas. En este sentido, Jaume Viola, *product manager* de SGA de SoftDoit, confirma que el mercado de las soluciones para la gestión de los almacenes se encuentra en un buen estado. "Hemos podido observar durante 2018 que ha crecido la demanda de este tipo de soluciones con respecto a 2017".

En el apartado de la gestión de flotas, el mercado se encuentra al alza, aunque con margen de mejora. Según detalla Viola, el estudio llevado a cabo este año por SoftDoit en colaboración con el CITET (Centro para la innovación para la logística y el transporte de mercancías), reveló que el 20 % de las empresas participantes tenía la intención de adquirir una solución de este tipo en un periodo de dos años, aunque un



poco más del 20 % no utiliza un producto de este tipo ni tiene la intención de adquirirlo. "Ya sea por desconocimiento o bien por una mala asociación con este tipo de soluciones hace que la demanda no hay crecido al ritmo esperado".

Las empresas que están incorporando software para la gestión de sus almacenes son las medianas o las grandes. Un dato significativo es que el importe medio de arranque de los proyectos SGA se sitúa entre los 10.000 y 30.000 euros, según indica el 47,2 % de los participantes en el último "Estudio sobre

El importe medio de arranque de los proyectos SGA se sitúa entre los 10.000 y 30.000 euros

Sector Sanitario

Una de las mejores oportunidades para los actores del mercado TI está en el sector sanitario. Es una de los sectores que más invertirá en tecnología durante los próximos años. Según datos de IDC Research España, las organizaciones sanitarias en Europa Occidental invertirán 18.470 millones de euros en 2022 para mejorar sus operaciones y reforzar la seguridad y el cumplimiento normativo.

Uno de los retos que tiene el sector sanitario es la interacción con el paciente a través de experiencias digitales.

El 50 % de los proveedores en salud reconoce como su prioridad de inversión mejorar la experiencia del paciente. IDC señala como indispensable orquestar y gestionar diferentes infraestructuras y servicios de TI para garantizar una correcta gestión del dato del paciente. Al mismo tiempo, la consultora señala que la adopción de sistemas cognitivos aún es incipiente en España, pero está previsto un incremento del 7,1 % hasta el año 2022.

El informe indica que más de la mitad de las organizaciones sanitarias adoptarán analítica avanzada en 2019.

Especial verticales

En 2019

Los fabricantes y distribuidores están planeando su línea de acción para el próximo ejercicio. El objetivo común de todos es seguir creciendo y afianzando su presencia en el mercado.

En el terreno del software, InLOG tiene previsto mejorar su solución para la gestión de los pequeños y medianos distribuidores. Introducirá una *app* para el control y seguimiento del transporte con el fin controlar la puntualidad de las entregas de la flota propia o la subcontratada.

Sage también contempla la ampliación de su oferta para sectores verticales con soluciones complementarias y propuestas específicas para nichos de gestión determinados. Honeywell planea lanzar una nueva cartera de soluciones de

software industrial para atender las nuevas necesidades del mercado dentro de un entorno empresarial conectado.

Los planes de Toshiba pasan por extender su solución *dynaEdge* en el mercado con el objetivo de que se convierta en un referente en el mundo de la logística y, al mismo tiempo, desarrollar nuevas aplicaciones para otros segmentos verticales.

Ingram Micro DC/POS continuará generando demanda para sus distribuidores y una de sus prioridades también será ayudar a sus *partners* a impulsar su presencia en el sector sanitario con una oferta compuesta por soluciones de impresión y dispositivos para disponer información en tiempo real de pacientes.

Las empresas
pequeñas y
medianas optan
por soluciones
en la nube

el estado actual del software de gestión de almacenes en España (2018)", elaborado por SoftDoit.

Este mismo informe revela que el 66,7 % de los nuevos clientes que ha comprado un software de gestión de almacenes lo hace por primera vez. Y la funcionalidad más demandada para enviar órdenes a los operarios es el "*picking* por voz" (50 %), le sigue el "*pick to light*" (22,2%) y el "*visual picking*" (19,4 %).

En cuanto a la modalidad de uso, en el terreno del SGA, las empresas pequeñas y medianas optan por soluciones en la nube mientras que las más grandes siguen apostando por el *onpremise*. Sin embargo, las empresas que buscan software de gestión de flotas tienden a elegir el modo *cloud*. "El gran causante de esta tendencia es que la mayoría de los posibles usuarios asocian movilidad con la nube", explica Viola.

En paralelo al uso del software especializado en estos sectores se necesitan equipos específicos para responder

a sus necesidades. En el ámbito de la logística, se está extendiendo el uso de los dispositivos móviles. Según datos del informe elaborado por SoftDoit y el CITET, el 74,4 % de los transportistas utiliza un terminal móvil, destacando el uso de los *smartphones* (37,1 %), seguido de los PDA (25,7 %) y las tabletas (5,7 %).

En algunos casos, se están utilizando dispositivos del ámbito de consumo lo que abre nuevas oportunidades de negocio a los especialistas, ya que en estos entornos se requieren equipos robustos que estén preparados para un funcionamiento intensivo.

Es el caso del sector del reparto en el que se espera un incremento de las entregas por el auge del *e-commerce*. Las previsiones indican que el comercio electrónico europeo registrará un aumento de hasta 450.200 millones de euros en ventas antes de 2021, una cifra que supone un crecimiento anual del 14 %.

Especial verticales

Este incremento supone que los trabajadores en estos entornos necesitan nuevos dispositivos capaces de responder al incremento del volumen de trabajo y que resuelvan los problemas actuales que están provocando que 60 % de los trabajadores que trabajan en este sector haya sufrido lesiones en muñecas o brazos por la ineficiencia de las soluciones que emplean, según apuntan los últimos estudios.

Tecnologías emergentes

Al mismo tiempo, están comenzando a surgir nuevas tecnologías que están impulsando el cambio en estos entornos. Un ejemplo de estos nuevos desarrollos es el uso de *wearables* en los sectores de la sanidad, el almacenaje, el transporte o la fabricación. Según datos de ABI Research, el volumen de esos dispositivos alcanzará los 154 millones en 2021, un incremento muy significativo desde los 34 millones de 2016.

El uso de las gafas inteligentes es una muestra de esta tendencia. Se espera que el 89 % de las empresas de ingeniería, el 83 % de las logísticas y el 77 % de las dedicadas a la fabricación comiencen a utilizar estas gafas en los próximos tres años, según datos recogidos por Toshiba en su estudio.

Al mismo tiempo, el gasto global en realidad virtual y aumentada está creciendo. La previsión indica que al final de este año el incremento del gasto en realidad virtual y aumentada será del 95 %, respecto al año anterior.

Este auge impulsará el uso de las gafas inteligentes en las empresas ya que potencian el trabajo con las manos libres.



Otra de las tendencias que se observan es el uso del *edge computing* para la gestión más eficaz de la movilidad. Según datos de Gartner, el 95 % de los nuevos diseños de productos electrónicos incluirán tecnología IoT antes del 2020. A la vez, las organizaciones tendrán que gestionar los datos generados por el IoT. En este sentido, el 30 % de los directores de TI dice que la presión de la nube es uno de sus mayores retos en la gestión de los datos del IoT y el 48 % señala que manejar esos datos es una preocupación.

El *edge computing* se presenta como una solución a esta problemática porque reduce la presión y el retraso en el procesamiento de los datos más críticos en los extremos de la red y desde la fuente original. Un informe de BI Intelligence confirma esta tendencia hacia el *edge computing*, estimando que 5,6 billones de aparatos profesionales utilizarán la informática *edge* para la recopilación de datos y procesos antes del 2020.

El 30 % de los directores de TI dice que la presión de la nube es uno de sus mayores retos en la gestión de los datos del IoT

“Nuestro canal es una extensión de nuestra compañía”

Honeywell cuenta con una completa oferta para satisfacer las necesidades de distintos mercados verticales, que articula en torno a la plataforma Mobility Edge. Esta oferta y su apuesta por el canal de distribución son la base de su estrategia en el mercado español, según avanza Francisco Moreno, *channel sales manager* en Honeywell Scanning & Mobility.

Honeywell es un especialista en soluciones para la captura de datos. En la actualidad, ¿cómo se encuentra este mercado en España?

El sector de la captura automática de datos está experimentando un crecimiento sostenido en los últimos años que se está viendo favorecido por nuevas aplicaciones como el e-commerce, donde la información en tiempo real es crítica.

¿Qué estrategia comercial están siguiendo para impulsar su negocio en nuestro país?

Ofrecemos una línea completa de productos y servicios diseñados para complementar el negocio de nuestros clientes y colaboradores, ayudando a maximizar su oferta de soluciones.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué rasgos diferenciales tiene su oferta?

Las empresas con aplicaciones para entornos críticos necesitan soluciones que simplifiquen y aumenten el rendimiento, todo ello con una larga vida útil. Honeywell considera que estos objetivos empresariales se pueden conseguir mediante la implementación de dispositivos basados en nuestra plataforma Mobility Edge, que permite la disminución y simplificación de las acciones de despliegue y puesta en marcha, una optimización y personalización de terminal adaptada a las necesidades del usuario, así como un mantenimiento proactivo de los dispositivos.

Sus lectores, terminales e impresoras están diseñados para utilizarse en varios mercados verticales, ¿cuáles son los prioritarios para la compañía?

Hablamos de cuatro grandes mercados en Iberia: transporte y logística, englobando paquetería, servicios postales, logística de almacenes, puertos. El segundo sería el retail, tanto a nivel de puntos de venta como de la cadena de aprovisionamiento; el tercero todas



Francisco Moreno,
channel sales manager en
Honeywell Scanning & Mobility

las aplicaciones de servicios en campo —asistencia técnica, gestión de infraestructuras, lectura de contadores, parkings urbanos—; y finalmente el mercado de industria y fabricación, tanto a nivel de aplicaciones en planta como la distribución de los productos. Preveo igualmente un gran crecimiento en los próximos años en mercados como el sanitario, donde contamos con equipos diseñados específicamente para él.

En este momento, ¿cuáles son los productos más destacados dentro de su oferta?

Honeywell dispone de un hardware unificado y homogéneo para nuestros terminales portátiles de captura de datos, esto nos permite aproximarnos a diferentes sectores adaptándonos a las necesidades particulares de cada aplicación, incluyendo diferentes soluciones para diferentes entornos de trabajo. Basándonos en esta plataforma común somos capaces de desarrollar distintos dispositivos adaptándonos a las exigencias de cada uno de nuestros mercados objetivos. Esta oferta está perfectamente complementada con una amplia gama de impresoras de códigos de barras y lectores que cubren las necesidades de nuestros clientes.

¿Se están focalizando en alguna línea de producto en concreto?

Tras varios retos empresariales y una amplia investigación, Mobility Edge de Honeywell se creó para simplificar las implementaciones, reforzar el rendimiento y ser una forma asequible y lista para el futuro para que las empresas desplieguen soluciones móviles. Esto nos permite hacer una transición de forma sencilla de un entorno Microsoft a Android manteniendo un ciclo de vida de producto adecuado a un entorno profesional, permitiendo la actualización hasta Android R.

¿Qué papel está desempeñando su red de distribución en España para impulsar estas soluciones en los mercados verticales a los que se dirige?

Nuestro canal de distribución proporciona una oferta amplia y variada de soluciones al cliente con la capilaridad y especialización necesaria para cubrir cualquier necesidad. El mayorista de valor añadido y el integrador de soluciones son las dos figuras principales dentro de nuestro canal. De alguna manera nuestro canal es una extensión de nuestra compañía hacia el cliente final, y conjuntamente ejecutamos un gran número de iniciativas destinadas al desarrollo de mercados objetivo.

¿Qué objetivos quieren alcanzar en España en 2019?

Nuestro objetivo es continuar creciendo con niveles de dos dígitos, por encima del crecimiento orgánico del mercado. Desde un punto de vista estratégico, nuestro plan es introducir en nuestro canal una cartera de nuevas soluciones de software industrial que proporcionen a nuestro canal nuevas oportunidades, pretendiendo dar respuesta a las necesidades y tendencias del mercado tales como e-commerce e IoT dentro de un mundo empresarial conectado.

Honeywell

THE POWER OF **CONNECTED**

ALMACENES

Maximizar el rendimiento del inventario, incrementar la productividad y mejorar la precisión son las metas claves en las operaciones de los almacenes y centros de distribución. La captura de datos en tiempo real en el punto de transacción es un elemento crítico para lograr estas metas, asegurando la precisión de la integración de la información con los sistemas empresariales utilizando una robusta conectividad inalámbrica. Contar con el dispositivo correcto es esencial.

8680I WEARABLE MINI MOBILE COMPUTER



El Wearable Mini Mobile Computer 8680i proporciona información del flujo de trabajo directamente a la línea de visión del trabajador, gracias a su Display interactivo

y comunicación Bidireccional provee datos al sistema mediante su lector de códigos de barras y sus teclas de función. Todo con un solo dispositivo. Elimina la pérdida de movimientos con el escaneo ergonómico-manos libres y aumenta la eficiencia en los flujos repetitivos de trabajo de alta frecuencia.

THOR VM1A



Fabricado dentro de la nueva Plataforma Mobility Edge, el terminal embarcado VM1A, es un dispositivo ruggedizado, preparado para soportar entornos hostiles tanto en almacenes,

como en puertos, intermodales y fabricación. Compacto, ergonómico y potente, el Thor VM1A tiene numerosas características innovadoras, diseñadas para maximizar la productividad, minimizar las obstrucciones visuales y reducir o eliminar el tiempo de inactividad.

GRANIT



El lector de código de barras industrial Granit™ cuenta con tecnología de amplio rango, capaz de leer códigos de barra en 1D y 2D. El Granit está construido para leer casi todos los códigos de barra que se encuentren

dentro de su inigualable alcance. El Granit permite la máxima productividad posible del operador, incluso en los ambientes más hostiles. El Granit está equipado con tecnologías que lo hacen fácil de usar. Un sistema integrado de guía láser con autoiluminación, capacidad de escaneo omnidireccional, y el soporte para escaneo con decodificación central eliminan las dudas acerca del escaneo a larga distancia.

CN80 TERMINAL PORTÁTIL



El dispositivo portátil ultra ruggedizado, combina la pantalla táctil y la entrada de datos por teclado, conectividad en tiempo real y una captura de datos avanzada para la protección de la inversión, líder en la industria. Las características del CN80 son un rápido procesador, conectividad a la

red, scanner 1D/2D mejorado además de una batería, que dura el doble que la de sus predecesores, para mantener la productividad y conexión de trabajadores a lo largo de varios turnos.

H-CLASS IMPRESORA INDUSTRIAL DE ALTO RENDIMIENTO



H- Class, impresora robusta y versátil, una de las mejores soluciones para aplicaciones empresariales dinámicas, además

de operar tan rápido como muchas impresoras de su misma clase. La H-class es una solución ideal para gran volumen de etiquetas en la fabricación, almacén, transporte y etiquetado de alta resolución.

LOGÍSTICA

La excelencia en logística es crítica, cada segundo cuenta. Una entrega correcta al primer intento se gana el derecho de cobrar por servicios de primer nivel garantizados. Cualquier entrega fallida o devolución representa un costo para el negocio. La tecnología Honeywell no solo maneja una entrega correcta al primer intento sino también cuenta con la plataforma para cambiar de rutas fijas a dinámicas y con la posibilidad de lograr la máxima meta del operador del transporte que es el ofrecer períodos fijos garantizados a los clientes con una precisión de casi el 100%.

EDA60K MOBILE COMPUTER



El terminal móvil ScanPal™ EDA60K es el nuevo dispositivo de Honeywell para la industria ligera, tiene un diseño altamente adaptable. Cuenta con sistema operativo Android™, conexión Wi-Fi de doble banda con capacidad de almacenamiento muy amplia, y opciones avanzadas de ingreso de

datos, el dispositivo ScanPal EDA60K es ideal para gestores de stock en el comercio minorista, centros de distribución y logística de comercio electrónico.

GRANIT



La gama Granit es la nueva generación de escáneres robustos de Honeywell. Cuenta con ratio de protección IP65 por lo que pueden trabajar en los entornos más exigentes, soportando múltiples caídas sobre hormigón desde

2 metros. Ofrecen múltiples configuraciones (con cable e inalámbricas), y diferentes opciones de motores de imagen (lineales o de área). El modelo 1280i integra un motor capaz de leer en un rango de entre 8,9 centímetros y 16,5 metros.

PM42 IMPRESORA DE ETIQUETAS INDUSTRIALES



La impresora de etiquetas industriales de gama media Honeywell PM42 está diseñada para ofrecer la máxima fiabilidad y tiempo de actividad. Con su diseño resistente y su interfaz

práctica e intuitiva, resulta ideal para el centro de distribución, el almacén, la fabricación, el transporte y los entornos minoristas.

SERIE RP IMPRESORAS PORTÁTILES ROBUSTAS



Las RP2 y RP4 son impresoras térmicas portátiles muy rápidas y aptas para los entornos más adversos. Presentan la tecnología inalámbrica más actual para

facilitar su uso sin cables, con lo que se aumenta la productividad de los trabajadores.

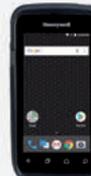
EDA51



Las pequeñas empresas necesitan una herramienta que ayude a sus trabajadores en campo a hacer más en menos tiempo, trabajando más eficaz y eficientemente cada día. El terminal portátil, ScanPal™ EDA51, el miembro

más reciente de la popular familia ScanPal de Honeywell, es esa herramienta. Con un rápido procesador Qualcomm® SDM450 y una robusta conectividad inalámbrica, sus trabajadores pueden acceder a aplicaciones e información de negocios cruciales cuando lo necesiten, y ofrecer el mejor servicio posible a sus clientes.

TERMINAL PORTÁTIL CT60



El terminal portátil Dolphin™ CT60 de Honeywell está diseñado para empresas que necesiten conectividad en tiempo real en cualquier momento y lugar para aplicaciones esenciales de la

empresa y funciones de captura de datos rápidas en un formato muy resistente y duradero creado, para lograr el máximo tiempo de actividad y productividad en el campo o en la empresa. El Dolphin CT60 ofrece un enfoque integrado, repetible y escalable basado en una plataforma común de hardware y software.

SALUD

Con decenas de miles de productos instalados en las organizaciones para el cuidado de la salud alrededor del mundo, Honeywell cuenta con la experiencia necesaria para ayudar a los hospitales a solucionar sus desafíos más difíciles. Nuestras soluciones innovadoras para el cuidado de la salud con carcasas listas para desinfectarse, están diseñadas para permitir a los profesionales en el cuidado de la salud la ejecución de las '5 cosas correctas que hay que hacer' en relación con la seguridad del paciente, minimizando el riesgo de diseminar enfermedades infecciosas.

VOYAGER 14XXG Y VOYAGER 1452



Escáneres de mano con cable o inalámbricos con motores de lectura por imagen. Ofrecen una lectura muy agresiva de todas las simbologías (1D, PDF, 2D). Se integra perfectamente en cualquier entorno y cuenta con una gran robustez, capaz de soportar múltiples caídas desde hasta 1,5 metros.

PC23



Fácil de instalar y de usar, la impresora PC23d de 2" es una impresora intuitiva compacta y robusta, que garantiza el cumplimiento de sus necesidades de hoy y mañana. Ideal para el sector de cuidado de la salud y para aplicaciones de pequeñas y medianas empresas.

GENESIS 7580



El modelo Genesis 7580 es un escáner manos libres ideal para todo tipo de entornos retail donde la rapidez de lectura es imprescindible. Lee todo tipo de simbologías 1D y 2D, OCR, PDF y códigos postales.

ORBIT 7190G



La gama Orbit ofrece una lectura omnidireccional. Integra la revolucionaria tecnología CodeGate, que permite al usuario dirigir fácilmente el escáner hacia el código de barras que desea y completar la transmisión de datos pulsando un solo botón.

SCANPAL™ EDA50HC ENTERPRISE HYBRID DEVICE (EHD)



Diseñado para aplicaciones de salud tales como: punto de atención al paciente, recolección de muestras y gestión de inventarios, que requieren un acceso fiable a la comunicación, información, además de un dispositivo que se puede desinfectar, es capaz de ofrecer un alto nivel de protección al paciente en entornos exigentes; el ScanPal EDA50hc, ofrece la posibilidad de desarrollar múltiples tareas, una interfaz de usuario intuitivo y la capacidad de mejorar la productividad.

Los productos de Honeywell se venden en todo el mundo a través de una amplia red de distribuidores. Para más información, por favor visite www.honeywellaidc.com

Honeywell

Calle Josefa Valcarcel, 24
28027 Madrid
T +34 911 146587



myHSM@Honeywell.com
www.honeywellaidc.com

Realidad asistida y *smartglasses*, una combinación ganadora para las necesidades logísticas de las empresas

Ver a un empleado con unas gafas inteligentes con realidad asistida recibiendo y enviando información podría parecernos propio de una escena de ciencia ficción hace pocos años, pero lo cierto es que, durante los últimos meses, se ha disparado el interés hacia este tipo de dispositivos por parte de ciertos sectores, tales como el industrial o el logístico.

Un estudio realizado por Toshiba entre más de 1.000 directivos de TI europeos, ha mostrado que el 81% de los encuestados en nuestro país afirma conocer los beneficios de la utilización de *smartglasses* en el entorno laboral. Ante el elevado interés de los departamentos TI de nuestro país por este tipo de soluciones, cabe preguntarse cuál es el principal beneficio que estos dispositivos pueden aportar a las plantillas. La respuesta la encontramos también en el informe citado anteriormente, el cual revela que el 76% de las compañías españolas prevé incrementar su presupuesto de inversión en TI por diversas razones, siendo el aumento de la producción el factor más importante para el 67% de los encuestados, incluso por encima de otras motivaciones como la seguridad de los datos o las soluciones *cloud* (ambas con un 61%).

La operación es sencilla: las empresas quieren invertir más en tecnología y soluciones innovadoras para poder aumentar su productividad. Teniendo estos factores en cuenta, Toshiba se ha adelantado a la demanda del mercado con el *dynaEdge DE-100*, un miniordenador de apenas 360 gramos de peso, pero con una potencia de 16 GB de RAM, y que además se combina con las *smartglasses* de realidad asistida *AR100 Viewer*, también desarrolladas por la compañía, para aumentar la productividad de los empleados de campo. ¿Cómo lo consigue?

La potencia de un sobremesa en el bolsillo

Su tamaño compacto, combinado con su rendimiento, convierten al *dynaEdge* en un dispositivo versátil con innumerables aplicaciones en sectores, tales como el industrial y el logístico, ya que permite que el empleado lleve la potencia de un ordenador de sobremesa en el bol-



Las empresas quieren
invertir más en soluciones
innovadoras para aumentar
su productividad

sillo. Combinado con las gafas inteligentes, los empleados de estos sectores reciben directamente en su línea de visión los datos necesarios para realizar su labor. Así, pueden continuar con su trabajo manual, mientras consultan los planos o pasos a seguir, lo que permitirá aumentar la productividad, el control de las operaciones y la trazabilidad y, por supuesto, la seguridad laboral. Tomemos como ejemplo a un empleado de un almacén que debe organizar los pedidos, gestionar el inventario y controlar la entrada y salida de productos. Este trabajador manejará diariamente una gran cantidad de información que, si no es organizada correctamente, puede derivar en un error en los envíos, por poner un ejemplo. Para ello, Toshiba ha desarrollado de una serie de aplicaciones verticales, en colaboración

con *Ubimax*, para, por ejemplo, reproducir la información de envíos y registros en la línea de visión del empleado, gracias a las *smartglasses*, y acceder directamente a los datos mientras organiza los pedidos u ordena el inventario.

Junto a la imperiosa necesidad de organización en logística, las empresas deben tener en cuenta la eclosión del *e-commerce*, que las obliga a aumentar su producción sin descuidar su aparato logístico, pero con la inmediatez que Internet ha transmitido a un cliente que desea que sus productos lleguen en el menor tiempo posible y sin errores. Con *dynaEdge*, Toshiba ha sabido adaptar el modelo de trabajo en logística a los nuevos y exigentes tiempos en los que prima la instantaneidad y la satisfacción del cliente.

Emilio Dumas,
director general de Toshiba Iberia



POSIFLEX



LA GAMA MÁS COMPLETA DE TERMINALES TÁCTILES

Tecnología Fanless, sin ventiladores. Menor consumo y mayor vida útil. Desde 8,1" hasta 17".

Panel táctil tipo Flat sin bordes (opcional)



PS-3315E &
PS-3316E (16:9)



XT-3815/3817



XT-5315
Procesadores i3



MT-4008



HS-2500

ROMPE LAS BARRERAS, IMPRESIÓN SIN LÍMITES, CÓMO, DÓNDE Y CUANDO QUIERAS

EPSON®

EXCEED YOUR VISION

- Mucho más que impresoras, son equipos para trabajar en entornos iCloud.
- Capacidad de interpretar archivos XML. Imprima desde cualquier punto del mundo, sólo necesita una conexión a internet.
- Impresión de ticket, etiquetas (novedad). Impresoras de escritorio y portátiles.
- Acceso por Ethernet, Wifi, Bluetooth y/o NFC.
- Posibilidad de controlar otras impresoras (según modelo).



Y TAMBIÉN, LA GAMA MÁS COMPLETA EN IMPRESORAS PARA TPV



POSIFLEX
Terminales Punto de Venta

Central: C/ Entenza, 202 - 08029 Barcelona - Telf.: 934193246 - Fax: 933210758 - e-mail: comercial@posiflex.es
Del. Valencia: C/ Peanya, 19 - 46022 Valencia - Telf.: 963811755 - Fax: 963811756 - e-mail: valencia@posiflex.es

¿ESTÁ BUSCANDO UN TPV?



POSIFLEX NOSOTROS SOMOS EL TPV

Fabricamos TPV desde hace más de 40 años.

Terminales táctiles desde 8" hasta 17", con tecnología FANLESS, de bajo consumo energético, mínima emisión de ruido y mayor durabilidad.

Procesadores Intel hasta i5. Táctil resistivo o capacitivo, tecnología Touch Flat, diseño ergonómico y resistente, alta modularidad y además...

3 AÑOS DE GARANTÍA!!!!

POSIFLEX - e-mail: comercial@posiflex.es - www.posiflex.es

¿ESTÁ BUSCANDO UN TPV?



ORACLE
&
SAP

3
AÑOS
GARANTIA

A SU
SERVICIO
+50
PAISES

NOSOTROS SOMOS EL TPV **POSIFLEX**

Fabricamos TPV desde hace más de 40 años.
La gama de periféricos de TPV más extensa y que mejor se ajusta a las necesidades de todo el mercado. Monitores táctiles y no táctiles desde 7" hasta 17", teclados programables, lectores de código de barras 1D y 2D y de banda magnética, visores de clientes, cajones portamonedas con múltiples interfaces, impresoras de ticket térmicas, incluyendo PP-7600X, la primera impresora del mercado con led multicolor y multi-función, y además...

3 AÑOS DE GARANTÍA!!!!

Posiflex en
iPhone y iPad



POSIFLEX



LA GAMA MÁS COMPLETA DE PERIFÉRICOS PARA TPV

Monitores táctiles, visores de cliente, cajones portamonedas,
lectores de banda magnética, smart card y/o DNle, impresoras TPV,
scanners código de barras, teclados, ...



KB-6600



MR-2100/2200



TM-3315"



CR-4000



PD-2800

La gama más completa para el comercio y la logística.

Honeywell



SCANNERS

De mano, sobremesa, portátil.
USB, RS232, PS2 o BT
1D y 2D (incluidos PDF y QR)
Equipos industriales
hasta IP67



TERMINALES

Terminales industriales
hasta IP67
Conexiones WiFi, Bluetooth,
GPRS, 3.5G, NFC, Mifare
Windows y Android.



IMPRESORAS

Impresoras de etiquetas
Térmica directa o transferencia.
Calidad industrial.



POSIFLEX
Terminales Punto de Venta

Central: C/ Entenza, 202 - 08029 Barcelona - Telf.: 934193246 - Fax: 933210758 - e-mail: comercial@posiflex.es
Del. Valencia: C/ Peanya, 19 - 46022 Valencia - Telf.: 963811755 - Fax: 963811756 - e-mail: valencia@posiflex.es

Toshiba transforma los puestos de trabajo con el nuevo dynaEdge

Toshiba con dynaEdge está lanzando un nuevo concepto al mercado para ofrecer una alta capacidad de procesamiento de datos al puesto de trabajo. Esta novedad, que combina hardware y software, está diseñada para múltiples escenarios y sectores. Luis Polo, director comercial de Toshiba Iberia, explica la estrategia de la compañía con esta nueva solución para mejorar la productividad y la eficiencia en los diferentes sectores verticales.

En la actualidad, ¿qué necesidades tienen las empresas para agilizar sus procesos en la gestión de los almacenes o los procesos logísticos?

Sin duda, la trazabilidad interna y externa del producto, la optimización en las operaciones, la disponibilidad y fiabilidad de la información a tiempo real y una mejor gestión de sus clientes. En definitiva, las necesidades del sector logístico no han cambiado, lo que ha cambiado es el hecho de que, en los últimos años, se hayan multiplicado exponencialmente las operaciones sobre todo por la explosión del e-commerce, incluso a nivel de pequeñas y medianas empresas, y de la omnicalidad.

¿Cuál es la respuesta de Toshiba a estas necesidades?

Seguir haciendo lo que mejor sabemos hacer, esto es ofrecer dispositivos que respondan a la multitud de tipologías de puestos de trabajo de hoy en día, fruto de la nueva economía, los nuevos mercados y las nuevas generaciones de profesionales. En lo que se refiere al sector logístico, estamos desarrollando soluciones IoT basadas en tecnología *edge computing* y aplicaciones específicas, con las mismas señas de identidad que caracterizan a nuestros portátiles profesionales, con el objetivo de controlar todos los procesos al detalle y que sean lo más rápidos, fiables y tengan el menor coste posible.

Este año ha presentado el dispositivo dynaEdge DE-100. Brevemente, ¿en qué consiste?

El dynaEdge es un nuevo concepto de solución informática para llevar alta capacidad y máximo rendimiento de procesamiento de datos a puestos de trabajo de campo. Se trata de un



Luis Polo, director comercial de Toshiba Iberia

miniordenador de gran potencia, ultracompacto y del tamaño de la palma de una mano, con sólo 320 gramos de peso y una batería integrada de seis horas y media de autonomía. Permite procesar datos en el mismo lugar en el que se generan, evitando así la saturación de los ordenadores centrales o los servicios en la nube de la organización.

¿Qué aporta esta solución al mercado español?

Sus campos de actuación son infinitos, ya que dynaEdge permite llevar alto rendimiento de procesamiento de información donde queramos, de manera muy rápida y segura, para desarrollar labores en escenarios hasta ahora carentes de esta capacidad. Los sectores de actividad que actuarán como motor de este nuevo concepto informático son el industrial, logístico, el sector primario y de transformación, infraestructuras, seguridad y defensa para, posteriormente, extenderse a otros, tales como sanidad o educación.

¿Qué beneficios aporta a las empresas?

Es importante señalar que completamos la solución con las gafas inteligentes de realidad aumentada AR100 Viewer, que permiten enviar y recibir información o transmitir vídeo en directo, a través de una conexión segura, adaptándose así a las necesidades de entornos laborales que precisan tener las manos libres. Ello se traduce en una mayor productividad, control de las operaciones, trazabilidad del producto o servicio y mayor seguridad de los trabajadores.

El software es uno de sus componentes principales y en este apartado han contado con Ubimax. ¿Qué aplicaciones están disponibles en este momento?

Hasta el momento, contamos con cuatro aplicaciones verticales para los sectores logístico, industrial y labores de mantenimiento: xPick, xMake, xInspect y xAssist.

Estaba previsto la creación de un canal específico para esa solución. ¿Ya está en marcha esta nueva red de distribución?

Estamos incorporando nuevos *partners* para la venta de esta solución y la generación de otras enfocadas en mercados verticales. Al mismo tiempo estamos formando a nuestro canal tradicional en el que confiamos plenamente.

¿Qué objetivos se han marcado alcanzar con esta solución?

Implantar la solución de Toshiba como referente en el mundo de la logística con soluciones en el entorno de Windows, así como desarrollar aplicaciones ad hoc para segmentos verticales que generen un beneficio interesante para el canal y para la compañía.

“Estamos desarrollando acciones específicas para mostrar a nuestros *partners* cómo generar demanda en cada uno de los verticales”

Ingram Micro DC/POS ha conseguido buenos resultados en los mercados verticales, gracias a una combinación de una oferta específica y al trabajo que lleva a cabo con su red de socios. El mayorista está impulsando la demanda para generar nuevas oportunidades a sus *partners* y, al mismo tiempo, está preparándose para avanzar en el sector sanitario. Sergio Patiño, *regional manager* de Ingram Micro DC/POS en Iberia, detalla la estrategia que está siguiendo en este momento y sus planes para seguir creciendo en estos entornos.

En la actualidad, desde su punto de vista como mayorista especializado que se dirige a mercados verticales. ¿Cómo se ha comportado el mercado español este año?

Ha sido un año de buenos resultados en todas las gamas de equipamiento y soluciones. Especialmente bueno en los verticales de *retail*, transporte y logística y manufacturing.

¿Qué papel está jugando la tecnología para la transformación digital de estos mercados verticales?

Estamos en un momento apasionante en el sector sanitario, en el que se necesita una visibilidad inmediata y completa sobre el historial de un paciente, de cara a optimizar el tratamiento del mismo; y por supuesto con todas las garantías para evitar cualquier tipo de error en la identificación de un enfermo o de muestras, pruebas o medicamentos.

Las soluciones basadas en códigos de barras siguen presentes, pero el RFID cada vez está más implantado en el sector sanitario. Por ejemplo, en el momento de llevar a cabo operaciones en quirófanos y determinar que todo el material necesario está identificado y realmente disponible.

En el vertical de transporte y logística, el destinatario de un envío está demandando cada vez información más precisa de dónde está su paquete y cuándo le llegará, y esto requiere un mayor uso de tecnología para identificar esta trazabilidad. Ya no basta solo que el repartidor



Sergio Patiño, *regional manager* de Ingram Micro DC/POS en Iberia

lleve un dispositivo para organizar y gestionar su ruta y las entregas de la misma, sino que se requieren soluciones que den visibilidad en tiempo real de la ubicación de los activos que se transportan e información sobre los mismos.

¿Cuál es la estrategia que está siguiendo Ingram Micro DC/POS para posicionarse en estos mercados verticales?

Estamos desarrollando acciones específicas para mostrar a nuestros *partners* cómo generar

“Los grandes proyectos los hemos puesto en marcha en el sector de *retail* y en transporte y logística”

demanda en sus clientes finales en cada uno de los verticales donde ponemos foco. Es especialmente importante que pongamos foco en esta tarea que demanda tanto nuestro canal, que necesita que le ayudemos a explorar dónde hay oportunidades de negocio como las marcas que representamos, que desarrollan productos cada vez más focalizados en un vertical concreto. El sector sanitario es un claro ejemplo.

¿Qué porcentaje de su negocio corresponde a cada vertical?

Tenemos el negocio muy repartido entre varios verticales, si bien es cierto que algunos de ellos tienen un alto potencial como el sector sanitario, cuya inversión en tecnología está mayormente por venir a tenor de cómo avanza en otros países. Los grandes proyectos los hemos puesto en marcha en el sector de retail y en transporte y logística. Y tenemos un crecimiento de *run-rate* muy importante en *manufacturing*.

¿Cuál es el mercado vertical prioritario para la compañía?

No tenemos determinado un vertical concreto como prioritario en nuestra organización, nos adaptamos a lo que el mercado demanda. El punto de venta es un área de negocio en el que tenemos un foco diferente en los últimos años, y en el que seguimos haciendo una apuesta proactiva dado el potencial que tiene en el mercado español. Y estamos desarrollando una iniciativa para que nuestros *partners* puedan presentar interesantes soluciones tecnológicas en hospitales y clínicas.

¿Qué marcas y tipos de soluciones comercializan para este mercado?

Soluciones relacionadas con la impresión de brazaletes de pacientes y etiquetado de muestras, medicamentos y documentación sanitaria; así como dispositivos para disponer de información en tiempo real de pacientes y trazabilidad hospitalaria.

¿Cuáles son los productos más vendidos?

En el sector sanitario, las impresoras de brazaletes y etiquetas, los lectores de códigos de



“Nos adaptamos a lo que el mercado demanda”

barras, los terminales de captura de datos, las tabletas y las pantallas táctiles. Todos estos equipos son especiales para el sector sanitario tanto por sus características técnicas de funcionamiento como por su formato y material en el que son realizados, con superficies antimicrobianas que permiten su limpieza de manera solvente, tal como requieren estos entornos de trabajo.

En el sector de transporte y logística, los ordenadores móviles de mano y las *tablets*, y

los sensores RFID para localización y trazabilidad.

¿Qué servicios ofrecen vinculados a estos verticales?

Nuestros *partners* ofrecen soluciones y servicios vinculados con los dispositivos que Ingram Micro pone a su disposición, y que son la parte fundamental para que una necesidad de un cliente se pueda cubrir de manera satisfactoria.

¿Qué tipo de acciones están llevando a cabo para impulsar estas soluciones entre sus resellers?

En estos momentos nos encontramos realizando un *road show* en varias ciudades españolas, el IngramTourExperience, en el que disponemos de una simulación de entornos de negocio con tecnología de varios de nuestros fabricantes. Paralelamente, se realizan sesiones en las que se exponen las oportunidades de negocio actuales

en diferentes verticales y cómo podemos ayudar a que nuestros clientes las conviertan en negocio.

¿Tienen previsto incorporar nuevas marcas a su oferta para estos segmentos?

Siempre estamos atentos en nuevas oportunidades que provengan de fabricantes interesantes, pero a día tenemos un catálogo que puede cubrir la mayoría de las necesidades que un cliente sanitario y de transporte y logística puede tener en su día a día.

De cara al próximo año, ¿Qué planes y objetivos se han marcado con este negocio?

Las sinergias con otras soluciones tecnológicas que Ingram Micro pone a disposición de sus *partners* en estos sectores. Hemos puesto en marcha iniciativas conjuntas en el pasado, por ejemplo, relacionadas con fabricantes de networking, videovigilancia, control de accesos o seguridad. Queremos seguir haciéndolo en 2019. Igualmente, seguir promocionando las soluciones que cada fabricante de nuestra unidad de negocio tiene para estos sectores.

InLOG ofrece una solución integral para distribuidores comerciales

InLOG Consultoría y Soluciones es una compañía especializada en soluciones para industria, *retail*, logística y sector servicios, que se distingue por poner al servicio de sus clientes las últimas tecnologías. Su especialización y conocimiento del mercado le ha llevado a diseñar una solución para pequeños y medianos distribuidores, que les permite resolver todas las necesidades de este segmento desde el área comercial hasta la gestión logística. Ángel Vélez, socio director de InLOG, analiza el estado del mercado del software y las ventajas de su propuesta.

En este momento, ¿cómo se encuentra el mercado del software?

El mercado de soluciones software para distribuidores comerciales se encuentra en un proceso de plena transformación como consecuencia de la irrupción de los servicios *cloud*, de las soluciones de software libre, de la tecnología digital, de los robots software, etc. Este universo tecnológico permite desarrollar soluciones muy potentes, que cubren de forma integrada las necesidades de gestión de los pequeños y medianos distribuidores, con inversiones muy asequibles.

¿Cuál es la estrategia que está siguiendo la compañía?

La estrategia de InLOG es y ha sido siempre invertir en el diseño y desarrollo de soluciones especializadas en un modelo de negocio o en un proceso operativo, y que se distinguen por la aportación de lo que en cada momento podemos denominar "nuevas tecnologías". En esta ocasión y para los pequeños y medianos distribuidores, hemos construido una solución integral de gestión aprovechando este universo tecnológico, en colaboración con la compañía Kernet que aporta su experiencia en software libre y movilidad.

¿Qué producto le ofrece y qué características tiene?

Los distribuidores comerciales precisan soluciones eficientes en el área comercial, en movilidad para la red de vendedores y en gestión logística. Además, la tecnología no debe ser un problema, la tecnología debe estar resuelta, debe venir integrada en un único producto. Por



Ángel Vélez, socio director de InLOG

eso, a partir de un ERP de software libre reconocido a nivel mundial, Odoo, hemos construido una solución integral de gestión, incorporando soluciones propias para la gestión logística y para dotar de movilidad a la red comercial.

Desde el punto de vista tecnológico, ¿qué rasgos diferenciales tiene su solución frente a las de su competencia?

Primero, es una solución *cloud*, con servicios de soporte para que esté operativa todos los días del año. Segundo, la solución integra tecnologías como movilidad para la red comercial o radiofrecuencia y reconocimiento de voz para la gestión del almacén. Además, y para auto-

matizar los procesos administrativos con más carga de trabajo, pueden implementarse robots software (RPA). InLOG acumula una dilatada experiencia en el diseño y desarrollo de robots software, y hemos comprobado que existen procesos administrativos en este sector, como la casación de facturas o la comunicación con clientes, que son perfectamente robotizables, lo que permite resolverlos con una fuerza de trabajo virtual que no comete errores.

¿Qué ventajas aporta al cliente final?

Todas las tecnologías que integra la solución permiten incrementar la productividad de la compañía: administración, red de vendedores y logística. Y además, la calidad de servicio, porque se eliminan los errores más habituales y los plazos de respuesta al cliente pueden minimizarse.

¿Cómo comercializan este producto?

Se comercializa como una solución SaaS, y por tanto, sin coste de licenciamiento inicial. El coste mensual de la solución depende del número de usuarios, o dicho de otra manera, del tamaño de la empresa. Este coste incluye todo el soporte necesario para que la solución esté operativa los 365 días del año.

De cara a los próximos meses, ¿tienen previsto lanzar alguna solución nueva o actualizar este producto?

Si, estamos desarrollando una *app* para el control y seguimiento del transporte que se integrará en la solución. Con esta *app* se podrá controlar la puntualidad de las entregas de la flota propia o de la flota subcontratada.



Odoo Distribuidor es un **vertical** desarrollado para empresas distribuidoras desarrollado con **código abierto** y que cubre la funcionalidad más importante de este tipo de empresas cobrando especial importancia el área **comercial en movilidad** y la **logística**.



In-LOG Consultoría y Soluciones

www.inlogconsulting.com

info@inlogconsulting.com

+34 94 436 12 80

**In-LOG
Warehouse
Management
System**

Sage ajusta su oferta a la demanda *cloud* real del mercado de las pymes

Sage está ayudando a sus clientes en su viaje hacia la nube con soluciones para la gestión empresarial adaptadas sus necesidades. Sage 200cloud es su propuesta para las pymes, entre 10 y 200 empleados, que buscan una solución integral y flexible, según señala Carles Grasas, *product marketing manager* de Sage 200cloud.

A su juicio, ¿cómo se encuentra el mercado del software en este momento?

El mercado del software empresarial está en un momento especialmente interesante e intenso. La transición ordenada al mundo de soluciones *cloud* marca la agenda de los fabricantes en función de la demanda real del mercado.

En general, todos visualizamos el futuro próximo como *cloud*. Las ventajas de movilidad y acceso a la información clave, así como los ahorros en costes IT; deben superar a medio plazo las reticencias de no disponer del software *on-premise*.

¿Cuál es la estrategia que está siguiendo la compañía?

Sage Business Cloud es la respuesta de Sage a este entorno cambiante y demandante de propuestas en la nube. La transición es la clave, ajustando la oferta a la demanda *cloud* real del mercado de las pymes.

¿Qué buscan las empresas de los entornos verticales a los que nos referimos en el software?

Una respuesta más enfocada y especializada para la gestión de su negocio. La madurez de las soluciones tipo ERP las convierten, cada vez más, en una *commodity* del software. Cumplen con las expectativas de gestión del cliente, pero desde una óptica estándar, común para la mayoría de los negocios de las pymes.

Las soluciones especializadas o verticales inciden en el lenguaje que habla el cliente, entienden mejor la gestión del negocio de un sector concreto; y sin duda, redundan en un mejor rendimiento del software empresarial.

¿Cuál es la respuesta de Sage a esta demanda?

La respuesta es construir una propuesta de valor sectorizada. Especializar el *offering* para dirigirse a los principales sectores con un men-



Carles Grasas, *product marketing manager* de Sage 200cloud

saje más directo.

En base a nuestras exitosas soluciones tipo ERP, con más de 20 años de experiencia en el mercado, especializaremos la oferta e incorporaremos desarrollos verticalizados con el *know-how* correspondiente por parte de ciertos *partners*.

Sage cuenta con la solución 200cloud. ¿Para qué tipo de empresas está pensada? ¿Qué rasgos diferenciales tiene esta solución?

Sage 200c es la solución de gestión empresarial integral, fácilmente escalable, diseñada para resolver las necesidades más exigentes de las pequeñas y medianas empresas —a partir de 10 empleados y hasta 200—. Es una solución tipo ERP estándar, modular y adaptable, que cubre todas las áreas funcionales y destaca por sus funcionalidades y por la facilidad de uso e integración de su diseño.

¿Qué ventajas aporta al cliente final?

La integración de todas las áreas en una única visión del negocio. Y, además, ofrece máxima

flexibilidad comercial y se adapta a las necesidades del cliente. También dispone de un amplio catálogo de soluciones conectadas, complementarias a la gestión principal de la empresa: catálogo y ventas *online*, comunicación bancaria, automatización de facturas recibidas, soluciones *fintech* conectadas, Sage Payments, soluciones tipo SGA, integración con O365,

¿Qué módulos son los más demandados?

Finanzas y gestión constituyen la base principal de la demanda de nuestros clientes. Seguimos teniendo una fuerte presencia y demanda en el ámbito laboral, y le siguen los módulos dedicados al control y la gestión en el área relacionada con la producción del negocio, como son fabricación, proyectos y finalmente TPV.

Hemos experimentado también una creciente demanda de soluciones conectadas de nuestro ecosistema de ISVs.

¿Qué papel está desempeñando el canal de distribución a la hora de comercializar este producto?

El canal es muy importante para Sage, y en particular para el éxito comercial de Sage 200cloud. Así se puso de manifiesto en el reciente evento Sage Partner Sessions del pasado 19 noviembre. Adicionalmente, Sage 200cloud se nutre de algunas soluciones de *partners* e ISVs para complementar su propuesta de valor.

De cara a los próximos meses, ¿tienen previsto ampliar su oferta para estos mercados verticales?

Sí, basado en las soluciones complementarias y algunos desarrollos verticales especializados. En primer lugar, se tratará de un *offering* especializado a dirigido los principales sectores productivos. Posteriormente, verticalizando propuestas específicas a nichos de gestión muy determinados.

A man and a woman are in a warehouse, looking at a shelf. The man is pointing at a shelf, and the woman is looking at him. They are both wearing white long-sleeved shirts. The woman is also wearing a blue vest. The background shows shelves filled with cardboard boxes and a blue ladder.

sage

Para pymes que
quieren tener
perfectamente
conectadas todas sus
áreas de trabajo

Sage 200cloud es la solución de gestión integral que permite tener un mayor control de los almacenes gracias a funciones como la trazabilidad completa, stock real y virtual, etc.

sage.es



Los fabricantes líderes en AIDC/POS



El equipo pre-venta más experto del sector



El mayor stock de Europa a tu disposición



Catálogo de servicios profesionales



Soluciones financieras a tu medida



Pool de stock "demo" para nuestros clientes

Ingram Micro te ofrece **el mayor catálogo de equipos y soluciones** de tecnología para los mercados de Transporte & Logística y Sanidad.

dcpos@ingrammicro.es - 902 503 533 - eu-dcpos.ingrammicro.com/es



BIXOLON

brother
at your side

CITIZEN

ADVANTECH

DLOG

Digital Logistics & Fleet Management

DATALOGIC

elo

EPSON
EXCEED YOUR VISION

Extreme
Connect Beyond the Network

Getac
Rugged Mobile Computing Solutions

Honeywell

star
MICRONICS

ZEBRA

ZKTeco