

tai price book

Febrero
2017



brother
at your side



Nada te **identifica** mejor

Nuevas impresoras de **etiquetas** QL-8. Visiblemente mejores.



Cuando imprimes etiquetas, está en juego tu imagen y tu tranquilidad. Con las impresoras de etiquetas QL de Brother podrás diseñar muy fácilmente etiquetas de calidad profesional, incluso desde dispositivos móviles*. Y te ofrecen características únicas: cortador automático, gran variedad de etiquetas, conexión WiFi* y red*, y ahora, impresión en rojo y negro**. Como ves, las nuevas QL-8 lo tienen todo, incluso 3 años de garantía***.



CINTA CONTINUA



ETIQUETAS PRECORTADAS



CORTE AUTOMÁTICO



RED WIFI* Y CABLEADA*



BLUETOOTH*



SIN ATASCOS



IMPRESIÓN INDEPENDIENTE*



IMPRESIÓN EN 2 COLORES**





¿Ha perdido sus datos?
Nuestra tecnología y
experiencia a su servicio

Especialistas en Recuperación de Datos

Somos especialistas en la recuperación de datos de discos duros, sistemas RAID, dispositivos móviles, tarjetas de memoria, etc. Podemos recuperar datos de cualquier dispositivo de almacenamiento digital que presente fallos de lógica, hardware o ambos. Laboratorio N° 1 de España.

Recuperamos sus datos

www.ondata.es

☎ 902 199 490

¿Por qué elegir Ondata International?

- ✓ Diagnóstico gratuito de su disco duro
- ✓ Cualquier dispositivo y/o sistema operativo
- ✓ Todo tipo de fallos
- ✓ Listado de archivos recuperables

Siempre con el mejor equipo y las últimas herramientas del mercado.

- ✓ Laboratorio propio
- ✓ Cámaras limpias clase 100



España Italia Portugal Francia Reino Unido México Costa Rica Perú Colombia

tai price book

Febrero
2017



Comercio electrónico Vs canal tradicional

Tendencias en la industria 4.0 para 2017

Modelos sostenibles y consolidación del Mercado Único Digital

¿Cuánto tendrás que pagar a Hacienda en los depósitos que contrates en 2017?

Information Builders lanza su nuevo programa de *partners*

La apuesta de GTI por la formación

OKI ofrece a sus *partner* un 50% de descuento en impresoras y multifunción

Esprinet impulsa su división valor

Somos el canal del distribuidor informático

Sumario



El canal de distribución habitual se enfrenta a un competidor que ha demostrado haber llegado para quedarse

Cómo se enfrenta el canal tradicional al comercio electrónico

20



Pegas de AMETIC a las propuestas sobre el Mercado Único Digital presentado por la Comisión Europea

Modelos sostenibles y consolidación del Mercado Único Digital

24



La seguridad de las aplicaciones ya se ha convertido en la máxima prioridad de las organizaciones

La seguridad, prioridad de las empresas a la hora de implementar sus aplicaciones

26



Gracias a la reforma estatal, la presión fiscal se redujo notablemente en 2015 y volvió a hacerlo el año pasado

¿Cuánto tendrás que pagarle a Hacienda por los depósitos que contrates en 2017?

30



El objetivo de la transformación digital es reducir los costes de producción al tiempo que facilita el día a día de los trabajadores

Tendencias en la industria 4.0 para 2017

32



El mayorista refuerza su división de valor, V-Valley en una unidad independiente

V-Valley conformará una unidad independiente dentro de Esprinet

8



OKI Europe ofrece por tiempo limitado, un 50% sobre el precio de venta al por menor

OKI Europe ofrece a sus partners Shinrai un 50% de descuento

10



El mayorista celebra sus 300 sesiones inaugurando su nuevo centro de formación

GTI supera las expectativas con su programa de formaciones IT

12



Con este acuerdo, la división de comunicaciones-IoT de DIODE, distribuirá el catálogo de soluciones del fabricante

DIODE y RADWIN firman un acuerdo de distribución para Iberia

14



La asociación considera que está en una excelente posición para divulgar las últimas innovaciones tecnológicas

Aslan ultima su congreso anual

15



Fortinet ha anunciado mejoras que proporcionan los elementos básicos que definen la seguridad

Fortinet presenta la seguridad intend based

16

Editorial

Valor o gestión del volumen

Los grandes mayoristas ya han dado el paso y su apuesta por el valor es un hecho, prueba clara de este objetivo por un modelo de crecimiento hacia el valor es el que está realizando Esprinet con su división de valor V-Valley. Para una gran empresa de distribución es relativamente fácil dar el paso, tan solo es un problema de inversión y buscar los socios idóneos para sacar adelante el desafío en el que se han embarcado.

Pero cuando hablamos de otro nivel de mayorista la cosa cambia notablemente, no hay capacidades para realizar las inversiones necesarias, hay que asumir riesgos que afectan a las estructuras de la empresa, hay en muchos casos, un paupérrimo apoyo por parte de los fabricantes que suelen dudar de la viabilidad del proyecto, y en definitiva hay un alto riesgo de fracaso.

Esta situación en una gran mayoría de los casos hace que los directivos no quieran asumir esos retos, quedándose en el negocio transaccional, que en definitiva es el que controlan.

Entonces, ¿qué hacer para mantener los niveles de competitividad que exige este mercado manteniendo la capacidad de competir y evolucionar para no quedar fuera?

Desde hace años se habla de los servicios, de olvidarse del margen y centrarse en los servicios, de fidelizar al cliente a base de darle soporte para que se olvide de sus problemas logísticos en lo que a tecnología se refiere, pero parece ser que esto ya no es suficiente.

Entonces, ¿cuál es el siguiente paso? Algunos están salvando los muebles convirtiéndose en simples empresas de almacenamiento para los operadores de *ecommerce*, pero esto deja un beneficio demasiado pequeño para mantener las estructuras necesarias y crecer con garantías.

No se trata de seguir creciendo con doble dígito, se trata de crecer con el suficiente beneficio para invertir en lo que queremos, adaptándonos al mercado y gestionar bien los recursos, sin duda que este es el verdadero valor de la empresa. Todo lo demás es pan para hoy y hambre para mañana.



N.P. comunicaciones,
S.L.
C/ Ramon Gomez de
la Serna, 10 3ºB
28035 Madrid
Tfno: +34 91-7390411
info@taipricebook.es

Javier Arcones Sanz
Director
javier.arcones@taipricebook.es

Eduardo Navarro Durán
Director de Marketing y
Ventas
eduardo@taipricebook.es

Rosa Palacios López
Directora Financiera
rosa.palacios@taipricebook.es

Distribución:
Publigarma, S.A.
C/Papiro, 5-7 - Fuenlabrada
- Madrid
Tfno.: 91 6214300 - Fax: 91
6214301

DL - M-21246-1994

**ESTA PUBLICACIÓN NO
SE HACE RESPONSABLE
EN NINGÚN CASO DEL
CONTENIDO DE LOS
ANUNCIOS QUE SERÁ
DE RESPONSABILIDAD
EXCLUSIVA DEL ANUN-
CIANTE.**

Impreso en papel
ecológico



En cumplimiento a la L.O. 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de carácter personal, consiento que mis datos sean incorporados a un fichero responsabilidad de N.P. Comunicaciones y que sean tratados con la finalidad de mantener, desarrollar y controlar la relación contractual y negocial, así como para remitirle información sobre productos y servicios relacionados con su sector de actividad.

Sin perjuicio de ello, se le informa de que podrá ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición dirigiéndose a NP Comunicaciones, c/ Ramón Gómez de la Serna, 10 - 3 B - 28035 Madrid o enviando un mensaje a la siguiente dirección de correo electrónico info@taipricebook.es.

Del mismo modo consiento que mis datos puedan ser comunicados a N.P. Comunicaciones para su tratamiento con la finalidad anteriormente indicada, permitiendo así la gestión.

REAPERTURA DE NUESTRA NUEVA WEB

 www.socketcomputer.com



BE DIFFERENT!

TELÉFONO: 925 282 235

E-MAIL: info@socketcomputer.com

www.socketcomputer.com



BE DIFFERENT!

TELÉFONO: 925 282 235

E-MAIL: info@socketcomputer.com

www.socketcomputer.com



TARJETA GRÁFICA MSI N730-4GD3V2 4GB DDR3 128BIT DVI HDMI

PRECIO PVD:

52,50 €

(21% IVA NO INCLUIDO EN PRECIO)



V-Valley conformará una unidad independiente dentro de Esprinet

Dos años después de que comenzase la apuesta de Esprinet por el mercado de valor, el mayorista la refuerza conformando su división de valor, V-Valley, en una unidad independiente. A ello han ayudado iniciativas como la compra de Itway y la correspondiente incorporación de los fabricantes de su catálogo.

“Empezamos como una división hace dos años con el objetivo de elevar el valor. A lo largo de este período ha habido un tiempo de maduración y transición hasta que ha llegado este momento”, comentaba Fernando Feliú, IT & value market area director de Esprinet. Y ahora es el momento, según José María García, country manager de Esprinet Ibérica, de dejar que esta división de valor emprenda su propio camino como unidad independiente. “A día de hoy tenemos una buena posición en valor con un equipo dedicado de 74 personas y una facturación de 80 millones”.

Por tanto, a partir de este anuncio V-Valley contará con su propio equipo que englobará todas las estructuras de valor de Esprinet y para lo que “hemos separado parte de la estructura de marketing, hemos reforzado los equipos de preventa y postventa y estamos completando el catálogo para tener una red completa de comerciales”, señalaba Feliú.

Dentro de este objetivo de completar el catálogo, el mayorista

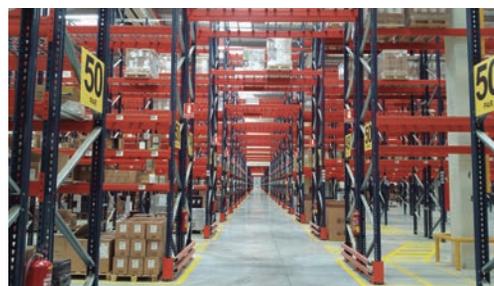


anunciaba el acuerdo con Vertiv (la anterior Emerson Network Power) que viene a reforzar el área energética de V-Valley. Gracias a este acuerdo y a otras apuestas como la creación de un centro de testeo, el objetivo de Esprinet es que esta división de valor tenga el mismo éxito que su negocio tradicional de volumen.

“Por primera vez, Esprinet Ibérica será el mayorista líder en volumen, algo que también dicen nuestros competidores”, aseguraba José María García. “El objetivo es traspasar esto al mercado de valor y en cinco años queremos estar en los primeros puestos”.

PcComponentes mejora sus resultados e inicia su expansión internacional

PcComponentes ha mantenido la estela de crecimiento durante el ejercicio de 2016 mejorando su posición dentro del mercado nacional. La empresa se ha visto favorecida por la expansión de su cobertura geográfica: su plataforma de venta online está ya presente en Portugal.



Además, también en 2016, la compañía ha ampliado el periodo de devolución de 14 a 30 días, ha estrenado el servicio *same day* (que garantiza la entrega en el mismo día de la compra) en Madrid, Alicante y Murcia y ha reducido el tiempo de resolución de garantías de dos días y medio a uno –si el producto deja de funcionar y se tramita una garantía, el reemplazo apenas tarda 24 horas–. Con

el fin de reducir los tiempos de entrega, han puesto en marcha un centro logístico en Madrid.

Con respecto a la facturación, la compañía española ha registrado unos ingresos que superan los 271 millones de euros (IVA no incluido) durante el año pasado, lo que implica un incremento de cerca del 8% respecto al año anterior.

En su próximo ejercicio, PcComponentes prevé seguir trabajando para mejorar la experiencia de usuario, conocer sus necesidades y aumentar la expansión internacional. Además, en el primer trimestre de 2017, abrirá sus puertas una tienda física en Madrid y ya está estudiando hacerlo en otros puntos de España.

Test the Best

OKI



Modelo de la imagen:
C542dn

Modelo de la imagen:
MC573dn

Promoción de lanzamiento especial de equipos color: descuento del 50 % sobre PVPR* para distribuidores Shinrai de OKI

Sea uno de los primeros en probar la nueva gama de equipos MFP e impresoras color de OKI.

Con tres equipos en promoción, aproveche esta oportunidad, disponible por tiempo limitado, para probar la legendaria tecnología de impresión digital LED en color de OKI.

- **C532dn:** resultados en color de alta definición, impresiones a elevada velocidad, gran capacidad de papel y funcionalidades de seguridad avanzadas hacen que la C532dn sea el modelo perfecto para grupos de trabajo con mucha actividad.
- **C542dn:** una impresora color A4 inteligente que ofrece grandes ventajas a pequeñas empresas. Una pantalla táctil LCD en color personalizable de 7" permite acceder a las funciones avanzadas y la plataforma abierta embebida (smart Extendable Platform, sXP) de OKI proporciona conectividad a una flota de pull-printing.

- **MC573dn:** MFP color A4 que permite que todas las ventajas de los equipos MFP inteligentes sean asequibles para la pequeña y mediana empresa y grupos de trabajo de tamaño similar. Fácil de utilizar gracias a una pantalla táctil LCD color de 7" y a la plataforma sXP de arquitectura abierta de OKI, que ofrece acceso a las soluciones de gestión de documentos.

Con un límite de dos unidades por modelo y por distribuidor, ¿por qué no adquirir un equipo OKI para exhibirlo y otro para venderlo a sus mejores clientes?

Descubra cómo probar los nuevos equipos:
visite www.oki.es/offers

¿No es distribuidor OKI?

Únase al Programa para Distribuidores Shinrai de OKI para disfrutar de las ventajas de las promociones exclusivas para distribuidores.

www.oki.es/shinrai



* El descuento del 50 % se basa en el PVPR (precio de venta al público recomendado). Se aplican términos y condiciones. Dos unidades por modelo y por distribuidor. Máximo de seis unidades en total. Promoción válida del 9 de enero al 28 de febrero de 2017, o hasta fin de existencias.

Print Smart, Print OKI

OKI Europe ofrece a sus partners Shinrai un 50% de descuento en impresoras y equipos multifunción

OKI Europe ofrecerá, por tiempo limitado, un 50% de descuento sobre el precio de venta al por menor de una selección de modelos de su nueva gama de impresoras y equipos multifunción (MFPs) color, en exclusiva para los distribuidores que formen parte del programa Shinrai.

La promoción Test the Best está activa entre el 9 de enero y el 28 de febrero de 2017 y ofrece a los *partners* Shinrai un acceso exclusivo a tres increíbles dispositivos del nuevo portfolio de impresoras a color con la pionera tecnología digital LED

de OKI. Con un 50% de descuento en el precio recomendado de venta al público (PVPr), en un máximo de dos unidades por modelo, los *partners* pueden comprar un modelo para probar el color en calidad HD y su flexibilidad y otro para vender a sus clientes.

La promoción de lanzamiento, que se extiende hasta el 28 de febrero de 2017, incluye tres modelos diferentes:

- MC573dn – Impresora A4 multifunción inteligente a color con

grandes funcionalidades, diseñada pensando en las pequeñas y medianas empresas.

- C542dn – Impresora a color A4 capaz de ofrecer a las pequeñas empresas los beneficios de una conectividad avanzada.
- C532dn – Impresora A4 inteligente a color de alta definición, para pequeñas empresas y grupos de trabajo.



El programa Shinrai de OKI Europe reconoce la importancia de los *partners* del canal en toda EMEA. Se centra en impulsar el éxito de sus clientes a través de una estrecha y productiva relación con sus socios.

Adaptado a los modelos de negocio de cada uno de los *partners*, el programa Shinrai ofrece un responsable de cuenta dedicado, acceso a formación, *webinars* y eventos de *networking*, abriendo nuevas oportunidades de negocio y brindando una gama completa de incentivos y beneficios.

Aunque esta oferta es sólo válida para *partners* actuales, cualquier distribuidor que se quiera beneficiar de esta y otras futuras promociones puede obtener más información en www.oki.es/shinrai.

Zebra SmartSense ayuda a los minoristas a desarrollar su estrategia de negocio



Zebra Technologies ha anunciado la solución de visibilidad de activos Zebra SmartSense para retail. Se trata de una oferta de Enterprise Asset Visibility (EAI) que proporciona mayor visibilidad en las operaciones de retail, ofrece información del negocio y permite tomar decisiones más inteligentes.

Esta innovación combina UHF RFID, vídeo y función de micro localización para identificar y seguir la mercancía, a los empleados y a los compradores en una tienda en tiempo real. Se trata de una potente herramienta que analiza todos los datos obtenidos ofreciendo información útil para así lograr óptimos niveles de stock, identificar las mercancías o activos mal situados: también para detectar robos y mejorar las promociones y el emplazamiento de producto.

DATOS CLAVE

- SmartSense para Retail, centralización de la gestión, el conocimiento sobre la localización de los productos, la inteligencia de localización, el conocer la ubicación de los empleados y SmartSense para *retail*.

PARTNER

CARE . TRUST . RESPONSIBILITY



POS SOLUTIONS



POS PERIPHERALS



MOBILE SOLUTIONS



ELECTRONIC SHELF LABEL



...we make it POSSible

Partner Tech Iberia

Polo sur, 19
28850 Torrejón de Ardoz - Madrid, Spain
Tel.: +34 913 120 632, Fax: +34 913 291 157
www.partner-tech.es, E-Mail: comercial@partner-tech.eu

GTI supera las expectativas con su programa de formaciones IT

El mayorista celebra las 300 sesiones que ha realizado hasta ahora y aprovecha para presentar su nuevo centro de formación.

GTI ha superado las expectativas que tenía previstas para el FY2016 y ha completado el año con un total de 300 formaciones dirigidas a sus *partners* tanto vía online, como de manera presencial. Este programa de cursos formativos representa una de las herramientas fundamentales que ha dispuesto GTI para aportar un valor añadido al servicio que ofrece al *partner*.

El mayorista, que es centro examinador oficial Pearson VUE desde el año 2014, cuenta en sus oficinas con tres salas equipadas con las últimas tecnologías que han sido habilitadas específicamente para impartir estas sesiones. En ellas, se abordan todos los temas imprescindibles para la transformación digital de las empresas, como las comunicaciones unificadas o la virtualización, que han sido las materias más tratadas en el último año. Del total de sesiones, un 17% han sido formaciones oficiales certificadas y un 63% online y, para asistir a



ellas se han registrado un total de 3.439 usuarios y se han sumado un total de 1.356 asistentes.

GTI defiende la importancia que tienen las formaciones para las empresas y, en especial, para las pymes, por lo que muchas de sus sesiones las enmarca dentro de Evolución Pyme, su programa dirigido a poner al alcance de las pymes del canal nuevas herramientas y soluciones que ayuden a su crecimiento y desarrollo de negocio. Tanto es así, que GTI ha visto ya más que probada la utilidad de sus formaciones, cuando varias de las empresas que asistieron a alguna de ellas, han repetido. En este sentido, más

de un 43% de los asistentes atendieron a más de un curso, hasta el punto de que la media de asistencia para las empresas que repiten es de hasta 4 sesiones formativas.

Han sido 29 los fabricantes de cuyos productos se han hecho sesiones formativas y los más populares en cuanto a registros han sido Microsoft (con un 55% de los registros), Polycom, Veeam, Acronis o Red Hat. También han participado fabricantes de primera línea como Fujitsu, Hitachi, Kemp, Veritas, Vmware o Wacom.

“Estamos muy satisfechos con los resultados del programa de cursos y sesiones formativas que hemos organizado este año: para nosotros supone un reconocimiento al valor añadido que queremos dar en GTI a nuestro servicio para los *partners*”, ha celebrado Fernando Solabre, director de Neovalía, la división de valor de GTI, Neovalía.

Quonext amplía el negocio de Sage X3

Quonext anuncia la reciente adquisición de la unidad de negocio de Sage X3 de Trece Consultoría y Servicios. Con esta operación, efectiva el pasado 1 de enero de 2017, Quonext se convierte en el *partner* de Sage X3 con mayor capacidad y recursos en España. Al mismo tiempo, afianza su unidad de negocio dedicada a esta solución de gestión en la zona centro.



Desde el inicio de año los profesionales especializados en Sage X3 de Trece Consultoría y Servicios pertenecen a la estructura de Quonext y desempeñan su actividad en las oficinas de Quonext. En lo que respecta a su cartera de clientes, se ha integrado en la de Quonext y sigue recibiendo desde consultoría hasta mantenimiento y soporte.

En palabras de Juan Antonio Herrero, presidente del grupo Quonext, “con la incorporación de esta unidad de negocio de Trece Consultoría y Servicios consolidamos nuestra oferta de software y servicios de calidad para medianas y grandes empresas, uno de los segmentos más atractivos del mercado. Su *know-how* y experiencia en Sage X3 son un factor diferencial que nos ayudará a aumentar nuestro éxito”.

XXIV EDICIÓN
15-16 marzo
PALACIO MUNICIPAL DE CONGRESOS
MADRID

ASLAN
2017 CONGRESS
& EXPO

Tecnologías en red para impulsar la Transformación Digital

El papel de la tecnología y de los expertos IT cambiará más en 2017 que en los últimos diez años. Estamos en el punto de inflexión impuesto por el fenómeno de la Digitalización. Responsables IT, partners tecnológicos, service providers y startups tienen la oportunidad de liderar la Transformación Digital aportando su talento, experiencia y conocimiento tecnológico.

Conocer las últimas innovaciones tecnológicas, y cómo alinearlas con el negocio, es el gran reto en la nueva era digital y el foco principal de ASLAN2017.

"Leading innovation..."



...network is everything"

PATROCINADORES GLOBALES

DELL EMC

itconic

econocom

WALHALLA
WHEN DATA IS CRITICAL

Hewlett Packard
Enterprise

✓ Inscripción gratuita en www.congreso.aslan.es

🐦 Síguenos y participa #ASLAN2017

CELEBRACION SIMULTÁNEA



Smart energy
Congress
& Expo

"Energy Efficiency
in the
Digital Age"



Un ecosistema
de proveedores
especializados para
mejorar la eficiencia
en los Centros de Datos
Corporativos
"El corazón de la
Economía Digital"

ORGANIZA

@asLAN

Creamos espacios de encuentro
y divulgación tecnológica
gracias al apoyo de más de
100 empresas asociadas.

DIODE y RADWIN firman un acuerdo de distribución para Iberia



DIODE, a través de su División de Comunicaciones - IoT, ha firmado un acuerdo con RADWIN para distribuir su catálogo de soluciones punto a punto y punto a multipunto para despliegues inalámbricos por debajo de 6 GHz en España y Portugal.

Las soluciones de RADWIN permiten despliegues, tanto para servicios fijos como en movilidad al beneficiarse de las prestaciones de antena “Beamforming” inteligente, OFDM, mecanismos únicos de mitigación de interferencia y otros muchos avances tecnológicos.

Las soluciones de RADWIN han sido diseñadas para operar en los entornos más desafiantes, como sucede en bandas libres por debajo de 6 GHz, en condiciones *non-line-of-sight* (NLOS) – sin línea de visión y ambientes extremos.

Los equipos del nuevo socio de DIODE se caracterizan por proveer una capacidad neta de hasta 750 Mbps para despliegues multiservicio de ultrabanda ancha con gran fiabilidad, *beamforming*, diseño robusto (IP67) y operación multi-banda.

El portafolio completo, disponible a través de DIODE, se dirige a un gran número de aplicaciones de acceso y *backhaul* en entornos de NLOS, para operadores de telecomunicaciones y propietarios de proyectos verticales como aeropuertos, sectores del transporte, utilities, seguridad, educación y Administración Pública, entre otros.

“Era una de los soportes que estábamos buscando para apuntalar el crecimiento de la división de comunicaciones. Un fabricante con una situación financiera solvente que, además de ser una marca reconocida en el mercado, se integra perfectamente en la estrategia de valor que DIODE aporta al canal en España y Portugal”, señala Agustín Alarcón, director general de DIODE España.

“Este acuerdo con DIODE llega en el mejor de los momentos. Conocemos el valor y experiencia de DIODE como canal de alto valor. Es el socio ideal para que podamos promover conjuntamente la nueva plataforma que recién introducimos para el mercado residencial y de operadores.

ShoreTel se asocia con StarLeaf para ofrecer colaboración por vídeo a los usuarios de *Cloud*

Para dar solución a la gran demanda de comunicaciones unificadas y vídeo, ShoreTel y StarLeaf, han anunciado su acuerdo para integrar la colaboración por vídeo para múltiples usuarios con ShoreTel Connect CLOUD.

Esta nueva funcionalidad que se suma a todo el conjunto de funciones de las comunicaciones unificadas de ShoreTel, permitirá audio o vídeo con varios usuarios. Los usuarios podrán programar una reunión desde el Connect Client con un enlace para unirse a una videoconferencia. Los usuarios, incluido ShoreTel Connect ONSITE y los participantes externos, pueden unirse a la videoconferencia rápida y fácilmente con un simple clic desde el Connect Client.

Esta solución proporciona calidad de vídeo HD a través de una conexión segura. Los clientes con planes de servicio Essential, Standard y Advanced Connect CLOUD pueden utilizar la colaboración de vídeo con hasta 24 participantes sin cargo adicional. La solución no requiere hardware adicional.



AsLAN alcanza las 100 empresas asociadas y ultima su congreso anual

La asociación ha alcanzado uno de los objetivos estratégicos que la Junta Directiva había establecido hace unos años para conseguir incrementar la representatividad, y con ello el potencial de influencia y alcance tecnológico de las actividades realizadas.

Con esta base de 100 empresas asociadas, que incluye desde fabricantes internacionales, hasta integradores especializados pasando por centros de datos, proveedores de servicios, operadores de telecomunicaciones y mayoristas de valor añadido, la Asociación considera que está en una excelente posición para divulgar en España las últimas innovaciones tecnológicas e impulsar el papel de las TIC y sus profesionales en el gran fenómeno de la Transformación Digital.

Markel Gruber, presidente de la asociación, señala que “El cliente necesita rodearse de un ecosistema de socios tecnológicos que le acompañen en este proceso de Transformación. Ahora más que nunca la tecnología es un elemento clave en la generación de valor y ventajas competitivas para las empresas. La velocidad está siendo tan rápida, que la alianza entre empresas tecnológicas especializadas del sector es imprescindible para atender todas las necesidades del cliente”.

A mes y medio de Aslan 2017 (15 y 16 de marzo), el congreso anual, que se celebrará en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid, organizado por la asociación en el que presentarán sus soluciones tecnológicas gran parte de estas empresas asociadas, girará en torno a tres polos de innovación tecnológica: 1. Network & IoT & DataCenter, 2. Cloud & Mobility & Collaboration, 3. Security & Analytics & Digital Identity, e incluirá dos foros tecnológicos en los que líderes y visionarios de la industria IT reflexionarán sobre el papel de estas tecnologías en la transformación digital.

La EXPO, que según la asociación alcanza un nivel de ocupación del 91%, este año incluye una nueva área específica en el que los principales proveedores del sector mostrarán soluciones para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad de los centros de datos corporativos. Según Francisco Verderas, director gerente, “En la nueva era digital, el centro de datos se ha convertido en un elemento vital y en constante evolución. Tendencias como

la transformación digital, IoT, Big Data o las nuevas redes 5G impactan directamente en las necesidades de almacenamiento, proceso y conectividad del data center. Gestionar desde la producción de la energía hasta la virtualización de las infraestructuras IT, determina el nivel de eficiencia del nuevo centro de producción de las organizaciones digitales”



Qualiac firma un acuerdo con la consultora FSI

Qualiac ha firmado un acuerdo con el integrador español FSI para que distribuya e implante la solución Qualiac ERP en nuestro país.

La solución Qualiac ERP, tanto *on premise* como en modo SaaS, ofrece una buena ratio entre licencias y servicios, una escasa necesidad de desarrollo de software para personalizar el producto, la existencia de conectores estándar con las principales herramientas del mercado, la accesibilidad desde cualquier lugar y dispositivo, la independencia del entorno de despliegue, así como una implantación fiable, segura y escalable. Aparte de las funcionalidades habituales del resto de ERP's del mercado, añade una mejor experiencia de usuario, la facilidad de parametrización, así como las posibilidades de uso que brinda disponer de una capa de presentación HTML 5.

A raíz de este acuerdo, se ha creado un interfaz entre Qualiac ERP y la herramienta financiera Check-it, desarrollada por FSI, para integrar ambas soluciones. Check-it es una plataforma online que permite agilizar el proceso de conciliación bancaria gracias a su conector con las entidades bancarias. A través de Check-it es posible descargar los movimientos bancarios de forma automática para que las empresas puedan conciliarlos de una forma rápida y directa en Qualiac ERP, sin tener que descargar manualmente esta información.

Fortinet presenta la seguridad intencional

En el marco del evento Fortinet Accelerate 2017, que se celebra del 9 al 12 de enero en Las Vegas, Nevada, y en el que se dan cita expertos y profesionales del sector TIC para compartir conocimiento sobre las últimas novedades en tecnologías de seguridad de red, Fortinet ha anunciado la incorporación de mejoras que proporcionan los elementos básicos que definen la seguridad de red del futuro, intencional o basada en intenciones: autosuficiente, autónoma y auto operable.

Entre las últimas innovaciones de la arquitectura Security Fabric se encuentra la nueva versión FortiOS 5.6, junto con la nueva Solución de Operaciones de Seguridad de Fortinet.

Fortinet avanza la seguridad de red del futuro: la seguridad intencional

Como complemento a las tecnologías de red intencional, la visión de Fortinet es ofrecer seguridad de red intencional que permitirá a la arquitectura Security Fabric trasladar de forma automática los requerimientos del negocio en acciones sincronizadas de seguridad de red sin intervención humana. De esta manera se liberará a las empresas de diseñar arquitecturas de seguridad avanzadas, simplificando en gran medida los complejos despliegues y reduciendo las cargas operacionales. En última instancia, proporciona infraestructuras tecnológicas autosuficientes, capaces de mantener continuamente una postura de seguridad óptima en toda la superficie de ataque.

Las principales mejoras del sistema operativo de Fortinet, combinadas con su solución de operaciones de seguridad, ofrecen capacidades de visión y automatización sin precedentes en toda la infraestructura de la empresa, desde el *endpoint* a la nube. Estas capacidades combinadas representan también la innovación continuada de Fortinet Security Fabric y proporcionan un marco para la futura seguridad avanzada de la red intencional.

FortiOS amplía las capacidades de su arquitectura Security Fabric a dispositivos y aplicaciones

La versión 5.6 de FortiOS combina numerosas innovaciones tecnológicas para ofrecer capacidades universales y centralizadas



que van más allá de las plataformas de seguridad tradicionales o soluciones puntuales, disponibles actualmente.

- FortiOS 5.6 proporciona un conocimiento total de las TI al disponer de visibilidad de todos los elementos de seguridad desde un único panel de gestión y ofrece APIs abiertas para su integración con las soluciones del ecosistema de partners Fabric Ready.
- La visión de los puntos de acceso inalámbricos de Fortinet, sus switches y sandboxes permite una gestión mejorada y un verdadero control centralizado de los componentes de la red y de las protecciones frente a amenazas avanzadas.
- Se realizó un diseño renovado de la Intefaz de Usuario (UI) para convertir rápidamente el conocimiento de TI en acción de seguridad. Las nuevas visualizaciones de la topología de red y las vistas interactivas mejoradas para la auditoría, registro e informes permiten a los equipos de TI modificar fácilmente sus redes en tiempo real.
- FortiOS 5.6 ofrece, de forma proactiva, recomendaciones de seguridad para ayudar a mejorar la eficiencia y el cumplimiento de normativas de la red.
- Como base tecnológica de la arquitectura Security Fabric, FortiOS 5.6 ofrece escalabilidad desde IoT a la nube en entornos físicos e híbridos para segmentar y proteger toda la superficie del ataque de las grandes empresas y compañías distribuidas.

Disponibilidad

La versión FortiOS 5.6 estará disponible para su descarga durante el primer trimestre 2017. La Solución de Operaciones de Seguridad de Fortinet ya está disponible.

El mayor referente en consumibles y sistemas de impresión

EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION



brother[®]
at your side

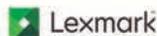


Mayorista Global de Impresión

brother
at your side

Canon

EPSON[®]
EXCEED YOUR VISION



www.inforpor.com

Polígono Industrial Campollano, Zona Norte Calle B nº74,
02007 Albacete (España).

T: + 34 967 248 224 F: + 34 967 248 360

M: + 34 689 472 960. inforpor@inforpor.com

Information Builders lanza su nuevo programa de Partners Premier

Information Builders ha lanzado su nuevo Programa de Partners Premier, con el que pretende ayudar a los integradores de sistemas y a los proveedores de infraestructura para que la venta de su tecnología sea más sencilla y lucrativa. Bautizada como 'Analytics Accelerator', esta iniciativa ofrecerá al canal márgenes más altos y un mayor grado de protección en el margen, así como el acceso a todas las soluciones de su familia de BI y analítica WebFOCUS.

El mercado del *business analytics* genera actualmente 16.000 millones de dólares, y las previsiones apuntan a que para 2021 producirá 27.000 millones de dólares, con un promedio de crecimiento anual del 8,4%.

El programa, en detalle

El anterior programa de canal de Information Builders solo permitía al *partner* remitir las oportunidades de negocio al equipo de ventas directas del fabricante o vender únicamente la solución WebFOCUS Business User Edition. Si bien, con el nuevo programa 'Analytics Accelerator' el canal podrá referenciar o comercializar todos los productos que forman parte de la plataforma WebFOCUS, entre los que destacan:

- WebFOCUS Business User Edition, diseñada para pequeñas empresas que necesitan emplear funcionalidades de analítica y *reporting* en grupos de entre 10 y 100 usuarios.
- WebFOCUS Application Edition, creada para aquellas compañías que desean contar con aplicaciones analíticas altamente interactivas para escenarios de un máximo de 400 usuarios.
- WebFOCUS Enterprise Edition, desarrollada para organizaciones de cualquier tamaño que necesiten desplegar aplicaciones analíticas internas a gran escala o de *customer-facing*, con entornos desde 400 usuarios hasta millones de ellos.

El programa 'Analytics Accelerator' incluye los márgenes y comisiones más altos de cualquiera de los programas de Information Builders. Además, cuando el *partner* haya de aplicar descuentos, el fabricante proporcionará protección en el margen para un porcentaje inicial, con responsabilidad compartida para el margen a partir de ese extremo.

Éstos son otros de los beneficios adicionales del programa 'Analytics Accelerator':

- Planificación de negocio y *co-marketing*, incluyendo MDF.

- Desarrollo conjunto de oportunidades con responsable de cuentas dedicado.
- Estructura de descuentos por niveles.
- Registro protegido de oportunidades.
- Capacitación comercial y técnica gratuita.
- Tutelaje de Information Builders para coordinar las actividades de ventas, marketing e implementación.

"El *partner* es una figura crucial en nuestro modelo de negocio. Incentivar a los *partners premier* generará beneficios mutuos –y altamente rentables– y ayudará a Information Builders a situar sus productos en numerosos mercados donde normalmente no penetra de manera directa. Las operaciones a través del canal proporcionan ventajas competitivas al cliente, al ayudarle a desplegar rápidamente soluciones de BI y analítica extremo-a-extremo para tomar mejores decisiones", afirma Gerald Cohen, presidente y CEO de Information Builders. "A través de nuestro nuevo programa de alianzas nos estamos alineando con aquellos proveedores de servicios e infraestructura que desarrollan y distribuyen soluciones empresariales que se erigen como la base fundamental para que sus clientes obtengan conclusiones que hagan realidad la eterna promesa de la agilidad empresarial".



Ayude a sus clientes del sector legal en la digitalización de sus documentos.



Eva utiliza los escáneres de Canon y aprovecha la licencia de eCopy PDF PRO que incluyen para sus gestiones diarias.

Ahora*
293,31€

Adquiera el escáner imageFORMULA DR-C225 con la solución eCOPY PDF PRO a un precio especial.

Solicítenos más información.



DR-C225



Canon

*Precio recomendado de venta a distribuidor. Promoción válida hasta 31 de marzo de 2017.

© Copyright 2017 Canon, L.P. Reservados todos los derechos. Promoción válida desde el 1 de Enero del 2017 hasta el 31 de marzo de 2017. Oferta no acumulable con otros descuentos, promociones u operaciones especiales. Promoción exclusiva para resellers o establecimientos minoristas. Canon España S.A. no se responsabiliza de los errores u omisiones de carácter técnico o editorial que puedan existir en este documento. Los datos proporcionados se incorporarán a un fichero titularidad de Canon España S.A. para fines de marketing, ventas y soporte de productos informáticos. Si desea ejercitar sus derechos de acceso, rectificación o cancelación, envíenos un correo electrónico a: cbs_marketing@canon.es.

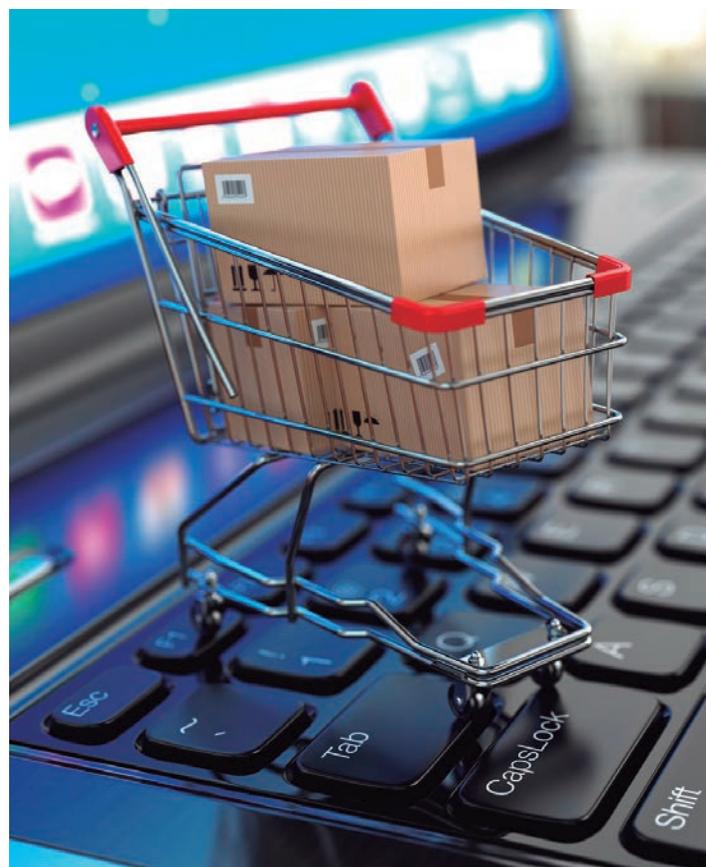
Comercio electrónico Vs canal tradicional

El canal de distribución habitual se enfrenta a un competidor que ha demostrado haber llegado para quedarse. En los últimos 25 años Internet ha revolucionado nuestra forma de ver la tecnología, la vida, las relaciones y, por supuesto, la forma en que adquirimos productos. Cada vez es más habitual comprar a través de Internet, bien sea ropa, libros, viajes o productos tecnológicos. Los distribuidores de tecnología se enfrentan a una amenaza que ya se ha hecho realidad.

El comercio electrónico ha provocado una serie de cambios relevantes en la forma en que los fabricantes de tecnología llegan a los clientes finales. A pesar de que aporta ventajas indiscutibles también implica unos inconvenientes que los usuarios deben valorar y enfrentar a las características del canal de distribución tradicional.

A lo largo de este artículo vamos a centrarnos en desgranar los pros y contras del comercio electrónico y los operadores logísticos. Y no sólo eso, sino que, ¿existe alguna forma en la

“¿existe alguna forma en la que los mayoristas, distribuidores y retailers puedan mejorar sus opciones en esta competición?”



que los mayoristas, distribuidores y retailers puedan mejorar sus opciones en esta competición?

El comercio electrónico ha llegado para quedarse

El incremento del comercio electrónico ha hecho posible que sustituya en muchos casos al canal convencional tanto en el segmento B2C como B2B. Esto ha cambiado considerablemente la forma de interactuar para muchos usuarios y empresas. Ya no es necesario ir a una tienda física para adquirir un producto, sino que prácticamente todo se puede encontrar en Internet y, de hecho, cada vez existen más productos que sólo pueden encontrarse online.

Sin embargo, la clave para el éxito del comercio electrónico radica en su capacidad de distribución y ahí es donde está el principal

problema al que se enfrenta el canal tradicional. Están compitiendo con operadores logísticos que pueden llegar a cualquier parte del mundo en 24 o 48 horas.

Ahorro de costes Vs pérdida de valor añadido

La venta online hace posible reducir los costes del canal tradicional. Al no existir intermediarios, los precios de los productos también se ven reducidos. Simplemente teniendo una página web, se eliminan todos los niveles de la distribución, sustituyéndolos por un operador logístico que únicamente lleva el producto del almacén al usuario final.

Por el contrario, este tipo de ventas únicamente son útiles en caso de que el cliente final conozca el producto ya que no hay contacto directo con los especialistas y, por tanto, se pierde el valor añadido y los conocimientos aportados por el canal de distribución.

Conveniencia Vs relaciones personales

No se puede discutir que el hecho de poder comprar cualquier producto sin salir de casa y sentado cómodamente en el sofá es una de las grandes ventajas del comercio electrónico. Para los fabricantes hace posible además el llegar a un gran número de clientes de forma más sencilla. Indudablemente ofrece una mejor conectividad entre los proveedores y los clientes finales e incluso hace posible una interacción humana mediante chats, videoconferencias, teléfono o correo electrónico. Pero este tipo de interacción no se puede comparar con la que se produce cuando un usuario final va a la “tienda del barrio” a comprar una pieza de hardware o a pedir consejo sobre algún producto. Este tipo de

“este tipo de ventas únicamente son útiles en caso de que el cliente final conozca el producto ya que no hay contacto directo con los especialistas”

situaciones con las que fidelizan a los clientes. La venta a través de Internet en cambio deshumaniza las relaciones y hace mucho más sencillo que los usuarios se vayan al proveedor que encuentran a sólo un click de distancia. Asimismo, si hay cualquier problema con un producto una vez que se ha comprado, al menos tenemos una persona física a la que dirigirnos y un lugar al que poder llevarlo. Si la compra ha sido a través de Internet, la devolución puede ser un proceso de lo más farragoso, así como la resolución de cualquier tipo de incidencia.

Optimización de procesos Vs fraudes

El comercio electrónico y los procesos que lo rodean se han creado para minimizar



“Para poder sobrevivir, el canal tradicional tiene que aportar algo más”

los errores humanos y para agilizar desde la venta hasta la entrega al usuario final. Al mismo tiempo, la introducción de nuevos productos se hace de forma mucho más rápida que si ésta tiene lugar a través del canal de distribución. Además, el fabricante recibe el *feedback* de forma mucho más inmediata, ya que los usuarios comentan cada vez más acerca de sus compras.

Por el contrario, existen numerosos casos de ciber fraude en el comercio electrónico. Las páginas que no disponen de presencia física y las lagunas legales que todavía rodean el *ecommerce* facilitan que existan muchos más casos de fraude que en el comercio y en los canales tradicionales.

¿Qué puede hacer el canal tradicional?

Es algo que se viene diciendo desde hace muchos años. Para poder sobrevivir, el canal



tradicional tiene que aportar algo más. Algo que al usuario le resulte una ventaja importante y que le haga decantarse por la tienda de barrio en lugar de por una gran plataforma logística a través de Internet.

Obviamente hay áreas en las que es más complicado el ofrecer ese valor añadido. El mercado de consumibles es un ejemplo perfecto de un sector en el que, a priori, parece más cómodo comprar el producto en Internet en lugar de ir a la tienda. En este caso, las opciones del canal, tanto mayoristas como distribuidores, deberían pasar tanto por la especialización como por la gestión de servicio técnico que complementa las ventas.

En cualquiera de los casos, y teniendo en cuenta los años transcurridos desde que el comercio electrónico hizo su aparición, está claro que hay hueco para todos. Pero el sitio en el mercado no se gana por antigüedad, sino que la evolución se antoja fundamental para mantenerse.

tail price
book



desde
8,95€
/mes



**Ofi
NE** ofiNegocio

Solución de Gestión Cloud (en la nube)



Descubre **OfiNegocio**, nuestro software empresarial para PYMES, comercios, negocios, autónomos, profesionales...



Desde donde quieras



Cuando quieras



Como quieras

Desde sólo **8,95** euros al mes



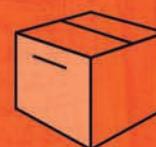
Ventas y
Presupuestos



Compras



TPV



Almacén



Gestión

▶ Sin inversión.

▶ Sin obligación.

▶ Sin permanencia.

▶ Sin costes extras.

▶ Sin compromiso.

▶ ¡Pruébalo Gratis durante 15 días!



Promoción: Contrata 12 meses con 1 mes más de regalo.

PRUÉBALO GRATIS

Modelos sostenibles y consolidación del Mercado Único Digital objetivos de AMETIC



Cumpliendo con su estrategia para el Mercado Único Digital presentada en mayo de 2015, la Comisión Europea presentó, el pasado 14 de septiembre de 2016, un conjunto de propuestas sobre la modernización de los derechos de autor, al ser éste un elemento fundamental para la creación de dicho Mercado Único Digital.

El objetivo último de estas propuestas es adecuar la normativa a la transformación que ha supuesto el uso de las tecnologías digitales en la forma de ofrecer y producir el contenido, así como en la forma de consumirlo en la era digital, e incrementar, en definitiva, la diversidad cultural, la capacidad de elección y acceso a los contenidos en línea y a través de las fronteras.

AMETIC considera que la revisión del marco regulatorio de derechos de autor a nivel europeo es una tarea necesaria y aplaude que se haya tomado esta iniciativa. Sin embargo, considera que algunas de las propuestas presentadas afectarán negativamente al desarrollo de los nuevos modelos de negocio, a la competitividad de las industrias culturales y dificultarán el acceso de los ciudadanos a los contenidos.

Servicios en línea para compartir contenidos

Especial impacto se detecta en la creación de una obligación de monitorización de los contenidos subidos por los usuarios, a los servicios en línea para compartir contenidos. Esta obligación genera una responsabilidad para el proveedor que resulta difícil de poner en práctica, ya que debe analizar todos los contenidos

subidos. Se pone en riesgo el ecosistema de Internet, tal y como se conoce en la actualidad, y crea barreras en la entrada de prestación de estos servicios. Finalmente, entorpece la creación del Mercado Único Digital, al posibilitar la fragmentación de la normativa de aplicación.

Nuevos derechos para la protección de los editores de prensa online

Otra de las propuestas presentadas es la creación de un nuevo derecho afín para los editores de prensa online, similar al existente en España o en Alemania. En ambos países, la experiencia ha resultado contraproducente, tanto para los titulares de derechos, como para los editores, los proveedores de servicios online y, por supuesto, los consumidores. Se ha visto reducida la competencia en el mercado, ahuyentando inversiones y dificultando la creación de *start-ups*, al cerrarse numerosas *webs* que ofrecían servicios de agregadores de noticias. También se ha perjudicado a los editores, que han visto reducido su tráfico, generando brechas mayores entre los grandes grupos y las pequeñas empresas editoriales, es decir, reduciendo la competencia. De igual forma, esta medida genera incertidumbre en las actividades habituales y diarias de los usuarios de Internet.

Pagos adicionales por la explotación de contenidos

En las propuestas se prevé la creación de un mecanismo que permita a los titulares de derechos solicitar pagos adicionales por la explotación de sus contenidos, si se considera que la remuneración acordada es desproporcionadamente baja en comparación con los beneficios generados por la explotación de las obras. De esta forma, se perjudica la imagen de los

“AMETIC considera que la revisión del marco regulatorio de derechos de autor a nivel europeo es una tarea necesaria y aplaude que se haya tomado esta iniciativa”

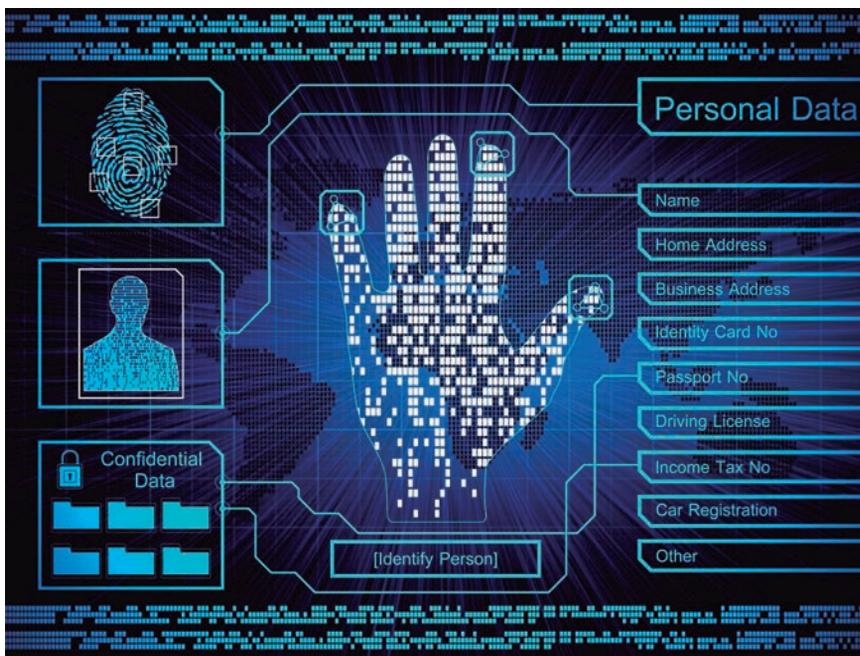
proveedores de servicios en línea de distribución de contenidos. Éstos invierten cantidades millonarias en la adquisición de los derechos de explotación y entregan a los titulares de derechos más de la mitad de lo ingresado por cada una de sus obras. Asimismo, se perjudica al sector creativo y cultural al dificultar la difusión de los contenidos, ya que al pretender que paguen mayores cuotas se pone en riesgo la viabilidad de las plataformas. Por último, se dificulta a los ciudadanos el acceso a los contenidos.

Investigación y minería de datos

Finalmente, la excepción a la minería de datos, sólo se aplica cuando se realiza por organismos de investigación con fines científicos. Debemos recordar que este tipo de proyectos no se realizan únicamente por parte de las Universidades y los organismos de investigación, al reducir esta excepción sólo a este tipo de organismo, se dificultará la innovación en Europa, y se crearán barreras de desarrollo en muchos campos. En definitiva, AMETIC considera que estas propuestas deben ser eliminadas o modificadas para que los objetivos previstos de la normativa se cumplan, creando el impulso de modelos sostenibles y la consolidación de un fuerte y estable Mercado Único Digital.



La seguridad, prioridad de las empresas de EMEA a la hora de implementar sus aplicaciones



En su camino hacia la nube, la seguridad de las aplicaciones ya se ha convertido en la máxima prioridad de las organizaciones, superando por primera vez a otros factores, como el de disponibilidad. Así lo señala el informe *State of Application Delivery Report 2017* que acaba de presentar F5 Networks y que recoge las opiniones de más de 2.000 profesionales del sector TIC de todo el mundo.

El estudio indica también que esta realidad tiene dos consecuencias fundamentales:

Se incrementa la demanda de servicios de aplicación, tales como WAF, DNSSEC o de mitigación de DDoS, dirigidos precisamen-

te a garantizar la seguridad de las aplicaciones. No en vano, cada compañía de la zona EMEA tiene previsto desplegar una media de 18 servicios de aplicación durante los próximos 12 meses, 7 más que en 2016.

Crece la orientación hacia metodologías DevOps con el fin de poder asumir los recursos adicionales que requieren los nuevos servicios, así como para ganar eficiencia operativa a través de la automatización y la mayor capacidad de programación.

Cada vez más nube

La nube será una prioridad estratégica para las organizaciones europeas durante 2017. Así, el mayor foco de inversión de las compañías de la zona EMEA durante este año será el desarrollo de nubes privadas *on-premise* (46%). Casi la mitad de los encuestados (48%) declara que la nube privada tendrá aún mayor importancia estratégica para su organización en los próximos dos a cinco años y que tres cuartas partes de sus aplicaciones ya estarán en la nube este año.

No obstante, los encuestados indican que el cambio hacia un mundo más ágil y *multi-cloud* está ganando impulso. A nivel global, cuatro de cada cinco encuestados dicen que están adoptando modelos de nubes híbridas, siendo conscientes de que uno de los desa-

fíos que tendrán que superar será el de ser capaces de mantener políticas de seguridad consistentes en múltiples entornos (25%).

En general, las empresas se muestran preocupadas por la disrupción que un modelo basado en la nube puede acarrear en sus operaciones. Así, el reto más importante para ellas es conseguir que la nube aporte el mismo nivel de seguridad y auditoría que otros servicios *on-premise* (61%).

A escala global, cuantas más aplicaciones haya implementado una empresa mayor es la motivación que muestra para obtener los beneficios operativos de la nube. Así, los encuestados que ejecutan el mayor número de aplicaciones (más de 3.000) también presentan el mayor porcentaje de aplicaciones en la nube.

Los nuevos ciberataques cambian las prioridades

Los responsables de seguridad de las organizaciones están tomando nuevas medidas que van más allá del perímetro y los *firewalls* tradicionales. A nivel global, estos profesionales tienen previsto implementar servicios de mi-

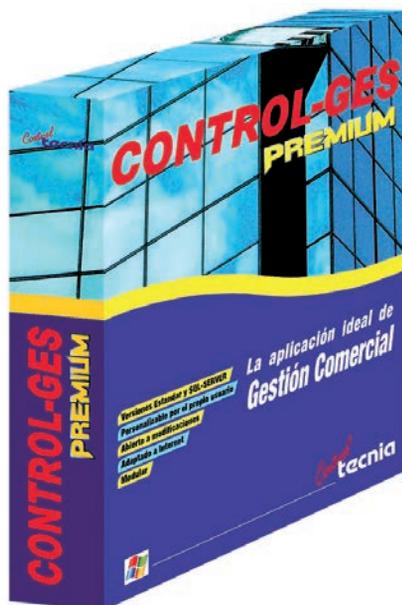
tigación DDoS (21%), protección DNSSEC (25%) y servicios Web Application Firewall, WAF, (20%). De acuerdo con la encuesta, las empresas que han desplegado un Web Application Firewall (WAF) y servicios de mitigación DDoS presentan una confianza mayor en su capacidad para resistir un ataque a nivel de aplicación y, curiosamente, las organizaciones Cloud First son las que más confían en su seguridad.

Los principales desafíos de seguridad que se citan en el informe son el aumento de la sofisticación de los ataques (64%) y la falta de conciencia de los empleados sobre el impacto que puede tener no seguir la política de seguridad corporativa (53%). En este sentido, casi un tercio (32%) señala que sería necesario abordar con mayor interés la falta de competencias del personal relacionadas con la seguridad, así como analizar el nivel de formación que se les ofrece en las empresas.

Mayor operatividad y capacidad de programación a través de DevOps

Con el aumento del número de servicios de aplicación desplegados y la continua expansión de la nube, las organizaciones están recurriendo a la automatización y a la orquestación para escalar operaciones en todos los entornos. Como resultado, más de la mitad de los encuestados consideran que las infraestructuras y plantillas habilitadas por APIs son importantes. La escalabilidad y la reducción del OpEx siguen siendo los dos motores principales para el uso de *frameworks* SDN, y las compañías están mostrando cada vez más una tendencia hacia la estandarización, con el 39% que confía en solamente un *framework* en 2017, comparado a 32% en 2016.

En general, las empresas se muestran preocupadas por la disrupción que un modelo basado en la nube puede acarrear en sus operaciones



Control Tecnia es una empresa especializada en el desarrollo de aplicaciones de gestión para Pyme y Gran cuenta desde hace más de 25 años

CONTROL-GES Premium

Es una aplicación ERP que cubre todos los ámbitos de la pequeña y mediana empresa, la solución perfecta para gestionar su negocio de modo eficaz. Tanto su gestión administrativa, como ventas, facturación, almacén, distribución, etc. Altamente versátil por su sencilla adaptabilidad a cualquier negocio, permite de forma rápida y práctica personalizar funciones según sus necesidades.

Gestión Comercial y Financiera a la Carta:

- Gestión de ventas y compras
- Control de Almacén
- Tienda Virtual
- Enlace con Tablet, Smartphone o Terminal portátil (Autoventa y preventa)
- Trazabilidad: números de serie y lote
- Control de producción
- Importación y divisas
- Enlace con EDI
- TPV

CONTROL-GES Premium es adaptable a todos los sectores, fruto de la experiencia adquirida durante más de 25 años, ha ido creciendo e incorporando funciones muy concretas necesarias para cada segmento.

FABRICACIÓN

Preparado para negocios que producen sus artículos y quieren llevar un control exhaustivo del stock tanto de la materia prima como del producto final.

- Listado de necesidades de productos según los pedidos de cliente y el stock mínimo de cada artículo
- Propuestas de fabricación en base a las existencias
- Control de órdenes de fabricación, con el fin de poder consultar en qué momento se encuentra la preparación

TRAZABILIDAD

Dirigido al sector alimentario, sanitario, industrial, veterinario, que necesitan un control de sus artículos por número de lote y caducidad.

- Posibilidad de asociar de forma automática el número de lote tanto en el movimiento de entrada como en el de salida
- Asignación de lote en el proceso de fabricación
- Trazabilidad por lote, histórico de movimientos de cada número de lote desde su entrada hasta su salida
- Control de existencias por número de lote
- Gestión de producción y transformación

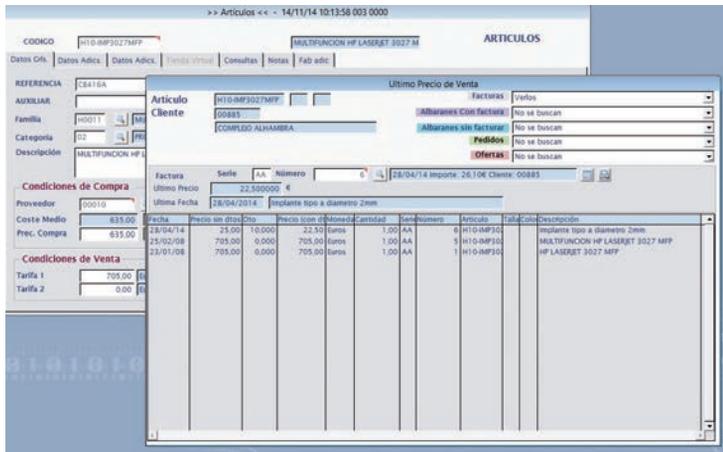
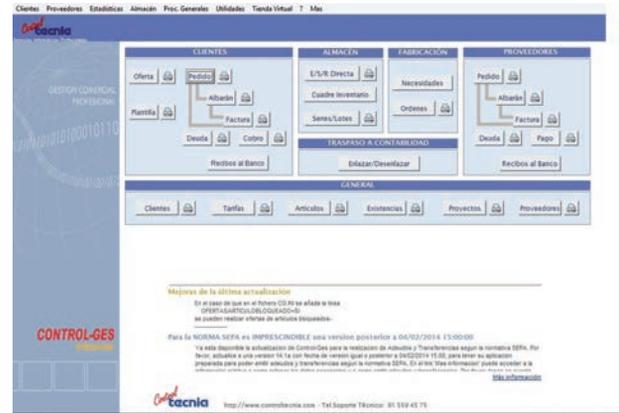


C/ Ventura Rodríguez, 24 • 28008 MADRID
 Tel. Comercial: 91.542.50.00 • Tel. S.Técnico: 91.559.45.75
 comercial@controltecnica.com • www.controltecnica.com

DISTRIBUCIÓN

Dirigido a empresas de distribución minoristas y mayoristas de todos los sectores y a aquellas compañías que necesitan llevar un control de repartos.

- Aplicación para Tablet o Smartphone para realizar
- autoventa o preventa
- Control de envases, cajas o botellas
- Listado de órdenes de carga por vehículo



TALLERES

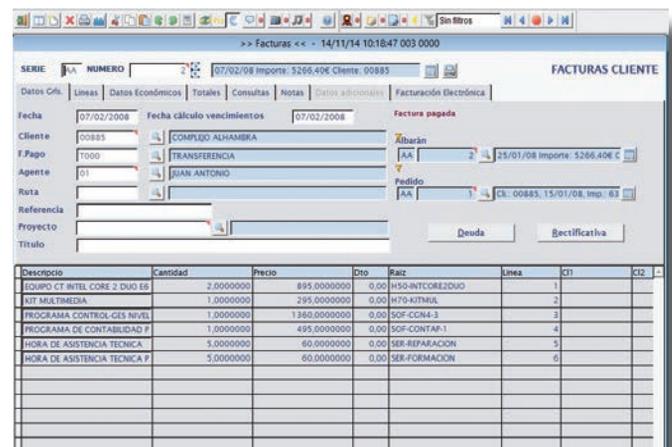
Ideal para negocios que llevan reparaciones y mantenimientos de vehículos, maquinaria industrial...

- Fichas de vehículos / máquinas por marcas y modelos
- Gestión de órdenes de taller
- Histórico de venta o revisiones de una matrícula o de un número de serie
- Gestión de operarios
- Presupuestos y facturas separando el material de la mano de obra

CONTROL DE CENTROS DE COSTE (PROYECTOS / OBRAS)

Empresas que requieran controlar sus centros de coste y la rentabilidad de proyectos, especialmente empresas constructoras, empresas de rehabilitación y reformas, etc.

- Gestión de proyectos y control por obra
- Cálculo de gastos generales e indirectos
- Listado de beneficios por centro de coste
- Facturación a origen para certificaciones



TEXTIL

Preparado para empresas que fabrican o distribuyen productos textiles con el fin de poder controlar los artículos por tallas y/o colores.

- Control de existencias y creación de artículos por tallas y colores



C/ Ventura Rodríguez, 24 • 28008 MADRID
 Tel. Comercial: 91.542.50.00 • Tel. S.Técnico: 91.559.45.75
 comercial@controltecnia.com • www.controltecnia.com

¿Cuánto tendrás que pagarle a Hacienda por los depósitos que contrates en 2017?



La reforma fiscal implantada en 2015 redujo hasta en seis puntos porcentuales los tipos impositivos aplicados sobre las rentas del ahorro. Gracias a la reforma estatal, la presión fiscal se redujo notablemente en 2015 y volvió a hacerlo el año pasado. El último tramo de la reforma, aplicado en el ejercicio fiscal de 2016 y el que se tendrá en cuenta en la declaración de la renta que se presentará en los próximos meses, seguirá vigente en 2017.

Así, los intereses devengados de **los depósitos bancarios y de las cuentas corrientes** contratados y cobrados este año tributarán al mismo nivel que los que se liquidaron en 2016. No olvidemos que los tipos impositivos se aplican por tramos. Así, **los contribuyentes tendrán que abonar este año un 19 % para las rentas de hasta 6.000 euros**, un 21 % para los siguientes 44.000 euros y un 23 % para el tra-

mo de las ganancias que exceda de los 50.000 euros.

La rebaja es sustancial en comparación con el gravamen de 2014, año en el que las rentas del ahorro de hasta 6.000 euros tributaban al 21 %, al 25 % las ganancias de entre 6.000 y 24.000 euros y al 27 % el resto. No obstante, **la rebaja es significativamente más beneficiosa para los bolsillos más abultados** que para el ciudadano medio que difícilmente conseguirá rentas superiores a los 6.000 euros, un tramo en el que la diferencia ha sido de solo dos puntos porcentuales.

Retención automática

La mayoría de los clientes que contraten este año un depósito o una cuenta corriente en la banca nacional no tendrán que preocuparse por los impuestos, ya que por regla general **los bancos ya retienen un 19 % de los intereses que abonan a sus clientes**. Por lo que podríamos decir que las cuentas con Hacienda se saldan en el mismo momento en el que se cobran los intereses.

No es así para los que contraten un depósito en el extranjero, que se verán obligados a abonar los impuestos oportunos por su cuenta, ni tampoco para aquellos cuyas ganancias superen los 6.000 euros, que también tendrán que regularizar su situación cuando presenten la declaración de la renta.

Sólo pagan impuestos las ganancias

Los tipos impositivos aplicados sobre las rentas del ahorro **se calculan únicamente sobre las rentas obtenidas** y no sobre el capital invertido en un depósito o en una cuenta. Por ejemplo, una persona que invierta 50.000 euros en un depósito a doce meses al 1 % tendría que pagar a Hacienda 95 euros, es decir, el 19 % de los 500 euros que hubiese ganado en concepto de intereses.

Otro punto a tener en cuenta es que los tipos aplicables son los del momento en el que se abonan los intereses, **independientemente de cuándo se haya contratado el depósito**. Por ejemplo, un consumidor que durante 2017 firme un depósito pagadero a vencimiento con un plazo de cinco años tributará por los tipos impositivos que haya vigentes en 2022. Este dato fue especialmente relevante durante la implantación de la reforma fiscal, ya que aquellos que contrataron un depósito durante 2014, pero lo cobraron en 2015 pagaron menos impuestos que aquellos que lo firmaron en 2014 y lo cobraron ese mismo año.

¿Qué ocurre con los depósitos contratados fuera de España?

Durante los últimos años han aterrizado en España una serie de entidades de origen extranjero que han ido ganando cuota de mercado a base ofrecer tipos de interés mucho más atractivos que los ofertados generalmente por los bancos patrios. Es el caso de **Banca Farmafactoring que actualmente ofrece hasta un 1,5 % TAE** y cuyo país natal es Italia, de **CA Consumer Finance (rentabilidad de hasta el 1,35 % TAE)**, filial

“los intereses devengados de los depósitos bancarios y de las cuentas corrientes contratados y cobrados este año tributarán al mismo nivel que los que se liquidaron en 2016”

del grupo francés Crédit Agricole, o incluso de **ING Direct (actualmente un 1 % TAE como máximo)**, que, aunque sea un banco muy asentado en España, se trata de una sucursal de la entidad holandesa.

En el caso de abrir un depósito en una entidad con sabor extranjero, debemos diferenciar entre aquellas que disponen de una sucursal en nuestro país y están sujetas a la supervisión del Banco de España y a la fiscalidad patria, aunque también estén reguladas por el banco nacional de su país natal, y aquellos bancos radicados directamente en el extranjero. En el primer caso entrarían ING Direct o Banca Farmafactoring, que no exigen ningún esfuerzo fiscal extra por parte del cliente, mientras que en el segundo se encontraría CA Consumer Finance por poner un ejemplo.

En este último caso, lo habitual es que la entidad abone los intereses libres de cargas, es decir, brutos y que luego el cliente tenga que declarar los intereses obtenidos y tributar por ellos. Además, **el consumidor tendrá la obligación de informar a la Agencia Tributaria cuando sea el titular de cuentas y depósitos situados en el extranjero cuyo saldo, en su conjunto, supere los 50.000 euros** mediante la presentación del Modelo 720.

tai price
book

Tendencias en la industria 4.0 para 2017

Los continuos avances en la industria española han puesto en relieve la importancia de adaptarse a la conocida como Industria 4.0. El objetivo de la transformación digital no es otro que el de facilitar el día a día de los trabajadores e intermediarios, al tiempo que se reducen los costes de producción. Vector ITC Group señala las tendencias que están redefiniendo esta industria.

Aumento de las soluciones de tecnología embebida con múltiples aplicaciones

Se producirá un notable incremento en la implementación y adopción de herramientas tecnológicas, para facilitar tanto la gestión del mantenimiento remoto de pro-

ductos y equipos, como la autogestión. La evolución tecnológica de los sistemas de control, los sensores y la inteligencia artificial junto con las nuevas tecnologías que incorpora el Internet de las Cosas, ha hecho posible la producción de productos y equipos autogestionados, de forma parcial o total, ofreciendo grandes ventajas a fabricantes y clientes, con distintas aplicaciones.

Estas herramientas permiten optimizar y automatizar el servicio de postventa a través de la recogida remota de información del producto/equipo, con alertas, alarmas, y otras funciones. Además, permite actuar remotamente en el producto/equipo para resolver problemas o evitar daños mayores o mejorar su rendimiento

En este sentido, se incorporarán servicios remotos tanto del propio fabricante, como de terceras empresas. De este modo, se puede dar visibilidad al producto/equipo a través de portales, *Apps* de servicio, que informan en tiempo real de la situación del mismo, y donde incluso los clientes pueden solicitar o activar componentes o servicios adicionales remotos. Estas herramientas mejoran la adecuación del producto/equipo a las necesidades y comportamiento del cliente

Fabricación avanzada

Los sistemas ciberfísicos ya existentes en muchas compañías se están expandiendo, de forma trasversal y vertical. Primero por

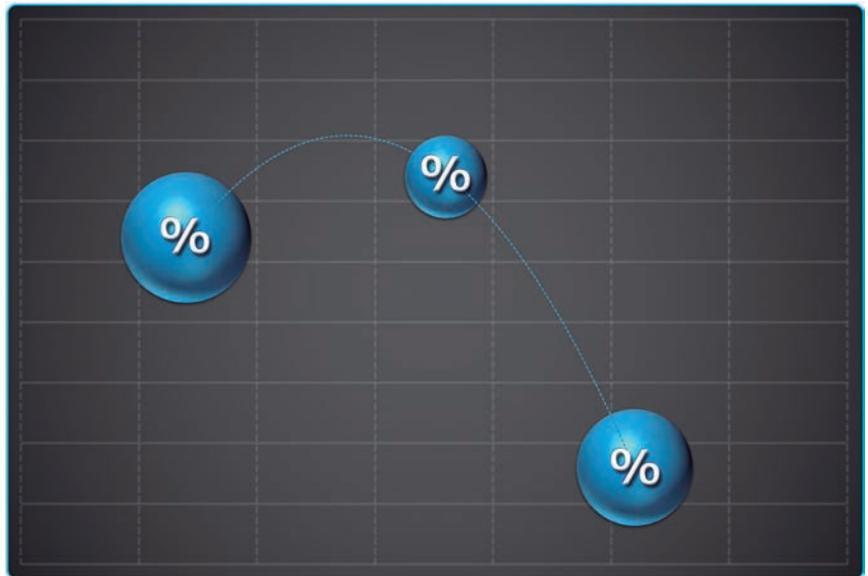


la facilidad de sensorizar y controlar todos los elementos para optimizar tanto la medición y control, como la planificación de las operaciones industriales, y segundo por la mejora de la integración con otros sistemas y plataformas, como la realidad aumentada, las aplicaciones en movilidad, y las soluciones de optimización y toma de decisiones avanzada, como para el análisis de tendencias y los sistemas de predicción. Este conjunto de funciones avanzadas dentro del entorno Industrial se ha incorporado a los sistemas tradicionales dando lugar a lo que se conoce como fabricación avanzada.

Sistemas inteligentes de optimización

Uno de los mayores avances se ha dado en el campo de los sistemas inteligentes, que pueden ser útiles para procesos productivos, mantenimiento de equipos e instalaciones, rutas (internas/externas), planificación y predicción y optimización de recursos.

Esta revolución, viene no por el avance de las técnicas y algoritmos estadísticos, predictivos, de simulación o de optimización, sino por la capacidad tecnológica de tratar de forma masiva grandes volúmenes de datos, y realizar cálculos o análisis de forma rápida y dinámica (en tiempo real se cambian variables de cálculo y se realizan simulaciones). Otra de las evoluciones significativas, ha sido la capacidad de algunas tecnologías de recoger y almacenar un gran volumen de información (millones de datos), y ahora además de eficientes, son tecnologías relativamente económicas y que pueden escalar.



Industria 4.0 se caracteriza porque ha reunido una serie de nuevas tecnologías integrándolas con las actuales para mejorar los procesos industriales

Automatización y flexibilidad

La Industria 4.0 se caracteriza porque ha reunido una serie de nuevas tecnologías integrándolas con las actuales para mejorar los procesos industriales. En este sentido, la Impresión 3D, por ejemplo, ha permitido la producción de componentes, herramientas o nuevos diseños en tiempo real, de forma relativamente económica y adaptadas a necesidades específicas

Esta automatización ha propiciado también la llegada de la robótica colaborativa, que permite incorporar en entornos abiertos de trabajo automatismos que tradicionalmente no eran viables. Por ejemplo, para el manejo manual de piezas de alto peso, la

realización de tareas repetitivas de *picking*, el control visual según el tipo de pieza o requerimiento, o la soldadura en situaciones complejas.

La flexibilidad de estos procesos permite la sensorización y actuación en puntos de control concretos, que se integra con los sistemas inteligentes de posicionamiento y permiten trabajar con información en ubicuidad y tiempo real, automatizando operaciones, toma de medias, y otros procesos. Los AGV, los sistemas autoguiados para transporte de herramientas o equipos, o los sistemas de teleasistencia/telemantenimiento móviles con video y audio también son evoluciones, ya muy implantadas, que permiten ahorrar tiempo, y mejorar calidad y productividad en muchas operaciones

Digitalización de procesos de control

Muchos de los procesos de control, calidad y toma de información se han visto tradicionalmente como procesos manuales, por la complejidad de los mismos, la dificultad de operar en tiempo real con HMIs en distintas ubicaciones, o la falta de movilidad de algunos equipos. La mejora de la omnicanalidad en las operaciones, y los nuevos dispositivos de trabajo como las tablets industriales, las gafas o cascos de realidad aumentada, y su integración en nuevos interfaces de usuario han mejorado significativamente tanto la calidad, como la facilidad y los mecanismos de control para estas operaciones.

Vector ITC Group

Para suscribirse a nuestra revista rellene el formulario y envíelo al e-mail: info@taipricebook.es

Empresa: _____

Dirección: _____

Cód. Postal: _____ Población: _____

Provincia: _____ Teléfono: _____

Nombre: _____ Cargo: _____

E-mail: _____
(imprescindible para el envío)

Actividad: _____



C.I.F.: _____

Fecha: _____ Firma: _____



A efectos de lo establecido en la Ley Orgánica 15/99, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter personal, y de la Ley 34/02 de 11 Julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Correo Electrónico (LSSI), N.P. Comunicaciones, S.L. garantiza la confidencialidad de los datos personales de sus clientes. Le comunicamos que sus datos de carácter personal forman parte de una base de datos gestionada bajo la responsabilidad de N.P. Comunicaciones, S.L. con la finalidad de ser tratados en la medida en que fueran necesarios o convenientes para el desarrollo de las relaciones que mantengamos con Usted, así como para su uso con fines de comunicación, comerciales, de información y publicitarios de todo tipo de productos y servicios relacionados con nuestra actividad. Este mensaje se dirige exclusivamente a su destinatario y contiene información confidencial. quedando prohibida a cualquier otra persona su revelación, copia, distribución, o el ejercicio de cualquier acción relativa a su contenido. Si ha recibido este mensaje por error, por favor, conteste a su remitente mediante correo electrónico y proceda a borrarlo de su sistema. "Si no quiere recibir más información de N.P. Comunicaciones, S.L., rogamos nos lo comunique, a poder ser mediante correo electrónico a esta misma dirección. En caso de no recibir ninguna contestación daremos por supuesto que quiere continuar recibiendo información sobre nuestros productos, así como para su uso con fines de comunicación, comerciales, de información y publicitarios de todo tipo de servicios relacionados con nuestra actividad. Para el ejercicio de sus derechos de acceso, rectificación, cancelación o oposición dirijase por escrito a N.P. Comunicaciones, S.L. mediante correo electrónico a info@taipricebook.es.

ESPECIAL: SAI'S



CUANDO LAS TECNOLOGÍAS YA TRABAJAN JUNTAS, ES MÁS FÁCIL PARA NOSOTROS TRABAJAR JUNTOS.

En Vertiv™, anteriormente Emerson Network Power, construimos un mundo donde las tecnologías críticas siempre funcionen. Aunando todas las capacidades de infraestructura bajo una misma marca, hemos hecho más fácil para usted llevar nuestras soluciones más innovadoras al mercado y resolver los mayores desafíos de sus clientes. Estamos comprometidos a ayudarle a hacer crecer su negocio, aumentar sus beneficios y convertirse en un líder de la industria.

Avocent®

Liebert®

Trellis™

Conviértase en socio de Vertiv: VertivCo.com/en-emea/about/partner/



YOUR VISION, OUR PASSION



GESTIÓN
REMOTA DE TI



Liebert® PSP (500 VA, 650 VA)

El SAI Liebert PSP ofrece protección eléctrica completa para grupos no críticos como entornos SOHO, TPV, etc. en un equipo compacto. Incluye tomas con reserva de batería y una salida exclusiva de protección contra sobretensiones.

Con un tiempo de autonomía de cuatro minutos a plena carga, proporciona un plazo suficientemente amplio para apagar el equipo protegido si se produce un corte del suministro eléctrico.

Se incluye también software de apagado y un cable USB que permiten obtener alertas remotas y apagado gradual automatizado de los equipos conectados.



Liebert® PSI (750 – 3000 VA)

El SAI Liebert PSI de diseño flexible y disponible en formato torre y rack en 2U, es la solución ideal de línea interactiva para la protección de aplicaciones TI, como servidores, nodos críticos, estaciones de trabajo de red, routers, VoIP y otros equipos electrónicos.

Reduzca su consumo energético gracias al factor de potencia de salida de 0,9 y prolongue la vida de sus baterías con la ventana de tensión de entrada ampliada.



Liebert® PSA (500 – 1500 VA)

El SAI Liebert® PSA ofrece protección de alto rendimiento ante los problemas en el suministro eléctrico para ordenadores personales y equipos de oficina.

Obtenga protección permanente contra sobretensiones y rayos (TVSS) con su tecnología de línea interactiva disponible en un amplio rango de potencias (de 500 VA a 1500 VA). Además, sus baterías reemplazables por el usuario convierten al Liebert PSA en una solución adaptable a todo tipo de entornos.



Liebert® PSI-XR (1000 – 3000 VA)

La protección más versátil para aplicaciones de TI, tales como armarios de red y pequeños centros de datos, ahora también disponible con mayor tiempo de autonomía.

Para las aplicaciones más exigentes, el SAI Liebert PSI-XR permite múltiples opciones de configuración del tiempo de autonomía, gracias a la posibilidad de instalar hasta 6 módulos adicionales de baterías en un mismo equipo, ampliando hasta 3 horas su autonomía.

No necesitará apagar el equipo durante la sustitución de baterías al permitir su intercambio en caliente.



Liebert® GXT4 Micro (700 - 3000 VA)

Si busca una protección robusta mediante SAI de hasta 3 kVA, Liebert GXT4 con tecnología online, proporciona prestaciones líderes del mercado en un diseño compacto en 2U.

Protege a los equipos de prácticamente todas las perturbaciones en la alimentación provocadas por interrupciones de energía, bajadas de tensión, variaciones de corriente, sobrecargas o interferencias por ruido, incluyendo un factor de potencia de 0.9.

Liebert GXT4 ofrece distintas opciones de comunicación, con unas prestaciones flexibles de supervisión y control de alimentación a múltiples dispositivos a través de dos pares de tomas programables independientemente.



C/ Proción, 1-3 Edificio Oficor · 28023 Madrid
Tfno.: 91 414 00 30
www.vertivco.com

Liebert® GXT4 Small (5 - 10 kVA)

El SAI Liebert® GXT4™ satisface la necesidad de mayores potencias en espacios pequeños.

Su diseño online de doble conversión permite que el tiempo de transferencia a baterías en caso de fallo del suministro eléctrico sea cero. Además, ofrece la opción de modo ECO que mejora el rendimiento energético hasta el 97%.

Liebert GXT4™ está disponible en modelos de mayor capacidad, de 5 a 10 kVA, e incluye bypass de mantenimiento integrado además de ampliación opcional del tiempo de autonomía.



Liebert® GXT3 (10 kVA)

El SAI online doble conversión Liebert GXT3 en formato torre tiene un factor de potencia de 0.9. y está disponible en versiones con o sin transformador. La versión sin transformador de aislamiento integrado se puede configurar como mono/mono o tri/mono, por lo que ofrece una mayor flexibilidad, mientras que la versión con transformador proporciona un aislamiento galvánico completo.



Este modelo permite la configuración en paralelo hasta 3 unidades (2 de potencia + 1 redundante) y la adición de hasta 4 armarios de baterías externos.

Liebert® APS (5 – 20 kVA)

Liebert® APS es un SAI modular de salida monofásica, con opción de entrada tanto monofásica como trifásica, diseñado para la protección de equipamiento de TI como estaciones de trabajo, servidores, redes, y aplicaciones de telecomunicaciones.

Su arquitectura modular y escalable está diseñada específicamente para satisfacer requisitos de carga inmediatos, así como para adaptarse de forma eficiente a necesidades futuras, permitiendo la ampliación en incrementos de 5 kVA hasta un total de 20 kVA con tan solo instalar módulos de alimentación adicionales.



Liebert® NXC (10 - 60 kVA)

Liebert NXC ofrece alimentación segura, fiable y flexible en una solución totalmente integrada. Su tecnología de doble conversión sin transformador permite ahorrar en costes de instalación y de funcionamiento, ofreciendo un 12,5% más de potencia activa gracias a su factor de potencia de salida nominal de 0,9.



Con un rendimiento superior al 95,5% en el modo de doble conversión y de hasta el 98% en modo ECO, garantiza la protección de la carga reduciendo el coste total de propiedad y el impacto medioambiental.

Liebert® ITA (10 - 40 kVA)

Liebert ITA ofrece una flexibilidad mejorada con una amplia gama de accesorios para instalaciones independientes o en rack. Permite instalar hasta 40 kVA en solo 4U, con el consiguiente y significativo ahorro de espacio.



Admite configuraciones de baterías habituales entre SAI en paralelo, y permite un número variable de ellas por cada rama, logrando configuraciones flexibles que suponen ahorros importantes en su configuración. Un potente cargador de baterías adicional para todos los modelos, garantiza una rápida recarga aun después de cortes eléctricos prolongados.



C/ Proción, 1-3 Edificio Oficor · 28023 Madrid
Tfno.: 91 414 00 30
www.vertivco.com

SPS AUTO, alimentación eléctrica disponible en cualquier momento y lugar

Disfrutar de un viaje en automóvil sin preocuparse por el estado de la batería del móvil o la carga de la cámara de fotos digital es posible con SPS AUTO. Este convertidor de corriente proporciona la alimentación eléctrica necesaria, tanto en tensión alterna a 230 VAC como en tensión continua a 5 VDC, partiendo de la toma del encendedor del coche. Cuenta con un puerto USB que permite alimentar directamente dispositivos como smartphones o tablets.



SPS SAFE MÁSTER 6L, la protección inteligente

El mejor aliado para una protección avanzada de la electrónica de la oficina y multimedia. Regleta inteligente, de diseño ligero y compacto, que incluye 6 tomas schuko: una máster (en la que se conecta el equipo principal) y 5 slaves (en las que se conectan los periféricos). Al apagar el equipo principal, el resto de periféricos se desconectan automáticamente, con un tiempo de respuesta de <1 nanosegundo, y a la inversa, al encender de nuevo el equipo principal se conectan automáticamente todos los periféricos enchufados.



SPS ONE, la opción ideal para entornos ofimáticos domésticos y profesionales

SAI de tecnología line interactive que ofrece la mejor solución de protección para los equipos y la información que componen los entornos informáticos tanto de uso doméstico como de pequeños negocios. Es la protección ideal para terminales de puntos de venta (TPV/POS), estaciones de trabajo, dispositivos de red, telefonía de empresa y todos los periféricos asociados a estos entornos. La serie incorpora la tecnología AVR Boost&Buck, lo que le permite disponer de la doble ventaja de un mejor cuidado de las cargas conectadas con la combinación de una menor utilización de sus baterías. Rango de potencias: de 500 a 2000 VA.



SPS Home, una solución versátil para el hogar y la oficina

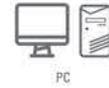
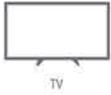
SPS HOME es un SAI de tecnología off line, disponible en potencias de 400 y 600 VA y con un diseño atractivo, ligero y compacto. Su formato de base múltiple incluye 6 tomas tipo schuko con capacidad para la unidad central y todos los periféricos asociados. Es una serie que ofrece una protección óptima de los entornos informáticos monopuesto, tanto domésticos como profesionales, con capacidad para proteger tanto el PC como todos sus periféricos asociados (monitor, impresora, disco duro externo, router...) y los sistemas multimedia (TV, decodificador, DVA, home cinema, HiFi, TDT...). Rango de potencias: de 400 y 600 VA.



SALICRU

Avda. de la Serra, 100
08460 Santa Maria de Palautordera • Barcelona
Tfno.: 93 848 24 00 • www.salicru.com

Soluciones Salicru para Hogar y Oficina



¡PROTÉGETE! PALABRA DE EXPERTO.

Los erizos nacen con su propio mecanismo de protección. Para ellos es fundamental para poder llevar una vida tranquila y a salvo de sus depredadores.

En el caso de tus dispositivos electrónicos no es así, están totalmente desprotegidos y vulnerables, necesitan un Sistema de Alimentación Ininterrumpida (SAI/UPS) o regleta protectora de Salicru como escudo. Los SAI/UPS y las regletas de Salicru son los mejores protegiendo tus equipos y garantizando un suministro eléctrico idóneo.

La suma de más de 50 años de experiencia en el sector, el valor humano de nuestros profesionales y la inversión constante en I+D+i, hacen de **Salicru un EXPERTO en la protección de tu hogar y tu negocio.**



Síguenos en:



@salicru_SA



www.linkedin.com/company/salicru



SPS SOHO+, protección avanzada en el hogar y la oficina

SAI de tecnología line interactive, con bases de protección tipo schuko, que incorporan un regulador automático de la tensión (AVR) para proteger tanto estaciones monopuesto como pequeñas redes informáticas compuestas por un servidor y varios puestos asociados, la electrónica de red y los periféricos necesarios. De avanzado diseño, incorpora un completo display LCD retroiluminado que proporciona toda la información relevante sobre el estado de funcionamiento del equipo. Asimismo, dispone de un completo software de monitorización y gestión para Windows, Unix, Linux y Mac, que permite un control continuo sobre el funcionamiento de su sistema. Rango de potencias: de 400 a 2000 VA.

SPS ADVANCE RT, la protección óptima para redes y servidores IT

SAI que reúne las mejores prestaciones del mercado para proteger todo tipo de aplicaciones IT, servidores, telefonía VoIP, electrónica de red y periféricos asociados. De tecnología line interactive, ofrece múltiples posibilidades de comunicación con los distintos softwares multiplataforma de gestión y monitorización que garantizan la adaptabilidad a cualquier sistema informático. Destacan las funciones EPO (Emergency Power Off) para apagados de emergencia, las bases de salida configurables y priorizables, la función Green-mode para el ahorro de energía y las opciones de autonomía extendida para aplicaciones que requieran de un mayor back-up. Rango de potencias: de 750 a 3000 VA.



SLC TWIN RT, protección continua para sistemas críticos

SAI on line de doble conversión que aporta la máxima fiabilidad y seguridad en protección eléctrica para sistemas monofásicos críticos, que garantiza una alimentación segura para todo tipo de aplicaciones IT, tales como redes de voz y datos, CAD/CAM, gestión documental, comunicaciones unificadas o streaming de vídeo. Con una amplia gama de potencias, la serie incorpora amplias opciones de comunicación a través del display gráfico, orientable para los formatos torre y rack. Complementariamente, cuenta con módulos adicionales de baterías, plug-in de conexiones eléctricas, by-pass de mantenimiento y servicio de telemantenimiento. Rango de potencias: de 700 VA a 10 kVA.



SLC TWIN PRO, máxima protección digital en el entorno industrial

SAI en formato torre, de tecnología on line de doble conversión, de salida monofásica y con un amplio margen de potencias, aporta la máxima fiabilidad en protección eléctrica para sistemas industriales, siendo la protección ideal para sistemas ERP, plataformas CRM, Business Intelligence e intranets/extranets, entre otros. Ofrece amplias opciones de comunicación vía interfaz + software de monitorización/cierre automático de ficheros, baterías para autonomía, opciones de ampliación de back-up para procesos que requieran de mayor autonomía y opciones de funcionamiento en paralelo/redundante de hasta 4 unidades para adaptarse a las necesidades de crecimiento de las instalaciones. Rango de potencias: de 700 VA a 20 kVA.



SALICRU

Avda. de la Serra, 100
08460 Santa Maria de Palautordera • Barcelona
Tfno.: 93 848 24 00 • www.salicru.com

Hectrónica Energía Limpia y estable

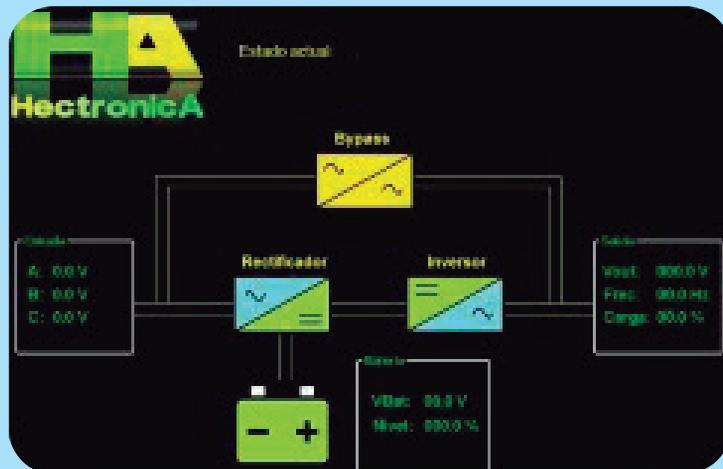
Hectrónica es una empresa Española dedicada a la electrónica de potencia, especialistas en acondicionamiento de la red eléctrica y sistemas DC, unas veces en entornos críticos y en otras para entornos rudos, tenemos solución para todos..



Hasta hace poco, estábamos centrados exclusivamente en sistemas de alta y media potencia, solo gama profesional, después, pensamos lo bueno que sería que todo el público pudiera disfrutar de las ventajas y soluciones que podemos ofrecer.

Hectrónica ha dejado de ser una empresa dedicada exclusivamente a la gama Profesional, permitiendo que todos los usuarios puedan acceder a unos productos igual de estudiados y probados de los que podemos sentirnos realmente orgullosos.

Los usuarios menos expertos no necesitan complicaciones y por esa razón hemos desarrollado el software mas sencillo, útil, intuitivo y visual posible, capaz de trabajar con comunicaciones Rs232 y USB.



Sai – UPS (Sistema de alimentación ininterrumpida)

La serie SIL de Hectrónica se compone de equipos con tecnología InLine, formato torre para integrarse fácilmente en entornos informáticos convencionales. Es un equipo recomendado para dar respaldo a puestos informáticos, VOIP, telecomunicaciones, puntos de venta, etc. La serie HA SIL de Hectrónica incluye batería interna para proporcionar continuidad y estabilizar la energía suministrada por la compañía y así evitar efectos nocivos en las cargas críticas. Los equipos incorporan la tecnología DSP y re arranque automático.



SAI OnLine Doble Conversión HA T-11 T-31

La serie SIL de Hectrónica se compone de equipos con tecnología InLine, formato torre para integrarse fácilmente en entornos informáticos convencionales. Es un equipo recomendado para dar respaldo a puestos informáticos, VOIP, telecomunicaciones, puntos de venta, etc. La serie HA SIL de Hectrónica incluye batería interna para proporcionar continuidad y estabilizar la energía suministrada por la compañía y así evitar efectos nocivos en las cargas críticas. Los equipos incorporan la tecnología DSP y re arranque automático.



c/ Hierro, 26 Nave 3
28770 Colmenar Viejo • Madrid
Tfno.: 91 279 73 08 • www.hectronica.com

Sai – UPS (Sistema de alimentación ininterrumpida)

ESTABILIZADORES DE TENSION

HectrónicaA ha dejado de ser una empresa dedicada exclusivamente a la gama Profesional, permitiendo que todos los usuarios puedan acceder a unos productos igual de estudiados y probados de los que podemos sentirnos realmente orgullosos.



**Soluciones Energéticas HectrónicaA S.L. C/Hierro N° 26 Nave 3 – Polígono Industrial SUR
28770 Colmenar Viejo (Madrid) España
Tfno.: +34 91 279 73 08 hectronica@hectronica.com www.hectronica.com**

SAI OnLine Doble Conversión HA TR-11.

La serie HA TR-11 de Hectrónica se compone de equipos con tecnología online doble conversión, con la posibilidad de trabajar en formato torre o formato rack, a demanda del cliente. Es un equipo recomendado para dar respaldo a servidores, VOIP, telecomunicaciones, puntos de venta y pequeños racks. La serie HA TR-11 de Hectrónica incluye batería interna para proporcionar continuidad y estabilizar la energía suministrada por la compañía y así evitar efectos nocivos en las cargas críticas. Los sistemas están dotados de Control DSP. Amplio rango de tensión de entrada, gran factor de potencia 0,9. Potencias disponibles hasta 10Kva y versiones "L" para altas autonomías.



SAI OnLine Trifásico HA T33, Alto Factor Potencia. TR-11.

Los SAI HA T33 están dotados de la tecnología OnLine Doble Conversión de alta frecuencia, trifásico Control DSP, concebidos para dar respaldo a salas IT, centros de procesos de datos (CPD), telecomunicaciones y aplicaciones industriales. La opción de entrada DUAL, posibilita aumentar la disponibilidad de la instalación eléctrica.

La serie HA T33 incluye by-pass manual para realizar las maniobras de mantenimiento.



SAI OnLine Modular HA Alpine y Alpine X MOD.

La serie HA Alpine de Hectrónica se compone de una estructura modular intercambiable en caliente y redundancia N + X y con el más alto rendimiento (hasta > 99 %), pensados para reducir costes de explotación y aumentar la disponibilidad de nuestra instalación.

La serie HA Alpine MOD de Hectrónica garantiza la fiabilidad y la disponibilidad total y máxima en cuanto a sistemas de alimentación ininterrumpida. Concebido para dar respaldo a cualquier tipo de aplicaciones por muy críticas que estas sean.



Estabilizadores de tensión

Los estabilizadores monofásicos y trifásicos con control independiente por fase a servo motor de Hectrónica son equipos controlados electrónicamente por microprocesador que ofrece una protección contra sobretensiones, picos muy elevados y tensiones bajadas de la red eléctrica, eliminando ruidos de línea y estabilizando la tensión de salida hasta el $\pm 2\%$ de la tensión requerida para alimentarlas cargas críticas.



c/ Hierro, 26 Nave 3
28770 Colmenar Viejo • Madrid
Tfno.: 91 279 73 08 • www.hectronica.com

PH 9210 - S.A.I. PHASAK Online 1000VA-800W LCD, PH 9220 - S.A.I. PHASAK Online 2000VA-1600W LCD y PH 9230 - S.A.I. PHASAK Online 3000VA-2400W LCD.

Características:

- Doble conversión real
- Amplio rango de voltaje de entrada (110-300 VAC)
- Factor de corrección de potencia de entrada 0,99
- Factor de potencia de salida 0,8 | Modo de convertidor de frecuencia 50Hz/60Hz
- Tomas de salidas programables
- Función de apagado de emergencia (Emergency power off función -EPO-
- Modo Eco opcional para ahorro de energía (ECO)
- Compatible con generador
- Capacidad de expansión del cargador hasta 9A en bancos de baterías
- Puertos de comunicación múltiples: SNMP OPC+RJ 45+RS-232/USB



ph 9230

ph 9220

ph 9210

PH 9265 - S.A.I. PHASAK Online 6000VA-4800W LCD y PH 9270 - S.A.I. PHASAK Online 10000VA-8000W LCD



ph 9265 y ph 9270

Características:

- Doble conversión real
- Amplio rango de voltaje de entrada (110-300 VAC)
- Factor de corrección de potencia de entrada 0,99
- Factor de potencia de salida 0,99 | Modo de convertidor de frecuencia 50Hz/60Hz
- Tomas de salidas programables
- Función de apagado de emergencia (Emergency power off función -EPO-
- Modo Eco opcional para ahorro de energía (ECO)
- Compatible con generador
- Capacidad de expansión del cargador hasta 9A en banco de baterías
- Puertos de comunicación múltiples: SNMP OPC+RJ 45+RS-232/USB
- Diseño de carga inteligente en 3 etapas en modelos 6K/10K para optimizar rendimiento de la batería
- Bypass de mantenimiento disponible en los modelos 6Kvas / 10Kvas
- Redundancia paralela N+X disponible en los modelos 6Kvas / 10Kvas



Tfno.: 902 364 154
www.phasak.com

Armarios y murales RACK
Seguridad y garantía no son una opción

PHASAK[®]



www.phasak.com

PH 9310 - S.A.I. PHASAK Online 1000VA-800W LCD, PH 9320 - S.A.I. PHASAK Online 2000VA-1600W LCD, PH 9330 - S.A.I. PHASAK Online 3000VA-2400W LCD y PH 9301 - S.A.I. PHASAK Online 10000VA-8000W LCD

Estos SAI's Phasak están dotados de una tecnología online y han sido objeto de rigurosos controles de calidad e idoneidad. Disponen de control por microprocesador para un rendimiento óptimo del sistema. Su formato de 19" los convierte en perfectos para instalación en racks. Su "Software de Gestión" hace que el SAI sea completamente integrable con su sistema. Nuestros SAI's online, aseguran un suministro eléctrico perfecto gracias al uso de su batería como generador, garantizando así la máxima protección en caso de se produzcan alteraciones en la alimentación eléctrica. Ofreciendo una protección fiable y de larga duración.

Características:

- Doble conversión real
- Amplio rango de voltaje de entrada (110-300 VAC)
- Factor de potencia de salida 0,8
- Tomas de salidas programables
- Función de apagado de emergencia (Emergency power off función -EPO-)
- Modo Eco para ahorro de energía (ECO)
- Capacidad de expansión del cargador hasta 8A en modelos de larga autonomía
- Puertos de comunicación múltiples: SNMP+USB+RS-232
- Diseño de carga inteligente para optimizar el rendimiento de la batería.
- Factor de corrección de potencia de entrada 0,99
- Modo de convertor de frecuencia 50Hz/60Hz
- Voltaje de salida seleccionable por medio del panel LCD
- Transformadores de aislamiento opcionales para un aislamiento total y supresión de ruido
- Diseño de la batería intercambiable en caliente (sólo disponible para 1-3Kvas)



ph 9330, ph 9320 y ph 310



ph 9301



Tfno.: 902 364 154
www.phasak.com



P.C.MIRA

C/Còrsega, 85 Bajos - 08029 - Barcelona

Tel: 93.410.63.63 - Fax: 93.410.78.55

www.pcmira.com - comercial@pcmira.com



facebook.com/pcmira.ecrpos



@pcmira



youtube.com/pcmiraecrpos

PERIFÉRICOS PARA TPV

IMPRESORAS DE TICKETS

HPRT

Your Future. Printed



TP805

Salida de papel superior.
250mm/seg.
Triple interface.

TP801

Salida de papel frontal.
300mm/seg.
Triple interface.

LECTORES DE CÓDIGOS DE BARRAS

CHAMPTEK SCANTECH ID



SCANNER MANO

Tipo pistola con gatillo,
conexión por cable USB
o Bluetooth, lectura
Laser o CCD, 1D o 2D.

MINI SCANNER

Scanner omnidireccional,
conexión por cable,
lectura Laser 1D o
Imager 2D.



SCANNER MESA

Scanner omnidireccional,
alto rendimiento,
conexión por cable,
lectura Laser 1D o
Imager 2D.



VERIFICADOR DE PRECIOS

Visor LCD color con un
Scanner 1D o 2D, que
comunica con el servidor
vía Red, para mostrar la
información del código
leído (texto o gráfico).

PDA ANDROID PARA HOSTELERÍA

Xplore



DT-4100

Táctil Capacitiva 4.3".
S.O. Android 4.4.
WiFi, BT, NFC, microSD.
CPU Quadcore Cortex A7,
1 GB RAM, 8 GB Flash.
Incluye cuna, funda, y
cable de seguridad.

SUNMI



SUNMI M1

Táctil Capacitiva 4.5".
S.O. Android 5.1.
Incluye cuna de carga.
3G, WiFi, BT, iBeacons.
CPU Quadcore MTK6580,
512 MB RAM, 4 GB Flash.
Batería de gran duración.

SUNMI



SUNMI V1

Táctil Capacitiva 5.5".
S.O. Android 5.1.
Impresora Tickets 57mm.
Incluye cuna de carga.
3G, WiFi, BT, iBeacons.
CPU Quadcore MTK6580,
512 MB RAM, 4 GB Flash.
Batería de gran duración.



CAJONES INTELIGENTES

CASH BASES

SMARTtill

SMARTtill

Es el cajón portamonedas que cuadra la caja en cada operación, avisando de cualquier error en el cobro y en la devolución del cambio.





P.C.MIRA

C/Còrsega, 85 Bajos - 08029 - Barcelona
Tel: 93.410.63.63 - Fax: 93.410.78.55
www.pcmira.com - comercial@pcmira.com



facebook.com/pcmira.ecrpos



@pcmira



youtube.com/pcmiraecrpos

TPV ANDROID POSLAB ECOPLUS-66

poslab

**CON CPU OCTACORE 2.0 GHz
Y PANTALLA TRUE-FLAT**



EL ECOPLUS-66 ES EL SUSTITUTO DE NUESTRO TPV ANDROID MÁS VENDIDO: ECOPLUS NUEVO DISEÑO, PANTALLA TRUE-FLAT Y MEJORES ESPECIFICACIONES



INCLINACIÓN DE PANTALLA
GRADUABLE

OPCIÓN VISOR DE CLIENTE INTEGRADO
2 LÍNEAS X 20 CARACTERES

OPCIÓN LECTOR TARJETAS
MAGNÉTICAS INTEGRADO

- » Terminal Android pantalla True-Flat, con diseño fino y elegante.
- » Pantalla Táctil Resistiva de 5 hilos 14" LED 1366 x 768.
- » Inclinación de pantalla graduable. 2 AÑOS DE GARANTÍA.
- » CPU Octacore 2.00 GHz, 1 Gb RAM DDR3, 8 Gb eMMC Flash, Gigabit Ethernet, 4 USB 2.0, 2 RS232 (5V/12V), WiFi 802.11 b/g/n, BT.
- » Opción de Integrar: Lector de Tarjetas Magnéticas MSR.
- » Opción de Integrar: Visor Trasero de Cliente 2 Líneas x 20 Caracteres.
- » Licencia de Sistema Operativo Android 4.4.4 y Teamviewer Quicksupport.
- » 2 años de Garantía. Hasta 3 años de Garantía H/W In-Situ opcional.



P.C.MIRA

C/Còrsega, 85 Bajos - 08029 - Barcelona
Tel: 93.410.63.63 - Fax: 93.410.78.55
www.pcmira.com - comercial@pcmira.com

facebook.com/pcmira.ecrpos @pcmira youtube.com/pcmiraecrpos

TPV TÁCTIL POSLAB POS66-J1900



**CON CPU INTEL QUADCORE J1900
PANTALLA TRUE-FLAT Y SSD 64 GB**



EL POS-66 ES EL PERFECTO SUSTITUTO DE NUESTRO TPV MÁS VENDIDO: POSLAB POS-55
NUEVO DISEÑO, PANTALLA TRUE-FLAT Y MEJORES ESPECIFICACIONES



INCLINACIÓN DE PANTALLA
GRADUABLE



OPCIÓN VISOR DE CLIENTE INTEGRADO
2 LÍNEAS X 20 CARACTERES



OPCIÓN LECTOR TARJETAS
MAGNÉTICAS INTEGRADO

- » Terminal Táctil pantalla True-Flat y Fanless, con diseño fino y elegante.
- » Pantalla Táctil Resistiva de 5 hilos 15" LED 1024 x 768.
- » Inclinación de pantalla graduable. 2 AÑOS DE GARANTÍA.
- » Intel Quadcore J1900 1.99 Ghz Fanless, 2 Gb RAM DDR3, SSd 64 Gb, Gigabit Ethernet, 4 USB 2.0, 3 RS232 (5V/12V), 1 RS232 para visor.
- » Opción de Integrar: Lector de Tarjetas Magnéticas MSR.
- » Opción de Integrar: Visor Trasero de Cliente 2 Líneas x 20 Caracteres.
- » Licencia de Sistema Operativo Windows POSREADY 7, 32 o 64 bits opcional.
- » 2 años de Garantía. Hasta 3 años de Garantía H/W In-Situ opcional.



P.C.MIRA

C/Còrsega, 85 Bajos - 08029 - Barcelona

Tel: 93.410.63.63 - Fax: 93.410.78.55

www.pcmira.com - comercial@pcmira.com



facebook.com/pcmira.ecrpos



@pcmira



youtube.com/pcmiraecrpos

TPV TÁCTIL POSBANK APEXA G

POSBANK®

**PANTALLA TÁCTIL CAPACITIVA 15"
CPU J1900, 4 GB RAM, 64 GB SSD**



TERMINAL DE ENTRADA DE GAMA, CON ALTAS ESPECIFICACIONES Y CALIDAD



DISEÑO MINIMALISTA Y CUIDADO.
HASTA 3 AÑOS DE GARANTÍA "IN-SITU" OPCIONAL



FÁCIL ACCESO A UNA GRAN CANTIDAD DE PUERTOS DE COMUNICACIÓN Y AL DISCO SSD



2º MONITOR TRASERO DE 12.1"
OPCIONAL PARA EMITIR PUBLICIDAD



VISOR DE CLIENTE OPCIONAL
2 LÍNEAS X 20 CARACTERES

- » Terminal Táctil FANLESS. Licencia S.O.Windows OPCIONAL.
 - » Pantalla Táctil Capacitiva True-Flat de 15" (1024 x 768).
 - » Inclinación de pantalla graduable.
 - » Se puede colgar en pared mediante soporte VESA opcional.
 - » SSD 64 Gb, 1xEthernet, 6 USB 2.0, 3 RS232 (5V/12V), 1 Puerto para MSR, 2º Puerto VGA, Salida de Audio.
 - » Opción de Integrar: Lector de Tarjetas Magnéticas MSR y Smart Chip EMV, RFID, Visor Trasero de Cliente 2 Líneas x 20 Caracteres, 2º Monitor Trasero 12.1" 1024x768.
- DISPONIBLE SOLO EN COLOR NEGRO MATE.
GARANTÍA DE 2 AÑOS.**



P.C.MIRA

C/Còrsega, 85 Bajos - 08029 - Barcelona

Tel: 93.410.63.63 - Fax: 93.410.78.55

www.pcmira.com - comercial@pcmira.com



facebook.com/pcmira.ecrpos



@pcmira



youtube.com/pcmiraecrpos

TPV TÁCTIL POSBANK ANYSHOP-PRIME

POSBANK®

**DISEÑO IMPRESIONANTE Y
PANTALLA CAPACITIVA DE 15" o 17"**



TERMINAL DE ALTO RENDIMIENTO Y CALIDAD.
FANLESS CON ESTRUCTURA DE ALUMINIO.

DISPONIBLE TAMBIÉN EN COLOR BLANCO/PLATEADO.
HASTA 3 AÑOS DE GARANTÍA "IN-SITU" OPCIONAL



DISEÑO MODULAR (SIN TORNILLOS) QUE
FACILITA EL SERVICIO POST-VENTA

2º MONITOR TRASERO DE 12.1"
OPCIONAL PARA EMITIR PUBLICIDAD

VISOR DE CLIENTE OPCIONAL
2 LÍNEAS X 20 CARACTERES

- » Terminal Táctil FANLESS. Licencia S.O.Windows OPCIONAL.
 - » Pantalla Táctil Capacitiva de 15" (1024 x 768) o 17" (1280 x 1024).
 - » Inclinación de pantalla graduable. 2 AÑOS DE GARANTÍA.
 - » Estructura interior construída en Aluminio de alta duraci3n.
 - » SSD 64 Gb, 2xEthernet, 8 USB (2.0 y 3.0), 3 RS232 (5V/12V), 2º Puerto VGA, 1 Puerto Caj3n, Entrada y Salida de Audio.
 - » Opci3n de Integrar: Lector de Tarjetas Magn3ticas MSR y Smart Chip EMV, RFID, SAI, Visor Trasero de Cliente 2 L3neas x 20 Caracteres, 2º Monitor Trasero 12.1" 1024x768.
- Configuraci3n Standard: ANYSHOP-PRIME+ CPU Intel J1900 Quad-Core 2.0 Ghz, 2 Gb RAM.**
Configuraci3n Avanzada: ANYSHOP-PRIME + CPU Intel Core I5-2520M 2.5 Ghz, 4 Gb RAM.



**SEGURIDAD Y
MONITORIZACIÓN
PARA ENTORNOS TI**

- Escaneo de la seguridad de red y gestión de parches
- Seguridad web, monitorización y control de acceso a internet
- Control de acceso y seguridad de dispositivos portables
- Monitorización de la infraestructura TI
- Detección de las anomalías en el comportamiento de usuarios
- Cumplimiento de normativas en Infraestructuras TI
- Análisis y Auditoría de tráfico de red



**SOLUCIONES PARA
COMUNICACIONES
MÁS SEGURAS**

- Correo seguro, eficiente y sin molestias en entorno local o nube
- Archivado para productividad, administración y cumplimiento
- Monitorización activa de la red y análisis de logs
- Fax electrónico, sencillo y seguro
- Control y acceso remoto seguro
- Reuniones y colaboración en línea seguras
- Seguridad en servicios externalizados (Office 365, Azure, Amazon)



**ZALTOR
MAYORISTA EN
SOLUCIONES TI**

Zaltor es **mayorista de soluciones TI**, con la misión de ayudar al canal de partners a ofrecer soluciones de valor en seguridad y administración TIC

¿ Qué nos diferencia ?

Protección de oportunidades | Soporte preventa | Formación | Descuentos preferenciales para el canal

Conoce más sobre nuestro valor añadido en:

www.zaltor.com | Teléfono: 916 625 945 | Email: info@zaltor.com