

# especial

# INDUSTRIA 4.0

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



## ESKER RESUELVE LAS PARTICULARIDADES DEL SECTOR INDUSTRIAL

Una industria más competitiva con una gestión  
de pedidos a prueba de fallos



**CAPTURA AUTOMÁTICA**  
de pedidos en cualquier  
formato (EDI, Fax, Email,  
Portales, APP, etc.)



**MULTIPEDIDOS**  
División de un  
documento en pedidos  
individuales.



**PEDIDOS DE MATERIALES  
CONFIGURABLES**  
Una sola referencia,  
diferentes opciones.



**PEDIDOS PLANIFICADOS**  
Actualización periódica  
de las entregas en plazo  
y cantidad.



**PEDIDOS XXL**  
Capacidad de captura  
de pedidos con hasta mil  
líneas de artículos para  
una gestión en pocos  
minutos.

CONFÍAN EN **NUESTRAS SOLUCIONES**



**simon**

ASSA ABLOY



crosswater<sup>x</sup>



SIEMENS



VALDESE





# Industria 4.0, la digitalización se impone en los procesos industriales

*Términos como Big Data, Machine Learning o Internet of Things están a la orden del día en cualquier sector empresarial. Hoy en día es imposible estar aislado de la tecnología que se ha expandido hasta convertirse en una pieza clave y la base del día a día de las personas. En esta revolución de las comunicaciones y la digitalización, ha nacido la Industria 4.0.*

**D**esde hace tiempo se viene trabajando en la transformación de los procesos industriales, pero, a partir de la aparición de estos paradigmas, la transformación se ha vuelto exponencial: Robots autónomos, movilidad, RPA, simulación, fabricación aditiva, nuevas interfaces humanas, Internet of things, Blockchain, Integración horizontal y vertical, Ciberseguridad, Big Data & Inteligencia Artificial.

Así lo recoge un estudio realizado por la consultora everis Spain con el patrocinio del Observatorio Industria 4.0 y el apoyo del Club Excelencia en Gestión, foro de intercambio de ideas y experiencias, y Advanced Factories, Estudio 'Smart Industry 4.0 en España' 2ª Edición, para analizar el estado de la transformación digital en la actividad económica española. Es especialmente significativa la

concienciación de las compañías sobre el potencial de la digitalización de sus actividades, donde una inmensa mayoría considera que su productividad aumentaría notablemente con un mayor impulso a la digitalización.

Existe una mayor concienciación de la necesidad y las ventajas de la digitalización con un incremento en los planes de transformación digital. La formación y la gestión del talento son las oportunidades de mejora para derribar la barrera de la dificultad en la gestión del cambio.

Como revela este segundo informe, el sector de Automoción lidera en 2019 en cuanto a inversión en herramientas avanzadas de Industria 4.0. A nivel global se está evolucionando hacia un nuevo modelo basado en la aplicación de tecnología adaptada al proceso,



*La digitalización de la fabricación ha supuesto una integración de los procesos de fabricación de manera que se han adoptado sistemas mucho más flexibles y eficaces, en los que se han reducido tiempos de espera y errores en consecuencia con un aumento de calidad*

producto y modelo de negocio a través de dos palancas principales: Automatización de la fábrica, con el objetivo de ahorrar costes y mejorar la calidad de los productos y servicios ofrecidos y recopilación, análisis y uso de todos los datos disponibles a lo largo de toda la cadena de suministro.

El informe analiza cuantitativa y cualitativamente las impresiones de empresas de varios sectores sobre la implantación de la industria 4.0 y ofrece una visión corporativa sobre los factores que everis considera clave en la transformación digital.

### La revolución digital

Los nuevos desafíos a los que se enfrentan las empresas españolas están directamente relacionados con la implantación de nuevas tecnologías y sistemas digitales. Debido al alto nivel de desarrollo de los sistemas de información y de los activos tecnológicos, han surgido nuevos retos que afectan tanto a individuos como empresas que necesitan mantener su nivel de competitividad en el mercado. La revolución industrial acoge todos esos desafíos y los plantea como la solución a los problemas que suponen. Así pues, hablamos de una manera de afrontar retos gracias al IT que se está desarrollando en diferentes mercados. Esta revolución trata los procesos tradicionales con métodos disruptivos que buscan eliminar las ineficiencias y reducir los errores tanto en procesos como en productos. La revolución industrial se puede aplicar a todos los eslabones de la cadena de suministro y está presente en muchos y diversos sectores del mercado. Ya sea en abastecimiento, fabricación, gestión de recursos o distribución, muchas compañías están adaptando sus procesos para maximizar sus beneficios y potenciar su flexibilidad, calidad y rendimiento.

### Digitalización de la cadena de suministro

Busca la integración de los procesos de la cadena de suministro desde la fase de aprovisionamiento a la venta de producto terminado. Registra los datos de movimientos de las materias primas, fabricación y distribución de productos. La monitorización y la recogida de datos a gran escala permiten reducir ineficiencias y potenciar los procesos mediante análisis predictivos. Se ha mejorado la visibilidad de la cadena y la toma de decisiones gracias a la interpretación y el análisis de datos basados en situaciones pretéritas. Además, optimizar la cadena afecta a compras y ventas también, permitiendo un mejor uso y distribución de los recursos. Digitalizar una cadena de suministro otorga una visión global de la cadena, a la vez que automatiza la toma de decisiones simples, reduciendo el tiempo de espera entre procesos y la puesta en marcha.

Las ventajas operacionales destacan en los aspectos de sostenibilidad y resiliencia de la cadena. Las mejoras en distribución y utilización de los recursos han hecho disminuir la huella de carbono de las empresas y han potenciado muchas soluciones 'eco-friendly'.

Además, la flexibilidad y la gestión absoluta de la cadena de suministro permiten que la comunicación entre proveedores y fábrica sea más dinámica y eficiente.

El objetivo no es simplemente optimizar la planificación de la demanda, la red de distribución o la gestión de inventario. La evolución en los sistemas de comunicación y los flujos de información entre proveedores, fabricantes y clientes ha promovido la conectividad total del proceso productivo y la interacción entre los distintos eslabones, convirtiendo





la cadena en una red de suministro. El objetivo es la optimización total de la red de suministro. Los sistemas de análisis de datos brindan apoyo para la toma de decisiones de la red de suministro.

### Fabricación digital

La fabricación digital comprende la integración de herramientas digitales con la información obtenida de la sensorización de los procesos para generar productos con menores defectos y procesos más rápidos y eficientes. La fabricación aditiva y la computarización de los procesos generaron la transición entre los procesos de fabricación tradicionales y los procesos mejorados digitalmente. La digitalización de la fabricación ha supuesto una integración de los procesos de fabricación de manera que se han adoptado sistemas mucho más flexibles y eficaces, en los que se han reducido tiempos de espera y errores en consecuencia con un aumento de calidad.

Las nuevas estrategias integrales de fabricación, logradas gracias a la implementación de sistemas de simulación, modelado 3D y sensorización, permiten una gestión total del ciclo de vida del producto (PLM). Sirven para monitorizar el proceso de fabricación simultáneamente en todas las fases, desde el diseño a la venta del producto. Estas mejoras de la gestión generan ahorros en costes y tiempos, así como la consecución de objetivos.

*Los nuevos desafíos a los que se enfrentan las empresas españolas están directamente relacionados con la implantación de nuevas tecnologías y sistemas digitales. Debido al alto nivel de desarrollo de los sistemas de información y de los activos tecnológicos, han surgido nuevos retos que afectan tanto a individuos como empresas que necesitan mantener su nivel de competitividad en el mercado*





El mantenimiento y la simulación de los procesos de la red de suministros también se han visto mejorados debido a la monitorización continua y los servicios de nube que captan la información. Esto ha permitido que se reduzcan los errores y se minimicen los problemas de calidad desde la fase de diseño. También supone una reducción de costes significativa y una mejora de proceso. Un nuevo concepto aportado en base a los avances digitales es el de Digital Twin o gemelo digital, que es un perfil digital del comportamiento histórico y actual de un objeto físico o un proceso. La implantación de un historial detallado ayuda a optimizar el rendimiento del proceso en el diseño y simulación de modelos complejos.

Se utiliza un gemelo digital como base para mejorar la calidad y hacer un mantenimiento predictivo. A diferencia del mantenimiento correctivo, que subsana un error que ya ha surgido, y el mantenimiento preventivo, que estima la vida de un producto sin referencias actualizadas de la situación del mismo; el mantenimiento predictivo que promueve esta tecnología se basa en análisis de los productos y los procesos mediante sistemas de monitorización a través de sensores. Supone un ahorro del coste al maximizar el rendimiento de los procesos, además de una mejora de la calidad al reducir ineficiencias.

### Productos digitales

Los productos digitales son el resultado directo de la revolución digital. Proponen un servicio adaptable a cada cliente que permite una mayor flexibilidad, integración y gestión de sus procesos, desde su conceptualización hasta la industrialización. Son los artífices de la integración de todas las fases de las redes de suministro ya sea a través de sistemas de monitorización o como herramientas de gestión.

Cuando hablamos de productos digitales nos referimos a dos tipologías de productos: Productos virtuales o digitales y productos físicos digitalizados. Los productos digitales potencian el uso de economías de escala a través de reducciones significativas de los costes de producción y minimizando los costes de distribución. Existe una gran cantidad de ejemplos de productos digitales virtuales que se pueden encontrar en el día a día: eBooks, podcast, streaming, software, apps o escuelas online. Estos productos virtuales se han desarrollado de manera considerable desde el nacimiento de la industria 4.0.

Por otro lado, en referencia a los productos físicos digitalizados, se ha producido un auge de la transformación de productos físicos a digitales. La forma de digitalizarlos es mediante procesos de sensorización y con-

*Los productos digitales son el resultado directo de la revolución digital. Proponen un servicio adaptable a cada cliente que permite una mayor flexibilidad, integración y gestión de sus procesos, desde su conceptualización hasta la industrialización. Son los artífices de la integración de todas las fases de las redes de suministro ya sea a través de sistemas de monitorización o como herramientas de gestión*

trol y a través del internet de las cosas (IoT), de manera que se tengan controlados en todo momento. Los sistemas de simulación y el desarrollo de los modelos por ordenador han limitado el riesgo asociado a la creación de nuevos productos, esto unido a la reducción de los costes de producción y su facilidad de uso ha generado un crecimiento en la cantidad de productos digitales y el consumo. Este segundo estudio se ha enfocado en la creación de nuevos productos digitalizados, y a la digitalización como recurso para lanzar nuevos productos.

### Digitalización corporativa

La transformación digital en las empresas supone una implementación tecnológica y procedimental que potencia la comunicación interna en las compañías, así como la transparencia de cara al exterior. Genera una mejora significativa en los procesos de negocio de la compañía. La mejor manera de retener clientes y talento en las empresas es comprender las necesidades que tienen y cubrir sus expectativas aportando valor añadido a la propuesta estándar del mercado. Las empresas con intención de crecimiento han de tener un plan de integración de nuevas tecnologías de manera que se pueda aprovechar y potenciar el "expertise" que han adquirido. Esto, sumado a la motivación del empleado, son los factores clave en la retención del talento.

A la hora de gestionar clientes, es necesario garantizar un alto nivel de transparencia y un objetivo de mejora y adaptación al mercado. Los nuevos métodos de gestión implementados gracias a las nuevas tecnologías mejoran la comunicación y el desarrollo de las relaciones entre empresas y clientes. Las mejoras de las comunicaciones y el desarrollo de talento interno son algunos de los muchos campos de mejora que pueden darse gracias a la digitalización de las empresas. Los servicios de nube, la monitorización constante y otros métodos de gestión de la información suponen avances que avalan el uso de la tecnología para impulsar la eficiencia productiva y conseguir potenciales sinergias entre procesos y metodologías diversas.●

# ***Effytec, información en tiempo real, mayor predicción y mejora en la toma de decisiones***

*Con la implantación de Ekon, con el que trabaja desde 2016, los profesionales de Effytec han obtenido una mayor automatización de tareas, eliminando aquellos trabajos que no representaban valor para la empresa.*



Antes de Ekon, Effytec trabajaba con diferentes sistemas informáticos que no estaban integrados.

Contando con profesionales de más de 30 años de experiencia en el sector, Effytec es una empresa especializada en el diseño, fabricación y comercialización de máquinas de envasado horizontal para envases flexibles, como sobres o bolsas. Su lema es 'el éxito de cada uno de nuestros proyectos se debe a la acción conjunta de los profesionales de todos nuestros departamentos'. Y dentro de esa acción conjunta, elementos como la comunicación interna, la automatización de tareas, la reducción de duplicidades o la integración de toda la cadena de valor tienen un peso muy importante. Más cuando estamos hablando de una empresa que comercializa su maquinaria en los cinco continentes y que facturó 15 millones de euros en 2019 y tiene un target de 16 millones para 2020.

Ciente de Ekon desde 2016, Effytec trabajaba con diferentes sistemas informáticos que no estaban integrados, algunos de ellos desfasados tecnológicamente y de diferentes proveedores. Una limitación que no le permitía obtener una visión única y transversal de la actividad de los diferentes departamentos y no disponía de información en tiempo real.



Effytec diseña y fabrica máquinas horizontales para el envasado en sobres y bolsas de todo tipo de producto.

### Comunicación interna sin errores

Desde 2016, Ekon ha ayudado a Effytec a organizarse en los cuatro aspectos citados - comunicación interna, la reducción de duplicidades, la automatización de tareas o la integración de toda la cadena de valor-. Empezando por la mejora de la comunicación, Ekon ha permitido hacerla más fluida y sin errores. Hasta la llegada del ERP Ekon, el departamento comercial comunicaba a su oficina técnica los cambios en las ofertas mediante un correo electrónico con la pérdida de tiempo y el riesgo a cometer errores si el cambio no se informaba correctamente.

Ahora los comerciales son más eficientes en la comunicación ya que es el ERP, una vez introducidos los datos, quien avisa automáticamente a oficina técnica de los cambios en las ofertas. Además, el proyecto que se traspa a operaciones incluye la firma del cliente con lo que se obtiene un aumento en su fidelidad y una reducción de costes al evitarse reprocesos en los proyectos.

Ekon también ha permitido una reducción de duplicidades. Si antes pasar un pedido a contabilidad suponía introducir manualmente la factura y el asiento en finanzas, el proceso ahora es automático. Internamente se produce un ahorro de costes y una mejora de márgenes internos al quedar liberados de tareas de escaso valor añadido como replicar facturas.

### Automatización de tareas

Con la implantación de Ekon, los profesionales de Effytec han obtenido una mayor automatización de tareas, eliminando aquellos trabajos que no representaban valor para la empresa.

El departamento comercial pasó de realizar sus ofertas en Word a realizarlas a través del módulo de ventas, en un formato estandarizado. Esto evita que cada comercial acabe utilizando un formato diferente y se ha mejorado la imagen de la empresa. En la gestión de almacén los operarios debían indicar, artículo por artículo, el material que se traspasaba del almacén principal a los almacenes virtuales, con Ekon se puede realizar esta tarea de forma automática, y con un solo clic el usuario puede traspasar al proyecto todo el material necesario.

Un último ejemplo de los beneficios que supone la automatización de tareas se ha dado en el departamento financiero que realizaba las remesas bancarias una por una y manualmente, lo que suponía en algunas ocasiones duplicidades en los pagos y pagos erróneos. Con Ekon esta tarea puede realizarse automáticamente y con un solo clic se pueden realizar y contabilizar todas las remesas que se deseen. Además de un ahorro de tiempo y de errores, se reduce la insatisfacción de clientes y proveedores.

“ Con Ekon disponemos de información en tiempo real, somos más predictivos y mejoramos en la toma de decisiones ”

Luis Villegas,  
General Manager Effytec

### Integración de la información en toda la cadena de valor

Como se ha señalado anteriormente, Effytec trabajaba con diferentes sistemas informáticos que no estaban integrados, algunos de ellos desfasados tecnológicamente y de diferentes proveedores. Por lo tanto, extraer información era muy complejo. Con Ekon se ha facilitado la extracción de información y su análisis, lo que permite mejorar la posición competitiva de la empresa frente a clientes y proveedores. Incorporar toda esa información a la cadena de valor ha supuesto una clara mejora en el seguimiento y trazabilidad de los



La integración de toda la cadena de valor tienen un peso muy importante en Effytec.

## Effytec en cifras

- Fundada en 2004
- Diseño y fabricación de máquinas horizontales para el envasado en sobres y bolsas de todo tipo de producto
- Trabaja para sectores como alimentación, cosmética, droguería, farmacia
- Ubicada en Barberà del Vallés (Barcelona)
- Facturación, 15 millones euros en 2019
- Exporta un 95% de su producción a mercados como Rusia, EE UU, Canadá y el Sudeste Asiático
- Cuenta con una filial comercial en EE UU
- Cliente de Ekon desde 2016
- Soluciones Ekon para CRM, Producción, Planificación, Gestión de almacenes, Calidad, Ventas, Compras, Finanzas, Control de Presencia, SAT, Movilidad, Cuadro de mandos.

proyectos que va desde el diseño hasta la entrega final de la máquina envasadora al cliente y su posterior seguimiento del mantenimiento, conociendo en todo momento que componentes y personas han intervenido en el proceso. Para ello se han utilizado nuevas herramientas, como imputaciones de tiempo y materiales, pantallas de garantías y de incidencias y control de avisos. Todo ello ha supuesto una reducción de costes y un aseguramiento de la calidad final del producto.

### Mejora en la toma de decisiones

Como expresa Luis Villegas, General Manager de Effytec: "Con Ekon se ha mejorado el proceso de tomas de decisiones, ya que actualmente disponemos de un ERP totalmente integrado que nos permite disponer de información en tiempo real y ser más predictivos".

Desde la dirección general, por ejemplo, se puede consultar directamente en el ERP las ofertas realizadas cada mes, conocer la evolución de ventas, siendo estas más predictivas. Desde operaciones son más eficientes ya que pueden consultar el estado de los pedidos y pueden avisar si requieren materiales y de esta manera evitar incumplimiento en la entrega al cliente ofreciendo una mejor calidad en el servicio.

"Antes algunos departamentos disponían de su sistema y si uno requería información de otro, tenía que preguntarlo. Ahora en cambio los diferentes usuarios pueden consultar la información relativa a otros departamentos en tiempo real con el ahorro de tiempo que ello supone", añade Luis Villegas. •

# El panorama de amenazas IIoT: Asegurando industrias conectadas

39

Internet Industrial de las Cosas (IIoT) habilita puentes de conexión que permiten la convergencia perfecta entre TI y OT. Sin embargo, los agentes de amenazas pueden cruzar estos puentes para comprometer los sistemas. A medida que el uso del IIoT se extiende más allá del ámbito doméstico y se adentra en el vasto paisaje industrial, la escala de las amenazas también crece.

Dicho esto, algunos componentes del sistema industrial pueden no estar totalmente preparados para el cambio. Los dispositivos industriales destinados a prosperar en entornos aislados están expuestos y son empujados fuera de los límites para los que fueron diseñados originalmente, y es posible que no tengan suficiente seguridad para protegerse contra estas nuevas amenazas.

Existen muchos entornos "Smart", pero nos adentraremos en el de las fábricas inteligentes para examinar las amenazas predominantes a las que se enfrenta el IIoT.

Las fábricas inteligentes están expuestas a compromisos ya que puede haber dificultades para que los sistemas OT se mantengan al día con las TI. Algunos de ellos pueden atribuirse a una configuración errónea y a componentes obsoletos en los endpoints y el software heredado, cuyos parches y actualizaciones pueden no estar fácilmente disponibles o a que ya no tienen soporte. La aplicación de parches a esos componentes esenciales del sistema puede parar las líneas de producción.

Los Sistemas de Control Industrial (ICS) que fueron diseñados para entornos aislados pueden no tener medidas de ciberseguridad aptas para una mayor exposición. Además, las vulnerabilidades de los protocolos de comunicación como Modbus y Profinet carecen de la disponibilidad para autenticar a los usuarios y detectar comportamientos inusuales. La integración de sistemas de diferentes proveedores, que tienen distintos niveles de capacidades de seguridad, también podría exponer a la organización a las amenazas IIoT.

Éstas pueden dar lugar a riesgos como la fuga de IP, que podría permitir robar datos confidenciales o secretos de negocio, el espionaje industrial y el sabotaje de la producción que puede desencadenar accidentes físicos. Y, como se ha observado en el experimento del honeypot de una smart factory de Trend Micro, las fábricas inteligentes vulnerables atraen a agentes de amenazas que pueden ofrecer una variedad de peligros, como mineros de criptomoneda, ataques de ransomware, actividades de reconocimiento y paradas de sistemas.

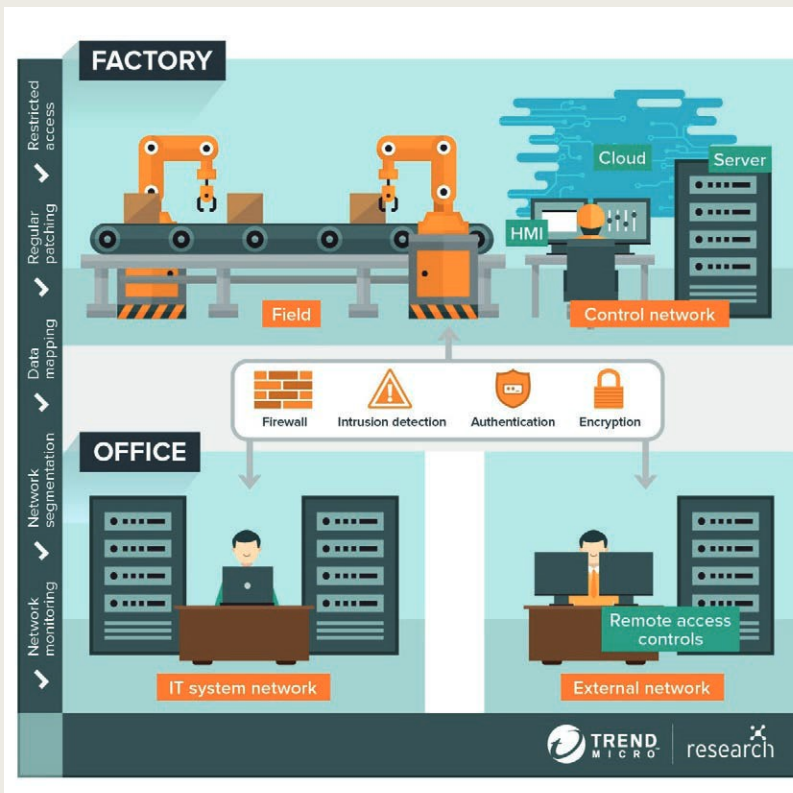
Hay varias recomendaciones para evitar esas amenazas. Una es mantener el software heredado mediante la aplicación de parches en tramos, si es posible, para evitar la sobrecarga del sistema o la interrupción de las operaciones. Otra es evaluar los riesgos de seguridad de cada dispositivo para ver qué partes del sistema deben priorizarse en términos de seguridad. Esto incluye la segmentación de la red y el principio del menor privilegio. La auditoría

de las conexiones entre los dispositivos de TI y OT debe hacerse para eliminar las conexiones innecesarias -o potencialmente arriesgadas-. También deben configurarse los parámetros de seguridad y habilitarse métodos de autenticación adicionales.

Trend Micro TippingPoint Threat Protection System protege contra vulnerabilidades conocidas, desconocidas y no descubiertas. Los fabricantes de dispositivos IoT también pueden integrar Trend Micro IoT Security con dispositivos IoT, apps móviles, apps web y gateways IoT. Para la detección de ataques dirigidos, ransomware y amenazas avanzadas, se recomienda Trend Micro Deep Discovery Inspector.

## Conclusión

La interconexión que brinda IIoT permite procesos más rápidos y eficientes, pero también puede exponer a las industrias a amenazas. Ninguna parte de ningún sistema debe quedar expuesta a tales peligros, ya que los atacantes pueden hacer mucho daño incluso desde un único punto de entrada no seguro.●



# SODECA

## confía a WatchGuard la unificación de sus comunicaciones y seguridad de red

*Inmersa en un proceso de internacional y dispersión de sus oficinas, SODECA necesitaba contar con una infraestructura de red y comunicaciones ágil, robusta, homogénea e integrada, que permitiera conectar de forma efectiva y segura las diferentes sedes.*



**E**ste proyecto, enmarcado dentro de la estrategia de transformación digital de la organización, requería contar con tecnologías punteras que permitieran no solo resolver la problemática inicial relacionada con la compatibilidad de las VPN y sistemas de VoIP que tenían.

### Reto

SODECA, multinacional española con sede central en Girona (Cataluña), es una organización especializada en el diseño y fabricación de sistemas de ventilación industrial. Fundada en 1983, y reconocida por sus soluciones en extractores para la evacuación de humo en caso de incendio, la firma ahora se ha convertido en un referente mundial con sus sistemas de sobrepresión de escaleras y vías de escape. La compañía está inmersa en un proceso de expansión internacional y, actualmente, cuenta con 12 filiales de comercialización y 5 centros de producción repartidos por todo el mundo.

Este proceso de internacionalización y la dispersión de sus oficinas, así como la ampliación y traslado de su sede central de Sant Quirze de Besora a unas nuevas instalaciones de más de 10.000 m<sup>2</sup> en la localidad de Ripoll, hacía necesario contar con una infraestructura

de red y comunicaciones ágil, robusta, homogénea e integrada, que permitiera conectar de forma efectiva y segura las diferentes sedes, además de simplificar y centralizar de forma automática la gestión de las comunicaciones, pues la compañía contaba con unos sistemas de VoIP y VPN muy complejos que no se ajustaban a las nuevas exigencias del mercado, donde es fundamental disponer de mecanismos seguros de conectividad desde cualquier emplazamiento o sede.

Por otro lado, en la compañía no se tenía visibilidad del uso que se hacía de Internet en la empresa y cómo se utilizaban las comunicaciones, aspecto que también se quería controlar para reducir al máximo posibles factores de riesgo, especialmente en un sector donde amenazas como criptolockers, ransomware, ataques DDoS, o el ciberspionaje industrial y el robo de datos están a la orden del día.

### Solución

Ante esta situación, SODECA decidió renovar y modernizar sus sistemas de comunicación de red, tarea que encomendó a Infoself, integrador de redes y comunicaciones con gran presencia en Girona, y Gold partner de WatchGuard en España en la parte de seguridad. Este proyecto, enmarcado dentro de la estrategia de transformación

digital de la organización, requería contar con tecnologías punteras que permitieran no solo resolver la problemática inicial relacionada con la compatibilidad de las VPN y sistemas de VoIP que tenían, sino también dar un paso más allá y mejorar en el ámbito de la seguridad y proporcionar visibilidad de la actividad de la red.

Para resolver los retos de SODECA, Infoself instaló un firewall WatchGuard Firebox M470 en la nueva sede central de Ripoll, manteniendo el Firebox M270 en las instalaciones de Sant Quirze de Besora. Además, incluyó 3 modelos de la Serie T (T15, T35 y T55) que se han ido desplegando de forma progresiva para montar las VPN que facilitarán y garantizarán la conectividad remota entre las distintas sedes y la central.

Potentes y fáciles de configurar y gestionar, los appliances UTM de seguridad de red de WatchGuard desplegados en SODECA están equipados con Total Security Suite y su completa variedad de servicios de seguridad básicos que abarcan desde el antivirus para el gateway, IPS y prevención basada en la reputación o funcionalidades de filtrado URL y de control de aplicaciones, e incluso servicios de seguridad más avanzados como APT Blocker, que ayuda a detectar y detener los ataques más sofisticados, incluyendo amenazas de ransomware y zero-day, o Threat Detection and Response (TDR), que detecta, prioriza y permite la acción inmediata contra los ataques de malware.

Por su parte, la falta de visibilidad del tráfico de red se resolvió con el despliegue de WatchGuard Dimension, que permite a la compañía conocer con exactitud, y prácticamente en tiempo real, la actividad de la red para detectar las principales amenazas y tendencias de seguridad, así como los patrones de tráfico.

“Con WatchGuard hemos podido resolver en un solo paso tanto los problemas que inicialmente estaban relacionados con la gestión de las comunicaciones, como las cuestiones de seguridad y control de la red. Ahora contamos con una solución diseñada específicamente para empresas medianas y distribuidas, como es el caso de nuestra organización, estando preparados para proteger nuestras redes de forma eficaz y asequible frente al aumento explosivo de las tasas de ancho de banda, el tráfico cifrado, el uso de vídeo y las velocidades de conexión”, señala Enric Santanach, CIO de SODECA.

Asimismo, el sistema operativo Fireware basado en la última generación de procesadores de Intel aporta la potencia que SODECA necesita para ejecutar sus motores de escaneo de seguridad en paralelo, sin afectar al rendimiento, al mismo tiempo que deja margen de maniobra a la organización para agregar motores futuros a medida que evolucionan las tendencias de seguridad. “Nos ha sorprendido la alta disponibilidad de la solución y su capacidad de adaptación e integración sin fisuras al entorno de la compañía y todo de forma cómoda, económica y ágil”, añade el directivo.

Paralelamente, también se ha confiado en la tecnología WatchGuard para el despliegue de una red Wi-Fi segura en las instalaciones. Para ello, Infoself ha implementado un total de 30 puntos de acceso escogiendo, para ello, entre los modelos AP125, AP322 y AP325, en función de las necesidades de cada uno de los entornos donde se debían desplegar. De este modo, SODECA dispone de un entorno Wi-Fi escalable, potente y de confianza que es capaz de detectar y proteger a la organización contra las 6 categorías de amenazas Wi-Fi conocidas.



*Para resolver los retos de SODECA, Infoself instaló un firewall WatchGuard Firebox M470 en la nueva sede central de Ripoll, manteniendo el Firebox M270 en las instalaciones de Sant Quirze de Besora. Además, incluyó 3 modelos de la Serie T (T15, T35 y T55) que se han ido desplegando de forma progresiva para montar las VPN que facilitarán y garantizarán la conectividad remota entre las distintas sedes y la central*

## Resultados

La relación de WatchGuard con SODECA se remonta a 2015 y ha posibilitado que durante este tiempo la compañía haya ido actualizando y ampliando su infraestructura de TI y de seguridad de red a medida que iba creciendo, gracias a la escalabilidad de las soluciones de WatchGuard. El cambio de una tecnología compleja y de gama inferior, a una más avanzada, sencilla de manejar y que incluye una completa funcionalidad de servicios básicos y avanzados como la de WatchGuard, ha sido tremendamente beneficioso para SODECA.

“Buscábamos estabilidad y una gestión unificada y centralizada de las comunicaciones de red y de la seguridad, y esto supone un avance”, apunta Santanach. “SODECA necesitaba una solución efectiva y fácil de manejar, capaz de crecer con la organización y que no requiriera una inversión desorbitada por nuevos servicios de seguridad, ni supusiera un mantenimiento excesivo. Todas estas expectativas se han visto resueltas con WatchGuard”.

Desde la compañía, también se valora enormemente la cercanía y la transparencia con la que Infoself y WatchGuard han realizado el proyecto, así como la labor de asesoramiento y formación realizada por el partner en las tecnologías instaladas.

“El redimensionamiento tecnológico que ha conllevado este proyecto ha supuesto para SODECA un importante salto en innovación, permitiéndonos estar listos para competir a nivel global protegiendo nuestros activos. La ayuda y el soporte continuo brindados por Infoself prueban su nivel de compromiso desde el primer momento”, subraya el directivo de SODECA. “Infoself ha sabido adaptarse perfectamente y encontrar el fabricante y la gama de producto que se ajusta a nuestros requerimientos y esto ha fortalecido nuestro negocio y posicionamiento”.•

# El que no evoluciona desaparece

## Soluciones a medida de la industria para la gestión del aprovisionamiento y del cliente

42

*Estamos en tiempos de cambios drásticos. Nunca el ser humano ha tenido que adaptarse tan rápido. En época de pandemia en las calles todo es silencio y casi no hay actividad. Sin embargo, dentro de las casas, una eficiencia tremenda: el teletrabajo intenta mantener a las empresas a flote. ¿Qué se necesita? Un acceso a internet y a un portal de gestión. Esker es una plataforma de captura de documentos de proveedores y clientes, como facturas y pedidos, que permite acelerar la gestión administrativa de una forma vertiginosa, gracias a su tecnología propia basada en el Machine Learning y la Inteligencia Artificial, en la nube. A continuación, te mostramos unos ejemplos de lo que Esker puede hacer para la industria, un sector importante para la economía y que requiere de soluciones de gestión a medida para mantenerse competitivo.*

**ASSA ABLOY, importante empresa de sistemas de cierres, procesa pedidos configurables un 97% más rápido con una solución basada en la nube.**



### ANTECEDENTES

El grupo ASSA ABLOY es el fabricante de cerraduras más grande del mundo. Hace unos años, ASSA ABLOY decidió modernizar sus procesos de gestión, comenzando por los pedidos de sus clientes. Su objetivo era potenciar este proceso reduciendo su coste administrativo, añadiéndole la capacidad de absorber picos de trabajo y

eliminando ciertas complejidades inherentes a la naturaleza de su actividad: los pedidos configurables, que representan el 40 % del total. Estos pedidos se caracterizan por tener líneas de artículos con opciones (color, tipo, tamaño, etc.) y suelen conllevar mucho trabajo manual para procesarlos.

## LA SOLUCIÓN PARA SUS PEDIDOS CONFIGURABLES

La adopción del portal de gestión Esker por ASSA ABLOY ayudó a eliminar los puntos de intervención manual, con la adaptación de ocho diseños de pedidos configurables diferentes para garantizar que todos los datos clave fuesen extraídos para su posterior gestión. La tecnología de Esker la utilizan en la nube. Esto representó para la empresa un paso decisivo hacia la eficiencia, simplificando la formación de los usuarios y proporcionando a cada uno, información valiosa sobre todos los pedidos tratados, gracias a un panel de métricas y gráficos disponibles en su página de inicio.

*"En nuestra industria en la que los pedidos configurables son habituales, cada día tenemos que tratar con múltiples diseños de pedidos y partidas secundarias. De todos los distribuidores que hemos consultado, Esker era el único capaz de implementar el nivel de detalle al que teníamos que hacer frente. La flexibilidad de la solución y la facilidad de uso es impresionante. No tiene comparación."* Brie Cifaldi | Coordinador de negocios electrónicos de Assa Abloy.

## PRINCIPALES VENTAJAS

**Proceso más rápido:** el personal de administración comercial vio cómo la media del tiempo de gestión de los pedidos se reducía de 60 a 2 horas, lo que representa un 97 % de aumento en la velocidad.

**Mayor visibilidad:** Los paneles de control del personal administrativo reflejan métricas como:

- Número de líneas validadas (diarias, semanales, mensuales)
- Pedidos atrasados (con más de 2 días)
- Número de pedidos/líneas validadas por usuario
- Pedidos codificados con prioridad en espera de validación

**Mayor rendimiento y productividad.** La captura de toda la información permite al personal administrativo de ASSA ABLOY clasificar fácilmente los tipos de pedidos, realizar todos los ajustes necesarios y acelerar la producción.

**Reducción en los errores de gestión.** ASSA ABLOY observó una reducción drástica de errores, en el tratamiento de pedidos, lo que valoró en un ahorro de 250.000 € anualmente.

Otros ejemplos demuestran la capacidad de Esker para gestionar pedidos de KITS de productos, **pedidos de hasta 1000 líneas**, pedidos que se dividen automáticamente según el tipo de artículos o destino de envío, o **pedidos planificados** que hacen referencia a un contrato anual de entregas a un precio estipulado de antemano.

*"Recibimos alrededor de 20.000 pedidos por mes y nada más empezar, 2.000 de ellos ahora se procesan directamente, sin ningún tipo de acción manual". Jason Groves | Responsable del servicio al cliente de Crosswater*

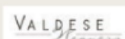
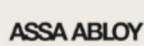


Podríamos contarte también la historia de CROSSWATER HOLDINGS, empresa líder en el diseño y fabricación de muebles y material de baños, que automatizó su gestión de pedidos dando fe de la magia de la tecnología de Machine Learning, donde el software aprende de los clics de la persona que gestiona los pedidos.

Otra empresa de materiales de construcción consiguió reducir en un 84% el tiempo medio de gestión de pedidos (de 3,5 minutos a 33 segundos), liberando a un 34% de la plantilla y reconvirtiéndola por promoción interna para el desempeño de otras labores, **y otras muchas ventajas**, como la independencia del personal administrativo de las inclemencias de la curva de la demanda y de lo que antes eran potenciales problemas técnicos, accediendo a un sistema en la nube, disponible las 24 horas desde cualquier lugar.

**Pero preferimos contactarlo de viva voz.**  
**Llámanos al 916 369 995**  
**escribenos a: [esmktg@esker.com](mailto:esmktg@esker.com)**  
**o visítanos en: [www.esker.es](http://www.esker.es)**

Confían en nosotros:



# Meliá implementará la automatización robótica de procesos gracias al acuerdo con UiPath

*Meliá Hotels International está cosechando los primeros frutos de la Automatización de Procesos Robóticos (RPA) con UiPath y convirtiéndose en pionera en el despliegue de esta tecnología en la industria hotelera. El grupo, que ha experimentado una profunda transformación digital de sus canales de venta y marketing desde 2016 (con una inversión de 140 millones de euros) introdujo la RPA en 2019 como parte de la estrategia del grupo de digitalizar sus principales operaciones.*

La Automatización Robótica de Procesos es una tecnología que permite la creación de robots de software que automatizan una amplia variedad de tareas empresariales repetitivas y basadas en reglas que antes se realizaban de forma manual, permitiendo focalizar a los empleados en el trabajo más valioso y estratégico.

La implantación de la plataforma de RPA de UiPath en el grupo Meliá, diseñada para mejorar el servicio al cliente y la vida laboral de sus empleados, está impulsada por el programa 'Robotics 360', una de las piedras angulares del Hub Digital creado por el grupo como parte de su programa de transformación digital global, denominado 'Be Digital 360'.

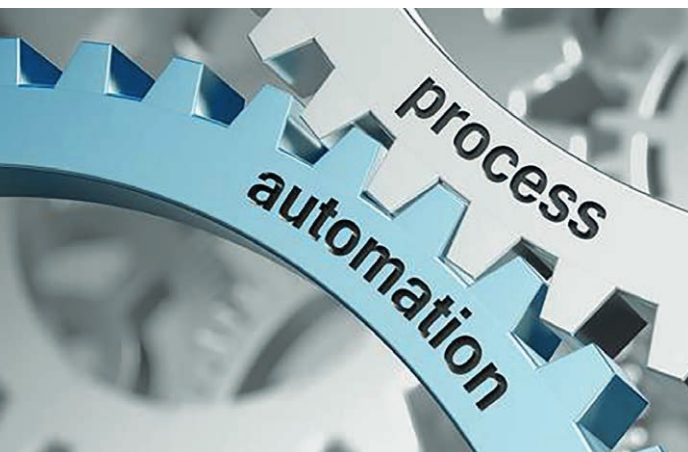
El programa, que aprovecha la plataforma UiPath, permite desvincular los procesos transaccionales de los de toma de decisiones, aligerando toda la carga transaccional, especialmente en el back office. El despliegue de la RPA deja los procesos transaccionales en manos de equipos especializados y permite que los equipos directivos centren sus esfuerzos en la toma de decisiones que añaden valor al negocio.

Durante este año, la compañía está implantando gradualmente la RPA en diferentes áreas, como Crédito y Seguros, Hoteles, Administración o RRHH, con resultados positivos, como los obtenidos por uso de RPA en la entrega de acuerdos de crédito, acortando a pocas semanas un proceso que solía llevar meses para completarse.

La utilización de la plataforma de RPA de UiPath se centra en las operaciones corporativas del grupo, aunque ya se han automatizado algunos procesos piloto en hoteles. El programa ha comenzado con un enfoque inicial en España y América, aunque la hoja de ruta del grupo prevé una expansión a todas las zonas geográficas del grupo a medio plazo.

Según Carlos González, Strategic Planning VP de Meliá, "creemos en la transformación digital del sector hotelero y estamos convencidos de que la Automatización Robótica de Procesos mejorará los resultados de la empresa y también el día a día de nuestro personal". Para ello, vamos a democratizar la automatización dentro de nuestra organización invitando a nuestros empleados a proponer de forma proactiva qué procesos creen que pueden ser automatizados". A medio plazo, muchos de nuestros empleados podrán contar con la ayuda de un robot de software en sus tareas diarias. La combinación de soluciones RPA con algoritmos de inteligencia artificial nos permitirá lograr una capacidad de automatización aún mayor".

Para Franck López, vicepresidente regional de UiPath para EMEA: "Nuestro trabajo con Meliá Hotels International es muy inspirador porque somos testigos de la gran combinación de tradición y transformación. Con un sólido legado de décadas, Meliá es ahora pionera en la transformación digital de la industria hotelera, y estamos orgullosos de ser su socio de elección para el despliegue de RPA". •





# Tú concéntrate en ser especial. Nuestro cloud ERP se encarga del resto.

Con Ekon puedes estar seguro de que el valor de tu empresa fluye de forma ágil y eficiente hacia tus clientes mientras dedicas tu tiempo a trabajar en lo que hace especial a tu negocio.



Primer Cloud ERP  
desarrollado en España



Más de 4.000 empresas  
confían en nosotros



50 años de experiencia  
tecnológica

**ekon**

Software para  
la nueva generación  
de negocios

[ekon.es](https://ekon.es)

# ***La realidad mixta redefine los procesos de trabajo en diferentes sectores industriales***

*Microsoft y Plain Concepts, primer partner de realidad mixta de la compañía en España, han celebrado un encuentro con prensa para mostrar de primera mano algunos de los escenarios de uso de sus gafas de realidad mixta HoloLens 2 en diferentes sectores como la construcción, la salud, la asistencia remota inmersiva o las guías virtuales para tareas de ingeniería complejas de Dynamics 365 Guides.*

La potencia computacional virtualmente ilimitada de la nube, combinada con dispositivos cada vez más perceptivos en el Edge Inteligente, están creando posibilidades inimaginables hace pocos años. HoloLens 2 ofrece una experiencia de realidad mixta cómoda e inmersiva, proporcionando un valor empresarial inmediato a través de las aplicaciones de negocio de Dynamics 365 y de las soluciones de partners del sector, respaldadas por la fiabilidad, seguridad y escalabilidad de los servicios de la nube e inteligencia artificial de Microsoft.

Por un lado, la herramienta Dynamics 365 Remote Assist permite a los técnicos resolver problemas en tiempo real y en remoto, sin requerir el traslado de especialistas de alto nivel al lugar del incidente. Gracias a HoloLens 2 es posible desarrollar un trabajo colaborativo que traslada virtualmente al experto al lugar donde debe desarrollarse la intervención para ver lo mismo que el técnico desplazado e interactuar con él por medio de anotaciones e indicaciones holográficas. Todo ello, con un acceso completo a esquemas, documentos técnicos y a la información necesaria para realizar el



Con el sistema inmersivo de aprendizaje y estandarización de procesos Dynamics 365 Guides, se mejoran los procedimientos de trabajo mediante 'guías paso a paso' con instrucciones holográficas.



## Microsoft, con Plain Concepts, desarrolla soluciones a medida para dar respuesta a las necesidades concretas de cada organización con HoloLens 2 y Dynamics 365

47

ciones holográficas y reconocimiento de objetos. En este sentido, los técnicos pasan de realizar actuaciones a partir de manuales en papel o soportes digitales convencionales, a desplegar ante sus ojos todo lo que necesitan mediante un modelo de autoservicio escalable. Esto, además, les permite obtener la ayuda de expertos en tiempo real al mismo tiempo que mantienen sus manos libres para poder efectuar la intervención.

Además, Dynamics 365 Guides dispone de un sistema de análisis de productividad y efectividad para la continua mejora en los procesos de formación, que no requiere labores técnicas o de programación para su puesta en marcha. En otras palabras, gracias a la disponibilidad de aplicaciones para PC que no requieren conocimientos especiales y a una completa librería de objetos 3D, la creación de 'guías paso a paso' no requiere inversión importante, lo cual facilita enormemente su despliegue en cualquier sector.

### Sectores que lideran la realidad mixta

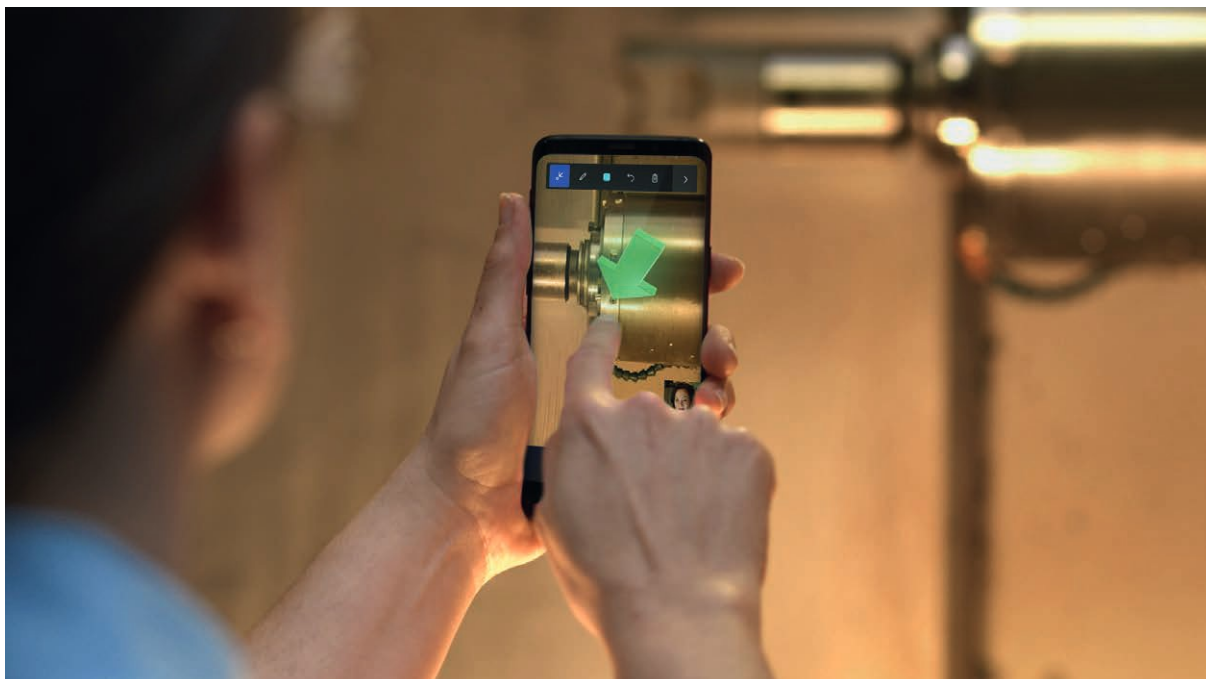
En la actualidad, los actores de sectores como la industria, energía, construcción, ingeniería, smart buildings, medicina, retail o logística utilizan el potencial de HoloLens 2 y Microsoft Dynamics 365 para transformar sus procesos de negocio en áreas que van a producir grandes ventajas competitivas a corto plazo. Para ello pueden recurrir a partners como Plain Concepts que, por su especialización en el área de la realidad mixta, se convierten en el compañero perfecto para recorrer un camino que debe pasar por el análisis de la situación, el diseño de las soluciones oportunas, su desarrollo y posterior despliegue.

Gracias a la inteligencia artificial y la realidad mixta de Microsoft, las empresas pueden acelerar el proceso de capacitación de trabajadores, mejorar y automatizar los procesos de solicitud de reparación, guiar a los operarios a través de asistentes virtuales que le ayudan a realizar su trabajo de una forma más efectiva, optimizar la detección de anomalías a través de la visión artificial, y reducir costes de desplazamiento de personal y acceso al soporte por parte de las personas con más conocimiento dentro de la compañía.

diagnóstico o la intervención en remoto. De este modo, se reducen enormemente los costes de servicio y se optimizan los tiempos de resolución de problemas.

### Del papel al holograma, la transformación del aprendizaje

Por otro lado, con el sistema inmersivo de aprendizaje y estandarización de procesos Dynamics 365 Guides, se mejoran los procedimientos de trabajo mediante 'guías paso a paso' con instruc-



Gracias a HoloLens 2 es posible desarrollar un trabajo colaborativo que traslada virtualmente al experto al lugar donde debe desarrollarse la intervención.



Trimble XR10 con HoloLens 2, una solución certificada para su uso en entornos de seguridad controlados.

### HoloLens 2: inmersión, confort y efectividad

Construido sobre las capacidades únicas de la HoloLens original, HoloLens 2 es un dispositivo innovador en lo que se denomina 'Intelligent Edge'. Y, unido a los servicios existentes y nuevos de Azure, ofrece todo su potencial desde el primer momento. Además, con HoloLens 2 es posible que los diferentes usuarios de una organización inicien sesión de forma segura con solo comenzar a usar el dispositivo. Esto es posible gracias a la tecnología de Windows Hello integrada, que autentifica a cada usuario a través de reconocimiento de iris, lo cual facilita que múltiples personas puedan compartir un mismo dispositivo de una forma rápida y segura.

La segunda versión de HoloLens ha dado un salto cualitativo en términos de inmersión gracias a la duplicación de su campo de visión, manteniendo la densidad holográfica de 47 píxeles por grado de visión. Además, mediante el nuevo sensor de profundidad (Time of Flight Depth Sensor) combinado con la comprensión semántica y de inteligencia artificial integrada, el dispositivo permite manipular los hologramas directamente con los mismos gestos intuitivos que se utilizan para interactuar con los objetos físicos en el mundo real.

En esta línea, también se ha mejorado la comodidad del dispositivo, que ahora cuenta con un centro de gravedad más equilibrado, mayor ligereza gracias al empleo de fibra de carbono y un nuevo mecanismo de ajuste a la cabeza. Asimismo, HoloLens 2 cuenta con un mecanismo que permite levantar el visor cómodamente, para "salir de la realidad mixta" con un simple gesto y así poder alternar entre tareas sin tener que quitarse el dispositivo. •

Marta Ventura,  
gerente en el área de Business  
Operations en el sector de  
telecomunicaciones en Deloitte,  
miembro Grupo Regulación Autelsi



# Estrategia de digitalización de la cadena agroexportadora de Ica (Perú)

49

*La transición de las economías de los países de la región de Latinoamérica hacia economías más desarrolladas implica una importante modernización de su modelo productivo en general y, en particular, de las palancas de competitividad sobre las que descansa su crecimiento. Tanto la innovación como la adopción de soluciones digitales son entendidas como un factor diferencial por su capacidad de transformar sectores de gran peso en la región.*

**C**AF-Banco de Desarrollo de América Latina- está colaborando en el desarrollo de proyectos de digitalización sobre cadenas productivas en la región, poniendo foco en el encadenamiento productivo y en la mejora de la productividad de las pymes, considerándolo un elemento clave para reducir el gap de productividad que Latinoamérica presenta frente a otras regiones.

En este sentido, el Banco ha desarrollado junto con Deloitte un proyecto para apoyar la digitalización de la cadena agroexportadora de la región de Ica. La atención a la cadena agroexportadora de Ica se justifica por la relevancia de la misma en la economía del país, agrupando el 15,2% de las agroexportaciones de Perú. Los productos son cultivados a lo largo del valle de Ica y transportados a través del corredor logístico hacia el puerto de Callao, el principal hub para su exportación.

Como principales retos identificados por los agentes del sector agroexportador se identificaron la escasez de recursos hídricos, la gestión de la calidad de los productos exportados, la baja productividad agrícola y la falta de una gestión de información integrada en la cadena.

Se diseñó así una estrategia que enfrenta estos desafíos a través de diversos pilares que abordan la mejora de la infraestructura de conectividad, el impulso a la capacitación digital y la sensibilización, la implementación de mecanismos de financiamiento y acompañamiento para el impulso de la adopción digital y la promoción de una oferta de soluciones digitales tanto desde el ámbito público como privado.

De estos objetivos, se priorizaron diferentes líneas de acción e iniciativas. Algunas de estas, que ya se han puesto en marcha o se ejecutarán en un periodo corto de tiempo, son la implementación de una red de conectividad 4G/IoT en las zonas de producción agrícola y el corredor logístico, el desarrollo de un centro de transformación digital enfocado al sector agroindustrial, el desarrollo de pilotos de trazabilidad (blockchain) mediante colaboración público-privada y el lanzamiento de un programa específico de financiación para la adopción de soluciones digitales en el segmento pymes basadas en IoT, analítica de datos y uso de drones entre otros.

Se espera que la estrategia perfilada pueda ser extensible a otros sectores y regiones y que suponga un punto de inflexión a partir del cual se genere un ecosistema digital del que puedan verse beneficiados todos los actores que componen las principales cadenas productivas en Perú. •

# Telenor Suecia acelera la revolución industrial 4.0 con Ericsson Industry Connect

*Ericsson y Telenor Suecia han firmado un acuerdo que convierte a Telenor en el primer operador de red móvil del mundo en unirse al programa de socios Ericsson Industry Connect y convertirse en distribuidor de las tecnologías de conectividad del fabricante.*



Los clientes del ámbito industrial de Telenor Suecia ahora pueden explorar y aprovechar todo el potencial de redes LTE personalizadas y centradas en la tecnología de la información para las exigentes aplicaciones de la fabricación inteligente.

Las industrias y las empresas se están transformando a medida que toma forma la digitalización de sus procesos, productos y servicios. La disponibilidad de una banda ancha móvil altamente fiable con capacidades de 4G y 5G cobra cada vez más importancia para mejorar la eficiencia y la flexibilidad de las operaciones industriales, impulsar la innovación y mantener la competitividad.

Con este nuevo acuerdo, los clientes del ámbito industrial de Telenor ahora podrán explorar y aprovechar todo el potencial de las redes LTE personalizadas y centradas en la tecnología de la información para aplicaciones de fabricación inteligente. Este acuerdo es un paso significativo que allana el camino para las futuras aplicaciones del 5G en todo el sector.

El programa de socios de Ericsson permite a los proveedores de servicios de comunicaciones distribuir a sus clientes tecnologías de conectividad. También permite a proveedores independientes de software, integradores de sistemas y socios de dispositivos tecnológicos ofrecer software, servicios y dispositivos como parte del ecosistema de la Industria 4.0.

Kaaren Hilsen, consejera delegada de Telenor Suecia, declara: "Estamos orgullosos de ser el primer operador que se une al programa de socios Industry Connect de Ericsson y estamos preparados para desempeñar un papel fundamental en este apasionante sector. El sector industrial es uno de los primeros en percibir realmente los beneficios del 5G y esta asociación amplía nuestra cartera con una solución que permite a Telenor Suecia captar nuevas oportunidades en los sectores industriales y mejorar los resultados empresariales para nuestros clientes".

Por su lado, Åsa Tamsons, vicepresidenta sénior y directora del Área de Tecnologías y Nuevos Negocios de Ericsson, explica: "La Industria 4.0 necesita una conectividad inalámbrica segura y fiable. Gracias a nuestras capacidades de 4G y 5G y a la adhesión al programa Ericsson Industry Connect, Telenor Suecia ahora puede ofrecer a sus clientes industriales una solución de conectividad móvil única que mejora la eficiencia y la productividad de las fábricas inteligentes del futuro".

Diseñada especialmente para los entornos industriales, Ericsson Industry Connect es una red móvil inalámbrica especializada que proporciona una cobertura segura y fiable, una alta densidad de dispositivos y una latencia predecible. Con esta solución de conectividad, las empresas pueden obtener una visibilidad total de las máquinas, los procesos y los datos, utilizando la tecnología LTE con vistas al 5G. •

**Se trata del primer operador de red móvil que se une al programa de socios Ericsson Industry Connect y allana el camino del 5G en el sector de la fabricación inteligente**