

**CATÁLOGO DE SOLUCIONES TIC ÁMBITO 2, INDUSTRIA CONECTADA 4.0**

Ficha de solución TIC

**DATOS DE LA EMPRESA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nombre o razón social |  | |
| Marca comercial |  | |
| CIF |  | |
| Domicilio |  | |
| Localidad |  | |
| C.P. |  | |
| Provincia |  | |
| Teléfono |  | |
| Correo electrónico de contacto |  | |
| Página web |  | |
| Página web (inglés) |  | |
| Logotipo de la EMPRESA (adjuntar imagen PNG/GIF/JPG, formato cuadrado 300x300px.) | | |
| Canales en RRSS: si dispone de canales en las siguientes redes sociales, indique sus URLs | | |
| Facebook: | | Facebook (inglés): |
| Twitter: | | Twitter (inglés): |
| Youtube: | | Youtube (inglés): |
| Linkedin: | | Linkedin (inglés): |

¿Pertenece a alguna de las siguientes asociaciones?  No

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| AERTIC | AETICAL | AETICAM |
| ASCENTIC | ATANA | AVINFO |
| CLUSTER TIC ASTURIAS | CANARIAS EXC. TECN. | ESTIC |
| ETICOM | GAIA | INEO |
| MADRIT | TECNARA |  |

**DATOS DE LA SOLUCIÓN TIC**

**Se aceptan exclusivamente soluciones TIC en fase de explotación, completamente operativas y con referencias actualmente en marcha en empresas o entidades.**

|  |  |
| --- | --- |
| Nombre de la solución |  |
| Nombre de la solución (inglés) |  |
| URL principal de la solución (si se dispone de información en la web) |  |
| Imagen / logotipo de la solución (adjuntar imagen PNG/GIF/JPG, 780x520 px.): puede ser un logotipo, infografía explicativa, composición de imágenes, fotografía, etc. | |
|  | |
| Descripción breve (máximo 30 palabras) | |
| *Y, viéndole don Quijote de aquella manera, con muestras de tanta tristeza, le dijo: Sábete, Sancho, que no es un hombre más que otro si no hace más que otro.* | |
| Descripción breve inglés (máximo 30 palabras) | |
| *It was a bright cold day in April, and the clocks were striking thirteen. Winston Smith, his chin nuzzled into his breast in an effort to escape the vile wind* | |
| Referencia(s) de implantación:   * *Nombre del cliente (si es relevante y se dispone de ella, URL a una descripción de la implantación)* * *.* * *.* * *.* * *.* * *.* | |
| Descripción (máximo 200 palabras) | |
| *Y, viéndole don Quijote de aquella manera, con muestras de tanta tristeza, le dijo: Sábete, Sancho, que no es un hombre más que otro si no hace más que otro. Todas estas borrascas que nos suceden son señales de que presto ha de serenar el tiempo y han de sucedernos bien las cosas; porque no es posible que el mal ni el bien sean durables, y de aquí se sigue que, habiendo durado mucho el mal, el bien está ya cerca. Así que, no debes congojarte por las desgracias que a mí me suceden, pues a ti no te cabe cabe parte dellas.*  *—¿Cómo no? —respondió Sancho—. Por ventura el que ayer mantearon ¿era otro que el hijo de mi padre? Y las alforjas que hoy me faltan con todas mis alhajas ¿son de otro que del mismo?*  *—¿Que te faltan las alforjas, Sancho? —dijo don Quijote.*  *—Sí que me faltan —respondió Sancho.*  *—Dese modo, no tenemos qué comer hoy —replicó don Quijote.*  *—Eso fuera —respondió Sancho— cuando faltaran por estos prados las yerbas que vuestra merced dice que conoce, con que suelen suplir semejantes faltas los tan malaventurados andantes caballeros como vuestra merced es.* | |
| Descripción inglés (máximo 200 palabras) | |
| *It was a bright cold day in April, and the clocks were striking thirteen. Winston Smith, his chin nuzzled into his breast in an effort to escape the vile wind, slipped quickly through the glass doors of Victory Mansions, though not quickly enough to prevent a swirl of gritty dust from entering along with him.*  *The hallway smelt of boiled cabbage and old rag mats. At one end of it a coloured poster, too large for indoor display, had been tacked to the wall. It depicted simply an enormous face, more than a metre wide: the face of a man of about forty-five, with a heavy black moustache and ruggedly handsome features. Winston made for the stairs. It was no use trying the lift. Even at the best of times it was seldom working, and at present the electric current was cut off during daylight hours. It was part of the economy drive in preparation for Hate Week. The flat was seven flights up, and Winston, who was thirty-nine and had a varicose ulcer above his right ankle, went slowly, resting several times on the way. On each landing, opposite the lift-shaft, the poster with the enormous face gazed from the wall.* | |

|  |
| --- |
| Información complementaria (URLs a archivos o páginas externas con presentaciones comerciales, descripciones técnicas, infografías, hojas de producto, vídeos explicativos, etc.) |
| * *.* * *.* * *.* * *.* |
| Información complementaria inglés (URLs a archivos o páginas externas con presentaciones comerciales, descripciones técnicas, infografías, hojas de producto, vídeos explicativos, etc.) |
| * *.* * *.* * *.* * *.* |

**Áreas de aplicación de la solución TIC**

Las soluciones se clasifican según su funcionalidad. Seleccionar **al menos un subárea y su correspondiente área de aplicación** -aplicación a procesos de producción / aplicación a producto / aplicación a modelos de negocio / soluciones específicas sectoriales-

|  |
| --- |
| **1. Soluciones de aplicación a los procesos de producción** Soluciones tecnológicas que se aplican a los medios de producción flexibilizando los procesos, posibilitando por ejemplo la configuración personalizada de un producto o el acceso a la información completa del producto, la reducción de los plazos de producción y entrega al cliente.  1.1. Soluciones de Fabricación (PMA)  1.2. Soluciones de Automatización y Robótica  1.3. Soluciones de Oficina Técnica (SCADAS, MES, PML)  1.4. Soluciones de Administración (ERP, SCM, CRM) |
| **2. Soluciones de aplicación a producto** Tecnología embebida en el producto, que facilita información al consumidor, o que recoge información del consumidor y permite por ejemplo predecir sus necesidades o adaptarse a sus preferencias.  2.1. Soluciones para la digitalización de productos: wearables, sensores, etiquetas, etc.  2.2. Soluciones de conectividad  2.3. Soluciones de inteligencia a producto (micro industriales) |
|
| **3. Soluciones de aplicación a modelos de negocio** Tecnología facilitadora de nuevos modos de concebir el negocio y ofrecer producto/servicio al cliente  3.1. Plataformas de servicios  3.1.1. Cloud  3.1.2. Ciberseguridad  3.1.3. Analítica de datos  3.1.4. Otras (indicar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)  3.2. Plataformas de interoperabilidad  3.3. Plataformas colaborativas  3.4. Soluciones para el tratamiento y análisis de grandes volúmenes de información: big data, análisis, conocimiento y control de la información, conocimiento predictivo del consumidor, etc.  3.5. Soluciones de trazabilidad y logística  3.6. Soluciones de ciclo de vida  3.7. Otras soluciones de servicios en cloud  3.8. Infraestructuras de comunicación |
| **4. Soluciones especializadas sectoriales** Soluciones especializadas, catalogadas por el sector concreto al que se dirigen  4.1. Soluciones específicas para el sector de alimentación  4.2. Soluciones específicas para el sector de automoción  4.3. Soluciones específicas para el sector de bebidas  4.4. Soluciones específicas para el sector del calzado  4.5. Soluciones específicas para el sector sanitario  4.6. Soluciones específicas para el sector textil  4.7. Otros sectores (indicar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_) |

**Tecnologías**

|  |
| --- |
| Tecnologías empleadas y conceptos clave (en líneas independientes) |
| Tecnologías (indíquese la tecnología del producto/solución cuando ésta sea un criterio determinante en el producto)     * …   Conceptos clave (indíquese conceptos que sirvan para el posicionamiento y búsqueda del producto, para ello se recomienda es usar terminología del mercado objetivo)     * ... |
| Tecnologías empleadas y conceptos clave (en líneas independientes) -inglés- |
| Tecnologías (indíquese la tecnología del producto/solución cuando ésta sea un criterio determinante en el producto)     * …   Conceptos clave (indíquese conceptos que sirvan para el posicionamiento y búsqueda del producto, para ello se recomienda es usar terminología del mercado objetivo)    * ... |