



Sobre la compañía

Sertres del Norte es una empresa 100% mexicana, líder en la solución de servicios integrales para TI, centros de cómputo y oficinas.

Su objetivo es conocer y entender lo que sus clientes necesitan, estableciendo una relación basada en la reputación y profesionalismo de nuestros equipos de trabajo. Ofrecen servicios y soluciones que garantizan la eficiencia de su negocio y el retorno de su inversión en beneficios de forma inmediata y cuenta con un equipo especializado de técnicos y asesores para todas las necesidades.

www.sertresdelnorte.com

Mexico

Jorge Briseño, Socio y fundador de la empresa **Sertres** del Norte, comparte su experiencia como socio estratégico de Vertiv América Latina.

¿Qué los llevó a escoger a Vertiv como un aliado de negocios?

En el desarrollo de centros de datos es muy importante la selección de los equipos de infraestructura térmica y eléctrica. En ese sentido, Vertiv representa la mejor opción para nuestros proyectos. Como somos una empresa de ingeniería, podemos tomar de Vertiv los equipos de aire acondicionado, los sistemas de fuerza interrumpida, los tableros de distribución de energía PDUs y sus sistemas de monitoreo.

¿Cómo cataloga el hecho de contar con un socio con capacidad global y apoyo local como Vertiv?

Es importante porque el cliente requiere que los proveedores de servicios como Sertres tengamos el apoyo de la marca, y Vertiv nos ha respaldado garantizando el servicio y la operación de sus equipos.

¿Qué solución han implementado ustedes con los servicios de Vertiv?

Tenemos varios proyectos que hemos desarrollado con Vertiv, en particular el de mayor relevancia comenzó en 2018, el cual representa la solución para un centro de distribución de bebidas. Este proyecto nos permitió implementar la solución SmartCabinet™. Es un cliente muy ambicioso y dudaba entre hacer una implementación tradicional o migrar hacia una fase con tecnología nueva. Luego de presentar un estudio técnico y de costos, esto fue suficiente para que el cliente se diera cuenta de la importancia de escoger nuevas tecnologías, y en este sentido SmartCabinet™ permitió hacer un desarrollo en tiempo récord, de tal manera que, en una primera etapa, pudieron ser sustituidos sesenta centros de comunicaciones en lugar de hacer igual número de centros de datos. Esto nos hubiera llevado a implementar de manera aislada un sistema de aire acondicionado, un sistema de fuerza interrumpida, un sistema de control de acceso y otro de monitoreo, por lo tanto, SmartCabinet™ vino a cubrir de manera integral la solución para este cliente.

¿Pudieron medir el impacto de esa solución?

Este es un proyecto a tres etapas y ahora estamos terminando la segunda. Va a ser muy notorio el beneficio en la medida que el cliente tenía una persona encargada para la operación de cada centro de comunicaciones, pero gracias al SmartCabinet™ y lo que se está haciendo a través del monitoreo de forma centralizada, ahora no es necesario tener a un usuario en cada centro de distribución.

¿Qué representó haber recibido el premio a la mejor solución en el borde de la red?

Este premio es un aliciente para mí y mi equipo de trabajo para hacer más estrecha la relación con Vertiv. Sabemos de la cantidad de nuevos productos que han desarrollado y vemos un potencial enorme para aplicarlo en futuros proyectos.

¿Qué representó esta Cumbre de Socios de Latinoamérica para usted y su empresa?

Esta cumbre nos permitió ver la tendencia de la nueva empresa, ya que anteriormente no se tenía el contacto. Hoy, con esta apertura, vemos que el canal se ha abierto y nos va a permitir establecer una relación mucho más estrecha.

Desea participar o conocer a alguien con una gran historia para contar?
Visite www.vertiv.com/casosdeexito para ver ejemplos y compartir su historia.

Caso de éxito

Cliente: Centro de distribución de bebidas en México

Problema: Proyecto a tres etapas para la sustitución de centros de comunicaciones con tecnología nueva

Solución:

- En la primera etapa fueron sustituidos sesenta centros de comunicaciones con el sistema SmartCabinet™
- SmartCabinet™ permitió cubrir de manera integral el proyecto
- Se evitó implementar de manera aislada un sistema de aire acondicionado, un sistema de control de acceso y otro de monitoreo

Resultado:

- De momento se está terminando la segunda etapa
- El cliente tenía a una persona encargada para la operación de cada centro de comunicaciones
- Gracias a SmartCabinet™ y al monitoreo de forma centralizada ya no es necesario tener a un operario para cada centro