TENDENCIAS

EL PSICOHACKING

Juan A. Gómez Bule
Consejero Asesor
Masscomm

Pág. 12

PROMOCIONES

OFERTA ESPECIAL
AP 1101 DE ALCATEL-LUCENT
ENTERPRISE

Alcatel·Lucent Enterprise

Págs. 8-9

CASO DE ÉXITO

VISÍTANOS EN ASLAN.
CONSIGUE TU PASE GRATUITO

ASLAN 2018 CONGRESS & EXPO

Pág. 10

Alcatel·Lucent Enterprise
Value-Added Distributor

massnews

ABRIL 2018 | Nº104
LA REVISTA DE MASSCOMM
www.masscomm.es

EL RUIDO Y LAS NUECES

Conviértase en **distribuidor** de **masscomm**

LAS MEJORES SOLUCIONES IP
de Comunicaciones, Seguridad, Networking y Audiovisuales para clientes de todos los tamaños y con todo tipo de necesidades.

DIFERÉNCIESE DE LA COMPETENCIA
con avanzadas soluciones integradas para dar una respuesta real a las necesidades del cliente.

AUMENTE SUS BENEFICIOS
con mayores márgenes, herramientas de venta y Marketing 360º.

CONTAMOS CON UN GRAN EQUIPO DE PROFESIONALES
para ofrecerle el mayor valor a su negocio y el mejor asesoramiento.

SOLUCIONES CLOUD
para aprovechar todas las oportunidades que te brindan los servicios en la nube.

CONFIANZA DE MARCAS LÍDERES EN EL MERCADO
Unidos para ofrecer soluciones verticales en los sectores hotelero, alimentario, sociosanitario, etc.

TIENDA ONLINE
Ofertas únicas solo por ecommerce, más información de los productos, stock,...
tienda.masscomm.es

PORTAL PARA DISTRIBUIDORES
Licencias, descargas, gestión de reparaciones, herramientas de marketing,...
portal.masscomm.es

Regístrese en **www.masscomm.es/formulario-de-alta**

902 23 26 23 · info@masscomm.es

Jesús Ángel Munilla
Director General Adjunto
y Dirección Financiera
Masscomm

EL RUIDO Y LAS NUECES

Voy a intentar explicarme para exponer un camino recorrido durante unos cuantos años, en el que, desde un punto de vista personal, pero trasladado al ámbito profesional, podría definir el trayecto que hemos y seguimos andando en Masscomm, para llegar a situarnos en el punto en el que estamos y por supuesto continuar en esta senda que tan claramente tenemos abierta delante de nuestro campo de visión.

Podría decir y quedaría muy bien ante la galería, que hemos seguido un guion perfectamente definido con anterioridad y que, tras seguir los pasos marcados hasta el capítulo actual, hemos conseguido llevarlo a la práctica, pero mentiría.

Podría decir que hemos tenido uno o varios golpes de suerte que nos han situado sin el ejercicio de nuestra voluntad, ante un panorama en el que nos encontramos, pero también mentiría.

¿Cómo exponer la realidad de nuestro devenir en estos últimos años? Tarea un poco complicada de desarrollar en unas pocas líneas, pero no por ello voy a dejar de intentarlo y para ello me basaré en la frase popular que sirve de título a este editorial.

Cuando iniciamos nuestra andadura como mayoristas en el año 2009, perteneciendo a un grupo empresarial con más de 50 años de experiencia, evidentemente teníamos muy claro donde empezábamos y por donde teníamos que crecer. Sin embargo, y en plena crisis, también se presentaban verdaderas oportunidades que nos hacían pensar que fuera de nuestra zona de confort, existía otro mundo paralelo y complementario que merecía ser explorado. Me refiero al mundo de las diferentes soluciones tecnológicas dentro de nuestra área de mercado, que sobrepasaban el concepto tradicional de mayorista y nos introducían en un mundo desconocido, pero tremendamente sugerente. Un mundo donde nítidamente nuestras inquietudes podrían verse muy estimuladas en el intento de conseguir, por un lado, aprender y por otro abrir nuevas puertas y posibilidades.

Aquí, en este punto, es donde el desarrollo personal y profesional tienen que ir inexcusablemente unidos, haciendo el recorrido de la propia reflexión y aprendizaje y enriqueciendo nuestro proceso evolutivo como empresa. De otro modo no seríamos capaces de aportar nada al negocio. Este proceso ha ido siempre en doble dirección: de lo personal individual hacia el grupo y puesta a disposición de la empresa, y en sentido inverso, desde el concepto de grupo y equipo, hacia el enriquecimiento personal. ¿Cómo, si no, se puede hacer ordenadamente?

Pues bien, en este ambiente de retroalimentación, hemos estado haciendo un recorrido absoluto de búsqueda de nuevos retos y oportunidades que nos permitiesen estar presentes en un mercado cada día más competitivo, pero lleno de baches (o socavones) y falsas apariencias.

Y es en esta última palabra en la que quiero poner énfasis para mis siguientes comentarios. A mí personalmente me gusta ser muy analítico, y por qué no, crítico, con cualquier solución, grupo, persona física, etc., que se nos presenta directamente o pueda contemplar en el entorno, y por desgracia, o quizá suerte, me permita interpretar de una manera rápida, si venden, o se venden con criterio y sentido común en función de lo que realmente puedan aportar, o "**HACEN MUCHO RUIDO Y TIENEN POCAS NUECES".**

Las incongruentes promesas, las maravillosas presentaciones, los alardes de magnífica semántica, llegan a parecer verdaderos milagros de novedades y aportaciones que en la realidad distan mucho de ser lo que parecen y en el mejor de los casos, son el embrión de lo que se manifiesta como una solución, producto, proyecto, etc., totalmente maduro y cerrado. ¡Claro, que el que esté libre de pecado…! Vivimos, como suelo decir, en una permanente feria de las vanidades, en la que se vende mejor el PARECER que el SER. Craso error cuando se quiere seguir presente durante mucho tiempo en el mercado, con prestigio, dignidad y durmiendo tranquilos.

A riesgo de parecer exagerado, me permito manifestar que, desde mi atalaya, con más años por detrás que por delante, el tiempo es oro, pero si se vive y se siente con equilibrio, sabiendo donde se encuentra el norte y lo verdaderamente importante, y curiosamente y en paralelo, sin prisa, asumiento que todo requiere su tiempo y las aceleraciones innecesarias o precipitadas, conducen al fracaso y la frustración.

Nosotros, desde Masscomm, hemos estado preparándonos arduamente en conseguir un porfolio de soluciones con un muy marcado desarrollo tecnológico de primer nivel y estamos, ahora sí, preparados para salir a un mercado en el que nuestra imagen de mayorista se complemente y potencie con un extenso abanico de propuestas, para ofrecer a nuestro canal una serie de posibilidades que les permitan afrontar nuevos proyectos basados en soluciones globales verticales y transversales para la INDUSTRIA 4.0, soluciones SOCIO-SANITARIAS, HOTELES, SMART CITIES, SEGURIDAD GLOBAL, SOLUCIONES CLOUD, etc.

Afortunadamente, en el último año, hemos tenido ocasión de presentarnos ante distintas organizaciones empresariales, instituciones, empresas de nuestro canal, y todos, de forma unánime, han manifestado su grata sorpresa por constatar la idoneidad, ambición y posibilidades de nuestras propuestas y a la vez reconociendo el gran desconocimiento que tenían sobre nosotros.

Este reconocimiento nos aporta un importante estímulo, que no hace otra cosa que incentivarnos para proseguir en el camino iniciado. Sabemos que lo hemos hecho "en silencio", que tenemos el cesto lleno de **NUECES** y que lo que toca ahora es hacer **RUIDO**, mucho **RUIDO**. La primavera se demora en aparecer, pero desde luego llegará, sin prisa.

Las cosas buenas llegan a los que saben esperar. Las mejores a los que no se rinden y luchan.

Movilidad en entornos de trabajo.

Gigaset

Gigaset es una compañía que desarrolla y comercializa innovadoras soluciones de telefonía profesional para satisfacer las necesidades de las empresas en un entorno de creciente movilidad. Sus **terminales VoIP** aportan calidad, diseño y prestaciones, creando valor añadido en términos de simplicidad, potencia y funcionalidad. Como resultado, generan ventajas operativas tales como integración, flexibilidad y deslocalización física. El número de teléfono es universal y no necesariamente está ligado a la localización física de la persona, por lo que basta con identificarse para acceder en casi cualquier parte del mundo con una conexión a Internet.

Complementado este universo de comunicación en movilidad, Gigaset cuenta con una **nueva línea de smartphones** que ofrecen al usuario altas prestaciones tanto en el ámbito personal como profesional. La estrategia que se sigue desde Gigaset es crear un "ecosistema" que le permite acercarse a los usuarios desde diferentes ópticas y para completar este ecosistema está introduciendo una gama de smartphones Gigaset, que cierran el círculo de las necesidades de comunicación y conectividad del usuario.

Según las estadísticas, a la hora de adquirir un smartphone, las principales razones que valoran los usuarios para decantarse por un modelo u otro son el tamaño y resolución de la pantalla, el rendimiento de la cámara, la autonomía, y todo ello en función del precio y la confianza que otorga la marca. Teniendo en cuenta estas necesidades cabe destacar dos de los modelos que recientemente la compañía alemana ha lanzado al mercado, el Gigaset GS270 y el Gigaset GS370.

Gigaset GS270 incorpora una potente batería de polímero de litio de 5000 mAh compatible con carga rápida que proporciona energía al procesador Octa-Core durante un largo tiempo. La cámara de 13-megapixeles con autofoco rápido graba todas las imágenes con una definición nítida. Y la cámara frontal de 5 MP, asegura el selfie perfecto en cada momento. La pantalla también ofrece los más altos estándares: un display full HD de 5.2". Además Gigaset GS270 también impresiona por su exterior: cuenta con un elegante diseño con cristal delantero de 2.5D con esquinas redondeadas, y un acabado de efecto metálico de alta calidad en dos tonos en la parte posterior. Este ligero smartphone Android™ está disponible en dos versiones: Gigaset GS270 y Gigaset GS270 plus, con más memoria.

Gigaset GS370 tiene una pantalla IPS HD plus 18:9 para obtener una imagen real y nítida desde cualquier ángulo. Gracias al cristal 2.5D, la pantalla se adapta perfectamente a la carcasa de aluminio de alta calidad. Respecto a la pantalla panorámica, que es el aspecto más destacable desde el punto de vista óptico y funcional, el GS370 ofrece tecnología de doble cámara: combina una cámara principal de 13 megapixeles con autofoco rápido y una cámara gran angular de 8 megapíxeles. Este smartphone Android™ incluye sensor de huella dactilar multifunción y está disponible en dos versiones: Gigaset GS370, y Gigaset GS370 plus con mas capacidad de almacenamiento y cámara frontal de 8 MP.

Alcatel Home & Business presenta sus teléfonos Confort: ergonómicos, modernos y duraderos.

Alcatel
Home & Business

¿Buscas un teléfono confort que se adapte perfectamente a tus necesidades? **Alcatel Home & Business** propone una gran **selección de teléfonos**, de sobremesa o inalámbricos, con funciones especiales para "seniors". No pierdas detalle porque seguro que te interesan las magníficas funcionalidades.

TMax10 y TMax 20: Comodidad y simplicidad de uso

Estos teléfonos de sobremesa han sido pensados para poder **llamar de forma fácil y rápida**. Incorporan teclas de gran tamaño y el color y contraste hacen que los números se puedan ver con gran facilidad. Además, tienen **6 memorias directas** que son personalizables con fotografías grandes, esto permite identificar de forma sencilla la tecla a pulsar para llamar a los contactos preferidos de manera directa (TMax 10).

Pero eso no es todo. También disponen de características avanzadas para garantizar una **experiencia sonora y auditiva perfecta**.

Alcatel XL280 y XL575: ¡Ventajas formato XL!

La increíble calidad de sonido simplificará las conversaciones. Además, la tecla Audio-Boost permite duplicar el volumen del audio del auricular durante una llamada (XL575).

Están equipados de una gran pantalla retro iluminada con grandes caracteres para una lectura perfecta, así como de un teclado ergonómico con grandes teclas para facilitar la numeración.

Por otro lado, la forma ergonómica facilita la llamada y las 2 teclas de llamadas directas (M1 y M2) permiten contactar fácilmente con los números favoritos (XL575).

Si lo que quieres es equipar todo el hogar te recordamos que tienes disponible en pack dúo.

Con estos teléfonos, como expertos en telefonía fija, proponemos **terminales confort, fiables y sofisticados**. Sea cual sea tu necesidad, en Masscomm encontrarás el teléfono Alcatel que te conviene.

Panasonic
BUSINESS

Todos los modelos de la nueva serie NS de Panasonic están completamente actualizados

A partir de la nueva versión 6.01079 se igualan las prestaciones de toda la serie NS de Panasonic. La última versión de la serie ofrece más seguridad en la conexión remota Web-MC, nuevos informes ACD interno, registro por CSV para la serie KX-NT y mucho más.

Sin embargo, la mejora más importante de la serie es que ahora la plataforma KX-NS1000 admite todas las actualizaciones que antes solo estaban disponibles para los modelos KX-NS700 y NS500. De este modo podemos garantizar que no existen diferencias técnicas entre ninguna de las soluciones de la serie.

Con esta nueva versión se incrementa la seguridad en una conexión remota, ya que tendremos que poner una contraseña más segura para poder conectarnos, esta contraseña deberá contener:

- 3 letras mayúsculas no consecutivas.
- 3 letras minúsculas no consecutivas.
- 2 números no consecutivos.

Relacionado con el acceso remoto, también vamos a disponer a través del KMS de Panasonic de un acceso simple y seguro sin hacer un port forwarding en los router y firewall. Para ello tendremos que adquirir la licencia KX-NSS101 (Remote Maintenance Annual AK).

Además de este importante cambio también se incorporan nuevas mejoras en los informes ACD integrados en la PBX, ya que ahora nos va a permitir sacar informes de llamadas salientes y detalle con coste de las llamadas. Para estos dos nuevos informes son necesarias las licencias KX-NSXF023 y KX-NSXF202 respectivamente y deberemos disponer también de la licencia KX-NSXF022 o KX-NSF201.

Masscomm y Semat ganadores del Reto Alpino de Alcatel-Lucent Enterprise

Masscomm y su distribuidor **Semat** han sido reconocidos como dos de los 12 ganadores a nivel europeo del **Reto Alpino de Rainbow de Alcatel-Lucent Enterprise**. Desde el mes de enero, han sido capaces de construir las mayores redes de colaboración con sus distribuidores y clientes y han sabido aprovechar al máximo todas las ventajas que nos ofrece la herramienta de comunicación y colaboración empresarial en la nube de Alcatel-Lucent Enterprise.

Como premio, los ganadores han podido vivir unas jornadas inolvidables en el Alpine Winter Wonderland junto a los profesionales cloud de Alcatel-Lucent Enterprise. A las actividades de ocio, entre las que no podían faltar las propias de un enclave tan espectacular, se han unido charlas y actividades empresariales en las que se ha hecho hincapié en la capacidad de innovar, construir relaciones y trabajar en equipo para alcanzar los mejores resultados. Estas actividades han permitido adquirir **conocimientos VIP de las posibilidades Premium que ofrece Rainbow** para generar nuevos ingresos y las grandes novedades que estarán listas para los próximos meses y pronto podremos ir anunciando.

Es el momento de coger la delantera. Desde Masscomm ponemos fin al reto Alpino de Alcatel-Lucent Enterprise y damos pistoletazo de salida a un nuevo desafío: la carrera de las oportunidades de Rainbow como plataformas de comunicación y colaboración empresarial de más futuro del sector.

¿Todavía no tienes tu cuenta gratuita de Rainbow? Ofrece a tus clientes una solución fiable, moderna, potente y de gran recorrido y genera nuevos ingresos. Contacta con Masscomm a través del 941 240 694, info@masscomm.es o nuestra web especial de Rainbow https://www.masscomm.es/landing/openrainbow.

Masscomm presenta a las empresas líderes del sector las soluciones tecnológicas al servicio del paciente en HospitalSpec

mass SALUD

Masscomm Innova presentó sus soluciones de MassSalud en la 4ª edición de HospitalSpec, el foro de referencia en España sobre el sector sociosanitario y hospitaliario.

El mayor evento de networking del sector sanitario y sociosanitario de España, HospitalSpec, se celebró el pasado mes de Marzo en Sevilla y congregó a las empresas líderes de este sector.

Ejecutivos de compras de los principales grupos hospitalarios, mutuas y geriátricos, además de arquitectos, ingenieros, y proveedores de equipamiento, de servicios y de soluciones de la industria sanitaria se dieron cita en este foro cuyo principal objetivo es promover las relaciones interpersonales entre las personas clave de la industria.

Masscomm Innova fue una de las empresas participantes y presentó todas las soluciones de su canal vertical MassSalud que están enfocadas a hacer más eficiente la gestión de los centros sanitarios, a la vez que mejoran la calidad de la asistencia a los pacientes, bajo la premisa " La tecnología al servicio del Paciente".

Para Raúl Marín, ejecutivo de Grandes Cuentas de Masscomm, "este foro nos ha permitido mostrar todo el potencial de las soluciones de Masscomm para el sector y han tenido una gran acogida. Estamos seguros de que aparecerán importantes sinergias".

El Congreso se caracteriza por su innovadora metodología de reuniones personalizadas cara a cara, previamente concertadas, combinada con numerosas actividades de networking que fortalecen las relaciones entre los profesionales.

Desde Masscomm Innova, felicitamos a HospitalSpec y sus responsables -Madison Business Forums- por la organización y dimensión de este congreso que esperamos continúe.

Siga todas nuestras novedades en: **www.masssalud.es**

HOSPITALSPEC

ibernex®
ALWAYS CONNECTED

mass SALUD

Ibernex implementa su solución HELPNEX en la Residencia de Ancianos de Ascó

Situación y problema

La Residencia de Ancianos de Ascó se inauguró en 2002, bajo el convenio de colaboración entre la entidad Rojar Asistencia Sanitaria S.A., y el Instituto Catalán de Asistencia y Servicios Sociales. El Grupo SAGESSA al que pertenece se creó en 1989 con el propósito de gestionar servicios sanitarios y ha evolucionado hasta la actualidad, centrándose en dar respuesta ágil y anticipada a los retos asistenciales que se plantean en nuestro entorno.

Ibernex, compañía fabricante con ingeniería propia especializada en soluciones tecnológicas y servicios destinados a la salud y al equipamiento de edificios de alta ocupación, ha integrado su completa solución **HELPNEX** en la Residencia de Ancianos de Ascó.

La residencia es un centro asistido comprometido con el **bienestar de las personas mayores**, donde se fomenta la vida comunitaria y la integración social gracias a un completo equipo de profesionales, que ofrece un trato personalizado y adaptado a cada necesidad.

El geriátrico, que cuenta con la prestigiosa certificación **Joint Comisssion**, tiene capacidad para 40 plazas residenciales, la mitad públicas y el resto privadas, y 10 plazas para Centro de Día y desea mejorar y dar un paso adelante en la gestión del mismo. De esta manera, la residencia buscaba, y ha conseguido, situarse a la vanguardia de la tecnología de los centros para personas mayores.

Solución y beneficios

A través de **Ene Tarragona**, el centro ha confiado en la robusta tecnología de Ibernex y en su completa solución HELPNEX, desde la cual se pueden realizar tanto avisos o alarmas a los auxiliares, como realizar la completa gestión del centro sanitario.

Las soluciones que proporciona Ibernex, ofrecen una mejora en la calidad asistencial de las personas gracias al **sistema de llamadas paciente-enfermera**, una sencilla solución con la que los residentes generan una alarma en caso de necesitar ayuda, ya sea por medio de los pulsadores de cama o de aseo.

El personal asistencial recibe las **alarmas** en sus inalámbricos, y así sea cual sea su ubicación son alertados y acuden sin demora a auxiliar a los residentes. Además, en las puertas de las habitaciones disponen de unas luces, que en el momento en el que se genera la alarma se encienden para que puedan ver con facilidad desde qué habitación se ha generado la alarma.

De esta manera, el centro asistencial ofrece el mejor bienestar y confort con la solución HELPNEX de Ibernex y ha conseguido posicionarse como un referente.

ZK ACCESS-EM

Incluye:

- 1 Software ZK Access
- 1 Controladora RFID
- 2 Lectores RFID exterior esclavos
- 1 Fuente de alimentación
- 1 Lector de tarjetas USB
- 10 Tarjetas RFID em

ZKTeco

Oferta válida hasta el 30 de abril o fin de existencias.

TELÉFONO TEMPORIS 180
(BLANCO Y NEGRO)

Alcatel
Home & Business

Oferta válida hasta el 30 de abril o fin de existencias.

TELÉFONO YEALINK T23G

- Pantalla **blanco y negro** 2,8"
- **132x64** Grafical LCD
- Puerto auriculares RJ9
- 2 puertos GigaByte
- 4 Teclas de función

Yealink

Oferta válida hasta el 30 de abril o fin de existencias.

TELÉFONO FANVIL X3G

- Pantalla a **color** 2,8"
- **320x240** TFT Color LCD
- Soporte EHS para auriculares Plantronics
- Puerto auriculares RJ9
- 2 puertos GigaByte
- 4 Teclas de función

Oferta válida hasta el 30 de abril.
*No incluye fuente de alimentación.

Fanvil

plantronics

CS540 + DESCOLGADOR

Compra
2 unidades
de CS540 +
Descolgador y llévate
un cheque con
10€ en gasolina

REGALO

10€

Por compras Plantronics superiores a
>899€
(Importe acumulado del 1 al 30 de abril)

REGALO

ESTUCHE EXCLUSIVO.
BOTELLA DE VINO CRIANZA D.O.C RIOJA Y COPA DE VINO

Ofertas válidas hasta el 30 de abril o fin de existencias. Operaciones especiales no incluidas.

ZYXEL nebula

Por compras superiores a
>750€ en NEBULA
regalo de un pack
Desconecta dos días de Wonderbox

REGALO

Wonderbox
DESCONECTA DOS DÍAS

Oferta válida hasta el 30 de abril o fin de existencias.

AP1101

OFERTA ESPECIAL

Alcatel·Lucent
Enterprise

Oferta válida hasta el 30 de abril o fin de existencias.

Novedades y transformación digital de Alcatel-Lucent Enterprise y Masscomm en el Congreso & EXPO ASLAN2018

Fabricante y mayorista irán de la mano en el evento tecnológico B2B por excelencia el 11 y 12 de abril. Podrás encontrarlos en la zona Cloud & Collaboration & Mobility en la que presentarán importantes novedades para afrontar los desafíos de la transformación digital con garantías de éxito.

Conocido como el principal evento B2B de soluciones tecnológicas de España, ASLAN 2018 aglutinará en esta edición tan especial a más de 100 compañías especializadas en servicios, aplicaciones e infraestructuras conectadas, cuyo principal objetivo es impulsar la transformación digital de las empresas.

Como en ediciones anteriores, se esperan más de 6.000 asistentes procedentes de más de 3.000 empresas de toda España.

El foco principal de ASLAN2018 es dar a conocer las últimas innovaciones tecnológicas y las claves de cómo transformar las organizaciones en la nueva era digital, de ahí el lema de este año "Enabling Digital Transformation".

Entre los ponentes de esta vigésimo quinta edición se encuentra el director técnico y de desarrollo de negocio de Masscomm, Miguel Izquierdo, cuya exposición 'Claves de éxito para afrontar la Transformación Digital', abordará la importancia de contar con un mayorista integrador de soluciones para afrontar este reto. Según Izquierdo, "la transformación digital ya no es una opción, sino un requisito imprescindible para la supervivencia de cualquier empresa".

Además del director general de Masscomm, también participará como Speaker el presales & business development de Alcatel-Lucent Enterprise, Jorge Arasanz, con la ponencia "WLAN, análisis de datos y contención IoT para la transformación digital".

El Congreso se celebrará en el Palacio Municipal de Congresos de Madrid los próximos 11 y 12 de abril y Masscomm y Alcatel-Lucent Enterprise estarán de la mano presentando grandes novedades en los stands 1 y 2 de la zona Cloud & Collaboration & Mobility.

¿QUIERES CONSEGUIR UN PASE GRATUITO?
Escanea este código o contacta con nosotros a través del 941 240 694.

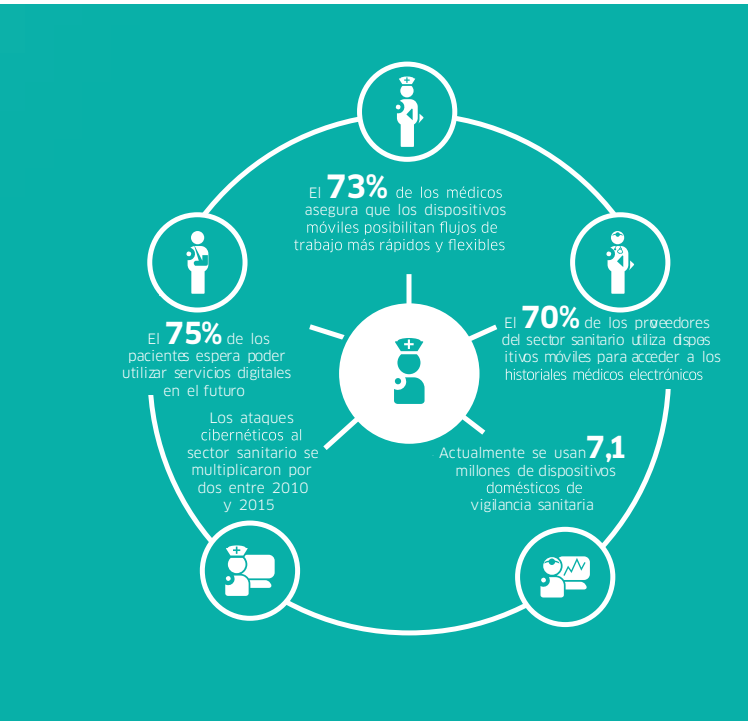
Alcatel·Lucent Enterprise

mass SALUD

OMNIACCES STELLAR WLAN: REDES RÁPIDAS, SEGURAS Y MODERNAS PARA UNA EXPERIENCIA DE CALIDAD EN EL SECTOR SOCIO SANITARIO

Alcatel-Lucent Enterprise apuesta por **OmniAcces Stellar WLAN** para afrontar los desafíos de redes de presente y futuro en el **sector sociosanitario**. El principal objetivo de cualquier centro es mejorar la calidad de atención al paciente y para hacer frente a este reto, es necesario, entre otros muchos aspectos, optimizar el tiempo de los profesionales sanitarios y facilitarles y simplificar sus tareas diarias.

- El 73% de los médicos asegura que los dispositivos móviles posibilitan flujos de trabajo más rápidos y flexibles.
- El 75%de los pacientes espera poder utilizar servicios digitales en el futuro.
- Los ataques cibernéticos al sector sanitario se multiplicaron por dos entre 2010 y 2015.
- Actualmente se usan 7,1 millones de dispositivos domésticos de vigilancia sanitaria.
- El 70% de los proveedores del sector sanitario utiliza dispositivos móviles para acceder a los historiales médicos electrónicos.



Además, no se puede obviar que no solamente es necesario hacer más llevadera la estancia al paciente durante su tratamiento, sino también a su familia. La capacidad de un hospital de conseguir hacer más llevadera la estancia al paciente y su familia durante su tratamiento y la estancia en el mismo, marca la diferencia entre una organización sanitaria moderna y una que ha quedado anclada en el pasado, obsoleta con experiencias de paciente negativas.

Alcatel-Lucent Enterprise, soluciones eficientes para el sector Sociosanitario

Alcatel-Lucent Enterprise, con su equipo de ingeniería y gran especialización en soluciones para el sector sanitario, te ofrece a través de Masscomm la posibilidad de gozar de una **red rápida, segura e innovadora**. De esta manera, a través de OmniAccess Stellar WLAN, ya es posible dar respuesta a las necesidades profesionales del centro, independientemente del área de trabajo, ofreciendo soluciones de red y conexiones de calidad a pacientes, familiares y personal del centro.

OmniAccess Stellar WLAN, un sinfín de ventajas para el sector sociosanitario.

Gracias a las funcionalidades de OmniAccess Stellar WLAN, el centro tiene la capacidad de ofrecer **experiencias completas** en las que las conexiones y redes son vitales. La integración de esta solución con la eficacia y complementariedad de las soluciones que ofrece **Masscomm** va a hacer que la gestión y seguridad del centro sea máxima, disfrutando así de múltiples ventajas.

- El médico puede revisar el historial del paciente desde el móvil mientras está hablando con él, sin necesidad de ir al despacho y de forma totalmente segura.
- Se puede hacer un seguimiento en remoto pero en tiempo real de la evolución de una persona ingresada o, incluso, convaleciente en casa.
- Se puede hacer un seguimiento del desarrollo de las constantes vitales de un paciente desde el propio ordenador o del dispositivo móvil.
- Se ofrece internet rápido y seguro a los pacientes y a su familia (algo esencial en nuestros días e imprescindible cuando un paciente debe permanecer varios días en el centro).

En este caso la clave de OmniAcces Stellar es su forma de combinar una arquitectura distribuida de control con contención de IoT, que mejora la seguridad, con un acceso unificado, que facilita la gestión. En definitiva, no solo simplifica la implementación y la configuración del sistema, sino que proporción una distribución de red totalmente segura.

Juan A. Gómez Bule
Consejero Asesor
Masscomm

El Psicohacking

La Ciberseguridad es una actividad que engloba muchas líneas de actuación. Es tecnología, pero no solo tecnología. En estos momentos en los que se ha puesto de manifiesto la creciente importancia de las *"fake news"*, de la influencia de la propaganda para inducir comportamientos o hábitos, de la contaminación informativa… aparece un concepto que es el **psicohacking**.

El psicohacking es la disciplina que engloba los principios de Psicología, Sociología y Antropología y que explota la Ingeniería Social para fundamentar su éxito y efectividad. El también llamado hacking psicológico, incluye el estudio de los nuevos paradigmas y comportamientos sociales generados por la inmediatez, alcance y potencial repercusión en nuestras vidas del uso de las nuevas tecnologías.

Estamos hablando de la acción de la influencia sobre el comportamiento humano, tanto a nivel individual como colectivo. Conviene hacer referencia al concepto de la reacción involuntaria compulsiva frente a la acción reflexiva del ser humano. Esta es la base sobre la que se construye esta disciplina.

Los psicohackers realizan experimentos y análisis de la conducta humana, de los principios psicológicos que rigen nuestras mentes y nuestras decisiones y de los comportamientos sociológicos que comparten la mayoría de las personas. Se valen de programas informáticos con los que observan tendencias, simulando estudios de comportamiento humano ante determinadas situaciones.

El psicohacking, como ya hemos dicho, es uno de los pilares fundamentales sobre los que se sustenta la ingeniería social, que podemos definir como un conjunto de trucos y estrategias usadas de forma consciente para manipular al usuario y así poder lograr los objetivos que se desean.

Los ingenieros sociales utilizan técnicas que explotan ciertas conductas humanas para que el engaño o fraude parezca lo más creíble posible.

Nuestras debilidades naturales como humanos pueden ser utilizadas, en muchas ocasiones, mucho más fácilmente que las de un software o hardware. La ingeniería social hace esto, emplea nuestras debilidades psicológicas, a través de la manipulación, para extraer información.

¿Qué es la ingeniería social? Es la práctica de obtener información confidencial a través de la manipulación de usuarios legítimos. Es una técnica que pueden usar ciertas personas, tales como investigadores privados, criminales o delincuentes informáticos, para obtener información, acceso o privilegios en sistemas de información que les permitan realizar algún acto que perjudique o exponga a la persona u organismo comprometido a riesgo o abusos.

¿Cómo se utiliza la ingeniería social en Internet? Los cibercriminales intentan engañar a la víctima para obtener un beneficio. Como por ejemplo, para que abra un archivo que infecte su dispositivo o facilite información personal con el fin de acceder a sus cuentas bancarias. De este modo, el ciberdelincuente puede utilizar esta información para realizar compras o utilizar estos datos para construir identidades falsas y estafar a otras personas.

Para llegar a las víctimas, se aprovechan de las herramientas que usamos a diario, como pueden ser el correo electrónico, la mensajería instantánea, el teléfono o las redes sociales, y así conseguir su objetivo de forma fácil y rápida. La ingeniería social también se aplica al acto de manipulación cara a cara para obtener acceso a los sistemas informáticos. Otro ejemplo es el conocimiento sobre la víctima, a través de la introducción de contraseñas habituales, lógicas típicas o conociendo su pasado y presente; respondiendo a la pregunta: ¿Qué contraseña introduciría yo si fuese la víctima?

La principal defensa contra la ingeniería social es **educar y entrenar** a los usuarios en el uso de políticas de seguridad y asegurarse de que estas sean seguidas.

Uno de los ingenieros sociales más famosos de los últimos tiempos es Kevin Mitnick. Según su opinión, la ingeniería social se basa en estos cuatro principios: todos queremos ayudar; el primer movimiento es siempre de confianza hacia el otro; no nos gusta decir no y, por último, a todos nos gusta que nos alaben.

Siempre se repite que el eslabón más débil de la cadena en la Ciberseguridad es el ser humano. Gran parte de los problemas de inseguridad en la red se deben a nuestra falta de formación en este ámbito, a nuestra afición a navegar por páginas inseguras, a desplegar nuestra curiosidad y meternos en problemas, a aceptar correos de destinatarios desconocidos, a pensar que no vamos a ser víctimas de hackeos , pensando "¿quién se va a fijar en mí?".

El comportamiento humano es predecible, sobre todo si se dispone de los datos necesarios que sirven para relacionar esos comportamientos. En estos últimos días estamos asistiendo al escándalo del uso de datos por parte de una empresa, Cambridge Analytica, para fines de marketing electoral. Los datos provenientes, voluntaria o involuntariamente, de Facebook han servido para un objetivo muy claro, segmentar el universo de votantes a tratar bien en las elecciones americanas o bien en el Brexit y enviar mensajes acomodados a las posiciones ideológicas de los votantes o en sus preferencias para influir en su voto en un sentido determinado.

Fuentes: https://bit.ly/2f0X8yF - https://bit.ly/2FH3Dob

EL FENÓMENO DEL ECO AFECTA NEGATIVAMENTE A TUS COMUNICACIONES

EL PROBLEMA ES REAL Y YA PUEDES SOLUCIONARLO.

El problema del eco es real y es muy posible que lo estés sufriendo en tus comunicaciones empresariales tal y como nos muestra John-Erik, diseñador acústico de Konftel.

Pero, ¿Qué es realmente el eco? Tal y como lo explica la Real Academia Española, "el eco es la repetición de un sonido producida por el reflejo de sus ondas en un obstáculo". Un fenómeno que les encanta a los niños y que de adultos pocas veces nos preguntamos por qué se produce o, incluso, cómo evitarlo.

EL FENÓMENO DEL ECO EN LAS TELECOMUNICACIONES

Cuando hablamos, el sonido de la voz se transmite de la boca directamente al aire pero parte de él pasa por el cráneo para llegar a los oídos. A pesar de que casi no se aprecia, este sonido es fundamental para escucharse a uno mismo y poder, por tanto, tener un tono de voz natural. Este sonido es conocido en el mundo de las **telecomunicaciones** como **tono lateral**.

Centrándonos en el eco, las palabras que se vierten a la habitación en la que se produce la conversación, también rebotan contra las paredes y de nuevo vuelven a los oídos. Si dicho sonido tarda en volver el resultado será muy molesto. De hecho, cuanto más retardo haya, más desagradable es la sensación para el oído humano que es muy sensible a este fenómeno.

Existen dos tipos de eco a eliminar. El eco de línea y el digital. El primero es el conocido como **eco de línea**, causado por la diafonía en el cableado o en los convertidores. Un eco que puede llegar a impedir una comunicación de calidad solamente con el retorno de menos del 1% del sonido ya que es un incidente muy molesto.

El segundo tipo de **eco es el digital, acústico o espacial**. Este puede darse con frecuencia, con todos los problemas que esto conlleva, ya que el sonido atraviesa varios convertidores hasta llegar a su destino. Cada uno de ellos requiere su propio tiempo y esto incrementa el riesgo de aparición de eco porque al expulsarse más tarde el sonido a la habitación, se produce una reverberación adicional.

Y ¿cuál es la **solución** para evitar ambos tipos?, la **cancelación de ruido** a través de la eliminación de los dos ecos. Llevándolo a la práctica se consigue mediante un dispositivo que detecta el eco y crea un sonido de contrafase para anularlo.

Konftel, soluciones de audioconferencia para evitar el eco en tus comunicaciones y mantener el foco en lo verdaderamente importante.

Comprando un auricular inalámbrico Plantronics consigue tu konftel 300 con un **52%** de Descuento.

Konftel 300 (Expansible)

Cheques regalos válidos para las 30 primeras unidades. Válido hasta el 30 de Abril.

Y ADEMÁS LLÉVATE UN CHEQUE REGALO DE GASOLINA DE 40€ COMPRANDO ESTA U OTRAS PROMOCIONES KONFTEL*.

* Ver MassNews marzo 2018, página 13.

Security Tech day

Todas las empresas y organizaciones, independientemente de su tamaño, deberán cumplir el nuevo Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) a partir del próximo 25 de mayo de 2018. Ante esta situación se abre un nuevo horizonte de oportunidades de negocio que fue expuesto en el Security Tech de Masscomm.

¿Te lo perdiste? No te preocupes, aquí tienes un pequeño resumen de las ponencias. El GDPR ya está aquí y ¡es hora de actuar!

Un número importante de partners ya tiene claro cómo aprovechar las oportunidades de negocio que nos ofrece la nueva normativa GDPR gracias al Security Tech de Masscomm

LA IMPLANTACIÓN DE LA GDPR. EL RETO EMPRESARIAL AL QUE NOS ENFRENTAMOS.

Juan A. Gómez Bule
Consejero Asesor Masscomm

La nueva Normativa Europea o GDPR afecta tanto a las empresas y organizaciones europeas como a aquellas que no lo son, pero operan dentro de la UE. Además, su aplicación no solo repercute en la recopilación de datos, sino que modifica las obligaciones con respecto a los procesos de gestión, tratamiento, retención y seguridad de datos personales. Entre sus principios centrales, destaca el "Principio de Responsabilidad" que exige a las organizaciones que demuestren que cumplen con el GDPR y que se han tomado las medidas adecuadas para garantizar su cumplimiento. Es, por tanto, todo un reto pero también nos abre nuevas oportunidades de negocio a aquellos que como Masscomm ya están preparados para auditar, asesorar e implantar esta nueva Normativa en cualquier tipo de empresa.

MODELOS PRÁCTICOS DE IMPLANTACIÓN GDPR Y BENEFICIOS COMPETITIVOS.

Daniel I. Zárate
Director de Seguridad, Licenciado en Derecho y Experto en Seguridad de la Información

A partir de mayo todas las empresas y organizaciones de cualquier naturaleza deberán cumplir con el Reglamento General de Protección de Datos.

La implantación de esta norma supone importantes cambios en la forma de aplicar la protección de datos y será necesario un cambio de perspectiva desde el propio responsable del fichero. Se pasará de un cumplimiento formal a uno proactivo para integrar la protección de datos en la propia esencia de la organización.

Además destacarán figuras como el registro de tratamientos, que deberá estar actualizado permanentemente y la posible aplicación del Delegado de Protección de Datos. En cualquier caso, el cambio supone una mayor dificultad para gestionar la protección de datos de forma interna o con personal que no esté altamente experimentado en esta área.

REVISANDO LA APROXIMACIÓN A LA SEGURIDAD DE LOS DATOS.

Luis Miguel Cañete
Channel Manager España y Portugal F5

Analizando el panorama actual de amenazas, podemos concluir que los hackers siguen teniendo éxito a través del robo de identidades y de las vulnerabilidades de las aplicaciones web, dos vectores poco cubiertos por las soluciones de seguridad tradicionales. Además, la proliferación del tráfico cifrado hace que dichas soluciones sean cada vez más ineficaces.

Desde f5 proponemos una aproximación diferente. Por un lado, orquestando todo el tráfico cifrado entre los diferentes elementos de seguridad existentes y al mismo tiempo optimizando dichos elementos, mandándoles únicamente los tráficos que sean pertinentes.

Por otro lado, unificando todas las necesidades de autenticación de una organización en una única pieza que centraliza y controla las identidades de los usuarios. Por último, protegiendo las aplicaciones web con un elemento dedicado -Web Application Firewall.

masscomm ZYXEL AXIS COMMUNICATIONS f5

GDPR & Compliance

Cada vez más el uso de ficheros y el creciente empleo del Big Data está convirtiendo su gestión en una oportunidad generadora de ingresos. La recolección masiva de información en sistemas Wifi (Hotspot), de control accesos, presencia, cámaras, sensores inalámbricos, lectores, dispositivos móviles (en constante crecimiento), campañas de marketing así como de los históricos de aplicaciones (por ejemplo de los registros)… nos permite entrar en nuevos negocios o incluso conceptos de pago por uso para su explotación. Lo que importa con el Big Data es lo que las organizaciones hacen con los datos, de cara a obtener nuevas ideas que conduzcan a mejores decisiones y movimientos de negocios estratégicos.

Existen nuevos requisitos y riesgos legales que afectan directamente a la actividad de tu empresa y la de tus clientes y sobre todo a la responsabilidad de los administradores de las compañías. Ponemos a tu disposición el mejor equipo de profesionales GDPR & Compliance para evaluar y gestionar los riesgos y sobre todo las nuevas oportunidades a las que te enfrentas.

AXIS, GDPR E IMPLICACIONES EN VIDEO VIGILANCIA.

Leily Jimenez
Account Manager Axis

En un momento en que la tecnología, incluidas las cámaras inteligentes, permite a las empresas recopilar información más sensible, se necesita una supervisión más estricta de la protección de datos personales. El Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) se aplicará en la UE a partir de mayo y afectará a los operadores de sistemas de cámara. Luego, la pregunta es: ¿contamos con el partner correcto para esta andadura? Axis, como fabricante comprometido con la legalidad, facilitará la información y ayuda necesaria a nuestros clientes para cumplir el reglamento. Nuestras soluciones completas, para las diferentes verticales, constituyen una opción fiable para su negocio. Utilizamos las mejores prácticas comerciales, participamos activamente en las estandarizaciones de la industria y estamos comprometidos con la sostenibilidad y la responsabilidad social.

5 RAZONES PARA RENTABILIZAR GDPR.

Ruperto García-Soto
PreSales/VAR Account Manager Iberia ZyXEL

Desde Zyxel apostamos por la protección del "dato" partiendo de la base de crear una infraestructura segura con mayor control de los accesos debidamente identificados y diferenciados en cuanto a privilegios administrativos. Además de decantarnos por la creación de políticas de parcheo que aseguren que los distintos dispositivos de la red como routers, firewall, switches, etc., estén protegidos frente a vulnerabilidades.

La defensa perimetral ayuda a alejar el riesgo del "dato" y a mejorar el control de acceso a él. La protección basada en capas como antivirus, sistema de detección de intrusiones, los controles de aplicación inteligente y el control de accesos a contenidos externos, incrementan las medidas de seguridad de la empresa sin necesidad de implementar restricciones. Los accesos desde el exterior se garantizan por medios de autenticación y cifrado robusto.

MASSOPORTUNIDADES. EL VALOR AÑADIDO DEL MAYORISTA INTEGRADOR.

Miguel Izquierdo
Director técnico, Desarrollo de Producto y de Negocio

Desde Masscomm también presentamos los servicios de análisis y auditoria que ofrece a su red de partners con el objetivo de ser una extensión más de las soluciones que estos pueden ofrecer a sus clientes finales: Auditoría de código, Auditoría Web, Auditoría de Networking, Auditoría Móvil y Auditoria 360º.

Además de estos servicios explicamos que Masscomm da la posibilidad de ofrecer servicios de Pentesting. Un test que consiste en simular una serie de ataques según la información que tiene el auditor:

Black Box: Ataque simulado desde el exterior sin conocer nada de la organización.

Grey Box: Simulamos un ataque en el que asumimos un rol con privilegios intermedios, para acceder a información confidencial.

White Box: Ataque simulando ser un trabajador de la propia empresa para comprobar hasta qué tipo de información confidencial podría acceder y que riesgos conlleva.

CONTROL DE ACCESOS DE FORMA CÓMODA, SENCILLA Y SEGURA **CON TU SMARTPHONE**

Los dispositivos móviles están en todas partes y forman parte de nuestro día a día personal y profesional. Muchos de los estudios más prestigiosos a nivel mundial indican que se espera que la cantidad de usuarios de teléfonos móviles llegue a más de 4.700 millones en 2018.

La **seguridad** no es ajena a estas tendencias y las previsiones del sector indican que los **Smartphones** van a ser grandes protagonistas al utilizarse cada vez más, como medios o claves para **obtener acceso** a edificios, dependencias y áreas seguras en general.

Es más, alrededor del 20% de las organizaciones esperan adaptar el uso de teléfonos inteligentes como una opción a las tarjetas de acceso físico tradicionales para 2020, dato que contrasta con el 5% recogido en 2016. La tendencia es clara ¿verdad?

El crecimiento del Smartphone para controlar accesos no es una causalidad

Existen múltiples razones por las que los Smartphone han ido ganando peso a la hora de controlar accesos:

- La tecnología móvil ya **se usa ampliamente** para identificación, autenticación, autorización y también sobre responsabilidad en sistemas de información de computadoras.
- El uso de dispositivos móviles como claves de acceso se alinea perfectamente con las preferencias en cuanto al **uso cotidiano** de trabajo de hoy en día.
- Usar dispositivos móviles como claves no solo brinda una experiencia atractiva e interesante para el usuario, sino que también ayuda a aumentar la **eficiencia operativa**, rigor en la seguridad y la satisfacción y comodidad para los usuarios con el uso de este tipo de medios.
- Administrar **credenciales de identificación** es mucho más rentable y sencillo, ya que elimina numerosas tareas manuales relacionadas con el manejo, la impresión, la distribución y la eliminación de credenciales de identidad física.

Apuesta por las soluciones de 2N y sácale el máximo partido al control de accesos con tu Smartphone

2N, compañía líder europea operando a nivel mundial, especializada en el desarrollo y fabricación de soluciones en el ámbito de la seguridad y las comunicaciones, lleva tiempo apostando por el desarrollo y fabricación de soluciones de **control de accesos seguros** que implementan este tipo de medios y tecnologías.

Actualmente dispone de una **amplia gama de dispositivos** con tecnología **NFC** (Near Field Communication) y **Bluetooth**. Siendo el Bluetooth el medio más utilizado debido a la universalidad, mayor implantación y disponibilidad en la mayoría de los dispositivos móviles inteligentes ya existentes.

2N ya ofrece este tipo de tecnología a través de sus dispositivos de solo acceso, **Access Unit** y también a través de uno de sus terminales de Intercom de referencia como es **2N IP Verso**. Este último integrando este tipo de lectores en la misma plataforma de Intercom y ofreciendo una solución global, eficiente y atractiva para el cliente final mediante un uso compartido de ambas tecnologías.

La integración de Access Unit o 2N IP Verso con la **aplicación 2N® Mobile Key** va a hacer que tu teléfono móvil se convierta en una tarjeta que te va a permitir acceder a un edificio o área de seguridad concreta de forma fiable y segura.

Es el momento de aprovechar las ventajas y funcionalidades que te brinda **2N® Mobile Key:**

- Teléfono celular como tarjeta de acceso
- Fácil de controlar
- Fiabilidad y seguridad
- Multitud de dispositivos compatibles
- Identificación doble de usuarios.

Nuevas condiciones SpinetiX ya disponibles en Masscomm

SPINETIX

SpinetiX, nuestro fabricante de referencia en Cartelería Digital, tiene interesantes y seductoras novedades para este 2018.

Al reciente lanzamiento de nuestra herramienta en la nube para el control de las gamas superiores **MassDisplay Manager**, se unen los cambios presentados en el ISE con respecto al **player DiVA.**

El primero de ellos, y el que mejor se ha recibido por parte del canal, es el cambio de precio. SpinetiX hace mucho más asequible el acceso a un sistema de cartelería profesional básico. Concretamente, el player pasa de un PVP recomendado de 649€ + IVA al nuevo precio de 550€ + IVA.

Por otro lado, el **coste para la distribución** también se ha **reducido** notablemente. Ha pasado a ser de 429€ + IVA para distribuidores certificados.

Además de esta buena noticia, el fabricante ha anunciado que a partir de junio de 2018, estará disponible una solución cloud que permitirá el control de todos los DiVA´s (antiguos y nuevos) desde la nube de forma **GRATUITA**.

¿Quieres aprovechar las nuevas novedades de SpinetiX? Estate atento a nuestras comunicaciones porque durante los próximos meses vamos a ir publicando ofertas en modo pack con televisores, monitores, soporte, etc. De esta manera, cualquier cliente podrá obtener un sistema de cartelería digital profesional y sencillo de manejar a un precio realmente atractivo.

DiVA

NUEVO PVPr NUEVO PVD*

*PVD para distribuidores certificados

Pack SpinetiX DiVA
+ TV 32" Nevir
+ Soporte pared Fonestar STV-7244N

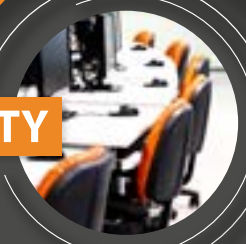
OFERTA ESPECIAL

massdisplay MANAGER

SPINETIX

Primera compra SpinetiX + MassDisplay Manager

30% DTO. Hardware SpinetiX + **25% DTO.** Cuota anual Software + **5% DTO.** Hardware extra (displays, soportes, etc.)



mass UNIVERSITY

masstips

TIPOS DE PROYECTORES: ¿CUÁLES ELEGIR PARA TU PROYECTO?

Existe un mercado muy amplio cuando hablamos de proyectores. No solo hay muchas marcas que los ofrecen, sino que hay una gran variedad de modelos. La elección dependerá del uso que se le vaya a dar.

Existen distintas clasificaciones en función de la característica que se quiera priorizar, las más comunes son:

¿USO DOMÉSTICO O PROFESIONAL?

El usuario que busca un proyector para utilizarlo en casa, necesita calidad de imagen y color. Por lo que debe buscar proyectores de alta resolución (Full HD o superior), luminosidad baja (para poder controlar la luz ambiente ya que es preferible una menor luminosidad para que los colores sean lo más exactos posible) y una gran variedad de conexiones disponibles.

Sin embargo, el usuario que necesita un proyector para uso profesional, debe encontrar aparatos muy luminosos sin necesidad de grandes resoluciones, ya que los entornos donde va a ser instalado no permiten apagar la luz y lo que se va a proyectar, normalmente, son documentos en los que la gama de colores no es crítica.

¿QUÉ TECNOLOGÍA DE PROYECCIÓN ES LA MÁS ADECUADA?

Las tecnologías principales de proyección son DLP y LCD. No obstante, ninguna es mejor que la otra, simplemente son diferentes y por tanto aportan características distintas. El LCD ofrece una gama de colores mucho más reales y es habitualmente más luminoso y más económico. El DLP ofrece un mayor contraste, mayor nitidez y necesita menos mantenimiento. Se suele recomendar el uso de DLP para entornos domésticos y el LCD en para contextos profesionales.

¿QUÉ TIPO DE FUENTE DE LUZ ELEGIR?

La fuente de luz de un proyector puede ser halógena, LED o láser. La más utilizada es la luz halógena porque es más económica. No obstante, esta tendencia está cambiando gracias a los competitivos precios de las otras dos opciones. En cuanto al futuro, se vislumbra una postura clara por parte de los fabricantes de apostar por la solución del láser, aunque en estos momentos los precios todavía no acompañan.

Un proyector esconde una gran complejidad, por ello, desde Masscomm te asesoraremos siempre que lo necesites para que elijas la opción más adecuada en tus instalaciones.

Puedes contactar con el departamento de audiovisuales (audiovisuales@masscomm.es) en donde podrás consultar cualquier duda para elaborar tu presupuesto.

mass UNIVERSITY

CENTRO OFICIAL CERTIFICADOR

Formación Abril 2018

L	M	Mi	J	Vi	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

ZYXEL	3 de abril	ZYXEL. Cómo te ayuda Zyxel a cumplir la nueva ley GDPR. Webinar.
AXIS COMMUNICATIONS		AXIS Communications. Tecnología Térmica y soluciones de detección. Webinar.
Alcatel·Lucent Enterprise	5 de abril	Alcatel-Lucent Enterprise. Location Based Services (LBS) (Primera Sesión). Webinar.
Alcatel·Lucent Enterprise		Alcatel-Lucent Enterprise. Jornada novedades tecnológicas. Madrid.
Alcatel·Lucent Enterprise	6 de abril	Alcatel-Lucent Enterprise. Location Based Services (LBS) (Segunda Sesión). Webinar.
ZYXEL	10 de abril	ZYXEL. Soluciones Cloud de Zyxel Parte 1 (Castellano). Webinar.
2N	12 de abril	2N Intercoms-Call Configuration Training (inglés). Webinar.
2N		2N. My2N-Mobile Video Training (inglés). Webinar.
ZYXEL	17 de abril	ZYXEL. Soluciones Cloud de Zyxel Parte 2 (Castellano). Webinar.
2N	18 de abril	Access Unit 2N. Soluciones integrales para el control de accesos basados en el uso de la tecnología IP. Webinar.
2N	19 de abril	2N. IP Intercoms- Access Configuration Training (inglés). Webinar.
		2N. IP Intercoms- Basic Instalation Training (inglés). Webinar.
SPINETIX	20 de abril	SpinetiX. Introducción a la cartelería Digital SpinetiX. Webinar.
ZYXEL	24 de abril	ZYXEL. Soluciones Cloud de Zyxel Parte 3 (Castellano). Webinar.
2N	26 de abril	2N Access Commander Training (inglés). Webinar.
SPINETIX	27 de abril	SpinetiX. Single Screen by DiVA. Webinar.
Panasonic	25 al 27 de abril	Panasonic. Curso técnico NS500/700. Barcelona.

DL: LR-212/2013

Masscomm apuesta por la conectividad en un mundo IP, donde la convergencia de las tecnologías es una nueva realidad

NETWORKING

LAN, **WLAN**, RADIOENLACE, **HOTSPOT**, ROUTER, **FIREWALL**, UTM, **NMS**, BALANCEADORES, **BYOD**, vDCaaS, **NETWORKING EN PAGO POR CONSUMO**, SDN, **SDWAN**, ANALYTICS, **BACKUP**, RECOVERY DISASTER...

AUDIOVISUALES

CARTELERÍA DIGITAL, CMS, **TÓTEMS**, MONITORES PROFESIONALES, **PANTALLAS INTERACTIVAS**, TVs MODO HOTEL, **AUDIOCONFERENCIA**, VIDEOCONFERENCIA, **SISTEMAS DE VIDEOCOLABORACION**, SISTEMAS DE CONFERENCIAS, **VISITA GUIADA**, PROYECTORES, **MEGAFONÍA**, MICROFONÍA, **SISTEMAS EN54**, IPTV...

SOLUCIONES GLOBALES EN CLOUD Y PARA MERCADOS VERTICALES

COMUNICACIONES

COMUNICACIONES UNIFICADAS, PBX, **GRABACIÓN**, TARIFICACIÓN, **GATEWAYS**, SBC, **REPETIDOR MÓVIL**, TELÉFONOS IP, **SIP**, WIFI, **DECT**, ANALÓGICOS, **AURICULARES**, **ENLACE MÓVIL**, SERVIDOR DE FAX, **SOLUCIONES PACIENTE-ENFERMERA**, GESTIÓN HOTELERA, **CALL CENTER**, INTEGRACIÓN CTI...

SEGURIDAD

INTERFONÍA, VIDEOPORTERO, **VIRTUALE360**, CCTV, **CONTROL ACCESOS Y PRESENCIA**, ADN SINTÉTICO, **INTRUSIÓN**, CONTRA-INCENDIOS, **CONTROL TRANSACCIONES**, TRAZABILIDAD INDUSTRIAL, **FOOD DEFENSE**, PCI, **PACIFICACION DEL TRÁFICO**, CIBERSEGURIDAD, **TPaaS**, SOC, **BYOK**...

941 240 694 | info@masscomm.es | www.masscomm.es

masscomm

masscomm

MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP

MASS SALUD MASS HOTELES MASS CONNECT
SMART PLACES SMARTWALL FOOD DEFENSE
MASS INDUSTRIA 4.0

CONOCE LOS NUEVOS MERCADOS VERTICALES DE MASSCOMM

COMUNICACIONES

Alcatel·Lucent Enterprise · Panasonic · plantronics · ibernex ALWAYS CONNECTED · Alcatel Home & Business · KONFTEL · 2N · Ferrari electronic · Gigaset · cHar: · COUNTERPATH · Fanvil · AudioCodes · innoventif · JUSAN · Yealink

NETWORKING

Alcatel·Lucent Enterprise · f5 · D-Link Building Networks for People · ZYXEL · Ferrari electronic · EnGenius · AudioCodes · Cambium Networks · WALHALLA

AUDIOVISUALES

SPINETIX · neovo · nevir · LG · KRAMER · Panasonic · Entertainment Solutions ES · FONESTAR · go facing · massdisplay MANAGER SPINETIX

SEGURIDAD

ROI ICSM · LPR masscomm · VR TECHNOLOGY · WAF · mass SECURITY · KABA · Brickcom · AXIS COMMUNICATION · N2V · DIGIEVER · RISCO GROUP · ZKTeco · Panasonic · 2N · ibernex ALWAYS CONNECTED · Aprimatic · GWSECU · inim ELECTRONICS · WALHALLA · LDA audioTech

SUSCRÍBETE GRATIS A **massnews** LA REVISTA DE MASSCOMM www.masscomm.es

Mantente informado de todas nuestras noticias y novedades: entra en **www.masscomm.es/suscripcion** o mediante el código QR y rellena el formulario.
Tras verificar los datos aportados comenzarás a recibir gratis cada mes en tu email nuestra publicación digital o, si lo deseas, en formato impreso.

902 23 26 23 **941 24 06 94** **pedidos@masscomm.es** **www.masscomm.es**

Ofertas válidas del 1 al 30 de abril de 2018. Precio IVA no incluido exclusivos para distribuidores autorizados de Masscomm. Las condiciones pueden ser modificadas sin previo aviso por parte de los fabricantes. Las promociones no son acumulables y son válidas hasta fin de existencias. Masscomm no se hace responsable de posibles errores tipográficos.

GRUPO OSABA DESDE 1963