massnews

Edición 108 · LA REVISTA DE MASSCOMM · www.masscomm.es

TIEMPOS DE REFLEXIÓN

Novedades

CAMBIOS EN MASSCOMM.

Andrés Diez Sola, nuevo Director General Adjunto, y Raúl Marín, Director Comercial. ¡Bienvenidos!

Págs. 12/13

Novedades

ENTREVISTA PANASONIC.

David Cantón nos habla de tendencias, retos, oportunidades y novedades de Panasonic para este 2019.

Págs. 6/7

Caso de éxito

CENTRO DEPORTIVO

Redes eficientes con Alcatel-Lucent Enterprise para prestigioso club de tenis en Valencia.

Pág.17

Alcatel·Lucent Enterprise
Value-Added Distributor

Masscomm, mayorista integrador de soluciones, apuesta por la conectividad 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

TIEMPOS DE REFLEXIÓN

Jesús Ángel Munilla
Director Adjunto y Financiero
de Masscomm

Vivimos **tiempos ciertamente convulsos** en los que la "SOCIEDAD", suponiendo que solo haya una que ampara como un enorme paraguas todo lo que debajo cobija, anda a mi entender bastante desorientada.

Las **corrientes políticas, socio-políticas, económicas, culturales, etc**… no dejan de ser un continuo carrusel giratorio donde todo convive, de forma difusa, con el "todo vale" porque y ¿por qué no?

¿Está la sociedad enferma? Pero si la sociedad la componemos todos los ciudadanos, **¿Es que estamos enfermos nosotros?**

Noticias sueltas, aisladas, nos dicen mucho de este galimatías:

- Arrestan a la directora financiera de HUAWEI…
- A pesar de anular las medidas anunciadas, los chalecos amarillos continúan las protestas…
- Se pretende volver a introducir la asignatura de filosofía en los colegios…
- Los "tolerantes" se manifiestan para protestar por el éxito de los "intolerantes"...
- Esterilización obligatoria de mascotas en algunas Comunidades Autónomas, como por ejemplo La Rioja.

Podría seguir indefinidamente con **noticias que defienden con igual vehemencia una cosa y la contraria**, según las fuentes de donde provengan.

Es lícito, absolutamente lícito la libertad de libre comercio, la de expresión, la de pensamiento, pero **¿Quién pone los límites a las libertades?** De todos es sabido que **"mi libertad acaba donde empieza la tuya"**, y es ahí donde precisamente radica el problema. Tanto individualmente, como colectivamente y aquí aparece **LA SOCIEDAD**, no distinguimos los límites. Tendemos a que nuestro camino tenga más recorrido que el de enfrente y cuando esto se produce de forma reiterada, **el desequilibrio de libertades provoca todo tipo de conflictos** que a la larga no conducen ni al bienestar social, ni a políticas sociales equilibradas, ni a justicias proporcionadas, etc.

Esto y sin entrar en profundidades, lo podemos trasladar a **cualquier ámbito de nuestro entorno**, el familiar, el laboral, el mundo de la empresa en general, y es en este último en el que recalo, habida cuenta de que gran parte de nuestra vida, la mayor parte diría yo, la dedicamos en este espacio.

Hay **modelos de éxito en muchos tipos de empresa** diferentes, modelos en grandes multinacionales, empresas familiares, en cualquier sector de la industria, servicios, etc. Pero si tuviéramos que valorar de verdad en qué radica el éxito de las empresas, habría que destacar **el éxito económico**. Evidentemente una empresa se crea para generar un tipo de actividad, dirigida a un sector del mercado, con el fin último de hacerla rentable y poder vivir de dicho negocio, tanto el empresario, como el resto del personal que compone la empresa.

Sin embargo, hay **otros factores** que también cuentan, y mucho, en el éxito de una empresa. Generalmente no son factores que aparecen reflejados en las cuentas anuales, el impuesto de sociedades, los ratios económicos, etc. No hay ratios que midan **el grado de satisfacción** del trabajo desarrollado, el trabajo en equipo, **el salario emocional**, ese que no se cobra en nómina, pero que anclan al empleado a "su empresa" por motivos que van mas allá de unos euros más o menos.

No digo que no haya estudios o análisis sesudos que analicen estas circunstancias, pero no quedan directamente ligados al éxito de una compañía; sin embargo, no cabe duda de que existe una gran correlación entre ellos.

Si algo **se valora** en las sociedades pequeñas y me refiero a las que formamos en pequeños grupos, familiar, amistades, empresas, etc., es **la buena relación**, el respeto, la colaboración, la generosidad en los esfuerzos, la tolerancia en el grado correcto. ¿Cómo no van a influir estos valores en nuestras empresas? El predicamento con el ejemplo, el liderazgo natural, la cultura del esfuerzo, el reto de los logros, el premio y la crítica proporcionados, son algunos de los mejores aderezos que podemos incluir para conseguir una empresa sana y viva, que asuma los cambios necesarios con objetividad, fuerza y determinación.

En Masscomm y en todo el resto de las empresas de Grupo Osaba, evidentemente, no somos perfectos, pero es **TIEMPO DE REFLEXIÓN**. Es una obligación que nos imponemos. Como empresa tecnológica estamos sujetos a una montaña rusa de cambios, de nuevas tecnologías, de **retos continuos** y, por obvio que parezca, tengo que hacer hincapié en afirmar que nuestro fin es hacer el negocio rentable y creciente en el tiempo. No obstante, es necesario afirmar, igualmente, que no integrar tantos valores y coherencia en nuestros planes, a pesar de nuestro mejorable esfuerzo, haría imposible conseguir el primero.

La suma de muchas pequeñas sociedades conforma sociedades más grandes y finalmente LA SOCIEDAD. Si individualmente no nos movemos en la dirección adecuada, **¿Cómo podríamos exigir algo si nosotros mismos no mejoramos ni un ápice aquello que nos es posible?**

SI LOGRAS MOSTRARLE A UNA PERSONA LO MALO QUE ELLA ESTÁ HACIENDO, PROCURA HACER ENTONCES LO BUENO. LA GENTE CREE SOLO LO QUE MIRA. DEJA QUE VEAN TUS OBRAS BUENAS.

Thoreau

Una solución adaptable para una comunicación móvil segura, fiable y fluida en una o múltiples ubicaciones

Gigaset lanzará próximamente su nuevo sistema DECT IP multicelda: N870

Gigaset pro

El fabricante alemán de telecomunicaciones, Gigaset, está desarrollando su nuevo **sistema multicelda N870 IP** apto tanto para pequeñas instalaciones como para grandes y múltiples ubicaciones con administración central.

Basado en el conocido Gigaset Software Architecture, el N870 ofrece seguridad mediante SRTP/TLS y además se caracteriza por su fácil instalación y su máxima compatibilidad con otras soluciones de comunicación Gigaset.

Si funciona como estación base y/o gestor DECT, el N870 soporta una zona de hasta 250 usuarios, 60 estaciones base y 60 llamadas simultáneas. Concretamente, cada satélite soporta hasta 10 llamadas simultáneas.

En definitiva, los usuarios finales se benefician de flexibilidad, cambios e itinerancia fluidos, audio en HD y directorio(s) corporativo(s) LDAP(S). Además, el sistema ofrece conexión a uaCSTA (aplicaciones de telecomunicación soportadas en ordenador mediante agente de usuario) para la CTI (integración de telefonía informática). Y por último, con la ayuda de aplicaciones xhtml, los usuarios finales pueden crear sus propias aplicaciones y añadirlas al sistema.

Configuración rápida y fácil

El N870 ofrece **configuración profesional autoaprovisionada sin intervención y registro de teléfonos con IPUI** (identidad de usuario internacional portátil). Gracias a la interfaz intuitiva basada en web con ayuda en línea, ficheros de configuración basados en XML, perfiles de sistema telefónico y soporte de protocolos estándar, la configuración es extremadamente fácil y rápida.

El director de soluciones empresariales y de conectividad de Gigaset, Kai Froese, destaca del N870 que "con solo un tipo de hardware podemos servir a cualquier negocio, desde pequeñas a medianas y grandes empresas. La buena noticia es que el mantenimiento sigue siendo el mismo para el distribuidor."

Por su parte, el director senior de productos para clientes empresariales de Gigaset, Michael Anft, subraya que "el N870 IP es la próxima generación de sistemas modulares DECT de célula múltiple. Es una solución adaptable para comunicación móvil segura, fiable y fluida en una o múltiples ubicaciones. Estamos convencidos de que nuestros teléfonos DECT profesionales, atractivos y fáciles de usar, gustarán al usuario final."

Configuración y disponibilidad

El N870 IP estará disponible próximamente en Masscomm. Como el sistema puede actuar como estación base y gestor e integrador DECT, las empresas requieren solo un tipo de hardware para crear un entorno de célula múltiple con el N870 IP, por ello, el proceso de pedido es simple para distribuidores. Pudiendo tener en stock un único dispositivo en Europa y combinarlo para crear sus propias soluciones.

OXO Connect, la solución en telecomunicaciones para las pequeñas y medianas empresas

Las pequeñas y medianas empresas, al igual que las grandes, necesitan ofrecer comunicaciones de calidad a sus clientes y ayudar a sus empleados a optimizar al máximo su tiempo. Todo ello, además, intentando mantener unos costes de explotación bajos.

Para dar solución a esta tesitura empresarial están las soluciones de Alcatel-Lucent Enterprise y entre ellas destacamos OXO Connect.

OXO Connect es un sistema de telefonía escalable, basado en una plataforma de comunicaciones conectada y convergente, que da servicio a empresas que tienen hasta 300 usuarios.

Alcatel·Lucent Enterprise

Aprovecha al máximo el potencial de OXO Connect

OXO Connect ofrece acceso integrado al servicio de colaboración basado en la nube Alcatel-Lucent Rainbow, lo que permite ofrecer comunicaciones empresariales centradas en el cliente y en servicios de colaboración de vídeo a todos los empleados, dondequiera que estén.

En definitiva, OXO Connect propicia operaciones rentables y ofrece comunicaciones unificadas y gestión remota a través de una conexión de servicio de nube externa.

Características/Ventajas

Comunicaciones escalables: La solución crece con su negocio, desde 5 a 300 empleados.

Reuniones impactantes: Llamadas de audio o vídeo en pocos clics desde la oficina o en remoto.

Movilidad eficiente: Misma experiencia en la oficina que desde un ordenador portátil o un teléfono inteligente.

Aumenta el rendimiento de la red y la movilidad de sus usuarios: Una solución de red local por cable e inalámbrica asequible y de alto rendimiento es fácil de implementar, operar y mantener.

Comunicaciones confiables y seguras: Todas las comunicaciones de Rainbow están cifradas y los datos nunca se comparten con fines comerciales.

Rainbow WebRTC Gateway ya disponible en OXO Connect y OXO Connect Evolution

Descarga más información en este código

Desde el pasado mes de noviembre, OXO Connect y la nube de Rainbow pueden conectarse mediante WebRTC Gateway. Este módulo WebRTC es gratuito y debe instalarse como una máquina virtual o en un Mini PC externo.

Alcatel-Lucent Rainbow ofrece ahora con OXO Connect y OXO Connect Evolution el **servicio de número único.** Este servicio permite a los usuarios elegir dónde dirigir sus llamadas profesionales desde los dispositivos de clientes que utilizan Rainbow. Los clientes de escritorio y web de Rainbow también pueden especificar qué dispositivo controlar cuando se inicia una llamada. De esta manera, desde Rainbow, los empleados pueden llamar a cualquier contacto interno o externo y experimentan **una experiencia multi-dispositivo única y eficiente.**

Para disponer del servicio de número único, se necesita una **suscripción a Rainbow y una licencia UTL**. La UTL que se utiliza para activar un teléfono móvil remoto con número único se reutiliza para activar la VOIP de Rainbow. El módulo Rainbow WebRTC interactúa con OXO Connect gracias a un enlace SIP; por lo tanto, **se necesitan algunas licencias de enlace SIP para que funcione.**

Con OXO Connect y Alcatel-Lucent Rainbow, las pymes se benefician de los **servicios de comunicación y de colaboración** que sus trabajadores móviles necesitan para **crear un gran impacto en los clientes.**

En Masscomm estamos a tu disposición para ayudarte a instalar el módulo Rainbow WebRTC en tus OXO Connect R3.0 y proponer a tus clientes lo mejor en movilidad y colaboración. **¡Es el momento de dar un paso adelante!**

OXO Connect R3.0	Solución virtualizada	Mini PC con Linux
Rainbow™ **WebRTC Gateway con OXO Connect R3.0** • Licencia SIP Trunk: 1 por canal • Licencia "Any Phone" (UTL): 1 por usuario RBW • Suscripción Rainbow Business o Enterprise	Rainbow WebRTC GW Debian VM#1 VMWare	Rainbow WebRTC GW Debian Intel NUC: NUC5CPYH Gigabyte BRIX: GB-BXBT-2807
OXO Connect CE, S, M, L 50 usuarios híbridos softphone	**Disponible** 50 comunicaciones simultáneas. Máx.	**Disponible** 40 comunicaciones simultáneas. Máx.
OXO Connect Evolution 50 usuarios híbridos softphone	**Disponible** 50 comunicaciones simultáneas. Máx.	**Disponible** 40 comunicaciones simultáneas. Máx.

ENTREVISTA

David Cantón
Responsable del Departamento de Ingeniería de Sistemas en Panasonic Iberia

Panasonic

El responsable del Departamento de Ingeniería de Sistemas en Panasonic Iberia, David Cantón, nos avanza las novedades de Panasonic para 2019 y nos habla de las próximas tendencias del sector.

En el futuro reduciremos el hardware en las oficinas y aumentará el uso de servicios en la nube

¿Cuáles son las tendencias en telecomunicaciones para el próximo año?

El mercado ya no habla de dispositivos y prestaciones de los equipos, sino que habla de soluciones y servicios que mejoren la experiencia del usuario e incrementen la productividad. Esa es la verdadera clave hoy en día.

En esa línea, podemos diferenciar dos ideas comunes. Por un lado, la movilidad, con herramientas que permitan a los usuarios trabajar desde cualquier lugar del mundo. La movilidad es una tendencia que ha generado nuevas e importantes necesidades y los servicios y soluciones de hoy en día tienen que ser capaces de cubrirlas. Y por otro lado, sin duda, la utilización de aplicaciones verticalizadas que permitan satisfacer las necesidades de los diferentes mercados a través de funcionalidades y experiencias de usuario.

¿Qué va a reclamar el mercado? ¿Cuáles son sus principales necesidades hoy y cuáles serán las de mañana?

El mercado reclama aplicaciones personalizadas que se ajusten completamente a sus necesidades, en lugar de aplicaciones generalistas. Hoy en día todavía son pocas las marcas que son capaces de ofrecer una personalización real. Los negocios y empresas cambian constantemente, y el futuro pasa por disponer de desarrollos que sean flexibles y puedan evolucionar en el tiempo y adaptarse a las nuevas exigencias. La escalabilidad se ha convertido en un reclamo claro para poder adaptarse a las necesidades del cliente y ofrecerle las garantías que necesita.

¿Qué ofrece Panasonic a estas nuevas tendencias y demandas del mercado?

Desde Panasonic, en este sentido, lo tenemos muy claro y nuestra apuesta es firme. Trabajamos para transformar algunas de nuestras aplicaciones y soluciones más importantes en servicios de pago por uso en la nube. Queremos que el usuario pueda conectarse desde cualquier lugar y pagar únicamente por los servicios que necesite en cada momento. El concepto de flexibilidad y personalización de soluciones forma ya parte de nuestra filosofía de empresa.

¿Qué aportan las soluciones de Panasonic frente a otros fabricantes? ¿Tienen preparada alguna novedad para 2019?

Panasonic apuesta por la innovación y ofrece las funciones y el rendimiento que requieren las empresas, ya sea una aplicación para un Call Center, una aplicación hotelera o para cualquier otro mercado vertical. La gama de centralitas serie NS de Panasonic, ofrece soluciones para cualquier necesidad que tengan las compañías. Sea cual sea la necesidad del usuario, existe una NS de Panasonic adecuada para satisfacerla.

En 2019 presentaremos la Centralita Virtual que ofrecerá la misma fiabilidad y robustez que los equipos basados en hardware que comercializamos actualmente. Estos equipos podrán instalarse en un Data Center pudiendo así dar servicio a diferentes empresas de forma centralizada.

Además, dispondremos de un nuevo terminal inalámbrico SIP con más capacidad de conexión de terminales que su antecesor, así como servicios de pago por uso basados en la nube entre otras novedades.

Y ¿cómo ve el futuro Panasonic si pensamos en los próximos 10 años?

En el futuro reduciremos el hardware en las oficinas y aumentará el uso de servicios en la nube. Panasonic, como empresa con visión a largo plazo, trabaja en conceptos como el SaaS (Software as a Service) y en herramientas capaces de compartir datos y voz en todo momento y lugar.

En su opinión, qué supone tanto para los fabricantes como para los distribuidores, contar con un mayorista integrador de soluciones como Masscomm.

Masscomm como mayorista integrador apuesta por la innovación y el compromiso con el cliente, garantizando que estos puedan beneficiarse de la calidad tecnológica de nuestros equipos. Asimismo, la experiencia y conocimiento del departamento de ingeniería de proyectos los convierte en un partner estratégico para asumir los retos y cambios que nos aguardan en el futuro. Contar con un mayorista integrador como Masscomm enriquece la relación de todo el canal. Es un gran valor añadido contar con un partner que ofrece la calidad, la confianza y la seguridad imprescindible para seguir creciendo.

¿Qué consejos les daría a nuestros partners de telecomunicaciones en cuanto al futuro del sector?

La verdad es que somos más de escuchar. Nosotros tratamos de hacer nuestro trabajo de la mejor manera posible. Tratamos de trasladar los beneficios de nuestros productos a nuestros clientes, escucharlos, entenderlos, asesorarlos, ayudarlos… siempre desde la humildad. Y si, además, somos capaces de cerrar el círculo, anticiparnos a las futuras necesidades del mercado, trasladando ese feedback a fábrica, para mejorar el desarrollo de futuros productos, la satisfacción es completa. ¿Consejos? Para nada, al contrario. Que nos digan ellos qué necesitan, qué podemos hacer por ellos, cómo podemos mejorar, y entre todos daremos un mejor servicio a nuestros futuros clientes. Estamos preparados para afrontar juntos los retos que nos planteen, queremos hacerlo, queremos conseguirlo, vamos a hacerlo.

Swissvoice trae a España los terminales idóneos para aquellos que no se quieren complicar con la tecnología

swissvoice por fin de venta en España

La marca Swissvoice ofrece a las personas más mayores y a aquellos que tienen dificultades auditivas y/o visuales acceder a la tecnología de última generación de forma sencilla gracias a su gama de teléfonos cómodos y fáciles de usar.

Desde Swissvoice quieren acercar la tecnología a las personas que en estos momentos están más alejadas de ella. Y para conseguirlo han diseñado, creado y puesto a la venta una gama especial de telefonía móvil y fija, y una serie de accesorios para el hogar muy prácticos que no solo aportan bienestar, sino que dan seguridad y tranquilidad.

Con este nuevo portfolio, Swissvoice quiere facilitar la comunicación y ayudar a fortalecer vínculos ofreciendo soluciones de comunicación innovadoras con funcionalidades únicas.

Swissvoice

Swissvoice es una marca con raíces en 1893 y orientada a un segmento de población muy definido, senior y personas con dificultades visuales y/o auditivas. Está altamente reconocida en otros países del mundo como Alemania, UK. EE UU y Japón porque ofrece soluciones innovadoras y de alta calidad. Su continua búsqueda de innovación, diseño y buen hacer, la convierten en la marca de referencia de este nicho y por fin ya está a la venta en nuestro país.

Masscomm apuesta de forma firme por la **telefonía para seniors**

Tras la importante demanda generada en el sector de telefonía para seniors, Masscomm apuesta de forma clara por un nicho de mercado con gran potencial que generará nuevas vías de negocio para sus partners.

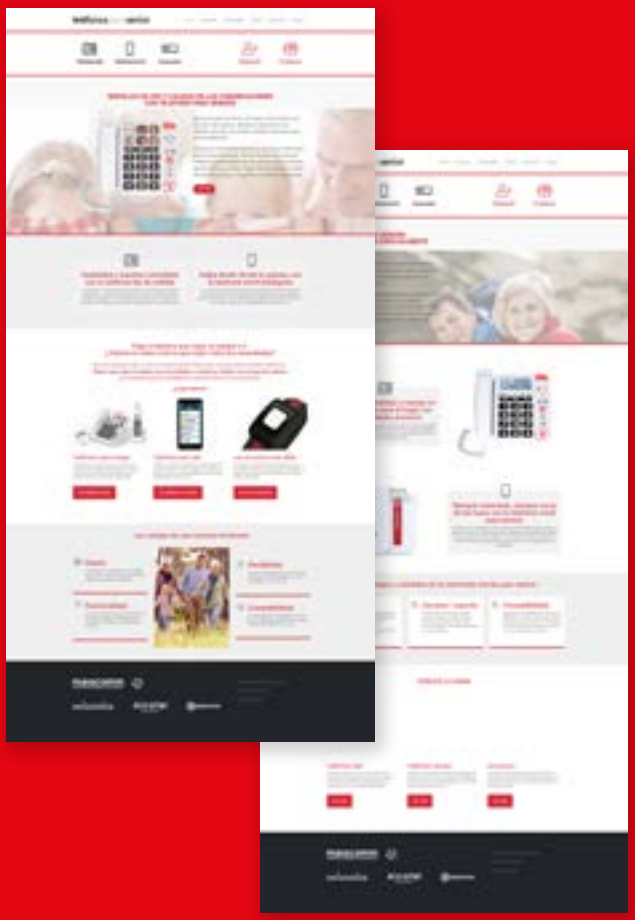
De la mano de marcas líderes como Swissvoice, Amplicomms y Alcatel Home & Business, el porfolio de Masscomm queda reforzado con una oferta realmente amplia y atractiva ofreciendo terminales de telefonía fija, telefonía móvil y accesorios (fundas, pulseras de botón de alarma, amplificadores de timbre, soportes de carga especiales…).

Con su oferta de teléfonos para seniors, Masscomm pone a disposición del canal dispositivos que ofrecen una experiencia de usuario y usabilidad contrastada para un mercado exigente.

Diseño, confort, funciones avanzadas especiales para un target muy definido… Es el momento de aprovechar las oportunidades y en Masscomm puedes hacerlo de forma rápida, sencilla y con la garantía de trabajar con un mayorista de referencia.

Contacta con nosotros e infórmate de las posibilidades que te ofrece el mercado para seniors.

www.telefonosparaseniors.es



ibernex®
health & building technology

Ibernex presenta el terminal de pantalla táctil, su última novedad en tecnología sociosanitaria

El último lanzamiento de Ibernex consigue optimizar la labor de los sanitarios y la calidad del servicio en el centro.

Los esfuerzos realizados durante este último año en el área de I+D de Ibernex, empresa perteneciente a Grupo Pikolin, dan su fruto y presentan, como una gran apuesta de éxito, su nuevo **Terminal de habitación IP con pantalla táctil**.

Ibernex, dedicada al diseño, desarrollo y fabricación de sistemas de comunicación y software para el sector socio sanitario y edificios de alta ocupación, ofrece las soluciones más completas del mercado, estudiando constantemente las necesidades existentes en el sector.

El nuevo dispositivo, se basa en la **conexión Ethernet PoE** para ofrecer una comunicación de voz y datos óptima y actúa, al mismo tiempo, como controlador de los periféricos del sistema de llamada paciente-enfermera, permitiendo gestionar el trabajo asistencial del centro desde la habitación en la que está instalado, evitando así, duplicidad en el trabajo del personal asistencial. Ibernex, ha integrado en un mismo terminal, las tecnologías óptimas que mejorarán la trazabilidad y atención en el centro, basando su funcionamiento en su pantalla táctil:

- **Pantalla táctil de 7":** permite integrar mayores funcionalidades que el terminal de habitación convencional.
- **Lector de tarjetas:** permite leer tarjetas con tecnología RFID (125kHz o MIFARE).
- **Botón de alarma:** ofrece la posibilidad de generar una alarma de manera rápida y sin necesidad de hacer uso de la pantalla, lo que generará un ahorro de consumo.
- **Altavoz y micrófono**

Su pantalla táctil de 7 pulgadas, ofrece **funcionalidades mucho mayores** que las de un terminal IP convencional. El dispositivo permite, entre otras cosas, atender y codificar el trabajo asistencial del personal, gestionar llamadas y controlar los posibles canales de megafonía configurados. Por otro lado, la integración del **lector RFID** en el dispositivo, favorece llevar a cabo una identificación del personal mediante tarjetas, lo que facilita la gestión de alarmas y tareas del centro.

Las principales funcionalidades que ofrece el nuevo terminal táctil de Ibernex son:

- **Comunicación de voz y datos a través de la conexión Ethernet** .
- **Gestión de llamadas salientes y/o entrantes** desde el terminal, a través del altavoz y micrófono manos libres.
- **Generación, atención y codificación de alarmas**, además de posibilitar la consulta de alarmas pendientes.
- **Gestión de presencia en el centro**, mediante la identificación del personal en la habitación a través de código PIN, tarjeta MI FARE o 125kHz.
- **Control de periféricos:** Control al propio terminal, siendo este el que les proporciona la alimentación).
- **Control del sistema de audio o megafonía** de las habitaciones a través del terminal.
- **Gestión de tareas**, mediante su importación desde los sistemas de gestión del centro (Ejemplo: Resiplus, HIS...) o del propio Helpnex y la posibilidad de codificación en la pantalla.

Podrás encontrar más información sobre las soluciones socio sanitarias desarrolladas por Ibernex y su contacto, visitando su **página web www.ibernex.es**.

ÉXITO TOTAL DE LA PRIMERA EDICIÓN

El pasado mes de septiembre celebramos la primera edición de Masscomm Summit junto con los mejores fabricantes del mercado en comunicaciones, networking, seguridad y audiovisuales.

Este evento, que recorrió Logroño, Madrid, Valencia y Barcelona, ofreció información interesante y, en muchos casos, en exclusiva para el canal. No obstante, destacó sobre todo por la gran acogida y por ser una jornada diferente y amena en la que todos disfrutamos y en la que nos dimos cuenta del enorme potencial de crecimiento que tenemos si trabajamos de la mano, como el gran equipo que somos.

Aquí mostramos un pequeño resumen de todo lo que conocimos…

Comunicaciones y redes que conectan personas y cosas.

Miguel Arnáiz
Director de canal y comercial en España y Portugal de Alcatel-Lucent Enterprise

En el mercado actual, en el que la oferta supera con creces a la demanda, hemos de adaptarnos rápidamente al medio y aportar soluciones a nuestros clientes que sumen valor a los mismos. De lo contrario será muy difícil adaptarse porque habrá que competir en precio, lo cual lleva al deterioro final del negocio.

Nuestra propuesta para sumar valor es la mejora de la experiencia de usuario, entendiendo como usuario desde un empleado de la empresa a un cliente final de la misma. A través de la mejora de experiencia, una empresa puede aumentar ingresos captando más clientes y reducir costes mediante un aumento en la eficiencia de sus procesos internos.

Para proponer este tipo de soluciones, es necesario salir de nuestra zona de confort y estudiar el negocio de nuestro cliente, para poder ofrecerle una solución completa y personalizada.

Desde Alcatel-Lucent Enterprise os proporcionamos soluciones totalmente personalizables que permiten geolocalizar a personas y cosas (IoT), y que se comuniquen con cualquier otra persona, sensor, sistema o dispositivo en tiempo real y en cualquier lugar, mejorando así la experiencia de los usuarios y optimizando los procesos de negocio

Alcatel·Lucent Enterprise

Conectando personas, otros paradigmas de la comunicación.

Javier Buitrago
Key Account Manager Professional Channel Iberia

El mercado de telefonía ha tenido una disrupción tecnológica por la aparición de la VoIP. Pero, ¿cuáles son las principales ventajas de la VoIP?

Reducción de costes, de equipamiento, operativos y de mantenimiento, además de incremento de funciones y por último a través del aumento de flexibilidad, en conectividad y comunicación. Esta tecnología permite conectarse desde cualquier lugar donde haya internet.

Por ello, desde Alcatel ponemos a su disposición el servicio de APRT que facilita la reducción de costes en los despliegues de VoIP.

Por otro lado, ATLINKS, la empresa matriz de Alcatel Home & Business Home adquiere Swissvoice y Amplicomms para atender a una realidad de la sociedad actual. El envejecimiento de la población y las necesidades especiales de personas con dificultades auditivas y/o visuales.

El objetivo de Swissvoice es facilitar la comunicación con el fin de fortalecer los vínculos con sus seres queridos y salvar la brecha tecnológica que pueda darse en este segmento.

Alcatel Home & Business

Soluciones de comunicaciones de valor añadido.

David Cantón
Responsable Dpto. de Ingenieria de PBX/SIP en Panasonic Iberia

Panasonic desarrolla productos de comunicaciones profesionales que mejoran la productividad y la experiencia de los usuarios en sus ámbitos profesionales. Apostamos por soluciones que puedan aportar un alto factor de integración del usuario dentro de la empresa a través de potentes herramientas de Movilidad como el Panasonic SIP Mobile softphone (que se puede instalar en iOs o Android, permitiendo establecer video conferencias de forma remota sin VPN) o de integración con Bases de datos prácticamente ilimitadas con UC Pro.

Consideramos estratégico, también, incorporar soluciones de productividad que ofrezcan herramientas de control y mejora de grupos de trabajo. Así tenemos el ACD Report, un software de control de grupos ACD que incrementa la gestión y control del supervisor sobre los agentes.

Por último, ofrecer soluciones de carácter menos genérico y más especializado es otro objetivo de nuestra marca. Por ello, también trabajamos para ofrecer soluciones verticales que son el presente y el futuro.

Panasonic

Oportunidades, tendencias y perspectivas para el sector hotelero.

Cada parada fue un momento de reunión con los clientes donde pudimos profundizar en la presentación de las soluciones ZyXEL y sus aplicaciones, en particular sobre el sector hotelero y la tecnología wireless.

Los participantes pudieron ver cómo implementar una arquitectura wireless adecuada para el sector de la hospitalidad y descubrir el funcionamiento de los dispositivos que lo componen. Nosotros, ZyXEL Iberia, estábamos disponibles para responder preguntas y mostrar características del producto.

Confirmamos que cumplir con los clientes siempre sigue siendo una estrategia ganadora y, a través de estos eventos, nuestro objetivo es fortalecer aún más la relación de colaboración y confianza establecida con ellos; Ha sido una oportunidad única y ciertamente contará con nuestra participación también para próximos eventos.

ZYXEL

El sector hotelero se encuentra en constante crecimiento, cada vez más personas se alojan en los hoteles y demandan más interconexión con los dispositivos (IoT). El internet de las cosas ya está teniendo impacto tanto en las interacciones con el consumidor como en la gestión hotelera.

Las posibilidades son infinitas: feedback en tiempo real de los servicios de la habitación, acceso sin llave y control de la televisión y el termostato por parte del cliente. Desde Johnson Controls, llevamos más de 40 años siendo líderes en el control de los distintos sistemas (climatización, iluminación, accesos…), ahora con el desarrollo de una nueva solución Masscomm-Johnson Controls, podemos ofrecer todo este control conectado directamente a GPON, manteniendo toda la versatilidad del sistema de control al usuario y aportando un ahorro al hotel, utilizando un único bus de fibra óptica que llega a todas las habitaciones en vez de utilizar un bus de comunicaciones para cada uno de los sistemas.

Johnson Controls

Oportunidades, tendencias y perspectivas para el sector sociosanitario.

La **tendencia** más importante en la que estamos trabajando es la **digitalización** del sector sociosanitario que permite tanto mejorar la calidad de vida de las personas que están en un centro sanitario, como optimizar el trabajo del personal asistencial que puede centrar su esfuerzo en sus tareas, repercutiendo en una mayor satisfacción del paciente.

Las **oportunidades** más importantes giran en torno a las personas de la **tercera edad**; el envejecimiento de la población hace que cada vez se necesiten más recursos para poder atenderles correctamente y el equipo humano para hacerlo en cada centro es limitado. De ahí que se necesite aumentar la eficiencia de los centros y la tecnología juega un papel fundamental.

Gracias a la tecnología de Ibernex y a sus soluciones los centros sanitarios podrán:

- Optimizar la eficiencia de los recursos del centro.
- Incremento de la productividad del personal.
- Mayor satisfacción de pacientes y de sus familiares.
- Trazabilidad completa de la asistencia sanitaria.

ibernex® ALWAYS CONNECTED

Los hospitales y centros sanitarios van en camino de ser cada vez más inteligentes. En este sentido las cámaras de video vigilancia se convierten un dispositivo versátil dentro de la red IT que nos permiten aportar soluciones como la tele-diagnosis, supervisión de personas dependientes o la "inteligencia clínica", que nos ayuda, entre otros, en el estudio de determinados comportamientos de los pacientes.

Esta transición tecnológica abre un gran abanico de oportunidades, a través de analíticas que nos permiten ser más eficientes como sería el caso por ejemplo de control de colas, la integración de sistemas de audio en los centros, supervisión de ambulancias, control de sueño a través de cámaras térmicas...

Desde Axis, podemos aportar una solución completa y segura, integrando los sistemas de audio, control de accesos, analíticas y gestión de video, sin olvidar que estamos comprometidos con la Ciberseguridad, innovando en tecnologías para garantizar la privacidad del ciudadano.

AXIS COMMUNICATION

Nuestra participación se basó en mostrar las soluciones en comunicaciones de voz que aporta Gigaset para favorecer la movilidad del usuario, tanto para el empleado como para el cliente final en el sector sociosanitario. Independientemente de las dimensiones del local Gigaset ofrece productos que permiten que la experiencia de usuario no se limite a un puesto fijo sino que pueda estar permanentemente conectado y localizable ante cualquier necesidad de comunicarse por voz, con lo que a través de nuestras soluciones Dect monocelda N510IP PRO o multicelda N720IP PRO, así como nuestro teléfonos inalámbricos R650H, S650H, SL750H y el novedoso teléfono de sobremesa Dect Maxwell C, el usuario pueda estar en permanente contacto con su entorno de trabajo o bien con sus familiares.

Gigaset

masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES

Masscomm cuenta desde este pasado mes de noviembre con nuevo Director General Adjunto, Andrés Diez Sola, y nuevo Director Comercial, Raúl Marín. ¡Bienvenido y enhorabuena!

En estos días, y tras sus recientes nombramientos, hemos tenido la oportunidad de mantener unas agradables charlas en las que hemos podido conocerlos más en profundidad y hablar de tendencias, retos, desafíos y oportunidades de negocio.

Andrés Diez Sola

Director General
Adjunto

Tras más de 30 años de experiencia ejecutiva en empresas de gran relevancia en el sector tecnológico y con un bagaje lleno de grandes resultados y éxitos contrastados a la hora de identificar las mejores oportunidades de innovación tecnológica para transformarlas en modelos de negocios exitosos, Andrés Diez Sola, ha sido nombrado Director General Adjunto de Masscomm.

Buenos días y bienvenido, Andrés. Esta pregunta es de obligado cumplimiento. ¿Por qué has decidido incorporarte al equipo de Masscomm?

Muchas gracias. La respuesta es sencilla y se puede resumir hablando de presente y del gran futuro de Masscomm unido a la confianza mostrada desde que comenzamos a mantener las primeras conversaciones con Juan Osaba, nuestro Director General. Cuando Juan me planteó asumir el atractivo reto y hablamos del proyecto que había para Masscomm y Grupo Osaba, no lo dudé.

Toda mi carrera profesional la he desarrollado en integradores de mucho valor tecnológico y en algún cliente final. Ayudar a avanzar, crecer y liderar un desafío tan importante como este… Poder estar al frente de esta organización, del equipo de un mayorista de valor con clara orientación hacia las necesidades de negocio de los integradores actuales, ser capaz de transformar un mayorista de nicho en las telecomunicaciones en un mayorista de tecnologías de necesidades globales en el mundo de TI, con foco en el integrador y en el cliente final… ¡Cómo no asumir la responsabilidad!

Estamos en un sector muy dinámico y competitivo. ¿A qué retos se enfrenta el sector en el corto, medio y largo plazo?

Actualmente el sector de los fabricantes, mayoristas e integradores, está en una fase clara de cambio y transformación. Los modelos de negocio están cambiando de manera drástica y esto no solo está afectando al tipo de tecnologías que demandan los clientes, sino que también está afectando de forma crítica al modelo de generación de ingresos.

Hay claras tendencias que se están asentando y están marcando el presente y futuro del sector. Estamos pasando de un modelo de pago por proyecto donde el volumen de las operaciones es importante, a un modelo de pago por uso. Un pago por uso de manera habitual, recurrente, que atestigua volatilidad y poca fidelidad del negocio con el cliente. Esto solo se compensa con la calidad del servicio y el conocimiento tecnológico, además del conocimiento de sector.

Por otro lado, también tenemos varios retos a los que merece la pena hacer referencia: el gran problema de poder contar con un equipo técnico de referencia que aporte garantías suficientes y además, mantener el talento de dicho equipo por un tiempo ilimitado. Es necesario poder desarrollar inversiones en innovación para poder diferenciarse de la competencia. Si hacemos lo mismo que nuestros competidores, al final, el valor de dar una respuesta diferente a la misma necesidad se convierte en una comodity y nuestro "ofering" se convertirá en una propuesta más ante el cliente final.

Muy interesante Andrés. Entonces, y en base de esos retos, ¿qué oportunidades nos encontramos en el mercado?

Dada esta situación, que a primera vista puede parecer un gran reto, y muy difícil de afrontar, el mercado está, igual que el mundo de los integradores, transformándose en un nuevo mercado mucho más dinámico y competitivo que el de hace unos años. Ahora cualquier empresa que tenga una buena idea, se lanza al mercado para validarla y valorar si tiene capacidad de generar la demanda necesaria para poder continuar con más iniciativas.

Por ello, las oportunidades, en muchos casos, se presentan frente a nosotros de una manera más sencilla de lo que podemos imaginar, de manera más lógica y plausible. El integrador que tiene sus clientes, que tiene la confianza y la capacidad tecnológica para ofrecer soluciones, solo tiene que adaptarse a ese modelo de empresa ágil, eficaz, cercana y sobre todo con vocación y orientación clara al cliente (360 grados). La misma idiosincrasia que tiene cualquier empresa que empieza desde cero con una idea propia. Esa frescura, ilusión, esfuerzo y sobre todo vocación de servicio hacia el cliente, son las herramientas necesarias para poder adaptarse a estos nuevos retos que nos ocupan.

Como podéis ver, es un reto apasionante, no exento de dificultades que superar y que, sin lugar a dudas, juntos, superaremos.

No tenemos ninguna duda. Ahora que conocemos las oportunidades, ¿cómo puede ayudar Masscomm a incrementar su negocio?

¡De muchas maneras! El canal ya conoce muchas de ellas y ya las están aprovechando, y otras muchas, van a llegar y estamos convencidos de que van a tener una gran aceptación.

Estamos trabajando en desarrollar nuevos modelos de negocio. Estamos incorporando nuevos perfiles profesionales que hagan que nuestra cercanía hacia los integradores sea aún más real y podamos aportar un gran valor diferenciador. Y no solo desde las soluciones tecnológicas, sino desde modelos de negocio económicamente cercanos, modernos y adaptados a las verdaderas necesidades de los clientes finales.

Las soluciones sectoriales enfocadas con diferentes fabricantes de nuestro porfolio y focalizadas en mercados verticales (Mass Hoteles, Mass Salud, Smart Places,

MassDisplay Manager, NoD, etc.) son otro de los puntos fuertes. Los integradores van a contar con todo lo necesario y, juntos, vamos a generar negocio.

Todo esto irá acompañado de una clara apuesta por la capacitación tecnológica de nuestros socios integradores. Este es un aspecto muy relevante para poder desarrollar en conjunto las acciones y estrategias que estamos desarrollando.

Uno de los valores más importantes que me he encontrado en Masscomm en mi reciente incorporación, es la capacitación del equipo de profesionales que hay en todas las áreas de la empresa, además de su valor humano e involucración en la compañía.

Esto es el núcleo donde nos apoyaremos para poder dar mejores respuestas a las necesidades del canal en este proceso de transformación de los negocios. Un proceso necesario en un sector tan cambiante como lo es el de la "Tecnología de la Información". Un reto del que vamos a salir victoriosos, un reto lleno de ilusión que vamos a transmitir día a día y del que vamos a hacer partícipe a todos nuestros distribuidores.

Raúl Marín

Director Comercial

"Nos hallamos ante un nuevo escenario tecnológico lleno de oportunidades que aprovechar y retos que compartir"

Comenzó su andadura en Masscomm como Responsable de zona, continuó como Responsable de Grandes Cuentas y tras casi 10 años de carrera en la empresa, Raúl Marín se ha convertido en el nuevo Director Comercial. En estos días, hemos tenido el placer de compartir una agradable charla en la que lanza, en exclusiva, mensajes realmente interesantes para el canal.

Raúl, Director Comercial de Masscomm… Enhorabuena. Tienes un nuevo reto por delante ¿Cómo lo afrontas?

Gracias. Estoy muy ilusionado con mi nueva responsabilidad y me encuentro con muchas ganas de asumir el reto. Afronto esta nueva etapa apostando por la cercanía con nuestros partners y para lograrlo cuento con el mejor equipo. Creo, además, que nos hallamos ante un nuevo escenario tecnológico lleno de oportunidades que aprovechar y retos que compartir.

Quiero agradecer a Masscomm la confianza depositada en mí para construir y diseñar los siguientes pasos en esta nueva etapa tan ilusionante y en la que tengo depositadas grandes expectativas.

¿Ya has tomado tus primeras decisiones?

Sí, la verdad es que ya estamos desarrollando un plan de crecimiento estratégico para los próximos años en el que ya hemos puesto vías de acción, reforzando los diferentes departamentos, así como nuestras alianzas con los mejores socios tecnológicos. A la vez estamos invirtiendo, potenciando y alineando las soluciones propias de nuestro grupo de empresas y todo ello, por supuesto, teniendo en mente continuamente a nuestros distribuidores para ofrecerles lo más novedoso.

Creo firmemente que JUNTOS, COLABORANDO y con un claro enfoque de mejora en la experiencia del cliente, podemos de la mano, llevar a nuestros negocios al punto más álgido de crecimiento.

¿Qué destacarías de tu equipo?

Cuento con la suerte de que voy a dirigir a un equipo comercial excelente, con una mezcla de juventud, experiencia, talento, energía y sobre todo cargado de mucha acción y cercanía, que sin duda, brindarán el máximo apoyo a nuestros partners. Ejes clave para un crecimiento de sinergia y conjunto.

Además, para apoyar más al canal, recientemente hemos incorporado tres nuevos compañeros al equipo comercial. Sumamos a la delegación en Madrid de Masscomm un nuevo responsable de zona que actuará en los territorios centro y sur de la península. Adicionalmente incorporamos un nuevo comercial en La Rioja para mejorar la atención en la zona norte. Así mismo, incorporamos un responsable comercial de vertical que trabajará conjuntamente con todas las delegaciones y sobre todo con los distribuidores en el mercado Sociosanitario, con el objetivo de prescribir nuestras soluciones y traccionar más proyectos de integración.

¿Cómo ves el futuro a corto y medio plazo?

Para esta nueva etapa, tenemos en mente como objetivo focalizar todos los esfuerzos en nuestras áreas existentes como son Networking, Comunicaciones, Seguridad y Audiovisuales, así como nuevas áreas tecnológicas de integración con soluciones innovadoras tanto en mercados verticales, como empresariales. Además, estamos creando y generando, totalmente alineados y conjuntamente con el departamento de Marketing, muchas herramientas para ayudar a nuestros distribuidores a comunicar valor, es decir, a conseguir una mejora continua de la emoción y experiencia de cliente final orientando todo este proceso a la venta. La verdad que trabajando junto con nuestros partners tenemos más posibilidades de aumentar las ventas de todos. Es un importante reto que asumimos y estamos preparados para conseguirlo.

¿Qué te gustaría destacar de Masscomm?

Que estamos arropados y acompañados por un gran grupo humano de personas que diariamente y partiendo con una sonrisa, practican y comparten emociones positivas y sensaciones mejorando las tomas de decisiones, desarrollando un trabajo fácil y ágil, en el que compartir, es todo un placer. Me refiero a nuestros compañeros de Proyectos, Preventa y Postventa e Innovación, sin olvidarme claramente de la gestión diaria de Ofertas, Tramitación y Logística. Todos ellos hacen que, nuestros distribuidores, nosotros… de la mano con nuestros socios tecnológicos, podamos poner en práctica nuevos retos en un mercado lleno de oportunidades.

NUEVOS RETOS, CON ILUSIÓN, EMOCIÓN Y MUCHA CERCANÍA. VAMOS EN EQUIPO A CONVERTIRLO EN ÉXITO.

Packs de videoconferencia Konftel de alta calidad al alcance de todos

PACKS KONFTEL

El video se está imponiendo como un componente necesario en las reuniones a distancia de todas las empresas.

¿Por qué? porque existen varios factores como la movilidad en el trabajo, la creación de sedes en distintos puntos, la importancia de optimizar los tiempos de clientes y empleados..., entre muchos otros, que están incentivando este tipo de reuniones como la solución más eficiente para todos. Una tendencia que además se prevé que vaya incrementándose.

Por este motivo, **Konftel**, fabricante líder en temas de audioconferencias, ha dado un paso más y ha añadido **cámaras 4K** a sus **packs de soluciones** para pasar de audio a videoconferencias con las mismas garantías que hasta ahora.

De hecho, para facilitar la elección a sus clientes, Konftel ha preparado packs específicos para salas de 6, 12 y de 20 personas.

Todos ellos destacan por la **calidad** de los productos que los componen, que además son muy **fáciles de usar y configurar**, y sobre todo porque son **asequibles** para cualquier empresa.

Salas pequeñas
(hasta 6 asistentes)

La solución en este caso es el pack **Konftel C20Ego** que combina la cámara Cam 20 4K y el excelente altavoz Konftel Ego con calidad de audio OmniSound.

Características:
- Hasta 6 participantes
- 4K Ultra HD
- 105° de campo de visión
- Instalación sencilla
- EPTZ
- 8x zoom digital
- USB 3.0
- HDMI

Salas medianas
(hasta 12 asistentes)

Konftel C2055 es la solución para salas de reuniones medianas. Combina la cámara de conferencias Konftel Cam 20 4K y la Konftel 55 con un altavoz calidad OmniSound.

Características:
- Hasta 12 participantes
- 105° de campo de visión
- Instalación sencilla
- EPTZ
- 8x zoom digital
- USB 3.0
- HDMI

Salas grandes
(hasta 20 asistentes)

En el caso de salas de reuniones más grandes, Konftel ofrece sus **packs C5055Wx y C50300 Hybrid.**

El primero combina la cámara de conferencia Konftel Cam50 PTZ y el altavoz Konftel 55Wx expandible con calidad OmniSound.

En cuanto al Konftel híbrido C50300 es una gama flexible de soluciones premium de colaboración de video. Combina la cámara de conferencia Konftel Cam50 PTZ y el modelo Konftel 300 con calidad OmniSound.

Características C5055Wx:
- Hasta 20 participantes
- Excelente sensor de imagen
- Full HD 1080p/60 fps
- 12x zoom óptico
- Campo de visión entre 72.5°-6.9°
- USB 3.0
- HDMI

Características C50300 híbrido:
- Hasta 20 participantes
- Excelente sensor de imagen
- Full HD 1080p/60 fps
- 12x zoom óptico
- Campo de visión entre 72.5°-6.9°
- USB 3.0
- HDMI

Entre las principales características a destacar de estos packs cabe mencionar que en todos los casos tan solo se necesita un cable USB para conectar los distintos dispositivos.

¿Cuál es el que mejor se adapta a tus necesidades y las de tus clientes? Contacta con los expertos de Masscomm y da un paso adelante con videoconferencias de calidad asequibles y fáciles de configurar.

Contacta: **info@masscomm.es | 941 240 694**

Nuevos firewalls ATP de Zyxel para protege tus redes y datos de forma rentable y con las máximas garantías

Conoce los ZyWALL Advanced Threat Protection (ATP) para pymes

Los ataques cibernéticos están aumentando en volumen y complejidad. Sin embargo, existe una solución de calidad y asequible para las empresas, son los firewalls ZyWALL Advanced Threat Protection (ATP) que son capaces de detener estas amenazas, brindando a las PYMES la oportunidad de proteger sus redes y datos de forma rentable.

¿Cómo funciona ATP?

La protección de múltiples capas bloquea el tráfico malicioso y sospechoso, asegurando que las redes empresariales estén protegidas y los datos se mantengan seguros.

Además, gracias a Cloud Intelligence se identifican todas las amenazas entrantes lo que provoca que la base de datos de amenazas en la nube siga aprendiendo, evolucionando y creciendo con más fuerza después de cada ataque.

Cloud Intelligence extrae la información sobre las amenazas, hace una mejor clasificación de las mismas y posteriormente proporciona todos los firewalls ATP que además están actualizándose constantemente. Todo ello, permite que los firewalls ATP eviten todas las amenazas ocultas.

Por ejemplo, el ATP200 es adecuado para pequeñas empresas y el ATP500 satisface las necesidades de las medianas empresas. Ambos vienen con una licencia Gold gratuita para el primer año que incluye Sandboxing, Web Security, Application Security, Malware Blocker, Intrusion Prevention, Geo Enforcer, Managed AP Service y Sec Reporter.

Cloud Machine Learning

La inteligencia de Zyxel Cloud identifica archivos desconocidos de todos los ATP Firewalls, acumula resultados en la base de datos y brinda a ATP una actualización diaria, convirtiendo cada nueva amenaza en una nueva pieza de inteligencia. Así se crea un ecosistema de seguridad que está en continua evolución y que se adapta a los nuevos ataques avanzados en todo el tiempo.

Sandboxing

Sandboxing es un entorno aislado en la nube que contiene archivos desconocidos para identificar nuevos tipos de malware, que el mecanismo de seguridad estático convencional no puede detectar, asegurando de esta manera la protección contra ataques de día cero.

Reporte y análisis

El panel de ATP Firewall brinda un resumen de tráfico infográfico fácil de usar y estadísticas de amenazas. Los usuarios también pueden utilizar SecuReporter para un mayor análisis de amenazas completo.

Panel de Control

El tablero ATP brinda estadísticas de amenazas de siete días y un resumen del tráfico desde el reinicio, lo que proporciona una visión general de la seguridad de la red.

SecuReporter

Presenta un análisis de registro completo con correlación de datos y proporciona informes personalizados, esenciales para MSP y proveedores de servicios de valor agregado.

La tecnología WiFi Wave 2 al alcance de todos para mejorar el rendimiento en entornos de alta densidad de usuarios, gracias a D-Link

D-Link
Building Networks for People

D-Link ha presentado su Punto de Acceso **DAP-2680 WiFi AC1750 Wave2 PoE**, un punto de acceso muy recomendable para desplegar redes WiFi versátiles y preparadas para las máximas exigencias de conectividad presentes y futuras. Son capaces de modernizar las infraestructuras inalámbricas a un coste muy asequible tanto en grandes instalaciones como en pequeñas.

En concreto, este Punto de Acceso aporta varias mejoras como su **Multiuser MIMO** (envío de flujos de datos a múltiples usuarios simultáneamente y mayor eficiencia en entornos de alta densidad de usuarios que el estándar secuencial), **BandSteering** para optimizar el balanceo de carga y **BeamForming** para aumentar el alcance de la red.

Un punto de acceso preparado para ofrecerte un sinfín de funcionalidades. Wifi más eficiente, negocios más rentables.

- Configuración de antenas internas 3x3 de doble banda (2.4/5GHz).
- Velocidad combinada de 1750 Mbps con mejoras en modulación y codificación, ofreciendo velocidades de hasta 450 Mbps (256-QAM) sobre la banda de 2.4 GHz y 1300 Mbps sobre la banda de 5 GHz.
- **MU-MIMO** (Multi-user MIMO) permite transmitir múltiples flujos a diferentes clientes simultáneamente en lugar de secuencialmente, incrementando significativamente el rendimiento.
- Cobertura mejorada mediante **Beamforming** para ampliar el alcance de la red inalámbrica dirigiendo la señal directamente a cada dispositivo.
- **Bandsteering** para balancear la carga de clientes en cada banda (2.4/5GHz) de forma inteligente y mejorar la calidad de la conexión.
- Alimentado a través de estándar **PoE** (Power over Ethernet) 802.3af, permitiendo un despliegue rápido y sencillo al recibir la alimentación eléctrica por el cable de red LAN.
- Múltiples modos operativos que permiten su uso como punto de acceso, bridge (WDS), combinación WDS con punto de acceso, o cliente inalámbrico.
- Portal cautivo integrado para autenticación de usuarios, control de ancho de banda.
- Gestión centralizada con Cluster de hasta 32 puntos de acceso a través de AP Array, una sencilla forma de configurar varios puntos de acceso y gestionarlos de forma unificada desde un equipo master.
- **Software gratuito D-Link Central WiFi Manager** (CWM-100) que permite gestionar fácilmente hasta 1000 de puntos de acceso desde una única ubicación.
- También ofrece los métodos tradicionales de acceso para su configuración, como Web (HTTP), Secure Socket Layer (SSL), Secure Shell (SSH) y Telnet.
- Priorización de tráfico multimedia con las funciones Wi-Fi Multimedia y QoS Empresarial.

Máxima seguridad

Además de todo lo anterior el **DAP- 2680** como todas las soluciones de D-Link cuenta con altos niveles de seguridad. Además, funciona con versiones personales y empresariales de **WPA y WPA2 (802.11i)**. Dispone de un servidor RADIUS interno incorporado que permite a los usuarios crear cuentas dentro del propio dispositivo, además de portal cautivo. Este punto de acceso también incluye filtrado de direcciones MAC, segmentación de LAN inalámbrica, detección de puntos de acceso fraudulentos y difusión basada en horarios, para una protección máxima de la red de la empresa.

Ya a la venta en Masscomm ¡Infórmate!
pedidos@masscomm.es

CASO DE ÉXITO

Alcatel·Lucent Enterprise

El Sporting Club de Tenis Valencia confía en las soluciones de Alcatel-Lucent Enterprise

SPORTING TENIS VALENCIA

Cliente: Sporting Club de Tenis Valencia

Es **uno de los mejores clubes urbanos de España** respaldado por más de 1.300 accionistas y unos **2.000 socios** que disfrutan de más de 27.000 metros cuadrados de instalaciones. Un club deportivo en cuya ejecución se ha conjugado la **excelencia** en la construcción con el mantenimiento de un **modelo familiar de club privado con enormes posibilidades.**

Retos del cliente

- Dotar de una **infraestructura Wireless sólida y robusta** que cubra las necesidades exigidas pensando en una futura ampliación.
- **Garantizar la cobertura Wireless y el servicio** en las zonas determinadas por el cliente con la concurrencia simultánea requerida.
- Dotar de un sistema que permita **administrar y gestionar diferentes tipos de acceso a la red** garantizando siempre la **seguridad**.

Productos y soluciones

Inicialmente, **Abenet Soluciones hizo un estudio de cobertura** para determinar de forma teórica el número y ubicación de los puntos de acceso para proporcionar el nivel de cobertura y servicio adecuado a los requisitos facilitados.

No obstante, se realizó un **estudio *in situ* previo** para contrastar los datos. Según el estudio de cobertura realizado se utilizan 11 puntos de acceso para el interior y 6 para el exterior dando así cobertura a toda la instalación.

Para la instalación **se utilizaron 17 puntos de acceso con los modelos 1101, 1221 y 1251 de la gama Stellar de Alcatel-Lucent Enterprise** suministrados por el Mayorista Integrador de Soluciones WLAN, **Masscomm Innova.**

Ventajas

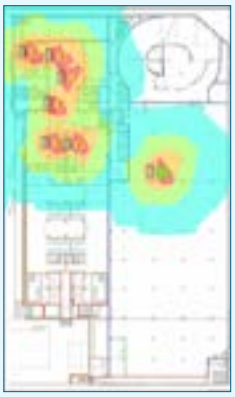
- **Técnicas**
  Un despliegue de **SSID con una autenticación WPA2 con una PSK.**
- **Al usuario**
  Servicio **wifi gratuito** para el usuario con una experiencia de alta calidad.
- **Financieras**
  Ahorro en la controladora física puesto que la gama Stellar no necesita una, sino que crea un clúster entre los puntos de acceso permitiendo una gestión y configuración accesible para cualquier tipo de usuario.
- **De producto: Gama Stellar Alcatel-Enterprise**
  La solución **garantiza la protección de la inversión** gracias a su compatibilidad con la nube, gestión de invitados integrada y tecnología DPI (Deep Packet Inspection) incorporada que hace posible el análisis inteligente del tráfico de aplicaciones (Smart Analytics). OmniAccess® Stellar ofrece una completa nueva gama de puntos de acceso 802.11ac Wave 2 para interiores y exteriores.

  Además, otorga una **infraestructura LAN inalámbrica resiliente con alta disponibilidad.**

Abenet Soluciones

Abenet es una empresa que combina talento, conocimiento y experiencia para garantizar el éxito de su trabajo. Con una clara **vocación de servicio** trabajan con los proveedores líderes en el sector de las tecnologías de la información para acompañar a sus clientes en todos sus procesos de transformación tecnológica.

Su filosofía se basa en **reinventar la forma de hacer los negocios, apostando por la colaboración y la tecnología** para ayudar a sus clientes a alcanzar con éxito sus objetivos empresariales. **Para Abenet cada cliente es único.**



Ejemplo de una parte del estudio de cobertura

SOLUCIONES COMPLETAS PARA CUALQUIER INSTALACIÓN RESIDENCIAL Y DEL SECTOR TERCIARIO

2N nos muestra seguridad, fiabilidad y máxima eficacia en sus soluciones

2N es pionero de los intercomunicadores IP además de líder del mercado. Si nos fijamos en sus soluciones para el sector terciario y residencial podemos destacar varias características que demuestran el potencial de sus soluciones ofreciendo grandes ventajas:

- Reducen los costes totales de propiedad y ahorran dinero a los propietarios.
- Se instalan fácilmente y se mantienen de forma remota, lo que también reduce los gastos de mantenimiento generales.
- No solo brindan seguridad y fiabilidad, sino que aportan estética y lujo.
- Ofrecen formas de comunicación intuitivas y directas para cada visitante.

Los 3 pilares principales de las soluciones 2N

SOLUCIÓN DE CONFIANZA

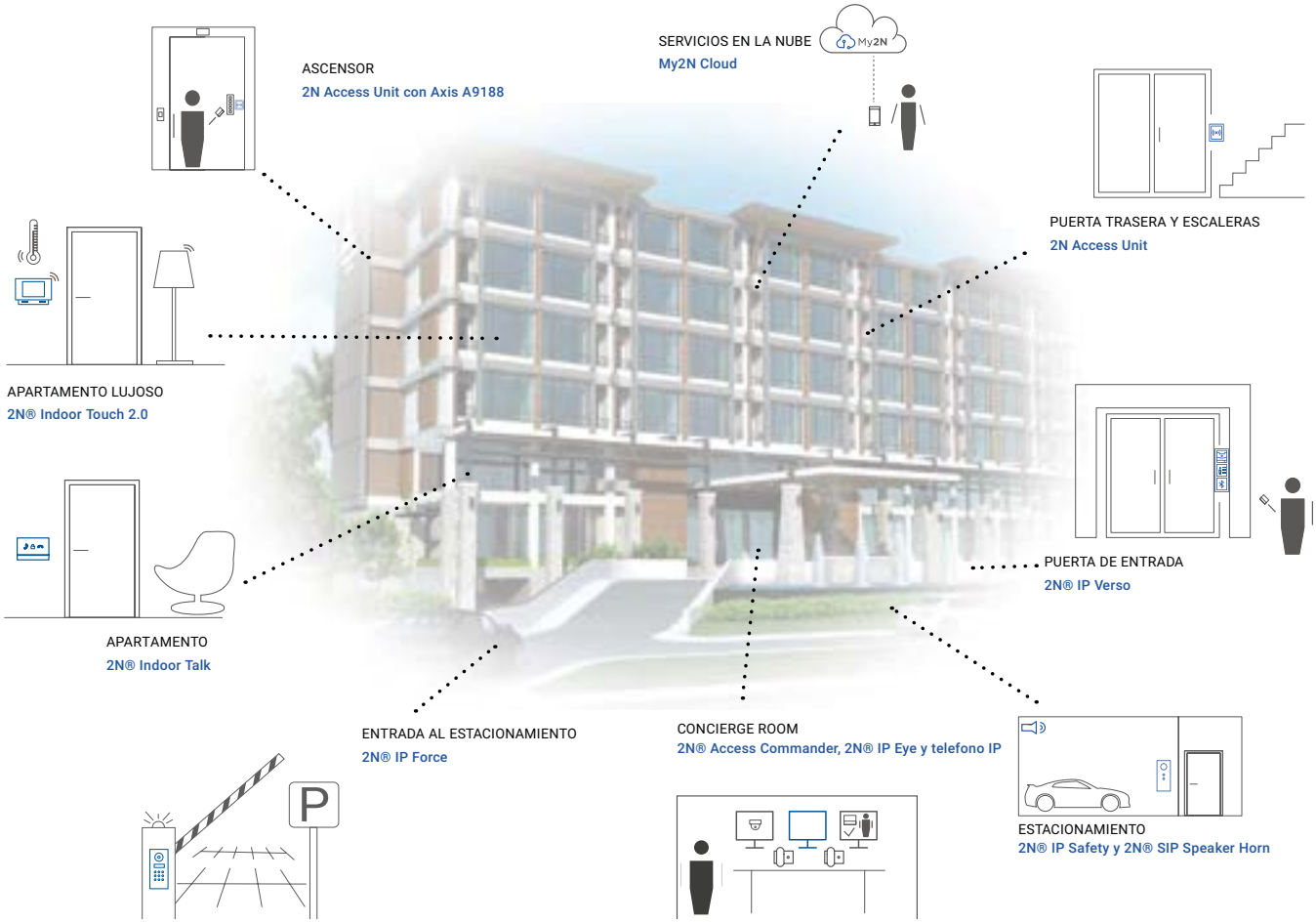
Dan tranquilidad a integradores y usuarios ya que los productos 2N ofrecen, por ejemplo, autodiagnósticos y servicios que informan inmediatamente al administrador del edificio de cualquier problema. Además, te ofrecen 5 años de garantía.

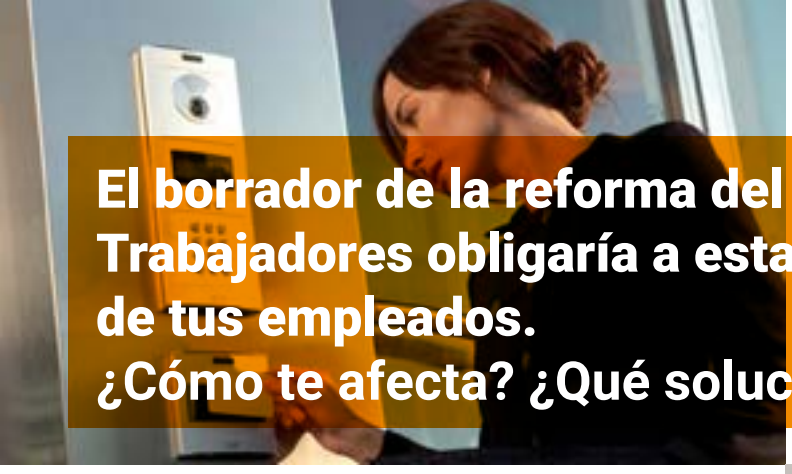
MANTIENE SEGUROS A LOS USUARIOS

2N te ofrece los intercomunicadores IP más resistentes del mundo. Los cuales te permiten, además, ver quién está en la puerta antes de dar acceso. Por último, 2N evita el acceso no autorizado a los datos personales de sus usuarios a través de la comunicación encriptada.

ESTÁ DISEÑADA PARA SER INTEGRADA

2N ofrece productos que son fácilmente integrables con una amplia serie de sistemas de terceros tales como CCTV, telefonía IP, automatización de edificios y anuncios públicos.





El borrador de la reforma del Estatuto de los Trabajadores obligaría a establecer un control horario de tus empleados. ¿Cómo te afecta? ¿Qué soluciones tienes a tu alcance?

El borrador de la reforma del Estatuto de los Trabajadores que el Gobierno ha remitido a los sindicatos muestra la voluntad del Ejecutivo de obligar a los trabajadores a fichar todos los días, a la entrada y la salida, y a las empresas a conservar estos datos durante cuatro años por si los solicita la Inspección de Trabajo.

¿Qué dice la ley sobre el control horario laboral de los trabajadores?

La regulación actual del control horario laboral en España se encuentra en el Estatuto de los Trabajadores referida a dos casos:

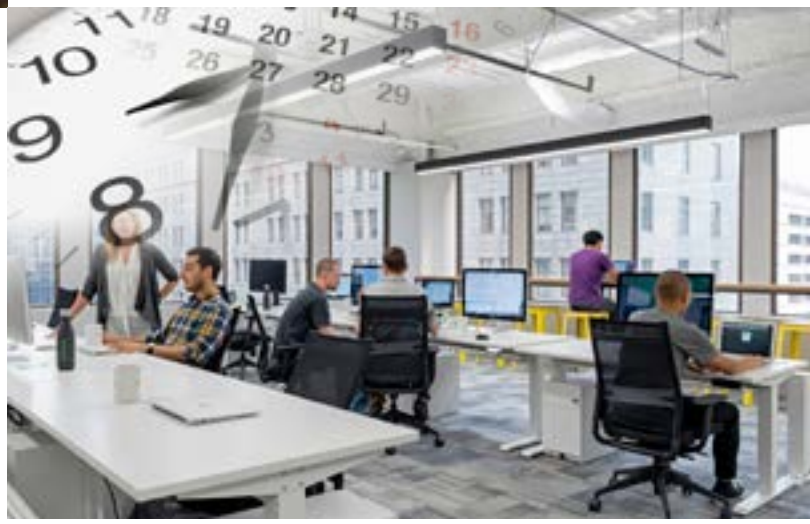
Trabajadores a tiempo parcial: El artículo 12.4 c) del ET señala que la jornada de los trabajadores a tiempo parcial se registrará día a día y se totalizará mensualmente, entregando copia al trabajador junto con el recibo de salarios del resumen de todas las horas realizadas en cada mes, tanto las ordinarias como las complementarias (que son retribuidas como horas ordinarias, ya que los trabajadores a tiempo parcial no pueden realizar horas extraordinarias).

En este caso, la sanción por incumplimiento del registro puede tener consecuencias graves para la empresa ya que de no existir ese registro se estima que el contrato es de jornada completa.

Cómputo de las horas extraordinarias: El mismo texto legal en su artículo 35. 5. determina: "A efectos del cómputo de horas extraordinarias, la jornada de cada trabajador se registrará día a día y se totalizará en el período fijado para el abono de las retribuciones, entregando copia del resumen al trabajador en el recibo correspondiente".

En este punto, es donde ha habido durante estos últimos años diferentes interpretaciones y sentencias judiciales, y finalmente lo que queda obligado de manera clara, es **llevar un registro de las horas extraordinarias**, sin tener que registrar el horario de la jornada laborar ordinaria.

En estos últimos meses, el Gobierno ha propuesto que **todos los trabajadores sin distinción entre empresas** –sea pequeña, mediana o grande- estén obligados a registrar su entrada y su salida, según recoge el borrador de la reforma laboral que el Ejecutivo ha enviado a los sindicatos y a la patronal.



Un borrador de reforma que implica sanciones por incumplimiento

Esta propuesta de la reforma del Estatuto de los Trabajadores, incluye también la modificación de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social para que, al ser una obligación, **si las empresas lo incumplen se establezca una sanción.**

Con esta modificación, todos los trabajadores y sus representantes sindicales estarán al tanto de las horas extraordinarias que hace cada uno, se paguen o no, ya que este dato se les comunicará de forma periódica. Esta información se tendrá que guardar durante un periodo de 4 años.

En el momento de escribir este artículo todavía estamos a la espera de conocer las decisiones del Tribunal Europeo, el cual tiene pendiente fijar una norma (tras un auto emitido por la Audiencia Nacional el 19 de marzo de este año), que apunta hacia un control horario de los trabajadores de manera general, donde no solo tenga la información el empresario, sino también el trabajador y su representante sindical.

Sin un registro de jornada diaria no es posible realizar un control del tiempo de trabajo que permita conocer no sólo si los trabajadores realizan o no horas extraordinarias, sino si se cumplen las diversas limitaciones legales en materia de jornada laboral.

Nuestra solución ante los cambios normativos

Desde nuestro punto de vista, es cuestión de tiempo que se exija un control de jornada completa para todos los trabajadores. Por lo tanto, debemos de prepararnos para ofrecer a las empresas una solución fiable que permita controlar principalmente conceptos como horas extras, vacaciones, etc… Una buena opción es ZKTime Enterprise, una solución de nuestro fabricante ZKTeco y que desde Masscomm ya tenemos disponible.

Solicita más información y las promociones al respecto en seguridad@masscomm.es

EL POTENCIAL DE GREEN LABEL CONQUISTA LAS JORNADAS TECNOLÓGICAS ZKTECO-MASSCOMM

El pasado mes de noviembre celebramos en Madrid y Barcelona las **Jornadas Tecnológicas ZKTeco-Masscomm** en las que de forma muy práctica se explicaron los beneficios y ventajas de las soluciones del fabricante ZKTeco.

El protagonismo principal a lo largo del evento se lo llevó su gama alta, **Green Label**, y los asistentes pudieron conocer el gran potencial de esta línea de producto orientada principalmente a proyectos. Por ejemplo, despertó un gran interés su Plataforma de control de acceso con funcionalidades de Antipassback global que ofrece módulos para integrar video, gestión de visitas, control de presencia, gestión de ascensores…

Green Label dispone también de una serie de terminales con tecnología de última generación de **análisis biométrico** que mejora la identificación y su velocidad de lectura.

inPulse+ la nueva generación en identificadores de Green Label

InPulse+, como referente del potencial de la gama Green Label, es un terminal de control de acceso con sensor multibiométrico de huella y vena que es capaz de capturar y procesar las venas de los dedos y los datos biométricos de las huellas dactilares al mismo tiempo. Además de todo ello es ergonómico, intuitivo y altamente seguro.

InPulse + nos lleva a una nueva era en la mejora de la **seguridad con biometría**. Sus rayos infrarrojos iluminan el patrón de vena que luego se convierte en una plantilla biométrica. Tanto la vena como el patrón cifrado de las huellas digitales se almacenan en la base de datos para su posterior comprobación.

ZKTeco

Green Label inPulse+

Principales características

- Diseño moderno y UI interactiva
- Autenticación doble de vena y huella digital
- Modos de verificación múltiples:
  - Vena del dedo / Huella digital
  - Tarjeta / Contraseña
- Gestión simple y escalabilidad

¿Quieres conocer más funcionalidades y el potencial de esta solución? Contacta con nosotros a través de **seguridad@masscomm.es**

¿Cuáles son las ventajas de usar videovigilancia en pequeños negocios?

AXIS COMMUNICATIONS

Los propietarios de pequeños negocios y los autónomos no son capaces de desconectar al 100% cuando se toman algún día de descanso. ¿Cuál es la solución? Un sistema de videovigilancia adaptado a sus necesidades. ¿Es costosa esta solución? No necesariamente y esto precisamente es lo que quiere demostrar Axis con sus soluciones.

Mejora de control y gestión de procesos

Gracias a la videovigilancia se puede mejorar la **productividad** de la empresa, ya que es posible comprobar si los empleados siguen las metodologías de trabajo establecidas o dónde se producen los errores, por ejemplo. Incluso, dichos videos pueden servir de ejemplo de lo que se hace mal y se debe corregir y de lo que está bien hecho para repetirlo.

Una solución para cada necesidad. Flexibilidad y escalabilidad.

El primer paso para comenzar a sacar beneficio de la videovigilancia es elegir las **cámaras adecuadas según las necesidades**. Desde Masscomm te lo ponemos muy fácil y gracias a la amplia gama de cámaras de **Axis** podemos fijar y adaptarnos a objetivos concretos.

Visualiza tu negocio desde el móvil. Omnicanalidad.

Axis cuenta con soluciones **plug and Play** de alta calidad y muy asequibles que además no requieren de una compleja configuración e instalación para ponerlas en marcha.

Añadido a ello, cabe destacar que casi todas estas soluciones, sencilla y baratas, proporcionan la opción de acceder a video tanto en directo como grabado de forma remota desde un móvil o una tablet.

Elije la mejor solución en videovigilancia

En Masscomm hemos detectado una mayor demanda en dos líneas concretas de videovigilancia. La más habitual es aquella en la que el usuario solicita un sistema de videovigilancia para **controlar las instalaciones** de su negocio, los **procesos** y las **incidencias** desde cualquier lugar. Para dar solución a esta necesidad contamos con soluciones muy económicas, aunque sin descuidar la calidad ni las prestaciones, por ello, destacamos las soluciones IP.

La segunda línea más demandada es la utilización de videovigilancia no solo como elemento de seguridad y supervisión, sino más bien como una **herramienta de captación de información y de análisis.** Esto es posible porque las cámaras IP junto con las plataformas de gestión son capaces de analizar patrones de comportamiento que ayudan a gestionar espacios o enviar alertas ante hechos programados previamente para ayudar a evitar errores o problemas en los procesos de producción.

¿Quieres conocer qué soluciones de videovigilancia se adaptan a tus necesidades? Ponte en contacto con nosotros a través de **seguridad@masscomm.es** ¡Te ayudaremos encantados!

Las 5 ventajas que estás perdiendo si tu sistema de automatización (BAS) de edificios no está actualizado

Johnson Controls

METASYS®
MASTER YOUR ENVIRONMENT

Conoce los beneficios del BAS de Metasys y convierte tu sistema en el más eficiente.

Cuando un sistema de automatización de edificios (BAS) está obsoleto puede provocar muchos problemas (incompatibilidad con nuevas tecnologías, ciberataques…), además de reducir su eficacia en cuestión de reducción de costes.

Sin embargo, si un BAS está actualizado tiene un gran potencial y sus usuarios pueden beneficiarse de 5 ventajas clave:

1. Aumentar la productividad con interfaces intuitivas

Los sistemas BAS de Metasys te permiten llegar a la información más importante con un 85% menos de clics. De este modo se consigue una navegación más rápida y los operadores de las instalaciones tienen la oportunidad de gestionar las alarmas de forma más sencilla y eficaz, además de solucionar problemas de forma más diligente.

2. Ahorrar tiempo con un acceso completamente móvil

Los operadores encargados de las instalaciones pasan solamente el 20% de su horario laboral en su mesa de trabajo. Pensando en esta circunstancia, los sistemas BAS de Metasys están pensados para poder acceder a ellos desde cualquier lugar utilizando un dispositivo móvil y sin necesidad de instalar ninguna aplicación.

Este rápido acceso a la información optimiza el tiempo y aumenta la productividad.

3. Minimizar las vulnerabilidades de seguridad con los sistemas actuales

Actualizar o ampliar el software es una de las cinco medidas clave de seguridad recomendadas hoy en día para evitar filtraciones de datos o ataques de Hackers. Los sistemas modernos de BAS, afortunadamente, siguen prácticas como incluir una mejor gestión de los procesos de contraseñas de los usuarios y de esquemas de transformación, además de la creación de informes sobre cuentas de usuarios inactivas y la protección y el cifrado de la comunicación, como la HTTPS. No obstante, para todo ello es fundamental mantener el software BAS actualizado, así como tener acceso continuo a las actualizaciones menores y revisiones de seguridad.

4. Ahorrar energía y gastos operativos mediante análisis y visualizaciones avanzadas

Los sistemas de automatización líderes en la actualidad ayudan a los operadores de las instalaciones a usar esos datos de forma eficaz. Así, por ejemplo, las herramientas de detección de fallos y diagnóstico recopilan datos de los sensores y los equipos y a continuación aplican complejos algoritmos para descubrir posibles problemas antes de que estos puedan detectarse mediante las alarmas tradicionales. De este modo no solo se conoce un problema inminente, sino también se puede identificar la causa y por tanto usando métodos más visuales y fáciles de entender los técnicos pueden dar rápidamente una solución preventiva. Todo ello puede conseguir reducir el consumo energético, los costes de capital, el desgaste de los equipos…

5. Obtener un mayor retorno de la inversión en sistemas

Debido al avance de la tecnología los sistemas operativos controlados por sistemas BAS pueden quedarse rápidamente obsoletos. Por ello, los sistemas BAS líderes, como el de Metasys, protegen a sus clientes ante este riesgo ya que ofrecen rutas claras y sencillas para la migración y modernización de los sistemas. Todo ello, contribuye a maximizar el retorno de la inversión a lo largo de la vida útil del sistema.

En definitiva, mantener actualizados tus sistemas BAS ayuda a aumentar la seguridad, la vida útil y la eficiencia operativa.

SOLUCIONES AUDIOVISUALES
PERSONALIZADAS PARA EMPRESAS

Hoy en día, prácticamente la totalidad de las empresas en el mundo (grandes, medianas y pequeñas) usan materiales audiovisuales profesionales en su día a día. Tanto para uso interno como para comunicarse con el exterior, las soluciones audiovisuales son cada vez más comunes y necesarias.

Es por ello que desde Masscomm hemos querido resumir lo más relevante de nuestro portfolio en soluciones que suelen solicitar las empresas, haciendo hincapié en la capacidad de adaptación de las mismas a cualquier entorno o tamaño planteado.

Desde el departamento de audiovisuales te ayudaremos a dar a tus clientes las soluciones más adecuadas para sus necesidades puntuales, haciendo que cada proyecto sea único y personalizado.

masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES

Ya puedes acceder a este contenido personalizado con tu logo.

Solo tienes que escribirnos a audiovisuales@masscomm.es y solicitarlo.

Salas de Vídeo-Conferencia

Equipamiento de sala: Cámaras USB PTZ, 4K, Broadcast, micrófonos inalámbricos, televisores, soportes, sistemas de videocolaboración, monitores táctiles interactivos...

Sistema de videoconferencia en la nube: Salas para 10, 50, 100... participantes simultáneos, multiplataforma, compartición de documentos, comunicaciones encriptadas...

Soluciones de cartelería digital a medida

Estudio de necesidades: Colaboramos contigo para ofrecer la solución a medida perfecta para tu cliente.

Hardware: Utilizamos sólamente productos de alta calidad, rendimiento y prestaciones.

Software: Adaptado a las necesidades, conocimientos y requerimientos del cliente final.

Servicios: Marketing, diseño, creación de contenidos, consultoría, integración con software y hardware de terceros, productos llave en mano.

Megafonía analógica, IP e hilo musical

Cualquier escenario: colegios, hoteles, empresas, naves industriales...

Normativa de evacuación: Sistemas certificados EN/54 con estudio de ingeniería del fabricante.

Megafonía IP: Ahorra en cableado e instalación y añade funcionalidades a la megafonía tradicional.

Hilo musical: Divide en zonas tu espacio y controla su fuente musical y volumen incluso de forma remota.

Sistemas de evacuación sonora y visible

Sonido: Sistemas automatizados de evacuación, unidos a sistemas de seguridad.

Vídeo: Sistemas automatizados de señalización en pantallas modificables según tipo y zona de al arma.

Proyección profesional y accesorios

Proyectores: Amplia gama para cubrir cualquier necesidad de potencia, calidad, resolución...

Accesorios: Soportes, pantallas, cajas de seguridad a medida...

IPTV y televisores modo hotel

IPTV: Sistema modular totalmente personalizable y adaptable a cualquier tipo de hotel.

TVs modo hotel : Televisores económicos con funciones específicas para "hospitality".

Monitores profesionales y videowall

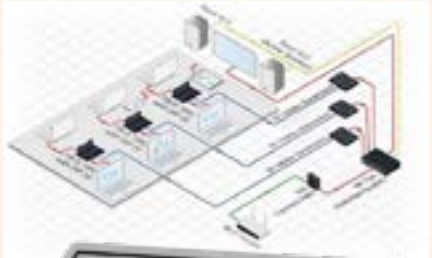
Monitores profesionales: 16/7, 24/7, alta luminosidad, táctiles, para escaparates...

Videowall: Cualquier configuración, con sistema Daisy-Chain integrado y marcos ultrafinos.

Distribución de audio y vídeo profesional

Conectividad total: Una solución para cada escenario, con 7 años de garantía.

Elimina problemas: Asegúrate de que tu sistema funcionará perfectamente con la máxima calidad



Diseño de tótems y soportes personalizados

Diseño propio o a medida: Tamaño, color, forma, extras... Mantén tu imagen corporativa.

Equipo de diseño propio: Te ayudamos a que tu soporte sea bonito además de funcional.

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 · Alcatel Home & Business · KONFTEL · 2N · Ferrari electronic · Gigaset · cHar · CounterPath · Fanvil · AudioCodes · innoventif · JUSAN · Yealink · amplicomms · swissvoice

NETWORKING

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

AUDIOVISUALES

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

SEGURIDAD

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

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.

masscomm
GRUPO OSABA DESDE 1963

Oficina Logroño
C/ General Yagüe 36,
nave 22 P21
26007. Logroño. La Rioja
T. 941 24 06 94

Oficina Madrid
C/ Isabel Colbrand 10,
Edificio Alfa III- acceso 2,
4ª planta, oficina 121
28050 Madrid

Oficina Barcelona
Avda. Josep Tarradellas 38,
Centro SBC Tarradellas
08029 Barcelona

Atención cliente
902 23 26 23