

NOVEDADES

TOP VENTAS EN
SEGURIDAD



Brickcom

Pág. 12

PROMOCIONES

CS540 + descolgador
con REGALO



plantronics

Pág. 8

CASO DE ÉXITO

ENVAPLASTER

mass
INDUSTRIA 4.0
Food Defense
SOLUCIONES

Pág. 10-11



massnews

ENERO 2017 | N°90

LA REVISTA DE
MASSCOMM

www.masscomm.es



LOS BUENOS PROPÓSITOS
PARA UN NUEVO AÑO

Pág. 3

No olvidemos que el verdadero cambio está dentro de nosotros

FELIZ AÑO NUEVO

NUEVO EPP ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE 2017

El 2017 comienza con novedades y una de ellas es el nuevo programa de partners de Alcatel-Lucent Enterprise.

En este nuevo programa se realizarán modificaciones en cuanto a nomenclatura de acreditaciones de los Partners. En función de las formaciones, se reconocerá a cada uno de los IR's por:

Especialización por producto.

A continuación les mostramos los requisitos necesarios para los niveles Essential y Plus:

		Specialization Business Level	
		0-100 k€	> 100 k€
Communications	OXO Connect ⁽¹⁾	Essential Level	Plus Level
	OmniPCX Enterprise		
	OpenTouch™ ⁽²⁾		
	Contact Center Solution ⁽³⁾		
Network	LAN Network ⁽⁴⁾	Essential Level	Plus Level
	WLAN Network ⁽⁵⁾		
	Data Center Networks	Plus Level	
	ClearPass ⁽³⁾	Essential Level	
On Demand Offer	Open Touch Personal Cloud ⁽¹⁾	Essential Level	
		Plus Level	
		Essential Level	

1 ACFE + 1 ACPS + 2 ACSR en las soluciones dedicadas
 1 ACFE + 1 AQPS + 1 ACSR en las soluciones dedicadas

(1) No requiere AQPS/ACPS
 (2) OpenTouch™ requiere ACSE = 1 ACSE IP/SIP + 1 ACSE UC
 (3) Para Essential: Nivel ACPS en lugar de AQPS
 (4) Para Essential Level no se requiere ACPS

PROGRAMA DE INCENTIVOS RELACIONADO CON LAS ESPECIALIDADES POR PRODUCTO.

El programa de incentivos se calcula en cada una de las especialidades por producto del IR's en función de las compras realizadas.

		EPP
		Certification Incentive
Essential	➔	2%
Plus	➔	4%

- Calculado para cada Especialización de Producto alcanzado por el Distribuidor.
- Calculado sobre la base de los ingresos mensuales para los productos cubiertos en la Especificación para el Distribuidor declarada por este a Alcatel-Lucent Enterprise a través del informe mensual de POS.
- El importe acumulado se muestra para cada distribuidor indirecto en Portal Enterprise Business.
- El pago se realiza trimestralmente al Distribuidor.

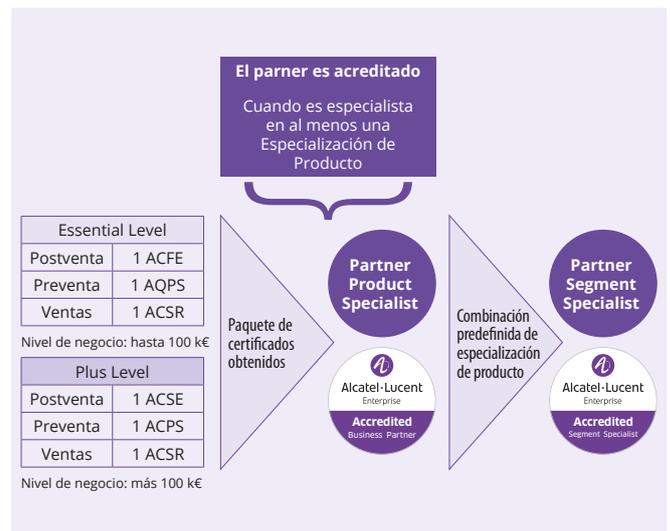
Desde Masscomm, os iremos ampliando la información del programa. Así mismo os animamos a que podáis ir revisando las acreditaciones para el cumplimiento de los nuevos requisitos. El equipo comercial estará encantado en asesoraros en cualquier cuestión formativa.

Especialización por segmento.

Se trata de especializaciones que engloban varias de las acreditaciones anteriores como combinación de las mismas:

Segment Specializations	Plus Level	Essential Level
SMB	OXO Connect	LAN y WLAN Network
Enterprise	OmniPCX Enterprise o Open Touch	LAN y WLAN Network
Hospitality	1 ACFE + 1 ACPS + 2 ACSR Hospitality*	OmniPCX Enterprise o Open Touch y LAN Network
Network	LAN Network y Data Center Network	WLAN Network

* Hospitality no es una especialización de producto



LOS BUENOS PROPÓSITOS PARA UN NUEVO AÑO

**Juan Antonio
Gómez Bule**

Consejero Asesor.

Masscomm

Siempre que abordamos un nuevo año nos rodeamos de buenos propósitos. Según los entendidos en numerología abandonamos un año 9 (2+0+1+6), año de cambios, a un año 1 (2+0+1+7) un año prometedor y de cosecha de lo sembrado en el período anterior.

Estamos ante un mundo en continuo cambio donde lo único permanente es el proceso de transformación tanto personal, como social. Un mundo donde vivimos con una compañera: la incertidumbre. Aprender a convivir con ella es fundamental para evolucionar y gestionarla se ha convertido en un activo fundamental, llegando a la categoría de "arte". Los artistas que enseñan esta materia se han convertido en un bien muy codiciado por las empresas que les buscan para que les ayuden en su proceso de transformación. Se ha venido a llamar la "transformación digital". Bajo este título se engloban múltiples objetivos que permiten a las empresas enfrentarse a los retos del mercado, comprender mejor a sus clientes, establecer modelos de comunicación efectiva con estos clientes para fidelizarlos, ... Términos como internet, movilidad, cloud, big data, ciberseguridad, análisis de datos, uso de las redes sociales, ... son vocabulario cotidiano de muchos ciudadanos y de muchos ejecutivos que se enfrentan a estos retos tecnológicos como usuarios de un tsunami tecnológico.

Pero la tecnología es un medio, no un fin en sí mismo para el proceso de transformación de las organizaciones. Es un medio vital porque sin él no se producirían unos cambios que han sido desarrollados en el plano de la decisión personal. Somos las personas las que configuramos las organizaciones y las que impulsamos el cambio siendo actores o "padecedores" de la tecnología.

Estamos ante un año 1, año de cosechar los cambios de años anteriores, pero para recibir esa cosecha hay que estar dispuesto a recibir ese regalo. La Navidad es una época de renacimiento de la fe en todos los corazones, no sólo de los cristianos. Este año ha coincidido la Nochebuena con el comienzo de la fiesta judía del Janucá, llamada también la **Fiesta de las Luces o Luminarias** ¡qué maravillosa coincidencia! Poder extender este espíritu de la Navidad a todo el año nos permitiría vernos a nosotros mismos con más nivel de comprensión y, a los otros, con más respeto. Cada vez es más necesaria una posición de inclusión más que de exclusión en todos los aspectos de la vida. Lo desconocido nos da miedo y, muchas veces, lo más desconocido se encuentra dentro de nosotros mismos.

La tecnología cambia, evoluciona y, con su cambio y evolución, genera riqueza, innovación apertura de nuevos modelos de negocio, ... La tecnología se nos ha hecho un acompañante, una prolongación de nuestro aspecto físico, pensemos en ese compañero al que saludamos nada más despertar y, muchas veces, es al que primero saludamos al despertar, ... ¡El móvil! Instrumento tecnológico que presenta en su interior más de 23 sensores que nos convierten en un "activo sensorizado andante", un elemento más del ecosistema llamado ciudad inteligente donde otros elementos sensorizados (el llamado internet de las cosas) interactúa con el ecosistema, un ecosistema digital. Todos esos volúmenes ingentes de datos (el Big Data) se almacenan en el Cloud, se procesan a través de algoritmos aportando información que se trabaja con herramientas de inteligencia que recogen información de todo el ecosistema, donde las redes sociales aportan datos acerca de nosotros mismos, información que, en la mayoría de las ocasiones, el ciudadano no es consciente de cuánta información aporta al sistema.

Estos cambios tecnológicos han potenciado un proceso de cambio social. En un mundo hiperconectado donde empresas como Google tiene más "habitantes" que cualquier país, o como Facebook donde su fundador, con un grupo reducido de personas, ha desarrollado un modelo para llevar internet gratis al 90% de la población mundial, como Amazon que se ha convertido en el operador logístico mundial por antonomasia. Empresas como Airbnb que, sin ningún hotel en propiedad, y, con un grupo de tecnólogos y de expertos en marketing, es hoy en día el líder en el sector hotelero. Empresas como Uber o Cabify que, sin taxis o vehículos en propiedad, han transformado el mundo del transporte de viajeros dentro de las ciudades. ¿Quién no tiene una manzana en su vida? Apple y el sueño de Steve Jobs, ...

Estas grandes empresas, con tamaños superiores a muchos Estados, negocian de igual a igual con Gobiernos y han modificado el mapa de influencia geoestratégica mundial. Los actores han cambiado y estas empresas han ampliado sus límites de actuación al mundo. Influyen en el día a día, en la toma de decisiones sobre seguridad, privacidad de datos, propiedad intelectual... Internet es el paradigma del cambio y el posibilitador de la transformación. Seamos capaces de utilizar esta maravilla tecnológica para hacer el cambio exterior sin olvidar que el verdadero cambio está dentro de nosotros.

Feliz año 2017

Más ventajas y más integración de aplicaciones con las soluciones de comunicaciones unificadas de Alcatel-Lucent Enterprise

OpenTouch 2.2.1 se ocupa de la evolución del lugar de trabajo digital con herramientas en tiempo real que mejoran la productividad y proporcionan más flexibilidad para los trabajadores de oficina y móviles

Las innovadoras funciones en tiempo real, combinadas con la aplicación de escritorio de comunicaciones unificadas (UC), conducen a una respuesta empresarial más rápida

La aplicación de escritorio de UC integrada y la tecnología de "hot desking" brindan más ventajas a los trabajadores móviles

El soporte VDI (Virtualized Desktop Infrastructure) y la federación de servidores OpenTouch permiten a los business partners ofrecer soluciones para más negocios

Alcatel-Lucent Enterprise anunció que las mejoras de su OpenTouch® Suite ya están disponibles. Ofrecen las herramientas en tiempo real que mejoran la productividad y los servicios al cliente, permiten una respuesta rápida de la empresa y proporcionan la flexibilidad que buscan los trabajadores móviles actuales. El **OpenTouch Suite 2.2.1** de Alcatel-Lucent Enterprise amplía la capacidad de respuesta del equipo para satisfacer las necesidades de los clientes, ofrece nuevas capacidades de despliegue para simplificar las TI y proporciona a los business partners la capacidad de llegar a más empresas.

La última versión de OpenTouch 2.2.1, que incluye la innovadora app OpenTouch Conversation, ofrece las siguientes nuevas capacidades:

- **OpenTouch Conversation para PC** ofrece ahora una nueva visibilidad de equipo (grupo), proporcionando presencia en tiempo real y captura de llamadas



para que los miembros del equipo puedan responder a las llamadas de los clientes cuando otros colegas están ausentes. También permite uso compartido de aplicaciones y de escritorio para realizar rápidamente consultas, desde la única app, que también ofrece la telefonía de negocios y otras capacidades de UC.

- **OpenTouch Conversation para PC** soporta ahora la capacidad de "hot desking" de Alcatel-Lucent Premium DeskPhones para escritorios compartidos. Los empleados móviles aprovechan la facilidad de uso y de la calidad de audio del teléfono, y el amplio conjunto de funciones de la app OpenTouch Conversation.
- **La nueva VDI (interoperabilidad de la infraestructura de escritorio virtual) con VMWare, Citrix y Microsoft** es compatible con el crecimiento de entornos de PC virtuales. Según Technavio*, se cree que casi el 10 por ciento de los ordenadores en el lugar de trabajo están virtualizados.
- Con una arquitectura simplificada que ofrece soluciones rentables para las comunicaciones unificadas en las diferentes ubicaciones, la federación **multi-sitio de OpenTouch** permite a

los empleados chatear, ver presencia, compartir contenido y utilizar las capacidades de conferencia para trabajar mejor con los colegas:

- por sitios en redes centralizadas y distribuidas
- entre países con servidores distribuidos,
- en grandes empresas, donde varios servidores OpenTouch ahora pueden federar y soportar hasta 20.000 usuarios.
- La nueva suite crea oportunidades para que los business partners de Alcatel-Lucent Enterprise lleguen a empresas de todos los tamaños. OpenTouch Suite 2.2.1 se ocupa de las necesidades de comunicación de las PYMES multisede, de las organizaciones de grandes campus y ahora de las grandes empresas con varias ubicaciones y filiales.
- OpenTouch Suite está diseñada para admitir un modelo de implementación flexible. La solución se puede entregar como una solución en la oficina del cliente o como un servicio en nube con la oferta OpenTouch Enterprise Cloud, lo que ayuda a las empresas a transitar suavemente hacia las comunicaciones basadas en la nube.

Alcatel-Lucent
Enterprise



Panasonic

BUSINESS

La Nueva Centralita IP híbrida KX-HTS32 de Panasonic



LA SOLUCIÓN DE COMUNICACIÓN COMPLETA

Desde empresas de nueva creación, edificios residenciales y clínicas hasta entornos de seguridad, hoteles, establecimientos comerciales y almacenes, la compacta centralita IP KX-HTS32 de Panasonic se ha diseñado para responder a las necesidades específicas de pequeñas oficinas y despachos.

La mayor flexibilidad de serie

La centralita KX-HTS32 es un sistema híbrido IP. En otras palabras, puede utilizarse para crear un sistema de comunicaciones nuevo y dinámico o integrarse sin esfuerzo con un sistema ya existente para adoptar los servicios troncales SIP.

Ofrece flexibilidad para crear sistemas económicos y ajustar todo a sus necesidades empresariales concretas.

FUNCIONALIDAD

Movilidad optimizada

La solución Media Relay Gateway integrada y la función BYOD de la serie KX-HTS32 permiten utilizar los teléfonos inteligentes con funcionalidad de softphone SIP y los teléfonos de escritorio como extensiones de centralita sin necesidad de complicados ni caros dispositivos VPN.

¿Qué ofrece esta solución a tu empresa? Te permite reenviar de manera impecable todas las llamadas a tu Smartphone o teléfono par-

ticular, lo que evita que vuelva a perder llamadas de cliente.

Y si estás reunido u ocupado por cualquier otra razón, resulta sencillo enviar notificaciones de correo de voz a su PC o dispositivo móvil a través del correo electrónico.

Por otra parte, las opciones de buscapersonas te ofrecen la posibilidad de difundir simultáneamente información y notificaciones importantes entre los empleados, ya sea de manera remota o a través de varios edificios.

Creación de conexiones visuales

La centralita KX-HTS32 tiene una gama completa de terminales compatibles y económicos, entre los que se incluye el videoteléfono KX-HDV430, que puede instalar en su sucursal o despacho para establecer una conversación visual o videoconferencia sin una VPN.

Es la herramienta ideal para lograr comunicaciones superiores y eficiencia interna a través de diferentes ubicaciones, especialmente en el caso de los empleados que trabajan desde casa, empresas con muchas oficinas u organizaciones que necesitan recepcionistas.

Grandes funciones de supervisión

La centralita KX-HTS32 también se puede conectar al videoportero IP KX-NTV y a la serie de cámaras IP, para mejorar el ya competitivo coste total de propiedad.

Esta solución ofrece, entre un conjunto de ventajas, comunicación de vídeo y audio de doble vía y sencillo uso de las funciones de supervisión, desde la apertura remota de puertas y control de cámaras hasta sistemas

de detección de movimiento y voz, y alarmas basadas en sensor.

Únase a la conversación

La función integrada Meet Me Conference de la centralita KX-HTS32 permite a varios empleados unirse a las llamadas de conferencia, allí donde se encuentren.

MANTENIMIENTO SENCILLO

Facilidad de instalación

La centralita KX-HTS32 está lista para su uso desde el momento en el que conecta un terminal, gracias a su rápido modo de instalación, con los ajustes básicos automáticamente programados.

Las interconexiones SIP y la solución Wi-Fi están también listas para usarse, por lo que no necesitará usar una clave de activación ni un enrutador adicional.

Mantenimiento sin complicaciones

Cualquier otro requisito de programación o mantenimiento resulta igualmente rápido y sencillo de conseguir, sin necesidad de software adicional. Por ejemplo, los ajustes del sistema se pueden controlar y cambiar a través de una sencilla interfaz web de la centralita KX-HTS32.

GAMA COMPLETA DE TERMINALES PANASONIC

KX-HDV430

Teléfono de escritorio HD IP de gama alta con funciones de colaboración a través de vídeo



KX-HDV330

Teléfono de escritorio IP HD de gama alta con pantalla táctil



KX-HDV230

Teléfono de escritorio IP HD estándar



KX-HDV130

Teléfono de escritorio IP HD estándar



KX-HDV20

Consola DSS IP



KX-NTV150

Cámara IP de comunicación



KX-NTV150

Cámara IP de comunicación



plantronics®

Cuando pasas muchas horas fuera de la oficina, el auricular **Voyager 5200** te ayuda a cancelar el ruido de fondo para que nada altere tus llamadas.



VOYAGER 5200 AURICULAR BLUETOOTH

CARACTERÍSTICAS

- Anulación de ruido de cuatro micrófonos
- Tecnología WindSmart exclusiva
- Diseño cómodo
- Tecnología Smart Sensor
- ID del interlocutor y respuesta de voz
- Botones de control de voz exclusivos
- Alcance extendido
- Resistente a la humedad
- Carga portátil

CONTROL POR VOZ

Aumenta el poder de tu voz. Un botón de control de voz dedicado activa fácilmente Siri, Google Now o Cortana. Los avisos te informarán sobre el tiempo de conversación e incluso anuncian los nombres de las llamadas entrantes para que simplemente puedas decir "Responder" o "Ignorar" sin mover un dedo.

NITIDEZ Y FIABILIDAD

Desde las bulliciosas calles de la ciudad al café de la esquina, algunas de las llamadas más importantes de la vida ocurren en los lugares más inesperados. Nuestra tecnología de vanguardia con anulación de ruido y seis capas de WindSmart® eliminan el molesto ruido de fondo, como el del viento y las conversaciones, para que tu voz suene con nitidez, tanto en interiores como en exteriores.

MÁS ALLÁ DEL HORARIO DE 9:00 A 17:00

Su diseño ergonómico rigurosamente probado garantiza la comodidad durante todo el día, desde la primera llamada del día hasta la última. El estuche de carga portátil opcional con soporte de carga integrado ofrece hasta 12 horas de energía adicional

NANORREVESTIMIENTO RESISTENTE AL SUDOR
Protección contra la lluvia ligera, la humedad y el sudor.

CARGA PORTÁTIL
Dos cargas completas de respaldo.

APLICACIÓN COMPLEMENTARIA
Cambia fácilmente entre dispositivos de audio.

AJUSTE ESTABLE
Los extremos del auricular se ajustan para aislar el sonido.

En estos días en España se habla mucho de productividad, eficiencia y flexibilidad en el trabajo. Proponemos algunos consejos para una colaboración móvil eficaz; porque trabajar en remoto no significa que tengas que perderte lo que ocurre en la oficina.

LOS SEIS HÁBITOS DE LOS PROFESIONALES MÓVILES DE ÉXITO

Incluso cuando trabajas fuera de la oficina, tienes una planificación. Para ser productivo, necesitas saber cuándo trabajas más eficazmente y la disciplina para hacer que suceda.

1 Mantén la productividad de los equipos

Uno de los desafíos de trabajar de forma remota es estar presente cuando realmente no estás allí. Para los directivos, esto significa comunicación regular para proporcionar orientación y una supervisión esencial. Para los miembros del equipo, se trata de revisar regularmente los proyectos con los compañeros y las partes interesadas para garantizar que van por buen camino.

2 Elige el medio adecuado para transmitir el mensaje

En función de la urgencia o importancia, puede ser necesario elegir diferentes modos de comunicación. El correo electrónico es ideal para la comunicación que no es urgente, mientras que el chat es una buena forma de obtener respuestas simples y rápidas. Las conferencias de voz y vídeo son herramientas eficaces para comunicarse con equipos a distancia.

3 Tablas y medición de objetivos

El trabajo flexible y de éxito depende de las herramientas de medición basadas en el rendimiento. Los objetivos deben identificarse de manera clara y asignarse a un "propietario" adecuado.

4 Pule la entrega

Cuando la voz es el principal medio de conexión, es importante utilizarla eficazmente.

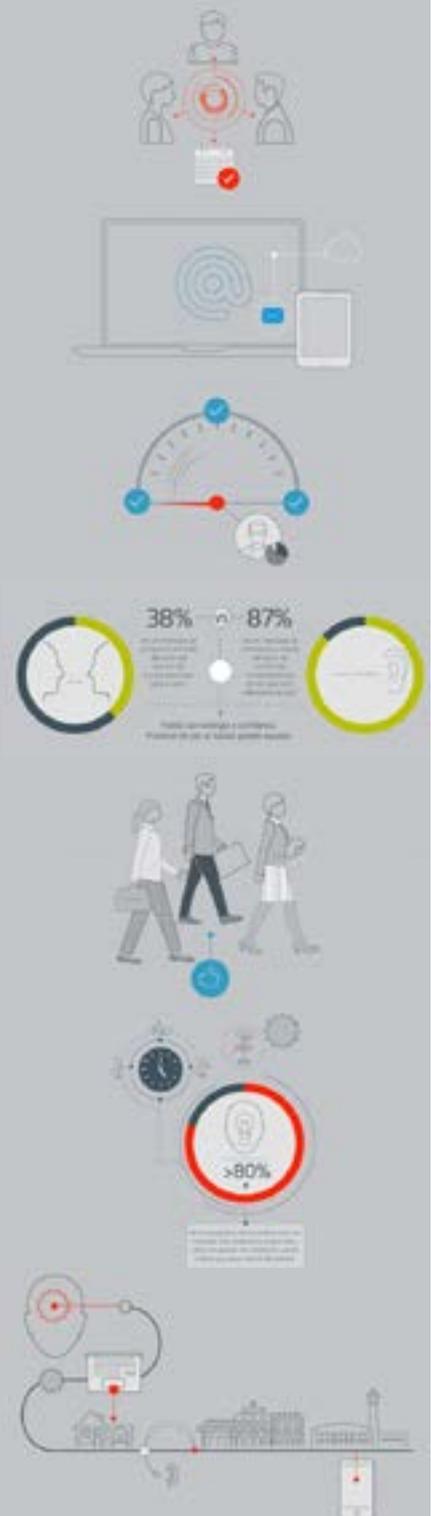
5 Descansa

Solo porque puedes trabajar sin parar desde el momento en el que te levantas hasta la hora de acostarte no significa que tengas que hacerlo. Los descansos breves pueden reactivarte y reforzar la concentración.

6 Sé flexible

Cualquier entorno de trabajo móvil está en transición constante, literal y figuradamente. Prepárate para adaptarte a cada situación para mantener la productividad.

plantronics®



IAPs, Hotspots y Redes Sociales



Usa tu WiFi como herramienta de Marketing

Una de las demandas de este último año y que de forma insistente todos los clientes vienen realizando, es el poder rentabilizar de alguna forma la Wifi gratuita que proporcionan a sus clientes.

Las Redes Sociales se han convertido en un magnífico medio de publicidad cuyo efecto se ve amplificado en función de la cantidad de contactos del usuario que publica y la cantidad de Likes, Retweets que recibe la publicación.

Los IAP de Alcatel-Lucent Enterprise permiten aprovechar este potencial de forma

nativa, sin el pago de ninguna licencia adicional ni la instalación de ningún tipo de hotspot.

En el contexto de las comunicaciones inalámbricas, un hotspot («punto caliente») es un lugar que ofrece acceso a Internet a través de una red inalámbrica y un enrutador conectado a un proveedor de servicios de Internet.

Los hotspots se suelen instalar en lugares públicos, como aeropuertos, bibliotecas, centros comerciales, centros de convenciones, cafeterías, hoteles, escuelas, etc.

¿Cómo funciona?

El IAP de Alcatel-Lucent Enterprise publica un SSID abierto presentando como página de inicio la página de Facebook del negocio.

Facilitamos una herramienta mediante la cual los usuarios tienen que identificarse para obtener acceso a la Wifi gratis del

cliente. Se identifican a través de las redes sociales (Facebook...) cumpliendo con la legislación vigente.

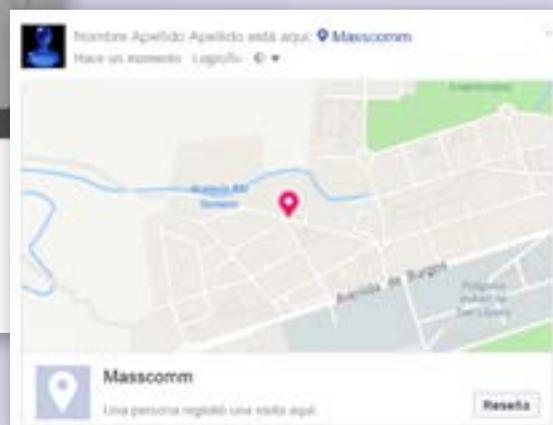
El usuario tan solo debe aceptar a que en su muro de Facebook se publique una foto con la ubicación actual.

De esta manera el usuario se conecta a la red Wifi de una manera fácil y el Hotel por ejemplo consigue publicitar por

todos los contactos del huésped la marca del Hotel para una mayor difusión de su marca.

Para el usuario es una plataforma Wifi, fácil, intuitiva y con la última tecnología en servicios de gestión de redes, y ante todo segura.

¡No se necesitan contraseñas ni códigos de acceso!



KONFTEL 300WX
+ ANTENA IP 10
+ REGALO: KONFTEL EGO



KONFTEL

TELÉFONO
GIGASET
C530 IP



Gigaset

CON TU PEDIDO DE
CENTRALITA CON
TELÉFONOS TEMPORIS
ANALÓGICOS



Alcatel

10% sobre toda la gama
DTO. CONFERENCE

CONFERENCE 1500

CONFERENCE 1800



POR PEDIDOS SUPERIORES A + 300€
EN TELÉFONOS IP Y CONFERENCE



* Unidades muy limitadas
Oferta válida hasta fin de
existencias.

Alcatel

**TELÉFONO ALCATEL
TEMPORIS 180
+ AURICULAR
PLANTRONICS ENCORE
HW510V
+ CABLE
(U10P O SIMILAR)**



Alcatel plantronics.

- **Promo EARLY BIRD** Actualización de OXO RCE R10.3 a OXO Connect para pedidos realizados después del 01-10-2016. Código Promo DISCEARLYB válido hasta el **30-04-2017**.
- Únicamente se aplica el coste del software Assurance asociado
- **GO HOSPITALITY**, centrado en el segmento hotelero, Código Promo DISCHOSP sigue siendo **válido hasta 28-02-2017** y únicamente para ofertas realizadas con Actis R20
- **¡GO CONNECT!** Su programa clave para ganar en el mercado de las PYMES. Solicite ya los nuevos perfiles de precios y el fichero DISCGOCONN a su responsable comercial.

Alcatel·Lucent 
Enterprise

plantronics®

**CS540
+ descolgador**



**ADEMÁS
REGALO** Por la compra de 2 unidades



Acumulable con Plan Renové

plantronics®

PLAN RENOVÉ AURICULARES CABLEADOS

Cada auricular que cambies por uno de la gama de profesional de Plantronics consigue un reembolso de 8€ -10€



PROCEDIMIENTO:

- El distribuidor o el cliente envía los auriculares a Plantronics con la factura de compra
- Plantronics emite abono a Masscomm → Masscomm emite abono al distribuidor
- El distribuidor emite abono al cliente

CONDICIONES:

No acumulable a otras promociones o precios especiales / El reembolso se hace por cada auricular que se cambie por uno nuevo
Cualquier auricular de gama profesional, incluidas otras marcas. Siempre que haya un upgrade de producto.

CASO DE ÉXITO
DE SEGURIDAD

CLIENTE:

Envaplaster es una empresa familiar con casi tres décadas de existencia fabricando envases de plástico termoconformados para la alimentación.

Desarrollan soluciones a medida con la tecnología como base de mejora. Intentando siempre anticiparse a la demanda y dando una solución previa.

Dividen su producción en 3 grandes áreas denominadas: repostería, frescos y precocinados.

El año 2016 y siguiendo su empeño por mejorar el servicio que proporcionan, han trasladado su sede a un nuevo emplazamiento más grande y mejor equipado en la población de Viana (Navarra).

Con una inversión superior a 5 millones de euros, la nueva planta consta de 14.000 m² de parcela, repartidas en zona de producción, extrusión y termo-conformado, zona de almacenamiento de materia prima y producto terminado, así como oficinas.

SITUACIÓN:

Al tratarse de una nueva construcción, el cliente se planteó dotar a sus instalaciones de un sistema de seguridad con CCTV y anti intrusión que le ayudara a proteger la propiedad.

Mass Security, tras analizar las necesidades generales del proyecto, y al ser una compañía ligada de manera directa con la industria agroalimentaria, le propuso ampliar su visión. **Aprovechar la implantación de medidas de seguridad, no solo desde el punto de vista de sistema antirrobo, sino también desde el punto de vista de defensa alimentaria.**

El cliente, lo vio claro y supo analizar que dicha inversión no solo le iba a ayudar a proteger la propiedad, sino a proporcionarle un argumento de calidad frente a sus clientes. Una empresa que dispone de certificación Food Defense, no solo interesaría a empresas alimentarias a las que se lo exigen, sino al resto de clientes, ya que ven que su proveedor de envases apuesta por la calidad y mayor seguridad en sus productos.

SOLUCIÓN:

Mass Security, con la ayuda de los consultores del Grupo Food Defense, plantearon una solución que integraba video, control de accesos, presencia e intrusión en una única plataforma de seguridad: **WAF FOOD DEFENSE.**

Con 46 cámaras IP de alta calidad de 5 megapixel de resolución se han cubierto todas las zonas susceptibles de control. El modelo **Brickcom** minidomo VD-502AE-V6 se ubicó en las zonas de interior, aunque dispone de protección anti vandálica. Su óptica varifocal permite ajustar la lente a la visión que se requiere en cada punto. El modelo bullet, destinado a las zonas de exterior, fue el OB-500Af-A2-V6 con óptica fija de 6 mm. Su resolución y formato compacto IP66 permitieron una colocación rápida en el perímetro de la propiedad.

Las zonas que cubrían estas cámaras eran básicamente áreas de paso y acceso, zonas de producción, despachos y la zona noble de la planta.

Para cubrir de manera más específica la amplia zona de entrada, se colocó una cámara de mayor resolución FB-500AP y alcance de óptica con carcasa calefactada.

Para el **control de accesos, punto fundamental a cumplir por la normativa Food Defense**, se ha cubierto de manera exhaustiva tanto **para el personal como para los vehículos**. El acceso peatonal para acceder a la propiedad se realiza mediante un lector RFID on line y un portero IP de exterior. Una vez en el interior del edificio, el personal y las visitas acceden, tanto para entrar como para salir a la fábrica, gracias a un torno de altura completa que permite el paso gracias también a lectores on line e interfonos IP.

Una vez superado este control de paso, se realiza la presencia de personal mediante un torno de media altura con terminales de control horario RFID + teclado.



El acceso a las oficinas es independiente y dispone también de lector on line e interfono IP para el paso a esta zona.

El acceso a la propiedad para los vehículos se realiza mediante el módulo MASS TRAFFIC.

A la entrada se registran e identifican las matrículas de todos los vehículos incluido ciclomotores, tanto nacionales como internacionales. Además del permiso para las matrículas dadas de alta, los usuarios disponen de un lector on line para los trabajadores, y un interfono IP para los no autorizados.

Se instalaron 2 barreras de 6 metros cada una, como elemento arquitectónico que controle el flujo de los vehículos.

Un quinto portero se ubicó en la zona de muelles de carga para la comunicación de los trasportistas con oficina de producción. Los porteros están integrados con la centralita de comunicaciones, lo que facilita la llamada a diferentes extensiones y el accionado de puertas mediante códigos diferentes.

También relacionado con el control de accesos, se colocó un candado off line para el acceso a la zona abierta de Instalaciones (compresores, centro de transformadores y alternadores), gestionando así la entrada de personas no autorizadas a esta zona.

Se incluyó el módulo de Visitas para agilizar la gestión de las mismas y tener un control de accesos y presencia más completo incluso para personas con estancia temporal.

Los diferentes almacenes (materia prima, producto sin terminar, producto terminado...) se comunican por puertas rápidas. Para mejorar el trabajo de los carretilleros y operarios con toros que mueven gran cantidad de materia y peso, se instalaron diferentes detectores de lazo para que la apertura fuera automática. Para diferenciar la apertura de diferentes puertas, ya que los toros y carretillas pasaban por diferentes lazos en tránsito sin la necesidad de atravesar las puertas, se colocaron receptores en las mismas áreas de puertas rápidas y se asociaron mandos de diferentes canales para la apertura de cada una de ellas. Para no perder el nivel de seguridad en el acceso a las diferentes áreas de producción, solo dan apertura si el terminal de la puerta rápida de acceso recibe la doble condición de apertura por lazo y mando.

Para la gestión de información que facilita la plataforma WAF y la monitorización de las cámaras y avisos, se colocaron cuatro puestos de cliente remoto. Dos de ellos están configurados en la zona de producción, gestionando determinadas cámaras diferentes por línea. El tercer puesto es para gerencia con permiso para acceder a todas las cámaras, además gestión de control de accesos, exportación de vídeos, gestionar presencia, etc... Un cuarto

puesto para recepción, para visionar los puntos de accesos, gestionar permisos de accesos a usuarios temporales.

El sistema de intrusión se caracteriza por ser de grado 2 y estar conectado a una Central receptora de Alarmas con visionado tras alarma. De esta manera las instalaciones están protegidas de manera permanente. Además, se han creado diferentes particiones en la zona de oficinas, por lo que los permisos de intrusión están jerarquizados. El horario de oficina es diferente al de producción por lo que se puede tener dicha zona armada, y que el turno de noche pueda estar trabajando en la zona de fabricación.

Las puertas de emergencia están protegidas con contactos magnéticos que a su vez están conectados con las cámaras de vigilancia de cada zona. Esto ayuda a que si hay un acceso sobre las mismas, se emite una alarma en la plataforma de WAF y se gestionan ventanas emergentes en los puntos de control.

La electrónica de red es independiente la de seguridad de la de producción. Se ha implantado un anillo de fibra que recorre la planta, de modo que un corte de fibra no supone la pérdida de señales. La gestión de tráfico se realiza gracias a cuatro switch de **Alcatel-Lucent Enterprise 6350-P24** y transceiver para unirlos a fibra. Apostar por switches de alta gama mejora la transmisión de datos y gestiona la información de manera más segura. Esto garantiza que la solución de seguridad profesional no se vea perjudicada por una infraestructura de red inadecuada. Alcatel-Lucent Enterprise aporta esta confianza y seguridad en la instalación.



Alcatel • Lucent 
Enterprise

Brickcom  2N  KABA 

WAF 
ESTRUCTURAS DIGITALES

RISCO 
G R O U P

BENEFICIOS:

Solución de CCTV que previene y sirve de elemento disuasorio para robos e intrusiones no deseadas con cámaras de alta resolución reduciendo costes por mayor número de cámaras, más canales licenciados y mayor cableado.

La plataforma WAF permite soluciones escalables para ajustarse a las necesidades actuales y futuras del cliente. Esto se traduce en que el cliente solo invierte en lo que necesita sin limitarse en las posibilidades de crecimiento de integración.

Con el control de perímetro y zonas de accesos, se cubre uno de los requerimientos Food Defense para empresas agroalimentarias. En la actualidad todas las grandes empresas de distribución Españolas y Europeas exigen el cumplimiento de esta normativa a sus proveedores de marca de distribuidor, que ha empezado a ser objeto de falta grave y no conformidad mayor desde julio de 2014.

Gracias al control de vehículos mediante sistema LPR, quedan registrados los accesos de los usuarios autorizados, así como las visitas o usuarios temporales. El sistema de control de accesos para los usuarios permite gestionar los permisos de cada uno de ellos haciendo más sencilla la movilidad de los usuarios y el mayor control por parte del personal.

Este control permite que nadie acceda sin permiso o autorización expresa, todo integrado con el sistema CCTV, asociando el vídeo con el evento de acceso en determinadas zonas críticas.

Los sistemas de paso individualizados como el torno de altura completa, media altura y portillo, ayudan a que tanto el personal propio o ajeno de la empresa, tenga que fichar para acceder o salir de la propiedad, lo que ayuda a tener un sistema real de control de accesos y presencia.

Los porteros IP integrados con la centralita de comunicaciones ayudan a comunicar diferentes zonas como las de acceso peatonal, por vehículo, zona de muelles, etc... con las diferentes áreas de la empresa: recepción, producción... lo que permite gestionar los accesos a las diferentes zonas para las visitas.

El sistema de intrusión conectado a la CRA con visionado tras alarma garantiza una mayor seguridad 24 horas al día por personal preparado frente a alarmas técnicas confirmadas. La integración de elementos de ese sistema de intrusión como los contactos magnéticos con cámaras del sistema CCTV ayuda a que de manera inmediata se pueda ver por parte de personal autorizado, la alarma correspondiente, y actuar en consecuencia. Esto significa ahorro de costes y efectividad

Acorde con el mercado global, cada vez más nos solicitáis soluciones IP en entornos de CCTV. Los resultados de este año vuelven a mostrar que el porcentaje de ventas de analógico vuelve a reducirse en decremento de la tecnología IP que vuelve a tener tendencia ascendente.

Vosotros mismos, habéis entendido y aprovechado que al gestionar la red de vuestros clientes, os permite entrar en nuevos nichos de mercado, y ofrecer soluciones de seguri-

dad IP. Quién mejor que vosotros para ofrecer este tipo de soluciones donde estáis formados en este tipo de infraestructuras.

En este entorno, os han encajado fabricantes como Axis y Brickcom, cámaras de gama media alta para diferentes entornos. Principalmente destaca el **modelo de Brickcom OB-500AF-A1/A2 V6**.

Esta cámara destaca por ser un modelo de 5 megapixel, con opción de óptica fija de 4 o 6mm. Poe con infrarrojos, IP66 y con sopor-

te a pared incluido. Esta cámara es la nueva versión de la **OB.500Af-D1/2** que fue también top ventas el año 2015.

Por sus características y precio especial, encaja muy bien en entornos de exterior, principalmente para controlar zonas de perímetro, y áreas de distancias de más de 50 metros. Destacan, dentro de las casuísticas de vuestros proyectos: entornos industriales, perímetro exterior de áreas urbanas, proyectos Food defense...

TOP VENTAS EN SEGURIDAD EN 2016

OB-500AF A1/A2 V6



NUEVA PROMOCIÓN hasta fin de existencias.

- Bullet de 5 mpx
- Óptica fija 4 ó 6 mm
- IR integrado: 15 m
- Sensor 1/2.5" y aplicación para entornos de baja iluminación.
- Ranura para tarjeta Micro SD/SDHC para almacenamiento local
- IP66 con soporte a pared
- Entorno: perímetros, áreas industriales y urbanas.

Otras cámaras que han destacado en volumen de ventas han sido:

OB-E200NF



AMPLIAMOS PROMOCIÓN

Válida hasta el 31 de enero de 2017

- Bullet de 2 mpx
- Óptica fija 4mm
- IR integrado
- WDR
- IP66 con soporte a pared
- Entorno: perímetro de negocios y naves comerciales

Brickcom

VD-E200NF



- Minidomo de 2 mpx
- Óptica fija 4mm
- IR integrado
- WDR
- IP66 e IK10 (anti vandálica)
- Entorno: interior de oficinas, y áreas comerciales.

AMPLIAMOS PROMOCIÓN

Válida hasta el 31 de enero de 2017

AXIS M1125-E



- HDTV 1080p a 25/30 fps
- Amplio Rango Dinámico – Captura forense
- Tecnología Zipstream de Axis
- Alimentación a través de 8-28 V CC o PoE
- Apta para exteriores con las certificaciones IK10, IP66 y NEMA 4X

AXIS
COMMUNICATIONS

GW-COMPO-2INT

- 1 NVR de 4 canales con 4 puertos PoE incorporados
- 1 Disco duro de 1 TB específico de CCTV
- 2 minidomos de interior de 2 mpx de óptica 3,6mm, con infrarrojos y PoE
- 1 Cartel Zona Vigilada



¿Fichar o no fichar? ¿Jornada parcial o completa?

Siguiendo con el artículo publicado en nuestro pasado número, seguiremos ahora ampliando la información de carácter legal y jurídico sobre determinados elementos de interés para las empresas, y en especial, para todos nuestros clientes; y tal y como nos comprometimos, aportaremos ahora más detalles sobre la regulación normativa del registro diario de las jornadas de los trabajadores por parte de las empresas, desgranando algunos de los elementos más importantes de dicha normativa, o al menos de aquellos con mayor incidencia en el día a día de la empresa.

Así, entendemos que de manera más destacable tenemos que aclarar un punto que en este último mes ha suscitado varias consultas, y es el hecho de **si dicho registro de jornadas debe aplicarse también a los trabajadores a jornada parcial.**

Efectivamente dicho registro de jornadas diarias deberá aplicarse igualmente a contratos a jornada completa o parcial, indistintamente, y debiendo totalizarse mensualmente, tanto en uno como en otro supuesto de contratación. De dicho registro, se entregará copia al trabajador junto con su recibo de salarios, tanto de las horas ordinarias como de las complementarias (debe recordarse que pese a las limitaciones aplicadas a la realización de horas complementarias en los contratos a tiempo parcial existen casos en que estas pueden ser realizadas, y que por tanto deberán también registrarse).

Además de dicha obligación, sin duda generadora de mayor carga administrativa y de control para la empresa, debe tenerse en cuenta otro dato que avanzamos en la anterior revista, y es el hecho de que la documentación relativa al registro de jornadas, debidamente firmada por cada trabajador con carácter mensual, deberá ser **conservada por un plazo de al menos 4 años**; pero si este dato resulta de interés, aún más lo es el hecho de que **ante el incumplimiento de las obligaciones de registro de las jornadas, el contrato se presumirá celebrado a jornada completa, salvo prueba en contrario.**

Transcribimos literalmente el texto del Real Decreto artículo 1.1 modificando el art.5 del Estatuto de los Trabajadores: **“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...”**, **“El empresario deberá conservar los resúmenes mensuales de los registros de jornada durante un periodo mínimo de cuatro años”**, y por último, **“En**

caso de incumplimiento de las referidas obligaciones de registro, el contrato se presumirá celebrado a jornada completa, salvo prueba en contrario que acredite el carácter parcial de los servicios”.

Y no debemos quedarnos en este punto, ya que aún en el caso de que efectivamente se logre acreditar mediante prueba en contrario dicho carácter parcial de los servicios, el simple hecho de no haber cumplido con la obligación registral podría ser considerado como una infracción administrativa leve, de acuerdo con el artículo 6.6 de Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social.

Si todo esto no parece fundamentación suficiente de la conveniencia de incorporar sistemas de control de horario, podemos añadir que en la Instrucción 3/2016 de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, sobre Intensificación del control en materia de tiempo de trabajo y de horas extraordinarias, se refiere literalmente **“el objetivo de la campaña es la intensificación del control en determinados sectores del cumplimiento de la normativa sobre tiempo de trabajo en general y en particular la realización de horas extraordinarias... Así mismo se prestará atención a la llevanza del registro de jornada...”**

Podemos comentar también que dicha instrucción alude al hecho de que **“si la actuación inspectora hubiera finalizado mediante la extensión de acta de infracción por ausencia de la adecuada llevanza del registro diario de jornada y la formulación del correspondiente requerimiento para su futuro cumplimiento, dicha empresa deberá ser necesariamente objeto de nueva actuación inspectora a más tardar en la campaña correspondiente al ejercicio siguiente”**

Como hemos venido diciendo en el presente artículo y que ya avanzábamos en el número pasado, la empresa tiene una obligación (la llevanza del registro) y dos modos de cumplirlo: manualmente o mediante un sistema de control de horario, no pudiendo recomendarle sino la implementación de este último, asesorado por nuestros especialistas de departamento técnico y comercial, tanto para su instalación, como para configuración y uso, redundando en una más eficaz gestión de dichos registros de jornadas y reduciendo el riesgo de posibles sanciones derivadas de los errores propios de la gestión no automatizada.



Daniel Zárate
Consultor Seguridad Mass Security



ZKT-U300C-LITE

- 1 licencia básica de control de presencia
- 1 terminal de interior con lector de huella. Incluye alimentador

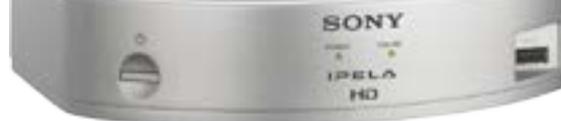


ZKT-ICLOCK560-ENTER

- 1 licencia avanzada de control de presencia
- 1 terminal de interior con lector de huella. Incluye alimentador

SONY Y GOFACING

PROMOCIÓN EQUIPO DE SALA Y SALA DE VIDEOCONFERENCIA EN LA NUBE



SONY

Para este 2017, queremos presentaros una oferta muy atractiva. La mayoría de las empresas que tienen una sala específica para reuniones requieren de un equipo de sala de videoconferencia potente, de altas prestaciones y con la posibilidad de MCU para hacer multi-sede.

Es por ello que junto con GoFacing, hemos hecho un pack adaptable a todas las necesidades posibles.

El pack se compone de un equipo de videoconferencia de sala SONY XC1 + una sala GoFacing a elegir. El equipo se entrega registrado en el Gatekeeper de GoFacing, lo que lo transforma en un Plug&Play, sea cual sea el entorno donde se instale, evitando así el tener que manipular la red abriendo puertos específicos.

La sala elegida tendrá un descuento del 10% mientras que se mantenga el servicio.

PACK 1:

Equipo Sony XC-1 totalmente configurado y registrado en el Gatekeeper de GoFacing + sala para 7 participantes GoTeam

PVPr:

Incluida Sala GoTeam para 1 año. Años posteriores 999 €/año + IVA

PVD habitual:

Incluida Sala GoTeam para 1 año. Años posteriores 799,20 €/año + IVA

PVD especial:

Incluida Sala GoTeam para 1 año. Años posteriores 719,30 €/año + IVA

PACK 2:

Equipo Sony XC-1 totalmente configurado y registrado en el Gatekeeper de GoFacing + sala para 15 participantes GoSupra

PVPr:

Incluida Sala GoSupra para 1 año. Años posteriores 1350 €/año + IVA

PVD habitual:

Incluida Sala GoSupra para 1 año. Años posteriores 1.080 €/año + IVA

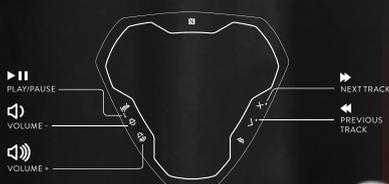
PVD especial:

Incluida Sala GoSupra para 1 año. Años posteriores 972 €/año + IVA

Konftel Ego

Sistema personal de conferencias.
Estés donde estés.

MUSIC MODE [BLUETOOTH]



OmniSound®

CONNECTIONS AND BUTTONS



**OFERTA ÚNICA
EN NUESTRA
TIENDA ONLINE**



Oferta válida hasta el 31 de enero de 2017

Equipos de audioconferencia fácil de usar, conectar y además perfecto para escuchar música.

Konftel Ego es un altavoz personal. Es compacto, portátil y cabe en un maletín: podrás llevarlo contigo a todas partes. A pesar de su reducido tamaño, nuestra exclusiva tecnología de audio OmniSound® le proporciona un sonido cristalino. Es ideal para reunirse con un par de colegas en una sala pequeña. O en la habitación del hotel cuando estés de viaje. Si estas solo en la habitación, Konftel Ego será una magnífica alternativa a los auriculares.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- Pequeño y portátil
- OmniSound con sonido HD
- Perfecto con Skype for Business
- Bluetooth con NFC
- Pantalla LCD
- Transmisión de música en HD



Funciona perfectamente con Skype Empresarial, Cisco Jabber, Avaya Communicator y otras herramientas de conferencia. Se conecta sin problemas al puerto USB de un PC y también a una tableta o smartphone a través de Bluetooth. Además, Konftel Ego admite asociación Bluetooth ultrarrápida a través de NFC (near-field communication) y llamadas con calidad HD. Con Bluetooth A2DP (perfil de distribución de sonido avanzado) podrás reproducir tu música favorita con una excelente calidad de sonido cuando la reunión haya terminado.

	Konftel Ego	Konftel 55	Konftel 220	Konftel 250	Konftel 55Wx	Konftel 300Mx	Konftel 300Wx	Konftel 300	Konftel 300IP
Hasta 4 personas	•	•	•	•	•	•	•	•	•
Hasta 12 personas		•	•	•	•	•	•	•	•
Hasta 20 personas*				•	•	•	•	•	•
Más de 20 personas**								•	•

* Se recomiendan micrófonos de expansión. ** Con caja de conexión para megafonía

Habitaciones de hotel **FONESTAR**

Para disfrutar de música e imagen en la habitación existen kits de sistemas de sonido compactos idóneos para pequeños lugares y soportes de TV.

mass HOTELES

SOLUCIONES GLOBALES PARA HOTELES



Kits de sonido ideales tanto para hoteles y oficinas como para el hogar: habitaciones de tamaño medio, cocinas, etc. Fácil integración e instalación, gran calidad de sonido, se presentan con todos los elementos necesarios para llevar a cabo su instalación:

KS-05

Amplificador estéreo Hi-Fi compacto 2 x 5 W máximo con receptor bluetooth que permite la reproducción de música desde su teléfono móvil a través de bluetooth, reproductor USB/MP3, radio FM, caja de empotrar, 2 altavoces de techo 5" doble cono, cable de antena y cable paralelo de altavoces.



KS-01

Amplificador estéreo Hi-Fi compacto 2 x 2 W RMS con reproductor USB/SD/MP3, radio FM, entrada auxiliar y salida de auriculares, caja de superficie, 2 altavoces de techo 2" tamaño foco halógeno, cable de antena y cable paralelo de altavoces.



KS-03

Amplificador estéreo Hi-Fi compacto 2 x 2 W RMS con reproductor USB/SD/MP3, radio FM, entrada auxiliar y salida de auriculares, caja de superficie, 2 altavoces de techo 3" Hi-Fi tamaño foco halógeno, cable de antena y cable paralelo de altavoces.

Para comenzar el año con la mejor imagen llévate este TV LED

nevir

CARACTERÍSTICAS

- 50 pulgadas (127 cm. diagonal)
- Eco eficiente.
- Piana de cristal.
- Diseño slim.
- VESA 20 x 20.



MONITOR PARA HOTELES
NVR-7407-50HD-N

SpinetiX ISE 2017

SpinetiX celebra su décimo aniversario en el ISE 2017



ISE 2017 es el lugar perfecto para celebrar con vosotros este gran hito, nuestro décimo aniversario. Queremos aprovechar esta oportunidad para reconocer los logros conseguidos, y decir "gracias" a todos aquellos que han contribuido con nuestro éxito. Hace diez años 8 fundadores tuvieron la visión de desarrollar un sistema de cartelería digital profesional, seguro e integrando datos en cualquier momento y desde cualquier lugar. Desde entonces hemos ganado numerosos premios por nuestros innovadores productos y soluciones, y desplegando nuestro "Channel Partner Program" y nuestra "Digital Signage Academy" junto a nuestros partners alrededor del mundo y en España de la mano con Masscomm. Hoy en día, esa visión es una realidad.

Os esperan ciertas sorpresas. . .

ISE es el mayor espectáculo de integradores de sistemas AV en el mundo, y estaremos encantados de volver a participar en la edición del 2017. Manteniendo el espíritu y tradición, mostraremos las últimas novedades de SpinetiX, así como nuestro completo rango de soluciones de cartelería digital. Hablaremos de nuestros partners tecnológicos, y de cómo ellos están cambiando el panorama de la cartelería digital. Y como este es un año especial para nosotros, también tendremos ciertas sorpresas especialmente adaptadas a vosotros.



Consigue un acceso gratuito a ISE 2017

Consigue acceder gratuitamente usando nuestro código de invitación gratuito 706157, y ahórrate más de 150 € en el coste de registro. ISE 2017 tendrá lugar en el RAI Amsterdam, del 7 al 10 de febrero de 2017. Estaremos en el stand H275, situado en el Hall 8, y esperamos poder vernos y darte la bienvenida a nuestro espacio en la feria. ¡Regístrate ya!



SPINETIX CALENDARIO 2017 DE FORMACIONES

Empezamos el ciclo de formaciones y certificaciones en SpinetiX para el 2017!.

Esta tabla muestra las fechas de los **webinars** en las que daremos todas las formaciones para el primer semestre de 2017.

FECHA	HORARIO	FORMACIÓN
20/01/2017	10 AM - 11 AM	Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX
27/01/2017	10 AM - 11 AM	Instalador nivel 1: Single Screen by DiVA
17/02/2017	10 AM - 11 AM	Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX
24/02/2017	10 AM - 13 AM	Instalador nivel 2: Single Site by Elementi S
17/03/2017	10 AM - 11 AM	Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX
24/03/2017	10 AM - 11 AM	Instalador nivel 1: Single Screen by DiVA
21/04/2017	10 AM - 11 AM	Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX
19/05/2017	10 AM - 11 AM	Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX
26/05/2017	10 AM - 11 AM	Instalador nivel 1: Single Screen by DiVA
23/06/2017	10 AM - 11 AM	Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX
30/06/2017	10 AM - 13 AM	Instalador nivel 2: Single Site by Elementi S

¿POR QUÉ SON IMPORTANTES ESTAS FORMACIONES?

Cada mes realizamos una formación de "Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX", que además de explicar conceptos básicos y ventajas que ofrece el fabricante, **sirve para certificarse como DEALER AUTORIZADO**. Esta certificación permite, entre

otras cosas, acceder a una línea de descuentos mayor (con un 10% de descuento extra sobre PVPr). En el caso de no adquirir ningún producto de SpinetiX durante 6 meses, hay que renovar la certificación (volver a hacer el curso), por lo que todos aquellos que ya se certificaron pero no han vendido nada en 6 meses, la tendrán que repetir.

¿CUÁNTO CUESTAN ESTOS CURSOS?

Las formaciones anunciadas en este calendario son **GRATUITAS**. Solo una, "Instalador nivel 2: Single Site by Elementi S" requiere de haber adquirido un "WELCOME PACK" a un precio especial.

¿CUÁNTO DURAN ESTOS CURSOS?

Los cursos de introducción y de nivel 1, duran 1 hora. El curso de nivel 2, unas 3 horas.

¿CUÁL ES SU FORMATO DE LOS CURSOS?

El curso se dará en formato **webinar** online.

¿CÓMO PUEDO REGISTRARME EN LOS CURSOS?

Manda una solicitud con el nombre del curso y la fecha preferida a carteleriadigital@masscomm.es

Éxito en las aulas de Masscomm junto con Panasonic

Con el lanzamiento de la nueva PBX de Panasonic KX HTS32, Masscomm ha querido formar al canal de distribución en este nuevo sistema avanzado híbrido IP de Panasonic orientado principalmente para el mercado SMB.

Esta formación se ha realizado en 5 comunidades, Barcelona, Madrid, Andalucía, Valencia y La Rioja y 8 han sido los cursos impartidos. Y os anunciamos que durante el 2017 seguiremos con el plan estratégico de ofrecer estas formaciones con el fin de ayudaros para poder atacar nuevos mercados con la seguridad necesaria.

En objetivo del curso ha sido una formación avanzada del sistema IP-PBX híbrido HTS32 y de todas las características que ofrece, además como la Extensión/trunk SIP, el Softphone SIP en el móvil y PC, Vídeo llamadas, DISA/VM, Enrutamiento de llamadas y también se solventaron todas las dudas y preguntas.

Y además se repartió mucho vino a todos los asistentes. Un excelente vino Rioja como no podía ser de otra manera.



mass UNIVERSITY

CENTRO OFICIAL CERTIFICADOR

Panasonic



Formación Enero 2017						
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	31					

- 18 de enero** **Presentación de Intercom (Porteros) y Control de Accesos 2N.** Soluciones técnicas de producto, posibilidades e integraciones. **Webinar.**
- 19 de enero** **Presentación de Plantronics Manager Pro 3.9.** Descubre las funciones de gestión de firmware para auriculares e informes detallados sobre el uso y adopción de dispositivos de audio a los administradores de centros de contacto e IT. **Webinar.**
- 20 de enero** **Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX.** **Webinar.**
- 27 de enero** **Instalador nivel 1: Single Screen by DiVA. SpinetiX.** **Webinar.**

mass UNIVERSITY

CONECTA
CON
MASSCOMM

Accede a
nuestras nuevas
plataformas
online

E-COMMERCE
Beneficiate de
descuentos exclusivos
tienda.masscomm.es



**PORTAL
DISTRIBUIDORES**
portal.masscomm.es



Contacta con nosotros

Juan Antonio Osaba
Dirección General
juan.osaba@masscomm.es

Jesús Ángel Munilla
Director General Adjunto y Dirección Financiera
jangel.munilla@masscomm.es

Ceferino Agüeros
Director Comercial
ceferino.agueros@masscomm.es

Raúl Marín
Responsable Grandes Cuentas
raul.marin@masscomm.es

Eva Corral
Directora Marketing y Compras
eva.corral@masscomm.es

Miguel Izquierdo
Director Técnico, Desarrollo de Producto y de Negocio
miguel.izquierdo@masscomm.es

Javier Fuentes
Director Cuentas Nacional y Director Food Defense e Industria 4.0
javier.fuentes@masscomm.es

Juan Jerez
Director Nacional Sistemas de Seguridad y Food Defense e Industria 4.0
juan.jerez@mass-security.es

Juan Antonio Gómez Bule
Consejero Asesor
jbule@masscomm.es

Departamento comercial

Óscar Baudot
Departamento Comercial
oscar.baudot@masscomm.es

Jonathan Izquierdo
Departamento Comercial
jonathan.izquierdo@masscomm.es

Gemma Salillas
Departamento Comercial
gemma.salillas@masscomm.es

Eduardo Brocal
Responsable de Seguridad
preventa.seguridad@masscomm.es

Rafael Camps
Seguridad Vial
rafael.camps@masscomm.es

José Javier Fuentes
Delegado Comercial WAF Brasil
josej.fuentes@masscomm.es

Alejandro García
Audiovisuales
alejandro.garcia@masscomm.es

Departamento soporte

Preventa
preventa@masscomm.es

Postventa
soporte@masscomm.es

Reparaciones y RMAs
reparaciones@masscomm.es

José Antonio Calvo
Carlos Fernández
Elías Cuberos

José Angel Riaño
Jesús López
Oscar Calvo
Beltrán Elías
José Francisco Lerena
Guillermo Ganzarain

Rubén Río
Responsable de Soporte
ruben.rio@masscomm.es

María Puerta
Gestión y Proyectos de Seguridad
proyectos.waf@masscomm.es

Borja Reinares
Sistemas
sistemas@masscomm.es

Jesús López
Sistemas
sistemas@masscomm.es

Departamento proyectos

Oscar Daguerre
Ingeniería Food Defense e Industria 4.0
oscar.daguerre@masscomm.es

Juan José Palomo
Ingeniería Food Defense e Industria 4.0
jjose.palomo@masscomm.es

Departamento marketing

Vanesa Martínez
Responsable de Marketing
marketing@masscomm.es

Jesús Ángel Ciarreta
Diseño Gráfico
chechu.ciarreta@masscomm.es

Departamento administración, contabilidad y logística

Carlos Ochoa
Responsable Admon. Comercial
administracion@masscomm.es

Idoia Moneo
Responsable Ofertas
ofertas@masscomm.es

Fede Echavari
Gestión de Pedidos
pedidos@masscomm.es

Maria Bazo
Gestión de Pedidos
pedidos@masscomm.es

Cristina Díez
Gestión de Pedidos/Ofertas
pedidos@masscomm.es

Stefany Aguilar
Atención al cliente
gestion.comercial@masscomm.es

Gema Pastor
Pedidos Madrid
gestion.madrid@masscomm.es

Contabilidad

Mikel Gómez
Contabilidad
gestion@masscomm.es

Eduardo Palacios
Contabilidad
contabilidad@masscomm.es

Logística

Santiago Galilea
Responsable de Logística
logistica@masscomm.es

Jorge Hierro
Dep. de Logística
logistica@masscomm.es

Juan Martín Carmen
Dep. de Logística
logistica@masscomm.es

María Jose Gómez
Contabilidad
contabilidad@masscomm.es

Elena Rueda
Contabilidad y RRHH
contabilidad@masscomm.es

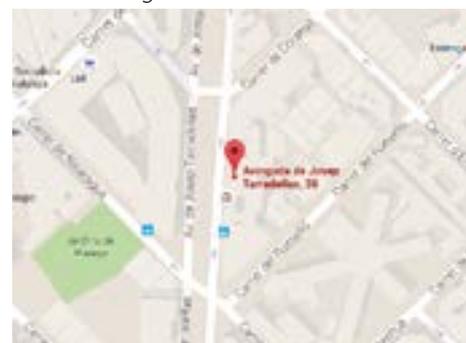
Oficina central Logroño



Oficina delegación Madrid



Oficina delegación Barcelona



masscomm

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

masscomm

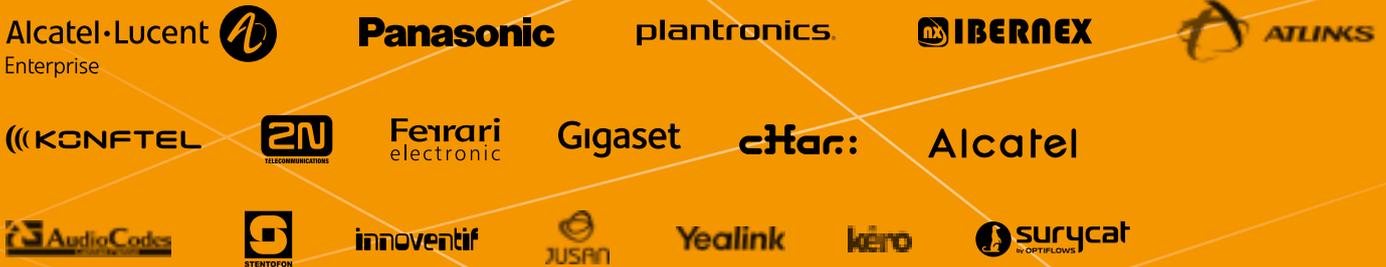
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP



MASS SALUD MASS HOTELES MASS TRAFFIC FOOD
SMART PLACES SMARTWALL MASS BIGDATA MASS
FOOD DEFENSE MASS UNIVERSITY MASS SALUD M

CONOCE LOS NUEVOS MERCADOS VERTICALES DE MASSCOMM

COMUNICACIONES



NETWORKING



AUDIOVISUALES



SEGURIDAD



**SUSCRÍBETE
GRATIS**

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 enero de 2017. 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