

## TENDENCIAS

RECOMENDACIONES PARA  
UNA EMPRESA CIBERSEGURA



**Juan A. Gómez Bule**  
Consejero Asesor  
Masscomm

Pág. 13

## PROMOCIONES

OFERTA ESPECIAL  
AP 1101  
**CON UN PRECIO  
ROMPEDOR**

Alcatel-Lucent   
Enterprise



Págs. 8-9

## CASO DE ÉXITO

MASSDISPLAY MANAGER EN  
RESIDENCIA DE ESTUDIANTES



Pág. 17



# massnews

ENERO 2018 | Nº101  
LA REVISTA DE  
**MASSCOMM**  
[www.masscomm.es](http://www.masscomm.es)



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



## NETWORKING

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

## AUDIOVISUALES

CARTELERÍA DIGITAL, CMS, TÓTEMES, 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...

# Editorial



**Juan A. Osaba Arenas**

Director General

**Masscomm**

Estas fechas recientemente terminadas de las navidades, son siempre muy **especiales** y un tanto melancólicas, y más a medida que cumplimos años. Son días en los que aprovechamos para ser más cercanos, disfrutar un poco más del ocio, compartimos en familia y nos felicitamos siendo todos mucho más "buenos", con mejores sentimientos y pensamientos y desde luego todo es más ameno cuando comemos y bebemos en múltiples mesas y por infinidad de razones (de empresa, de amigos, de quintos, de vecinos y las de familiares...). En mi caso y como comentaba un buen amigo en un mensaje, han sido también las fechas de las **"sillas vacías"**, por los que nos han dejado, pero también hemos tenido la oportunidad de incorporar otras y ver como las nuevas generaciones suman, reclaman su lugar y se convierten poco a poco en protagonistas.

Unas fechas que sirven para pensar y repasar a modo de moviola a máxima velocidad, todo lo vivido durante el año y sin duda para preparar la lista de los deseos, o mejor dicho, **propósitos para el año próximo**. Lo curioso es que siempre caemos en los tres clásicos, al menos en mi caso, de ponernos un poco a régimen (sobre todo después de los atracones como os he comentado), el deseo de esforzarme en hacer un poco más de deporte y el último y no por ello menos clásico, de mejorar mi nivel de inglés. Seguro que a esta lista personal se os ocurren unos cuantos típicos más y alguno vuestro mucho más personal.

El caso es que ya ha llegado **enero** y toca arrancar de nuevo **con las pilas a tope**, y según indican los expertos, la manera y sobre todo la actitud en la que arrancamos el día y por tanto en este caso el nuevo año, influye en gran medida en el posterior rendimiento psicológico, **el humor y la productividad**. La expresión **"levantarse con el pie izquierdo"** no es por tanto aleatoria pues un día que comienza mal tiene más posibilidades de seguir yendo mal, así que toca entrar bien en el año y ante la duda, mejor entrar de golpe con los dos pies y de paso evitar otras cuestiones de izquierdas y derechas, puesto que no quiero entrar en política.

Las culturas occidentales celebran la llegada del Año Nuevo desde hace tan sólo 400 años, pero esta tradición se remonta a hace nada más y nada menos que 4.000 años. La fiesta como tal comenzó en la antigua Babilonia alrededor del año 2000 a.C., y podemos apuntar hacia ellos como los responsables o culpables de iniciar esta hermosa tradición de **"los propósitos de año nuevo"**. Sí. ¡No hemos inventado nada, jajaja! Claro que sus deseos más populares eran "un poco" menos civilizados que los nuestros de quitarnos algunos vicios o perder unos kilos... Quizás nos acerquemos un poco más al formato de los antiguos romanos cuyo propósito más generalizado era el de pedir el perdón de sus enemigos, algo que cuadra más con nuestra

idea de empezar el año nuevo sin cargas emocionales y con el propósito de ser mejores y más positivos.

Así que personalmente me he completado mentalmente la lista de los tres inicialmente indicados, con alguno más que me vais a permitir no ponerlo por escrito y menos airearlo públicamente. No obstante, sí que quiero compartir con vosotros algunos de los que como compañía nos hemos puesto y hemos marcado como deberes y acciones para este 2018 que ahora arranca.

**Estos propósitos a diferencia de los personales, incluyen fechas y responsables, ya que queremos y ¡vamos a cumplirlos!**



Unos propósitos en el que el más importante es mejorar la **calidad del servicio** a todos vosotros, y por tanto el estar mucho más **cercanos y presentes** en vuestros problemas, proyectos y también en vuestros éxitos. También me gustaría destacar los propósitos de convertir el Cloud y todas nuestras soluciones de **MassConnect** en algo sencillo y de fácil venta, en reforzar nuestras comunicaciones y herramientas con vosotros, portal, web y marketing con algunas importantes novedades que en breve iremos descubriendo por dejar algo de suspense e intriga para los próximos meses.

Un año que se presenta como muy **especial e intenso**, un año de consolidación sin dejar el crecimiento y también de algunos cambios que nos permitan mejorar con vosotros y ofrecer **nuevos servicios y funcionalidades** para continuar en este bonito e intenso reto de la transformación digital. Dejaremos de hablar de cómo incorporar

elementos tecnológicos, para pasar a abordar esa transformación tecnológica con el fin de que se convierta en estrategias de negocio en sí mismas, en vuestras estrategias también.

*Para terminar, me gustaría agradecer mucho a todos vuestro cariño, amistad y fidelidad. Permittedme en nombre de esta gran familia de Masscomm, y de todos los profesionales que día a día trabajan con vosotros, tener como pequeña compensación un claro compromiso de total colaboración. Estamos deseando compartir vuestros éxitos ya que si me lo permitís, también los vivimos y sentimos como propios.*

*Arrancamos felices este 2018 especial. Por delante tenemos muchas hojas por escribir juntos, para convertir nuestros propósitos en realidades. ¿te apuntas?*

# Novedades Panasonic para un gran comienzo de 2018

Panasonic ha tenido un gran protagonismo en el final de año y parece que va a seguir dándonos **grandes titulares en este 2018** que acaba de empezar gracias a las novedades importantes que ha lanzado.

- Ya está aquí la aplicación **Mobile Softphone Panasonic**, la cual podremos configurar en nuestra PBX desde la V5. Esta nos hará la vida más sencilla a la hora de configurar extensiones remotas en nuestros dispositivos móviles ya que es una aplicación de Panasonic para nuestras PBX. También gracias a las **notificaciones tipo push** que dispone la aplicación podremos recibir llamadas en nuestro dispositivo sin tener la aplicación abierta.
- Además, como bien sabéis y como novedad, disponemos en Masscomm de una serie de packs en promoción en los cuales os regalamos la licencia de la aplicación móvil y disponemos de un

10% de descuento adicional en una serie de ítems. La promoción dura hasta el 31 de marzo.

- También hay importantes **mejoras en la seguridad de nuestra PBX** para la conexión de extensiones SIP en Remoto, **encriptación TLS** para la comunicación SIP (la cual hace que nuestra comunicación sea más difícil de hackear).
- En cuanto a la **configuración de los parámetros del MRG** se ha introducido una nueva columna en la que solo podremos permitir las conexiones de terminales SIP de Panasonic.

**Con todas estas novedades y las que están por llegar, no se nos puede escapar la oportunidad de facilitar las ventas de nuevas máquinas y licencias a los clientes. ¿Estáis preparados? ¡Allá vamos!**



## Calidad de sonido sin precedentes con los sistemas de audio conferencia de Alcatel Home&Business



**Alcatel**  
Home & Business

Con las soluciones de conferencia de Alcatel Home & Business disfrutará de sus conferencias con una calidad de audio sin precedentes. La **tecnología Pure Sound** (versiones analógicas) y **tecnología HD** (versiones SIP) incorporadas garantizan un sonido nítido y cristalino. Las soluciones están equipadas de: función manos libres full dúplex, atenuación dinámica de ruidos ambientales, cancelación de eco y control automático de ganancia de volumen. Además los micrófonos inalámbricos ultrasensibles y el potente altavoz permiten a cada participante ser comprendido fácilmente y participar de forma activa.

Todos los equipos están equipados con **micrófonos inalámbricos DECT extraíbles**, integrados en el terminal. Los participantes pueden ubicarse libremente en la sala de reunión, hablar sin elevar la voz ni desplazarse y participar activamente en la conferencia.

Además, los terminales también cuentan con un **módulo único de conexión** a la línea telefónica y alimentación eléctrica (*versiones analógicas*) o alimentación eléctrica y LAN (*versiones SIP*) para minimizar el cableado y optimizar la instalación del terminal.

Aquellas personas habitadas a **las conferencias Skype o Lync** van a apreciar particularmente el poder disfrutar de

conferencias claras. Solo es necesario conectar el terminal a su PC gracias al cable USB suministrado. ¡Muy práctico! (Versión IP1850).

Elija el modelo que mejor se adapte al tamaño y a la configuración de sus salas de reuniones:

- **Tecnología analógica:** Alcatel Conference 1500 (2 micrófonos DECT) o Alcatel Conference 1800 (4 micrófonos DECT).
- **Tecnología SIP:** Alcatel Conference IP1550 (2 micrófonos DECT) o Alcatel Conference IP1850 (4 micrófonos DECT).

# Gigasetpro

## FAMILIA MAXWELL DE GIGASET. CALIDAD, DISEÑO Y FACILIDAD DE USO PARA TU EMPRESA.

La **familia de teléfonos IP de sobremesa de Gigaset** para el mercado profesional ofrece un excelente conjunto de características y funcionalidades que marcan la diferencia y van a aportar un gran valor añadido a las comunicaciones de tu empresa.

Gigaset ha dotado a esta familia de terminales de un **diseño** atractivo, una **usabilidad** fantástica y una **interoperabilidad** realmente elevada. Una apuesta segura que te ofrecemos desde Masscomm y que te va a permitir alcanzar una experiencia de usuario magnífica.

### Marca

La **reputación** de Gigaset pro se debe a la calidad de sus equipos, desarrollados poniendo el foco en el usuario, lo que garantiza su fiabilidad.

Unido a un buen servicio de **soporte**, asegura a los proveedores de servicio la consecución de una excepcional experiencia de usuario, dondequiera que se implementen los teléfonos.

### Portfolio

Los teléfonos SIP de sobremesa Gigaset pro mejoran las comunicaciones personales a través de la excelente **calidad de audio de alta definición**, funcionamiento intuitivo y comodidad, combinados con fácil acceso a potentes funciones de soporte y aplicaciones.

### Productos

La familia Maxwell ofrece desde teléfonos estándar con requisitos esenciales y de conectividad hasta teléfonos ejecutivos **táctiles y de interés especial**.

LA FAMILIA MAXWELL ESTÁ DISEÑADA PARA SER COMPATIBLE CON CUALQUIER RED SIP  
Y SE ADAPTA A CUALQUIER ENTORNO UCAAS



|  | Maxwell 10s            | Maxwell 3        | Maxwell 2               | Maxwell Basic    |
|--|------------------------|------------------|-------------------------|------------------|
| Pantalla                               | 10" Touch Multi-Screen | 3,5" TFT Display | 3,5" Monochrome Display | 2,2" B&W Display |
| Cuentas SIP                            | 12                     | 4                | 4                       | 4                |
| Indicador de líneas ocupada (BLF)      | 10.000 (soft)          | 8 (multicolor)   | 8 (single color)        | 0                |
| Conector Electronic Hook switch (EHS)  | Sí                     | Sí               | No                      | No               |
| Llamadas de conferencia (max usuarios) | 5                      | 3                | 3                       | 3                |
| Agenda de contactos (max entradas)     | 10.000                 | 100              | 100                     | 100              |
| USB                                    | Sí                     | Sí               | No                      | No               |
| Bluetooth                              | Sí                     | No (vía USB)     | No                      | No               |
| Video llamadas                         | Sí                     | No               | No                      | No               |
| Intercomunicador de puertas            | Sí                     | Sí               | No                      | No               |
| Módulo de expansión de teclas          | Sí                     | Sí               | Sí                      | Sí               |
| Skype for Business                     | Sí (vía App)           | No               | No                      | No               |

MAXWELL UNA SOLUCIÓN DE COMUNICACIÓN PENSADA PARA ADAPTARSE A TUS NECESIDADES

Una solución de comunicación profesional **debe apoyar y facilitar el negocio** de sus clientes en su gestión diaria de la manera más intuitiva. Vivimos un día a día frenético y la misma solución debe ser fácil de diseñar, vender, instalar y apoyar.

Por ello, la familia Maxwell está desarrollada bajo estrictos patrones que hacen que Maxwell sea sinónimo de:

- 1. Calidad y tecnología** alemana
- 2. Diseñado** pensando en su negocio
- 3. Facilidad** de uso

Sí, "se trata de tener las oportunidades correctas. Pero es más importante manejar las oportunidades correctamente" Y tú, ¿estás manejando correctamente la que te acabamos de mostrar? No pierdas la oportunidad de conocer en profundidad la calidad de la gama Maxwell y hazte con la solución perfecta de **telefonía IP de sobremesa con Mascomm**.

**Si te interesa esta solución contacta con tu comercial**

# Alcatel-Lucent OXO Connect C25

## Un mundo de posibilidades para tu empresa

La nueva solución de la familia OXO Connect de Alcatel-Lucent Enterprise está diseñada **para micro y pequeñas empresas digitales que necesitan comunicaciones rentables centradas en sus clientes y en su negocio.**

Las potentes y atractivas funcionalidades y posibilidades de integración que nos ofrece te las presentamos en este artículo. Hacen que OXO Connect C25 sea la solución perfecta para tu empresa.

### MÚLTIPLES Y COMPLETAS FUNCIONALIDADES DE OXO CONNECT C25

- Un servidor de comunicaciones **flexible y seguro** dotado de toda la telefonía avanzada de Alcatel-Lucent Enterprise.
- Unas conexiones digitales y analógicas de **uso inmediato.**
- **Una solución fácil de usar y actualizar**, con teléfonos que facilitan una experiencia de comunicación intuitiva sin necesidad de formación previa.

- **Un enfoque total en los clientes de la empresa.** No más llamadas ni oportunidades perdidas gracias al buzón de voz y a la aplicación de bienvenida incorporados.

Además toda la riqueza aplicativa de OXO Connect está **también disponible en OXO Connect C25:** Clientes PIM-phony, IP Desktop Softphone, ACD, Operadora Automática, Clientes Smartphones...

### BENEFÍCIATE DE SU INTEGRACIÓN Y POTENCIAL

Con acceso integrado a las **comunicaciones unificadas y de colaboración basadas en la nube, Alcatel-Lucent Rainbow™**, OXO Connect C25 permite además:

- **Una comunicación instantánea** entre los empleados para **responder de forma más rápida y precisa a las demandas de la empresa**, incluso en situación de movilidad.
- Clientes, partners y proveedores entran en **contacto inmediato y en cualquier momento con el personal** para tener sus preguntas atendidas de forma más rápida.
- Cual sea el dispositivo usado, **la plataforma Rainbow conectada a OXO Connect C25, proporciona comunicaciones instantáneas e innovadoras** de audio, vídeo, chat y uso compartido de documentos en PC y smartphones.

### RENTABILIDAD Y COMPLEMENTARIEDAD

OXO Connect C25 es una **solución rentable que permite al gestor contar con un itinerario de actualización a las comunicaciones IP y a la nube a medida de la empresa.**

- OXO Connect C25 admite también un **despliegue optimizado, rápido y económico de las soluciones de red inalámbrica OmniAccess Stellar.**

- Los puntos de acceso **OmniAccess Stellar AP1101** constituyen un complemento natural de OXO Connect C25 para las PYMEs que requieren una solución Wi-Fi segura y escalable.



¡No lo dudes! **Simple, robusto y conectado.** OXO Connect C25 es un sistema de comunicaciones muy competitivo que ayuda al crecimiento de tu negocio y facilita la transformación digital de la pequeña empresa.

**DISFRUTA YA DE ALCATEL-LUCENT OXO CONNECT C25 CON LOS MEJORES PACKS DE OFERTA EN MASSCOMM**

Alcatel-Lucent  
Enterprise





## Protección a trabajadores en situaciones de riesgo o agresión con localizadores de interiores de Ibernex

**SITUACIÓN** Hoy os traemos el caso de uno de los últimos centros en instalar e implementar con gran éxito el **Sistema de Localización en Interiores** de Ibernex. Concretamente es un centro que ofrece cobertura asistencial a pacientes con enfermedades mentales, crónicas, con discapacidad intelectual, psicogerítricos

y drogodependientes mediante una atención integral; tanto psíquica, como biológica, social y espiritual. El hospital también posibilita la atención de los pacientes en fases de régimen externo, lo que es crucial para el seguimiento del enfermo y su ajuste a la vida cotidiana.

**PROBLEMA** El cliente solicita al distribuidor **Telycal S.L** una solución eficiente para controlar el peligro que entraña que algunas enfermedades mentales puedan derivar en episodios de **agresividad de los pacientes hacia el personal sanitario.**

La percepción de riesgo es alta y las posibilidades que pueden desencadenar **situaciones de peligro** para el personal del hospital son importantes.



**SOLUCIÓN** Siendo muy conscientes del problema planteado y con el fin de **garantizar la seguridad** del personal asistencial, Ibernex ha desarrollado un **Sistema de Localización en Interiores** que permite controlar y ofrecer seguridad de manera individual mediante radio-frecuencia (RF).

Gracias a este Sistema de Localización en Interiores que Telycal ha implementado con gran éxito, si un trabajador sufre un intento de agresión y pulsa el botón de un pequeño tag RF que porta, genera una alarma en tiempo real que se procesa desde el servidor central donde está instalado el sistema. Esta plataforma contiene el

**plano del centro y muestra en tiempo real** la posición, el nombre del usuario y si ha existido alguna alarma. Las alarmas pueden emitirse por megafonía y a los teléfonos dedicados para recibir y atender estas situaciones.

Todo esto es posible por contar con una **red de antenas distribuidas estratégicamente** en todo el edificio que realizan esta localización, y por el **software Helpnex**, que permite visualizar el plano de cada centro apareciendo en él, en tiempo real, la posición y nombre de la persona que ha generado la alarma.

**BENEFICIOS** Con este sistema el mayor beneficiado es el personal del hospital, que **ha visto incrementada su seguridad y ha disminuido la percepción de riesgo** en su puesto de trabajo.

Además, también ha mejorado de forma notable la **seguridad de los propios pacientes** ya que en muchas ocasiones se evitan episodios de agresividad, y por tanto, no hay que tomar las medidas consiguientes como puede ser la contención del paciente.



ADEMÁS TE REGALAMOS  
EL LECTOR USB ZKT-4500\*

(\*) Para dar de alta las huellas desde la aplicación de manera sencilla y rápida.

## ZKT-ICLOCK560 -ENTER

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

**PVD HABITUAL: 558€**  
(incluido lector USB)

**ZKTeco**  
Security and Time Management Solutions

Oferta válida hasta el 31 de enero.



+ ZKTime EU Lite  
Time & Attendance Software

## ZKT-U300C-LITE

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

**PVD HABITUAL: 350€**

**ZKTeco**  
Security and Time Management Solutions

## TELÉFONO TEMPORIS 380



**Alcatel**

Home & Business

\* Hasta fin de existencias

## D-Link®

Building Networks for People

### PROMOCIÓN MASSCOMM

Hasta el 31 de enero de 2017,  
por compras superiores a:

>300€

Cheque regalo  
El Corte Inglés  
de 15€



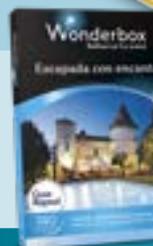
>600€

Cheque regalo  
El Corte Inglés  
de 30€



>1200€

Escapada con encanto,  
Wonderbox



\* Hasta fin de existencias

plantronics®

CS540 + DESCOLGADOR



Compra 2 unidades de CS540 + Descolgador y llévate un regalo de película!

**REGALO\***



2 entradas de cine

\* Hasta fin de existencias

**DESCUENTOS ESPECIALES**

- Administración Pública
- Ayuntamientos
- Hospitales
- etc...



Identifica tu oportunidad y solicítanos tus precios especiales

**Panasonic**



Por la **COMPRA** de productos profesionales PBX Panasonic superiores a

**>500€**

LLÉVATE ESTE RELOJ PANASONIC DE REGALO

**REGALO**



**EXCLUSIVO masscomm**

Artículo promocional no disponible para la venta con un valor superior a 100€. Promoción válida hasta el 31 de enero, sujeta a disponibilidad y hasta fin de existencias.

AP1101

**OFERTA ESPECIAL**



Alcatel·Lucent  
Enterprise



A estas alturas todos somos conscientes de que muchos tipos de servicios se están llevando a la nube independientemente del tamaño de la empresa. Los servicios por suscripción han llegado para quedarse y como ya hemos indicado en anteriores capítulos, ha transformado los modelos de negocio y las exigencias de los mismos.

El pago por mes o pago por uso ya no solo se asocia al consumo eléctrico, la banda ancha, servicios de telefonía... El pago por uso

ya se asocia y está disponible también para el despliegue de redes de datos, tanto LAN como WiFi a través de la oferta Network On Demand (NoD) que Masscomm junto con Alcatel-Lucent Enterprise, ofrecen gracias a MassConnect. Esta permite disponer de una red de datos de última generación, incorporando las últimas tecnologías, en modelo de pago por uso y pago por mes con 2 modalidades: tarifas fijas o variables.

## EL ATRACTIVO DE LA TARIFA VARIABLE NOD CON MASSCONNECT

La tarifa variable permite pagar por el consumo por puerto utilizado dependiendo de factores como la estacionalidad. Esta modalidad permite al distribuidor ofrecer a sus clientes finales una solución completa sin necesidad de comprar el equipamiento, incluyendo un paquete de servicios propios, generando ingresos recu-

rrentes dentro de un entorno de servicios gestionados y ofreciendo la posibilidad de pago por consumo. Tanto los equipos como el soporte de fabricante durante todo el periodo de duración del contrato de suscripción, así como las herramientas de gestión y monitorización necesarias están incluidos en el servicio.

El distribuidor puede completar su oferta con los servicios correspondientes de instalación, mantenimiento, operación y los que demande el usuario final ya que podríamos ofrecer conjuntamente una solución a medida acorde con las necesidades específicas en cada momento.

# La red como servicio con grandes ventajas gracias a

**mass connect**



## NO DUDES MÁS Y APROVECHA LAS GRANDES VENTAJAS DE NOD CON MASSCONNECT



### SOLUCIÓN POTENTE

Activado el servicio, el funcionamiento es inmediato permitiendo gestionar los flujos de tráfico y optimizando la arquitectura de red diseñada tanto para los entornos LAN como para el ámbito inalámbrico. Las familias Omniswitch y Stellar desplegadas en grandes corporaciones y organismos públicos ofrecen las garantías necesarias para poder adaptarse a las necesidades de cada momento y cada tipo de empresa ahora disponibles también para entornos presupuestarios más exigentes.



### SOLUCIÓN FIABLE

Avalado por la experiencia de Alcatel-Lucent Enterprise en soluciones de networking e inalámbricas a lo largo de las últimas décadas, las garantías de actualización de mejoras del equipamiento permiten disponer de la última tecnología en cada momento. Esto junto a la gestión y optimización del tráfico gestionado por OmniVista permite al distribuidor ofrecer soluciones fiables al momento.



### SOLUCIÓN SENCILLA

No es necesario adquirir el hardware ni software asociado. Simplemente contratando el servicio a Masscomm tendrás las herramientas necesarias. No es preciso tampoco hacer ningún tipo de gestión financiera al respecto más que la que se tenga negociada con Masscomm en las condiciones contractuales del servicio.

¡Así de sencillo! Contratar, adaptar con Masscomm la factura mensual teniendo en cuenta la variabilidad que precisas y a funcionar en un instante!



### SOLUCIÓN COMPLETA

No solo incluimos la infraestructura en el servicio sino que también las herramientas de gestión y monitorización, el soporte de Alcatel-Lucent Enterprise y Masscomm. Además contemplamos el asesoramiento por parte de Masscomm y la definición de soluciones a medida del cliente objetivo permitiendo un servicio variable y adaptado a las necesidades específicas del mismo.

ENTREVISTA

**Miguel Izquierdo**

Director técnico, Desarrollo de Producto y de Negocio de Masscomm

# Presente y futuro del sector con nombre propios: MassConNect, NoD, AP 1101, Stellar

**Hablar con Miguel Izquierdo, Director técnico, Desarrollo de Producto y de Negocio de Masscomm, siempre es muy gratificante y más cuando nos da una visión tan estratégica de algunas de las grandes oportunidades que tenemos delante de nosotros para este 2018 con NoD, MassConnect, Stellar, el AP1101... ¡No te la pierdas!**



**¿Cuál dirías que es una de las claves más importantes para un fabricante a día de hoy en el sector?**

Sin lugar a duda, y desde un punto de vista tecnológico, es necesario que las soluciones que aportan los fabricantes cumplan con las nuevas tendencias que demanda el mercado. Un fabricante alejado de las tendencias y alejado de la demanda y necesidades del sector tiene muy complicado hacerse un hueco en el mismo.

**Tendencias y necesidades que demanda el mercado... ¿Consideras que las cumple y satisface Alcatel-Lucent Enterprise con la familia Stellar? ¿Cuál crees que está siendo la clave del crecimiento de esta familia?**

Así es, la familia Stellar ha tenido una fuerte irrupción en el mercado, facilitando soluciones con las prestaciones más exigentes que hasta ahora estaban disponibles para presupuestos holgados y/o para mercados en los que el factor financiero es muy importante. Además Stellar 1101 responde a un tipo de demanda de altas funcionalidades con costes asumibles para cualquier tamaño de empresa.

Este punto ya en sí mismo supone una buena noticia, especialmente si nos atenemos a la potente presencia de la familia Stellar en los últimos meses en nuestros mercados. No obstante, desde Masscomm somos conscientes que las prestaciones de los proveedores en casos de mercados altamente competitivos, como el inalámbrico, dependiendo de las fases de lanzamiento, cada vez más simétricas, no son adoptadas ni asociadas a la rapidez que estas están disponibles.

**Y además suponemos que el coste en este sentido gana relevancia...**

No cabe la menor duda. El coste se convierte en factor decisivo y hemos de tomar decisiones de adquisición en el momento concreto adaptándonos a lo que en esas circunstancias está disponible si queremos ofrecer un servicio de calidad y adaptado a las necesidades reales del sector.

**Centrémonos en MassConnect. ¿Qué aporta a todo lo expuesto anteriormente desde que se oficializó su lanzamiento en MassNews en el mes de julio?**

MassConnect es una de las claves a través de la cual nuestros distribuidores van a poder sacar el máximo partido a las soluciones de Alcatel-Lucent Enterprise.

Nuestros servicios MassConnect a través de NoD nos permiten ofrecer soluciones Stellar que se vean afectadas por la disponibilidad de las últimas funcionalidades que en muchos casos son demandas específicamente por nuestros clientes y que junto al factor financiero nos pueden excluir de la decisión definitiva.

MassConnect nos permite cubrir ese hueco prestaciones-financiero sin llegar a modelos renting en los que el distribuidor es el responsable del mismo. Igualmente simplifica la gestión financiera hasta cero. Nosotros, junto con Alcatel-Lucent Enterprise nos ocupamos de ello permitiendo incluso un pago por consumo.

**¿Destacarías algún punto fuerte más?**

Todo lo que hemos hablado anteriormente contiene argumentos lo suficientemente robustos. Sin embargo, no me gustaría terminar esta entrevista sin destacar que además, MassConnect nos permite ofrecer una respuesta a medida del cliente ya que mediante este modelo podemos personalizar la solución para sectores verticales en los que nos veamos involucrados. Podemos, a través de nuestra solución en la nube, gestionar los dispositivos inalámbricos e incluso definir servicios orientados a movilidad como el rastreo y geolocalización. De esta forma el distribuidor puede desarrollar servicios específicos (por ejemplo beacons) para BigData o Analytics o utilizar las aplicaciones que ha tenido Masscomm, ahora desde la nube, específicamente para la familia Stellar.

**Para terminar, completa la frase: Uno de los grandes objetivos de Masscomm y Massconnect es...**

...hacerle la vida más sencilla al distribuidor. Queremos que nuestros distribuidores puedan definir sus propios servicios de consultoría acorde con los mercados a los que va dirigido e incluso específicos para clientes concretos. Estamos en una nueva era, la Era de Cliente, la Era del pago por uso y tenemos delante de nosotros un sinfín de oportunidades. Las mismas que desde Masscomm ya hemos empezado a aprovechar de la mano de un fabricante líder como Alcatel-Lucent Enterprise y por supuesto, nuestros distribuidores.

Gracias Miguel por dedicarnos este tiempo tan valioso para descubrir las grandes oportunidades que se nos abren para este 2018 de la mano de MassConnect y Alcatel-Lucent Enterprise.

# Zywall VPN Firewall: La Nueva Familia de Zyxel



Para cumplir con las actuales necesidades estratégicas, las empresas necesitan soluciones de routers económicos pero con funcionalidades avanzadas de firewall y VPN que les permitan principalmente:

- Interconectar **de forma segura** las diferentes sedes o delegaciones mediante la creación de **VPNs**.
- Proporcionar **conexión remota** a los teletrabajadores.
- **Bloquear el tráfico indeseado** aplicando reglas de **Firewall** y de **Geolocalización**.
- Dar cumplimiento a la **nueva normativa GDPR** de protección de datos.
- Dar **conectividad segura** a los servicios alojados en la nube.

## Las claves del dimensionamiento

Los nuevos equipos **VPN50, VPN100 y VPN300** van destinados al mercado SMB y se dimensionan en función de:

- El número de VPNs
- Rendimiento de VPN y FW: el cual viene definido en función del Ancho de Banda acumulado de WAN
- Número de líneas WAN

## Servicios de VPN de Zyxel, la solución perfecta

La solución de VPN de los Zyxel ZyWALL VPN50/VPN100/VPN300, la cual puedes adquirir en Masscomm, es una solución perfecta ya que proporciona:

- Diferentes tipos de VPN basadas en **SSL, IPSEC y L2TP**.
- VPNs basadas en el estándar IPSEC utilizando los más potentes algoritmos de seguridad como **IKEv2 y SHA2**.
- Un **procesador dedicado** para la gestión del tráfico cifrado que se intercambia a través de las VPN.
- **VPN Failover y VPN Load Balance** que permite tener en un mismo Zyxel múltiples líneas WAN sobre las que soportar las conexiones de VPN y tener backup de VPN ante la caída de una de las líneas.
- Conexión VPN a servicios en la nube **AWS VPC** – Amazon Virtual Private Cloud.
- **HA – High Availability** que permite disponer de un backup ante la caída completa del router.



| Modelo                            | VPN50        | VPN100           | VPN300       |
|-----------------------------------|--------------|------------------|--------------|
| Descripción                       | SB           | SMB              | SMB          |
| Firewall Throughput (Mbps)        | 800          | 2,000            | 2,600        |
| Max. Concurrent Sessions          | 400,000      | 800,000          | 2,000,000    |
| VPN throughput (Mbps)             | 150          | 500              | 1,000        |
| Max. Concurrent IPSec VPN Tunnels | 50           | 100              | 300          |
| Content Filtering                 | 1 año gratis | 1 año gratis     | 1 año gratis |
| Gen Enforcer Service              | 1 año gratis | 1 año gratis     | 1 año gratis |
| Amazon VPC                        | Sí           | Sí               | Sí           |
| L2TP over IPSec VPN Cliente       | Sí           | Sí               | Sí           |
| Device HA Pro                     | -            | Sí               | Sí           |
| Hotspot Management                | -            | Sí               | Sí           |
| Facebook WiFi                     | Sí           | Sí               | Sí           |
| SecuDeployer (Cliente/Servidor)*1 | Cliente/-    | Cliente/Servidor | -/Servidor   |

\*1: SecuDeployer soporte para firmware ZLD4.31

\*: El nuevo ZyWALL VPN2S está especialmente diseñado para SOHO y estará disponible en Q2, 2018

## Servicios y funcionalidades adicionales que aportan aún más valor añadido

Junto con los equipos expuestos anteriormente se proporciona un año de licencia gratuita a los servicios de Filtrado de Contenido y Geolocalización que te van a permitir:

- Restringir el tráfico interno del cliente hacia Internet, basándose en categorías de páginas web.
- Bloquear de destinos inapropiados o maliciosos.
- Mejorar la productividad de los empleados.

- Incrementar la seguridad de la empresa.
- Bloquear el tráfico entrante o saliente basado en el país de origen o destino.

Adicionalmente también se incluyen funcionalidades de WLAN:

- Controladora de APs
- Hotspot
- Facebook Wifi



Zywall VPN Firewall, la nueva familia de Zyxel, ya está disponible en Masscomm. Para cualquier consulta no dudes en remitirla a [preventa@masscomm.es](mailto:preventa@masscomm.es)



# RECOMENDACIONES PARA UNA EMPRESA CIBERSEGURA



**Juan A. Gómez Bule**

Consejero Asesor

Masscomm

La Ciberseguridad se ha convertido en un tema de conversación cotidiana y es un elemento de **extrema preocupación** para empresas y Estados. Tenemos que recordar que el eslabón más débil de la cadena de la **seguridad** siempre es el **humano**: busca atajos, se le puede engañar y en ocasiones no actúa con toda la precaución que debería.

El cumplimiento de todas las normativas referentes a protección de datos, el nuevo reglamento de protección de datos (GRPD), la transposición de la directiva NIST y las sanciones que conllevan su incumplimiento pueden llegar al 25% del volumen de facturación de la empresa infractora.

Por ello, es fundamental tener una estrategia de formación y de capacitación en materia de ciberseguridad en todas las organizaciones y que los trabajadores conozcan las **prácticas indispensables** en esta materia.

Solo desde la **concienciación y las buenas prácticas** minimizaremos el impacto de un ciberataque. La seguridad completa no existe y **todos somos posibles objetivos**. Nuestra información puede ser considerada de interés estratégico para todo aquel que haya diseñado un mapa de ataques contra nuestra organización.

Por todo esto hay que tener especial cuidado con los **correos electrónicos**, nunca abrir un adjunto que tengamos dudas de su procedencia, correos "raros" aunque estén bien escritos, antes de dar al clic

hay que pensar un segundo y evitar que nuestra reacción instantánea se anticipe a nuestra acción reflexiva.

Debemos trabajar con seguridad e instalar todas las medidas tecnológicas que están a nuestro alcance. El uso de **firewalls, routers, end points**, de marcas reconocidas y comprometidas en la actualización inmediata de parches de seguridad frente a nuevas vulnerabilidades o vulnerabilidades detectadas en el diseño del código de desarrollo utilizado. El uso de **antivirus**, antimalware es fundamental para que, aunque no tengamos un **SOC (Security Operations Center)** propio, nuestro proveedor de servicios que sí lo tenga pueda actuar en un servicio 24x7x365 días para actuar sobre nuestra infraestructura en caso de ataque o, lo más importante, previniendo amenazas ante ataques posibles que se estén realizando a otros usuarios en cualquier lugar del mundo.

A **nivel de usuario** la utilización de **claves** seguras, suficientemente largas y robustas dentro de la política de seguridad, es una garantía adicional frente a ciberataques. Como usuarios naveguemos por entornos seguros, inhabilitemos la navegación por páginas que estén incluidas en listas negras. No entremos a navegar por la **Deep web o la dark web** que, aunque se necesita cierta pericia, es para muchos mayor la tentación de la curiosidad, que el hecho de ser cauto y no entrar a un espacio peligroso para un usuario profesional que no haya tomado las suficientes medidas de protección de su identidad.

Es clave también la utilización sistemática de la realización programada de **copias de seguridad** porque ante un ataque de ransomware podemos borrar nuestra máquina y actualizarla con la copia de seguridad más reciente. Evitaremos traumas, crisis y, sobre todo, no alimentaremos la cibercriminalidad. Recordad, si se ve que eres una "víctima propiciatoria" el cibercriminal tiene en vosotros a su "cliente" más fiel.

La utilización de **servicios cloud seguros** debe ser provisto por una compañía donde depositemos nuestra confianza. Nos encontraremos con la utilización de clouds públicas como la de Amazon o Microsoft, puede ser que deseemos tener nuestra cloud privada y lo más habitual, y que está siendo la tendencia de mercado, puede que utilicemos clouds híbridas que son diseñadas con recursos propios y de la cloud pública. Estamos ante un cambio imparable del mercado que va inexorablemente al **pago por uso** de los servicios tecnológicos como ya estamos comprobando en Masscomm gracias a **MassConnect**.

Nuestra seguridad depende de muchos factores tanto tecnológicos como humanos y la normativa, el llamado compliance, va a ser cada vez más solicitado por las obligaciones regulatorias. Recordemos que el diseño de una política de seguridad necesita el compromiso de toda la organización desde la dirección a cualquier empleado.

**Todos somos responsables de colaborar juntos en materia de seguridad.** Aspecto que en **Masscomm**, como expertos en seguridad física y lógica, se tiene muy claro para ayudarte a afrontar tu estrategia de seguridad con las mayores garantías de éxito.



# AXIS Perimeter Defender

## Protección perimetral escalable y de alta seguridad



AXIS Perimeter Defender te permite establecer la frontera en la cual comienza la **protección en el perímetro de sus instalaciones**. Gracias a esta aplicación, idónea para instalaciones con necesidades de seguridad alta, vas a tener una de las piezas claves para conseguir la protección eficaz del perímetro y además está certificado por i-LIDS como sistema de detección principal para la vigilancia de zonas estériles.

### Adaptabilidad y funcionalidad para distintos escenarios de detección

AXIS Perimeter Defender puede detectar y activar una alarma en diferentes escenarios:

- **Intrusión:** cuando una o varias personas o vehículos entran en una zona predefinida
- **Traspasso de zona:** cuando una persona o un vehículo traspassa dos zonas predefinidas en un orden y una dirección predefinidos.
- **Presencias:** cuando una persona o un vehículo permanece en una zona predefinida durante más de un número determinado de segundos.
- **Traspasso de zona condicional:** cuando una persona o un vehículo entra en una zona predeterminada sin entrar o pasar por una o varias zonas predeterminadas.



### Una solución con gran escalabilidad

AXIS Perimeter Defender puede **integrarse** en tantas **cámaras de red o codificadores de vídeo** como sea necesario. La aplicación analiza el vídeo para detectar eventos de alarma directamente en la cámara de red o el codificador de vídeo.

También permite la transmisión de **eventos** a un software de gestión de vídeo y las



acciones de la cámara tales como control de E/S, notificaciones y almacenamiento local.



Una vez que todo esté instalado, puede controlar el sistema completo **desde una sola interfaz** o ubicación.

### Aplicaciones incluidas

- Aplicación de gestión de sistemas gratuita: se conecta a todas las cámaras y permite gestionarlas desde una única interfaz.
- Herramienta de diseño de sistema gratuita: con solo arrastrar y soltar "cámaras" en un mapa, podrás ver inmediatamente los alcances de detección aproximados y los puntos ciegos.
- Módulos de integración VMS opcionales para Milestone y Genetec: visualiza la causa de una alarma con solo rodear la persona o el vehículo que la haya activado en el vídeo.

### Instalación muy sencilla

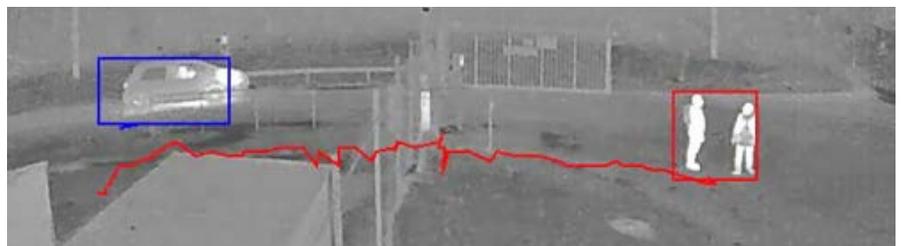
La instalación y la configuración es un proceso **rápido, sencillo y económico**. Se puede implementar y configurar de manera simultánea en varias cámaras. La aplicación incluye herramientas de diseño de sistema intuitivas y calibración automática. La licencia incluye servicio de soporte técnico, actualizaciones y descargas.



### Superposición de metadatos

Durante la configuración, se aplica automáticamente una superposición de metadatos que muestran la **detección y el seguimiento de los objetos en movimiento**. Esta característica, aplica cuadros rojos y trayectorias para personas y cuadros azules y trayectorias para automóviles en movimiento. Entonces obtienes confirmación visual de los objetos que se detectan. Esto es particularmente útil cuando se ve video térmico.

Si eres de los que piensa que con la seguridad no se juega y necesitas una solución de control perimetral para **reforzar tu control de acceso físico**, AXIS Perimeter Defender es tu solución.



# La integración perfecta de Konftel con las soluciones UC de Alcatel-Lucent Enterprise

OMNIPCX ENTERPRISE / OPEN TOUCH / OXO CONNECT / RAINBOW

Los productos Konftel tienen la **garantía** que les proporciona la acertada estrategia de **optimizar y certificar los productos** de la marca para las plataformas de Comunicaciones Unificadas del mercado. Por ello, Konftel cuenta con la certificación de Alcatel-Lucent Enterprise en modelos para conexiones **USB, SIP, inalámbricas y analógicas** y pertenece al **Programa de Socios de Aplicaciones de Alcatel-Lucent Enterprise** que valida mediante pruebas muy intensas y robustas la compatibilidad de los modelos.

Para ofrecer una colaboración efectiva en todos los entornos, Konftel dispone de **terminales innovadores** repletos de funcionalidades que van a hacer que tus comunicaciones y la integración con Alcatel-Lucent Enterprise sea realmente eficiente y confiable. Da igual que sea de camino al trabajo, en tu oficina, en una sala de reuniones... gracias a la tecnología OmniSound® vas a disfrutar de una calidad de audio superior en HD.



EL ARTE DE LA FACILIDAD



**KONFTEL 300IPx**  
Conexión opcional: USB

CONFERENCIA IP INALÁMBRICA



**KONFTEL 300Wx**  
Conexiones opcionales: USB, Smartphone

OMNIPCX VALIDADO Y POTENTE



**KONFTEL 300IP**



**IP DECT 10**



Conexión SIP



**KONFTEL EGO**  
CONFERENCIAS EN CUALQUIER SITIO



Rainbow para iPhone y Android



Bluetooth: 8088, 8078s, 8068s, 8242, 8262  
USB: 8018, 8028s, 8058s, 8088, 8078s, 8068s, 8001, 8008  
Adaptador para Deskphone opcional: 8001, 8008



**KONFTEL 55Wx**  
TODO EN UNO



Aplicación para Rainbow



## KONFTEL 300IPx PoE





## GoFacer MyTeam, el “Todo en uno” multi-tecnología, para videoconferencias en salas pequeñas/medianas.



Ya está aquí el terminal Multi-tecnología, que convierte **cualquier sala pequeña en una sala de Tele-presencia**. Podrás disfrutar de una calidad de imagen excepcional, gracias a su sensor Sony, resolución FullHD y 90° de Campo de visión -FOV-.

El “**Todo en uno**” Multi-tecnología es un concepto innovador que va a marcar el futuro permitiendo al usuario **elegir la herramienta de colaboración** que desee utilizar. Estás en el momento perfecto para aprovechar esta oportunidad que te brinda **GoFacer Team**.

### UN SISTEMA LLENO DE VENTAJAS

#### Multi-Tecnología

Incluye nuestro cliente software, pero además, permite su uso con Skype Empresarial y software de VC tradicional como Cisco, Polycom, Avaya, Huawei, Vido, o **aplicaciones webconference** propietarias: Webex, GoToMeeting, Zoom, etc.

#### Facilidad de uso

Instalación **Plug & Play**, con proyección WiFi al monitor, desde PC, Mac, iOS y Android. Interfaz de uso muy sencillo y visual. Mando a distancia Design Mouse, lo que permite un manejo inmediato.

#### Fácil de instalar y configurar

Gracias al concepto todo en uno, la instalación es inmediata: conectar la alimentación, el cable HDMI al monitor, conectar MyTeam a internet por cable o por WiFi, y de manera opcional, el Micrófono/Altavoz por USB (no necesario para distancia inferiores a 5 metros entre el ponente/s y MyTeam).

#### Rentable y Seguro

**Ahorro** en hardware e infraestructuras -no requiere MCU ni altos anchos de banda- ideal para salas pequeñas y medianas. Elimina cableado. Seguridad de inversión: hasta 5 años de garantía.

#### Tecnología líder

Con **la mejor tecnología visual** -sensor Sony de última generación- calidad de video 1080p a 30 ips, y una increíble nitidez de imagen. Tiene 2 micros digitales omnidireccionales incluidos y permite decodificación 4K hasta 60 ips.



### ¿QUÉ INCLUYE GOFACER MYTEAM?

GoFacer MyTeam es una solución diseñada para **facilitar la implantación** de las soluciones de video, ofreciendo la libertad a cada cliente de elegir la tecnología que quieran utilizar, gracias a nuestro concepto “**Tecnología Útil**” que incluye:

- Códec-Cámara con 2 micrófonos digitales y altavoces incluidos.
- Fuente de alimentación y cable HDMI.
- Mando a distancia Mouse Design.

Contacta con nosotros a través de [audiovisuales@masscomm.es](mailto:audiovisuales@masscomm.es) y hazte ya con GoFacer MyTeam, el “Todo en uno” multi-tecnología.

Caso de éxito  
**MassDisplay Manager**

Distribuidor  
**Aliaxis**



Cliente final  
**MasterHome Residencia**



# MassDisplay Manager mejora la comunicación con residentes en Residencia de estudiantes.

## Planteamiento

El cliente final, MasterHome Residencia, solicitó a nuestro distribuidor Aliaxis un sistema de comunicación con sus residentes. El sistema tenía que ser muy sencillo de manejar, ya que no podían dedicar ni tiempo ni personal al aprendizaje y manejo de una solución estándar.

Además, facilitó los 7 tipos de plantillas que querían mostrar, solicitando poder manipular cuáles de ellas mostrar en cada momento y con qué frecuencia, dependiendo de las necesidades puntuales de comunicación del centro.

## Solución

Después de realizar una demo del sistema de cartelería digital en la nube MassDisplay Manager, el cliente final quedó convencido de la versatilidad y sencillez que ofrece, por lo que eligieron esta opción.

Al no tener plantillas predefinidas suficientes que cumplieran todas sus expectativas, nos facilitaron una presentación de PowerPoint en la que mostraban cómo lo querían visualizar exactamente. Añadieron los recursos gráficos necesarios (tipos de letra, logos en alta calidad y colores corporativos), y les configuramos las 7 plantillas a medida de sus peticiones y ciñéndonos al diseño que nos habían planteado.



Entre las plantillas solicitadas, una de ellas era algo más compleja, ya que solicitaban poder mostrar el menú del día en 2 idiomas, además del menú previsto los 6 días siguientes, y que todos los usuarios pudiesen acceder con la simple captura de un código QR a un portal donde poder ver el menú previsto para todo el mes en curso.

Estas plantillas tuvieron un coste realmente competitivo para el distribuidor, correspondiente a las horas destinadas a la elaboración gráfica y programación en la plataforma.

Igualmente, al usar un solo player para 2 monitores distintos, el distribuidor adquirió una sola licencia de MassDisplay Manager anual que adquirió a un precio muy asequible.

## Resultado

En la actualidad cualquier persona con las credenciales adecuadas puede entrar al portal de MassDisplay Manager desde cualquier dispositivo con conexión a internet y cambiar los contenidos y la forma en que se muestran de una forma ágil y sencilla, que solo le costó 5-10 minutos aprender a manejar.

La comunicación de esta residencia con sus clientes es ahora mucho más directa, sencilla, atractiva, funcional, moderna y visual.





**mass UNIVERSITY** *masstips*

**CONTROL DE ACCESOS Y CONTROL DE PRESENCIA: TODO LO QUE DEBES SABER**

Es común que nuestros clientes nos soliciten soluciones para controlar al personal, para mejorar la seguridad de un entorno, para verificar quién y cuándo ha accedido a una zona...

Las posibilidades que podemos ofrecer y que nos encontramos en el mercado son muy diversas por lo que es importante tener claros los conceptos para saber qué preguntar y así definir la solución que mejor encaje en lo que necesita dicho cliente.

**¿QUÉ ES EL CONTROL DE ACCESOS?**

Un control de accesos no es más que un mecanismo que en función de la identificación autenticada permite acceder a recintos, datos o recursos. Básicamente son dispositivos que mandan señal a la cerradura de la puerta para que se abra.

Una solución de Control de Accesos debe permitir configurar los derechos de acceso para los grupos de usuarios fácilmente, así como definir áreas seguras dentro del recinto. De este modo puede vincular el control de accesos con el control de presencia, el control de errantes, el sistema de videovigilancia y CCTV y el control de paso, como barreras, pilonas y tornos.

**¿QUÉ ES CONTROL DE PRESENCIA?**

Un control de presencia es un sistema capaz de controlar todos los movimientos que se producen sobre el/los terminal/les, calculando de este modo todas las incidencias que se producen en un recinto para generar análisis de tiempos por cualquier tipo de concepto. Permite por tanto:

- Control de incidencias y cálculo de horas por usuario/periodo de tiempo.
- Definición de turnos de horarios.
- Definición de calendarios de trabajo flexibles.
- Gestión y control de múltiples conceptos (horas extras, retrasos, etc.).
- Imputación de costes de cada empleado a diferentes departamentos de la empresa.
- Obtención de listados por múltiples conceptos.
- Estadísticas de presencia...

Una vez definidas tus necesidades (únicamente accesos, solo presencia, o una combinación de ambas) podemos pasar a la siguiente fase que es definir con ellos los siguientes aspectos:

**ASPECTOS QUE DEBEMOS TENER EN CUENTA PARA EL CONTROL DE ACCESOS:**

- Método de identificación: estamos hablando de la tecnología a utilizar. Básicamente el mercado se centra en RFID (proximidad) o huella, pero también hay otros sistemas biométricos como faciales, palmar, vena...
- Terminales de Interior o Exterior.
- Control Entrada o Entrada/Salida.
- Franjas horarias.
- Antipassback: función que no te permite volver a entrar en una instalación si no se ha fichado previamente a la salida. Así se evita que varios usuarios accedan con la misma unidad de identificación.

**ASPECTOS QUE DEBEMOS TENER EN CUENTA PARA EL CONTROL DE PRESENCIA:**

- Calendarios: Definir diferentes calendarios según grupo de trabajadores.
- Horarios (Turnos). Diferentes horarios. Control de horarios nocturnos, rotativos. Variantes.
- Incidencias y bolsas.
- Horas extras y costes.
- Integración con ERP / Exportación de datos.

Con estos datos, ya podemos diseñar la solución adecuada, a tu medida, basada en soluciones on line u off line, con terminales o controladoras, etc. Si necesitas más información o soporte para diseñar una solución de control de accesos o presencia, envía tus consultas a [seguridad@masscomm.es](mailto:seguridad@masscomm.es) y estaremos encantados de atenderte.

**Formación Enero 2018**

| L        | M  | Mi | J         | Vi        | S        | D         |
|----------|----|----|-----------|-----------|----------|-----------|
| <b>1</b> | 2  | 3  | 4         | 5         | <b>6</b> | <b>7</b>  |
| 8        | 9  | 10 | 11        | 12        | 13       | <b>14</b> |
| 15       | 16 | 17 | <b>18</b> | <b>19</b> | 20       | <b>21</b> |
| 22       | 23 | 24 | <b>25</b> | <b>26</b> | 27       | <b>28</b> |
| 29       | 30 | 31 |           |           |          |           |

**mass UNIVERSITY**

CENTRO OFICIAL CERTIFICADOR

|                           |             |   |
|---------------------------|-------------|---|
| Alcatel-Lucent Enterprise | 18 de enero | Alcatel-Lucent Enterprise - Stellar Tech Day. <b>Logroño.</b> |
| 2N                        | 18 de enero | 2N. Novedades 2018. <b>Webinar.</b>                           |
| SPINETIX                  | 19 de enero | Elementi 2017. Nivel 2. <b>Webinar.</b>                       |
| SPINETIX                  | 26 de enero | Modelo de negocio con SpinetiX. Nivel 0. <b>Webinar.</b>      |

# 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

**Maria Bazo**  
Auriculares  
auriculares@masscomm.es

**Alejandro García**  
Audiovisuales  
alejandro.garcia@masscomm.es

## Departamento soporte

**José Antonio Calvo**  
**Elías Cuberos**  
**José Ángel Riaño**  
**Jesús López**  
**Oscar Calvo**  
**Beltrán Elías**  
**Jose Francisco Lerena**  
**Martín Higuera**  
**José Ángel Garrido**

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

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

**Borja Reinares**  
Responsable de Sistemas  
sistemas@masscomm.es

**Jesús López**  
Sistemas  
sistemas@masscomm.es

**Guillermo Ganzarain**  
Sistemas  
sistemas@masscomm.es

**Lorena Crisan**  
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

**Vicente Gómez**  
Responsable de Obra  
vicente.gomez@masscomm.es

## Departamento marketing

**Diego López**  
Marketing  
diego.lopez@masscomm.es

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

**Pablo Soto**  
Desarrollo web  
pablo.soto@masscomm.es

## Departamento administración, contabilidad y logística

**Carlos Ochoa**  
Responsable Admon. Comercial  
administracion@masscomm.es

**Idoia Moneo**  
Responsable Ofertas  
ofertas@masscomm.es

**Fede Echavarrí**  
Gestión de Pedidos  
pedidos@masscomm.es

**Stefany Aguilar**  
Gestión de Pedidos  
pedidos@masscomm.es

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

**Elena Astobieta**  
Atención al cliente  
gestion.comercial@masscomm.es

**Gema Pastor**  
Pedidos Madrid  
gestion.madrid@masscomm.es

Contabilidad y RRHH

**Mikel Gómez**  
Responsable Departamento Contabilidad/Financiero  
gestion@masscomm.es

**Elena Rueda**  
Contabilidad y RRHH  
contabilidad@masscomm.es  
rrhh@masscomm.es

## Logística

**Santiago Galilea**  
Responsable de Logística  
logistica@masscomm.es

**Jorge Hierro**  
Dep. de Logística  
logistica@masscomm.es

**David Pérez**  
Dep. de Logística  
logistica@masscomm.es

**María José Gómez**  
**David Martínez**  
**Eduardo Moragas**

contabilidad@masscomm.es

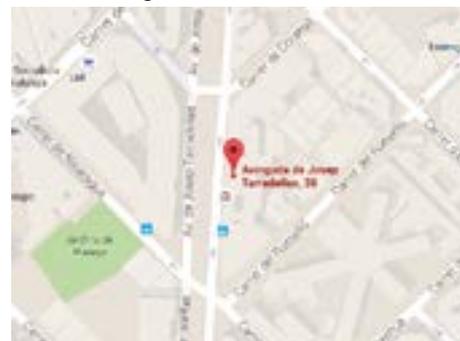
## Oficina central Logroño



## 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



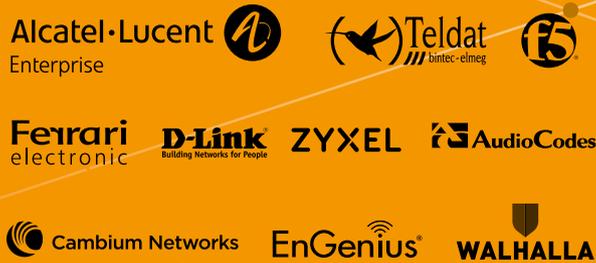
MASS SALUD MASS HOTELES MASS TRAFFIC FOOD  
SMART PLACES SMARTWALL MASS BIGDATA MASS  
FOOD DEFENSE MASS UNIVERSITY MASS SALUD M

CONOCE LOS NUEVOS MERCADOS VERTICALES DE MASSCOMM

## COMUNICACIONES



## NETWORKING



## AUDIOVISUALES



## SEGURIDAD



**SUSCRÍBETE  
GRATIS**

# massnews

LA REVISTA DE  
MASSCOMM  
[www.masscomm.es](http://www.masscomm.es)



Mantente informado de todas nuestras noticias y novedades: entra en [www.masscomm.es/suscripcion](http://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](mailto:pedidos@masscomm.es)

[www.masscomm.es](http://www.masscomm.es)

Ofertas válidas del 1 al 31 de Enero de 2018. Precio IVA no incluido exclusivos para distribuidores autorizados de Masscomm. Las condiciones pueden ser modificadas sin previo aviso por parte de los fabricantes. Las promociones no son acumulables y son válidas hasta fin de existencias. Masscomm no se hace responsable de posibles errores tipográficos.

GRUPO  
**OSABA**  
DESDE 1963