NOVEDADES
MASS SECURITY OBTIENE LA CERTIFICACIÓN ISO 27001

Pág. 11

PROMOCIONES
GO HOSPITALITY
Alcatel-Lucent Enterprise
¡ÚLTIMOS DÍAS!

Pág. 8-9

CASO DE USO
RESIDENCIA DE LA 3º EDAD
Mass Salud

Pág. 6 -7

Alcatel·Lucent Enterprise
Value-Added Distributor

massnews

FEBRERO 2017 | Nº91
LA REVISTA DE MASSCOMM
www.masscomm.es

LOS RETOS A LOS QUE NOS ENFRENTAMOS

SI NO TE DIFERENCIAS DE LA COMPETENCIA, NO TE QUEDARÁ MÁS REMEDIO QUE SER MÁS BARATO

Pág. 3

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

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

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

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

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

PARTICIPE EN UN PROGRAMA DE INCENTIVOS
donde no solo consigues estupendos regalos sino también cheques descuentos.

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

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

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

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

902 23 26 23 · info@masscomm.es

masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP

LOS RETOS A LOS QUE NOS ENFRENTAMOS

Javier Fuentes Urtiaga
Director Cuentas Nacional
y Director Food Defense e Industria 4.0.
Masscomm

Toda persona, entidad, empresa, etc. se enfrenta a lo largo de su existencia a distintos "Retos", en este están las distintas variantes, una invitación al **duelo**, una **provocación** o un **desafío**. Puede tratarse de una **amenaza** o una **intimidación**, pero **no hay mayor amenaza que no asumir nuevos retos y estar inmóvil**. El reto se constituye como un desafío para quien decide afrontarlo y, a la vez, en un estímulo.

Como dice la definición de la palabra "Reto" por la Real Academia de la Lengua Española:

> ***"Objetivo o empeño difícil de llevar a cabo, y que constituye por ello un estímulo y un desafío para quien lo afronta".***

En concreto para mi este editorial es un reto, hacer cualquier cosa detrás de una persona como Juan Antonio Gómez Bule es muy difícil y el vértigo de no conseguir llegar a la altura de su editorial es importante, pero como decimos algunos este "desafío me pone".

En la actualidad toda empresa que no camine con un objetivo claro donde la globalización es un verdadero "reto", por tanto, plantea al entorno empresarial un conjunto de retos que hacen que las empresas tengan que discernir cuáles son las alternativas de actuación más idóneas, pues entre otros factores la empresa tendrá que acostumbrarse a desenvolverse en un ámbito de mayor complejidad estratégica y con una creciente presencia de empresas en mercados locales, tanto por la vía de la exportación como de la inversión directa.

SI NO TE DIFERENCIAS DE LA COMPETENCIA, NO TE QUEDARÁ MÁS REMEDIO

QUE SER MÁS BARATO

Estos retos a los que nos enfrentamos nos llevan a plantearnos cómo afrontar estos cambios profundos de nuestro entorno y hacernos más competitivos, para lo cual tenemos que adoptar un nuevo patrón tecnológico, "La Transformación Digital". Experimentando una evolución hacia una atención personalizada del usuario.

En un mercado en constante evolución como el actual, la innovación del producto o la venta low cost, por sí solas, no son la base del éxito de la empresa. **Solo serán competitivas aquellas compañías que sean capaces de saber poner en valor, de diferenciarse de su competencia, a través de los equipos comerciales, sus productos y novedosos servicios, ya que en caso contrario no te quedará más remedio que ser el más barato… y diferenciarte por precio**. Esto obligará a las empresas en esta nueva era, a tener profesionales más informados, mejor formados, y contar con una plena integración en el nuevo ecosistema digital. Los clientes demandan a las compañías nuevas soluciones, por eso estamos totalmente convencidos de que "vender es un arte" y dominarlo pasa, invariablemente, por detectar nuevas formas de acercarse al cliente que abran nuevas perspectivas de mercado.

Por ello, las empresas integradoras necesitan aportar nuevas soluciones y seducir de nuevo al cliente anticipándose y prediciendo la conducta del comprador, la venta consultiva, es un conjunto de herramientas de venta que permite a las empresas y a sus vendedores, hacer de su "forma de vender" una ventaja competitiva, como puede serlo el propio producto o servicio. Centrar la venta en el cliente y en la solución en lugar de en los beneficios de producto, supone un cambio radical en los procesos de venta.

Otro desafío al que nos enfrentamos es la calidad: calidad del trabajo, calidad de las personas, calidad del servicio, calidad de la información, calidad del proceso, calidad de los objetivos, y en definitiva calidad de la empresa.

En 2017 la empresa que no haya asumido que, en gran medida, el éxito o el fracaso a futuro (a medio plazo) de su negocio está ligado al salto a la nube, está abocada al fracaso. Es una realidad que se dará en mayor o menor medida en función de la naturaleza del negocio. Y es que el modelo cloud parece no tener límites en sectores y soluciones. La aplicación de mejores tecnologías o la mejora y reducción de coste del ancho de banda permiten que a día de hoy, prácticamente, sea posible entregar cualquier cosa vía cloud. El único límite es el que se autoimponen las propias organizaciones. Una de las previsiones en que para 2025, todas las soluciones empresariales TI podrían estar en cloud, y más del 85% de las aplicaciones empresariales estarían basadas en la nube. Es lo que cada vez con más frecuencia comienza a llamarse la era cloud 2.0.

Masscomm se enfrenta a muchos e importantes retos este año 2017, algunos de consolidación tanto de productos como de verticales, tras una gran inversión de estos en los últimos años. Otros de posicionamiento como mayorista de referencia aportando un gran valor, como bien decía Ceferino en el editorial del mes de octubre *"No cambiará sustancialmente la cadena de valor sino el valor de la cadena"* y apostando también fuerte por las herramientas 2.0 o digitales para mejorar y facilitar el servicio y el acceso a los productos a todos vosotros.

Muchos son los retos que hemos ido superando en los últimos años, como la innovación como motor de desarrollo, la mejora de la productividad, la capacidad en la iniciativa, y sobre todo crecer y consolidar en disponer del mejor capital de una empresa, el capital humano, con grandes profesionales bien formados y preparados trabajando en coordinarnos con vosotros para convertirnos en el mejor equipo, en el equipo ganador, para conseguir un gran éxito en el presente 2017 y años venideros…

Servicios de soporte de red y actualización de precios de productos de Alcatel-Lucent Enterprise

Ante el reciente comunicado oficial de Alcatel-Lucent Enterprise EF-Pricing-N082, os anunciamos las siguientes novedades en los productos de Networking.

- **Mejoras y simplificación de la garantía limitada de por vida** que incluye:
  - Garantía limitada de por vida para el hardware, ahora aplicable a todos los productos LAN y WLAN del catálogo, incluidos los productos basados en chasis.
  - El soporte de HW ofrece ahora el servicio de devolución a fábrica (RTF) 24/48 horas laborables desde que el equipo llega a fábrica (Alcatel Lucent Enterprise), en lugar de devolución a fábrica (RTF) 10 días laborables.
  - Licencia para utilizar la funcionalidad ProActive Lifecycle Manager (PALM) Essential.
- **Una reestructuración de los Servicios de Soporte** para Partners para productos de infraestructura de red que ofrece una mayor flexibilidad para ajustarse a las necesidades de vuestros clientes.
  - Eliminación de las tasas de servicio obligatorias.
  - Servicios de soporte opcionales durante 1, 3 o 5 años
  - Dos niveles de soporte entre los que elegir: SUPPORT Software y SUPPORT Plus.
- **Seguridad de red mejorada e integridad de software** de los switches con licencia para CodeGuardian, ahora incluido en los servicios de mantenimiento.
- **Se incluye por defecto un año de SUPPORT Software** con todos los equipos de red de ALE.
- **Reestructuración de precios para equipos de LAN y WLAN** de Alcatel-Lucent Enterprise.

Alcatel·Lucent Enterprise

Nuevos teléfonos SIP con nuevas prestaciones para soluciones cloud

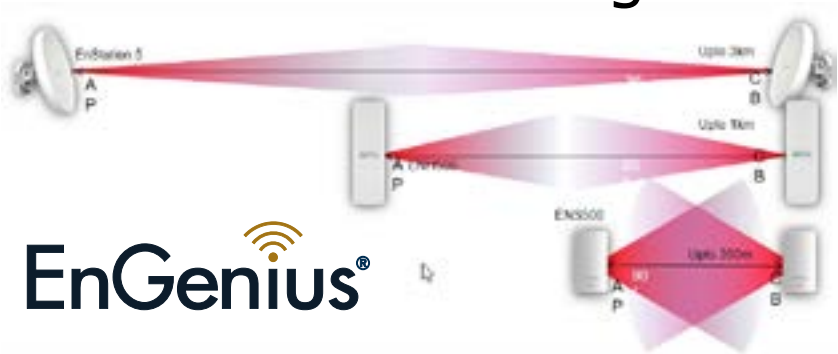
IPV6
Agenda de 1000 entradas
Idioma adicional customizable
OpenVPN
Aplicaciones XML
...

Alcatel

www.alcatel-business.com

Soluciones de Radioenlace con Engenius

Las series de APs de Outdoor Engenius proporcionan una solución de radioenlace que con unos diseños de antenas con diferentes tipos de ganancias y con una gran sensibilidad de recepción de la señal permiten dar conectividad vía radio a ubicaciones remotas que no disponen de conexión por cable.



Las diferentes familias de APs de Engenius, ENS, ENH y enStation se diferencian entre si por 4 factores básicos:

- Número de antenas: 2x2 y 3x3
- Ganancia de las antenas y por lo tanto su direccionalidad y su mayor alcance
- Frecuencia de transmisión: 2,4Ghz o 5Ghz
- Protección IP: IP55, IP65 e IP68

El tipo de conexión utilizada por estos **equipos es WDS – Wireless Distribution System. Este protocolo permite crear redes extendidas entre edificios separados físicamente**. Un PC conectado en un edificio remoto se sitúa en la misma VLAN que un PC en el edificio principal. WDS crea una red totalmente transparente que extiende los servicios a las sedes remotas.

Todas las series de outdoor soportan los dos tipos de topologías: PTP - Point-to-Point y PMP – Point-to-Multipoint. Adicionalmente todos los modelos son compatibles entre si.

Para más información y asesoramiento contacte con nosotros a través de ***preventa@masscomm.es***

Optimice su entorno con las SDN

Para un rendimiento, gestión y seguridad mejorados

La red corporativa de data centers está experimentando grandes cambios a medida que aumenta la tendencia hacia la virtualización de servidores y escritorios. Este avance genera importantes ventajas y algunos retos, para las redes de data centers de las empresas. La virtualización proporciona flexibilidad en los procesos de implementación y prestación de servicios, ahorro de costes y mejoras en la experiencia de usuario; sin embargo, es difícil mantener la infraestructura de red necesaria ya que las redes actuales tienen escasa capacidad de gestión del rendimiento de las aplicaciones, incluso con los nuevos sistemas de control de aplicaciones virtuales; esta limitación de las redes dificulta su gestión y optimización.

"Redes Definidas por Software" es el término empleado para referirse a las numerosas soluciones propuestas para resolver este problema promovidos por organismos normativos y por las comunidades de proveedores de red y virtualización de aplicaciones.

"Según los resultados de una encuesta de Information Week, los profesionales de IT que han implementado o planificado implementar SDN, creen que permitirá impulsar la utilización y eficiencia de las redes (42%), automatizar más procesos de aprovisionamiento y gestión (35%) y mejorar la seguridad (32%)."

InformationWeek.com, octubre 2012

Estrategia SDN de Alcatel-Lucent para redes de empresas

Ofrecer una infraestructura virtual coordinada que permite la colaboración de aplicaciones y red para una experiencia de usuario de alta calidad y un consumo optimizado de recursos.

Requisitos para implementar una SDN

- **Programabilidad:** La capacidad de enlazar entre las capas de control de aplicación y control de red permite la optimización del rendimiento de la aplicación y una mayor visibilidad.
- **Gestión del rendimiento de las aplicaciones:** Capacidad de la red para reaccionar automáticamente a los requisitos dinámicos de las cargas de trabajo virtualizadas, como el movimiento de recursos informáticos en el data center para poder liberar las capacidades de optimización de la carga de trabajo hasta ese momento a disposición del procesamiento.
- **Vista de control global:** Capacidad de los sistemas de control de red para disponer de una vista global de las condiciones actuales de red, para mejorar las decisiones locales tomadas por los nodos de red individuales sobre cómo gestionar los flujos de tráfico de una aplicación particular y para compartir esta información con las plataformas de control de aplicaciones.

Ventajas

- **Empleados de la empresa**
  - Experiencia de usuario de alta calidad con aplicaciones multimedia en tiempo real y servicios en cloud
  - Soporte mejorado para empleados móviles
  - Mayor productividad y compromiso entre empleados y con los clientes
- **TI de la empresa**
  - Mejor rendimiento de red con una red de gestión del rendimiento de las aplicaciones que coordina el control virtual de aplicaciones
  - Mejor experiencia de usuario con una mayor calidad de los controles de servicio
  - Mayor seguridad con una red de gestión del rendimiento de las aplicaciones
  - Menores costes CAPEX y OPEX con una mayor coordinación entre las plataformas de control de aplicaciones y control de red

Alcatel·Lucent Enterprise

CASO DE USO | RESIDENCIA DE 3ª EDAD

La tecnología ha irrumpido en nuestro día a día haciendo que tenga consecuencias en el sector sociosanitario. La tendencia en el confort, seguridad, conectividad y comunicación, es un hecho que buscan cada vez más los familiares a la hora de elegir un centro de 3ª Edad para el cuidado y estancia de sus ancianos. Es por ello, por lo que las residencias y geriátricos buscan cada vez más una remodelación y actualización de sus instalaciones, de forma que puedan diferenciarse de su competencia.

Frente a esto cabe preguntarse, ¿de qué manera incide la tecnología en las empresas del sector sociosanitario? Por esta razón, este sector busca diferenciarse y sobre todo dar un mejor servicio y satisfacción de muchas familias que buscan el lugar adecuado para el cuidado de sus seres queridos. Del mismo modo, este sector busca obtener una rentabilidad recurrente que le permita un gran retorno de sus inversiones tecnológicas.

mass SALUD
SOLUCIONES GLOBALES DE GESTIÓN SOCIOSANITARIA

Este mes os mostramos una residencia de ancianos de la 3ª edad con la solución Mass Salud, en el extrarradio de una ciudad, la cual dispone de 120 habitaciones. El perfil de la residencia y dada su ubicación permite la presencia familiar para visitar a sus residentes. El centro de tercera edad cuenta con diferentes salas donde cada familiar y previa reserva podrá programar reuniones con los pacientes del centro. Dichas salas, además están equipadas tecnológicamente para dotar de servicios no sólo al paciente sino también a sus familiares. Además de lo mencionado, la residencia dispone de comedor, gimnasio, salas médicas y de fisioterapia y varias salas audiovisuales.

Con todas estas características y el carácter de adelantarse a los cambios tecnológicos y ofrecer una correcta atención, hace que sea una residencia que se adapte en todo momento a sus pacientes y familiares, incorporando innovadoras soluciones, para ofrecer un entorno más confortable, seguro, conectado y en definitiva a la vanguardia de su sector.

COMUNICACIONES

Es vital la elección de una solución de comunicaciones eficiente. En el entorno actual de comunicaciones y atendiendo al sector sociosanitario, las soluciones de la **nueva plataforma de comunicaciones de Alcatel-Lucent Enterprise OXO Connect R2**, ofrecen vías de transformación fluidas y evolutivas para la telefonía integrando la movilidad, colaboración y uso compartido del personal sanitario y ocio que atiende el centro.

En este caso además se buscaba una solución integrada de las comunicaciones con un sistema de atención de paciente-enfermera. **Con la solución HELPNEX de Ibernex integrada con la plataforma de Alcatel-Lucent Enterprise OXO Connect R2**, se consigue una optimizada comunicación y atención con el exterior y el propio centro, disponiendo también de un registro de cualquier incidencia que surja en las habitaciones, en las que incluso el personal de atención sanitario del centro podrá registrar cada una de las atenciones y anotar en cada caso la necesidad y actividad realizada.

> Un sistema de comunicaciones completo y escalable que responde a todas las necesidades.

INFRAESTRUCTURA DE RED Y WIFI

Este mercado necesita una red crítica cuyos sistemas de comunicaciones sean rentables y seguros. Para afrontar este reto, **Alcatel-Lucent Enterprise ofrece una potente oferta en Switching y Wifi**, que aporta verdadera flexibilidad y agilidad de la red, con lo que se garantiza en este caso, la agilidad empresarial en el sector sociosanitario. En este caso, se proporcionó una infraestructura de red resistente y de alta capacidad, ofreciendo un despliegue automático de sus elementos para reducir los costes generales de implantación.

Alcatel·Lucent Enterprise

Además la conectividad es un aspecto muy importante para este sector ya que cada vez más deben estar continuamente conectados con los elementos de paciente enfermera IP, los centros de salud más cercanos y las compañías aseguradoras de los pacientes, así como con proveedores y familiares.

Para adaptarse a las exigencias, así como poder dar buen servicio se optaron por los modelos **OmniSwitch 6450 y OmniSwich 6350 de 24/48 puertos PoE de Alcatel-Lucent Enterprise**. Estos modelos de Switch aportaron la alimentación de los 16 puntos de acceso instalados OAW-AP1101 de Alcatel-Lucent Enterprise, además de los elementos de intercomunicación y dispositivos de habitación de paciente enfermera y otros elementos como las cámaras de CCTV de seguridad del centro.

Los puntos de acceso elegidos, cubren la mayor parte del edificio. En este caso se dio prioridad a las zonas comunes del centro, salas audiovisuales y salas de visita, permitiendo también dar acceso a red de invitados.

SEGURIDAD

Un centro Socio-Sanitario es un tipo de instalación donde se deben de cubrir varios aspectos de seguridad para garantizar la tranquilidad de los familiares y pacientes, así como la de sus empleados. En este caso atendimos a las necesidades reales de la instalación e integramos varias soluciones.

CCTV

El sistema de videovigilancia permite mejorar la seguridad de los pacientes y del propio centro. Un total de 24 cámaras IP de AXIS controlan los diferentes espacios de la residencia. Además algunas de sus cámaras están integradas con los controles de acceso a zonas restringidas. Para ello se optó por la plataforma de seguridad WAF, haciendo un espacio más seguro y confortable.

CONTROL DE ERRANTES

El centro dispone de un patio donde los pacientes se distraen y pasean libremente. Por necesidad del centro y para determinados pacientes se eligió un sistema de control de errantes de IBERNEX que permite notificar mediante una alarma a los terminales telefónicos del personal de atención y enfermería, en los casos de que el paciente intenta salir de las zonas permitidas de recreo. El sistema además dispone de un software que mediante un plano de ubicación permite saber el lugar exacto del paciente, de forma que en cualquier momento pueda salir en su búsqueda el personal de atención sanitario.

VIDEOCONFENCIA

La residencia ofrece la posibilidad a cada familiar de los pacientes a concretar sesiones por videoconferencia de una manera sencilla.

El centro cuenta en dos de sus salas de un sistema de videoconferencia en Cloud de Go-Facing, donde los pacientes acuden a la hora concretada para ver a sus familiares de forma remota. Dichas salas cuentan con un monitor de NEVIR de 50", una cámara PTZ y un micro inalámbrico para la realización de las sesiones.

IPTV

La residencia dispone de un sistema de IPTV de Entertainment Solutions que garantiza la interactividad con una mayor oferta televisiva al contar con más canales de TV, una amplia oferta de películas de cine y documentales que pueden ver los pacientes a través de sus televisores NEVIR de 24".

SALA DE REUNIONES

La sala de reuniones de gerencia del centro, dispone de una sala que utilizan para reunión con familiares y proveedores. Dicha sala dispone de un monitor táctil TH-65BF1 de Panasonic, el cual dispone de la funcionalidad de pizarra electrónica y sirve para proyectar cualquier tipo de presentación y vídeos en HD a través de PC o tablets sin necesidad de ningún cableado.

CONTROL DE ACCESOS Y PRESENCIA

Para sus empleados, se colocaron varios dispositivos de control de Acceso y Presencia atendiendo a la petición del establecimiento. Se optó por los modelos de ZKTco ICLOCK560-EM los cuales permiten utilizar diferente tecnología de acceso, mediante tarjeta, huella y teclado. Estos modelos además se integran con la herramienta de recursos humanos del centro. Todas las zonas de acceso se habilitan y actualizan ya que cada empleado dispone de diferentes credenciales en función de horarios. El sistema facilita la gestión de recursos humanos para el cálculo de bolsa de horas de cada trabajador.

Para los pacientes del centro y para la seguridad de acceso a cada habitación se opta por el sistema KABA Messenger. Su tecnología convierte las cerraduras autónomas, en dispositivos online gestionados de forma centralizada.

De esta manera, crea una red inalámbrica wireless autónoma de control de acceso que agiliza los procesos de seguridad y maximiza la eficacia del personal de atención de recepción, y que además se convierte en un perfecto medio de comunicación entre un ordenador central que gestiona las diferentes cerraduras y habitaciones, para enviar y recibir información en tiempo real.

MEGAFONÍA DE EVACUACIÓN

Al tratarse de un centro específico de atención de personas de tercera edad, se optó por la instalación de una megafonía de evacuación atendiendo a las normativas actuales. Se eligió un sistema de Fonestar con un total de 110 altavoces y varios pupitres para mensajes y avisos. A su vez dicho sistema zonal permite música ambiental.

Si aún no estas dentro de nuestra Solución Vertical Mass Salud y quieres aprovechar ya las ventajas que te ofrece, sólo tienes que contactar con nosotros.

Es muy fácil
¡NO TE LO PIERDAS!

mass SALUD
SOLUCIONES GLOBALES DE GESTIÓN SOCIOSANITARIA

CENTRALITA PANASONIC KX-NS500

KX-NT553 + KX-NT551 + REGALO DSP KX-NS5110

Colores teléfonos a elegir entre blanco o negro

Panasonic

CENTRALITA PANASONIC KX-HTS32 + REGALO TELÉFONO KX-HDV230

Color teléfono a elegir entre blanco o negro

Panasonic

plantronics.

NUEVO PLAN RENOVE CS540

Compra 2 auriculares CS540 y te compramos los antiguos por **20€**

CONDICIONES:

- Importe de Renove 20€ + IVA
- Venta de mínimo de 2 unidades de CS540 (con o sin descolgador)
- Se pueden recomprar auriculares de todas las marcas
- No aplica a clientes con precios especiales
- Enviar factura distribuidor-cliente final con el descuento aplicado

PROCEDIMIENTO: El distribuidor tiene que enviar los auriculares viejos a Plantronics (A/at. Noelya Segura), adjuntando factura distribuidor-cliente final con descuento aplicado. Plantronics abona a través del mayorista. El distribuidor debe indicar a Plantronics a que mayorista ha comprado. Se recomienda hacer un envío mensual a Plantronics.

plantronics.

CS540 + descolgador

ADEMÁS REGALO

Por la compra de 2 unidades

Del 6 al 17 de febrero. Acumulable con Plan Renove

ALCATEL TEMPORIS 380

REGALO

Por la compra de **30 unidades o más en regalo manos libres Bluetooth Alcatel**

Alcatel

2N® HELIOS IP BASE CON CÁMARA HD, MARCO NEGRO

REF.: 9156111CB

2N TELECOMMUNICATIONS

plantronics.

AURICULAR PLANTRONICS S12

Hasta fin de existencias

¡ÚLTIMOS DÍAS!

- **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

mass TRAFFIC

SOLUCIONES GLOBALES DE GESTIÓN DE TRÁFICO

PDA

SOLUCIÓN MÓVIL DISEÑADA PARA FACILITAR LA **GESTIÓN DE INFRACCIONES E INCIDENCIAS** URBANAS

Sistema que permite **identificar los números de matrícula,** realizar registros de incidencias y/o obtener información de los vehículos de forma rápida y sencilla.

Funcionalidades del sistema

- **Captación de imágenes y análisis inteligente de vídeo en tiempo real.** Reconoce las matrículas automáticamente desde la cámara del Smartphone.
- **Almacenamiento de las imágenes captadas, junto con la información asociada** (imagen del vehículo, matrícula, coordenadas GPS, motivos del registro y/o otros datos según necesidades del proyecto/cliente).
- Transmisión de las **incidencias o infracciones** de forma **automática o manual** al servidor de gestión GREA.
- **No requiere tener una conexión de red constante**, permite almacenar toda la información de forma local y transmitirla cuando esté disponible.
- Puede trabajar en cualquier dispositivo **Android,** por lo que no requiere de hardware específico.
- Consultas automatizadas de datos, tanto en bases de datos locales como remotas.

Modos de funcionamiento

- → **Capture:** Reconocimiento del número de matrícula de los vehículos tras la captura de la imagen.
- → **Scanner:** Reconocimiento del número de matrícula de los vehículos en tiempo real, a partir del stream de vídeo generado por el propio Smartphone. Sobrescribe en pantalla cualquier información relacionada con el vehículo.
- → **Sneak**: Registro de otras incidencias que no requieran la identificación de los vehículos, tales como el registro de robos o desperfectos del mobiliario urbano, entre muchos otros.

- **Integración** en el aplicativo de **Gestión de Registros e Incidencias** (GREA). Se suministra de forma gratuita para su instalación en el Centro de Control. La solución permite:
  - → Gestión y validación de los registros.
  - → Gestión automatizada de denuncias y/o exportación de datos a otras plataformas.
  - → Gestión de la información asociada a dispositivo y usuario.

Si aún no estas dentro de nuestra Solución Vertical Mass Traffic y quieres aprovechar ya las ventajas que te ofrece, solo tienes que contactar con nosotros.

Es muy fácil
¡NO TE LO PIERDAS!

mass TRAFFIC

SOLUCIONES GLOBALES DE GESTIÓN DE TRÁFICO

info@masscomm.es
www.masscomm.es

T. 902 23 26 23

Mass Security obtiene la certificación ISO 27001

Sistemas de Gestión de la Seguridad de la Información

mass SECURITY

Mass Security ha recibido el certificado ISO 27001 en la gestión de la seguridad de la información. La certificación reconoce que el sistema de gestión de la seguridad de la información demuestra la capacidad de implantación del conjunto de controles adecuados para asegurar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de todos los sistemas de información.

El estándar ISO /IEC 27001, que fija las mejores prácticas para gestionar la seguridad de la información, fue obtenido por Mass Security en el mes de Enero.

Tras superar todas las pruebas de certificación con cero recomendaciones y obtener una mención específica a la calidad de la herramienta de gestión de Inteligencia Corporativa, acredita la capacidad de conseguir en un mundo digital la máxima confianza aumentando la ciberseguridad. **La ciberseguridad es clave en la digitalización de las empresas.**

Todos los expertos en ciberseguridad y estrategia digital ponen de manifiesto la necesidad de concienciación por parte de las empresas de la oportunidad de desarrollar la ciberseguridad en la misma medida que la digitalización de su negocio. No hay estrategia digital sin una estrategia de ciberseguridad.

No podemos solo proteger al máximo nuestras industrias y empresas mediante potentes sistemas de protección perimetral electrónicos, mecánicos… con detectores, barreras, vallado, vigilantes, cámaras, sistemas de acceso… olvidando totalmente la seguridad de nuestras redes, y la puerta totalmente abierta que representa nuestra conexión a internet y al mundo mediante un simple router, olvidando totalmente nuestra ciberseguridad y la conexión Wifi.

Igual que la digitalización conlleva un cambio relevante de modelo de negocio y propuesta de valor, la ciberseguridad cambia completamente el enfoque tradicional de gestión de la seguridad, con una necesidad clara en que las empresas deben poner foco en la necesidad de concienciación de que la ciberseguridad es un factor clave para su supervivencia y debe considerarse, al igual que en el resto de Europa, entre uno de los principales riesgos empresariales.

Mass Security es sin duda su socio en seguridad, y también en ciberseguridad.

La empresa del Grupo Osaba **'Formavolución' gana el certamen de ciberseguridad de Ciberemprende**, organizado por INCIBE

Grupo Osaba y Formavolución, con su división dedicada a la inteligencia artificial Techvolucion, ha resultado la ganadora del certamen de Emprendimiento 'Incubadora CiberEmprende 2016', organizado por el Instituto Nacional de Ciberseguridad (INCIBE) dependiente del Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital.

La aplicación presentada por Techvolucion está orientada a resolver, a corto plazo, el problema del incremento del fraude en reclamaciones y en las transacciones de pago y, a medio plazo, detectar y prevenir las posibles nuevas amenazas, indefinidas todavía en el momento presente.

CiberEmprende contó con 10 proyectos finalistas que se presentaron ante emprendedores, profesionales e inversores en la jornada 'Venture Day' celebrada en Campus Google, en Madrid. El certamen tuvo como objetivo generar empleo futuro en un sector en auge con gran proyección internacional.

Techvolucion se hace eco de un estudio reciente, en el que se estima que se pierden entre 8.000 y 12.000 millones de euros al año en Europa debido a las reclamaciones fraudulentas y entre un 5% y 10% de las indemnizaciones abonadas por las compañías durante el pasado año eran por motivos fraudulentos, aunque no fueron detectados debido a la falta de mecanismos apropiados.

Ante esta necesidad del mercado, Formavolución, la empresa desarrolladora de la aplicación, apuesta por la innovación trabajando en tiempo real, con un fuerte aumento de la seguridad y productividad y con una reducción de costes permitiendo mejorar el control y la supervisión en un entorno creciente de intentos de fraude, de origen impredecible y totalmente desconocidos, facilitando la adaptación en tiempo real a cualquier modificación del entorno o circunstancias delictivas sin intervención humana.

El uso de técnicas avanzadas de detección de fraude, así como herramientas de modelos predictivos que analizan siniestros fraudulentos históricos e identifican criterios para predecir otros nuevos son clave en el proyecto de Techvolucion.

Techvolucion inspirados en la idea de desbloquear la evolución de la inteligencia artificial, deciden poner en marcha un nuevo proyecto de investigación y desarrollo para producir una nueva y sencilla inteligencia artificial de primer nivel, que se aplica a cualquier proceso computacional.

¿Qué debe de hacer la empresa respecto al control horario de sus trabajadores?

Desde hace más de medio año os hemos estado informando del cambio de normativa que hubo al respecto del control horario de los trabajadores. La normativa, de finales del 2013, no se ha empezado a exigir activamente por parte de los inspectores de trabajo hasta el año pasado.

Como os comentamos, esta normativa se empezó a reclamar para evitar que empresarios dieran de alta a trabajadores en la Seguridad Social con jornada reducida, siendo el contrato a jornada completa. A día de hoy se está exigiendo a todos los trabajadores.

Por tanto, todas las empresas estamos obligadas a tener un registro diario de todos los trabajadores, independientemente de si es jornada completa o jornada parcial. Este registro debe de ser mensual, y debe ser adjuntado a la nómina del trabajador un listado que especifique el cómputo total de horas realizadas. De este modo, el trabajador estará al tanto y podrá comprobar que está todo en vigor. La empresa debe de guardar estos registros como mínimo 4 años.

Este registro puede realizarse de manera manual, pero los sistemas de presencia actuales aportan mayor comodidad y fiabilidad.

De cara al personal de recursos humanos, tener un sistema automático, agiliza los informes y estadísticas para calcular el cómputo de horas trabajadas en un determinado plazo. Controlar los permisos de ausencia, vacaciones, turnos, etc… Todo esto se traduce en ahorro del tiempo dedicado y por tanto ahorro también de costes.

Los registros que realiza un sistema automático aportan mayor garantía ya que no pueden ser manipulados, al menos hasta que no se exportan a otro formato editable.

El terminal de presencia puede ser además un control de acceso, por lo que además de controlar el horario del usuario, también gestiona los permisos de acceso a determinadas zonas u horarios.

Dependiendo de la necesidad y la casuística del cliente, hay diferentes tecnologías, principalmente RFID y biométricos.

Las soluciones RFID o de proximidad son las más comunes y rápidas en identificación. Para entornos, donde se requiere que la lectura sea inmediata para no producir "atascos" en las zonas de acceso o paso, o donde la actividad propia hace que los usuarios tengan que llevar guantes, se produzca mucho polvo, etc y donde la identificación biométrica sea complicada, son los escenarios más habituales.

En la actualizad, dentro de los terminales con funcionalidad RFID, los frecuentes son los que poseen tecnologías EM y Mifare. La primera tiene una frecuencia de 125 KHz y solo tiene funcionalidad de lectura, en cambio, la tecnología mifare, tarjeta inteligente, permite escribir además de leer (para sistemas on line principalmente).

Dentro de los biométricos, los habituales o más conocidos son los de huella, iris o faciales. Estos terminales se utilizan principalmente para entornos donde se necesita un mayor nivel de seguridad, ya que evita la suplantación y que un usuario pueda fichar por otro.

Los terminales de huella son más comunes entre los biométricos, y aunque los sensores que leen la huella se mejoran día a día, no se recomiendan para entornos de exterior.

Los faciales analizan puntos invariables del rostro a pesar del paso del tiempo, maquillaje, e incluso barbas, bigotes o gafas. El tiempo de reconocimiento es bastante mayor, y aunque no es invasivo, el escenario objetivo son zonas donde además de fichar, el permiso para el control de acceso es primordial.

Pasa lo mismo con otros sistemas como los que poseen lectores de biometría vascular de dedo o de palma de mano, de identificación de iris, etc… que son conocidos pero menos habituales por su coste.

Por tanto, dependiendo del escenario donde trabaja el usuario, de si únicamente necesita realizar control horario o también se necesita control de accesos, y del nivel de gestión que se necesite, se puede definir un sistema adecuado a cada compañía. Para ello contáis con nuestra ayuda y poder ofrecer una solución más completa aprovechando la necesidad inicial que tienen todas las empresas españolas.

Este año apostamos todavía más por vuestra formación y por ello, en seguridad, hemos programado estos webinar gratuitos para Enero y Febrero:

Seguro que ya habéis visto en la sección de promociones las vigentes para este mes, pero queremos presentaros aquí algunas nuevas promociones y otras que se amplían **hasta el 28 de febrero**.

Disponéis de nuevas tarifas de los diferentes fabricantes de seguridad: **Brickcom, Axis, Digiever…** en nuestra recién estrenado portal de distribuidores.

ZKTeco	**8 de febrero** · 16:30 – 17:30 h **Introducción básica al control de presencia.** Conceptos básicos e introducción técnica a soluciones ZKTeco.	REGISTRO ONLINE
ZKTeco	**10 de febrero** · 10:00 – 11:30 h **Curso técnico control presencia ZK.** Formación técnica en hardware y software en soluciones ZKTeco.	REGISTRO ONLINE
GWSECU	**22 de febrero** · 16:30 – 17:30 h **Presentación GWsecu.** Portfolio comercial y puesta en marcha de soluciones GWsecu.	REGISTRO ONLINE

PROMOCIONES ÚNICAS EN SEGURIDAD

CCTV IP:

CONTROL DE PRESENCIA:

PORTEROS:

Y seguro que **ya conoces nuestra nueva tienda online**, entra y podrás ver las promociones vigentes y exclusivas de la web. Además, dispones de **información comercial de los productos, stock, etc…**

tienda.masscomm.es
En caso de que no tengáis acceso al mismo, y lo deseéis, no dudéis en solicitarlo a:

gestion.comercial@masscomm.es

Para cualquier duda o aclaración podéis contactar con nosotros, estaremos encantados de atenderos.

Panasonic

Las nuevas series LW y LB de proyectores garantizan la calidad de las proyecciones portátiles

Con ciclos de sustitución del filtro y la lámpara líderes de su categoría y libres de mantenimiento (hasta 10.000 horas), los proyectores de las series LB y LW de Panasonic se han creado para ayudar a los profesionales del sector empresarial y de la educación allí donde lo necesiten.

Con un coste total de propiedad especialmente destacado, estas gamas de menos de 3 kg ofrecen la relación de contraste más alta de 16.000:1 e incluyen:

PT-LB423 – XGA	4.100 lm
PT-LB383 – XGA	3.800 lm
PT-LB353 – XGA	3.300 lm
PT-LW373 – WXGA	3.600 lm
PT-LW333 – WXGA	3.100 lm
PT-LB303 – XGA	3.100 lm

Entre sus muchas funciones líderes, Daylight View Lite optimiza el color y el brillo, su reducido nivel de ruido de funcionamiento permite visionados libres de distracciones y un módulo opcional garantiza la posibilidad de usar los proyectores en entornos inalámbricos para ofrecer lo último en proyecciones sobre la marcha y de fácil instalación.

GoVoz

go facing

Audioconferencia, desde cualquier dispositivo, sin costes variables por usuarios

Con GoFacing reúnete con quien quieras y cuando lo desees. Puedes disponer de reuniones corporativas, con proveedores o clientes, formaciones o lanzamientos de productos... ¿El límite? No hay límites.

Audioconferencia y colaboración ilimitada, sin costes variables

GoFacing elimina las barreras tecnológicas de soluciones propietarias, las limitaciones de uso, los costes extras o la tarificación por uso.

Podrás unir en una misma reunión, a los usuarios que desees, ya sea desde equipos de Videoconferencia, usuarios de Microsoft Lync , Skype, por navegador Web, dispositivos SIP o por teléfono.

Mensajería, grabación, streaming, integración con Outlook...

GoFacing ofrece una herramienta de mensajería multi-plataforma: los usuarios que se conectan usando Skype for Business, Skype o vía web, disponen de mensajería unificada entre todos ellos.

GoFacing se integra con plataformas como YouTube, donde puede crear un canal público o privado, para su emisión en directo o bajo demanda.

Elige GoFacing para tus audioconferencias

Administre vía web a los invitados: llamar a usuarios, conectar, desconectar, mute, bloqueo de sala...

Reduzca costes drásticamente Sin costes variables por tiempo de uso o número de usuarios.

Mejore la comunicación interna y externa, mejorando a la vez la imagen corporativa.

Conecte de manera sencilla e inmediata, a empleados móviles

Reduzca tiempo en la toma de decisiones y mejora el trabajo en equipo.

Servicio Cloud, disponible también "on-site"

Las soluciones de conferencia están convergiendo

¿Pero qué significa eso realmente? Desde el punto de vista tecnológico, supone la fusión de los sistemas de audioconferencia y videoconferencia tradicionales con los sistemas móviles en flexibles soluciones de software y basadas en la nube. Para los usuarios, implica unas fronteras cada vez más difusas entre audioconferencia, videoconferencia y conferencia web.

Pese a ello, aún no existe una solución de conferencia universal que dé respuesta a la enorme variedad de requisitos de los clientes. El enfoque que hemos adoptado en Konftel refleja muy bien la idea: hace falta un amplio abanico de herramientas y servicios de conferencia. Para que las reuniones sean productivas, es esencial que reconozcamos que cada uno tenemos nuestras propias necesidades, relacionadas con nuestra forma de trabajar, el lugar en el que nos encontramos y la infraestructura a la que tenemos acceso.

A finales de los años 80 sacamos al mercado el primer teléfono de conferencia, y ahora ofrecemos una completa gama de teléfonos y equipos de conferencia. Nuestra dilatada experiencia nos ha enseñado que en sistemas de conferencia «no existe el equipo para todos», aunque nosotros preferimos decir que «no existe el equipo para todo». Póngase en contacto con nosotros si quiere saber por qué «no existe el equipo para todo» o desea informarse sobre la completa gama de productos Konftel o la extraordinaria calidad de sonido de nuestros equipos.

Noticias sobre productos de SpinetiX: HMP130 y HMP200

SPINETIX

Hace más de un año que se introdujo la 3ª generación de HMPs. Por tanto, el ciclo de vida de los SpinetiX HMP130 y HMP200 está llegando a su fin natural.

Como consecuencia de esto, queremos informarle acerca del fin de vida del HMP130, así como el no recomendado para nuevas instalaciones (NRND, en inglés) del HMP200 a partir de enero de 2017. Nuestro objetivo es hacer este proceso de la forma más simple posible. De hecho, en Masscomm ya hace más de 1 año que no comercializamos estos productos.

HMP200: No recomendado para nuevas instalaciones desde enero de 2017:

- El sustituto natural del HMP200 es el HMP350
- Tenga en cuenta que el fin de vida (EOL, en inglés) y el fin de garantía (EOW, en inglés), aún no se han anunciado. Haremos un comunicado específico cuando llegue el momento.

HMP130: Fin de vida (EOL) desde enero de 2017

- El sustituto natural del HMP130 es el HMP300
- Tenga en cuenta que el HMP130 sigue bajo condiciones de garantía estándar hasta el 1 de enero de 2019.

La política de SpinetiX acerca del fin de vida está disponible en esta dirección web:

spinetix.com/legal/hardware-end-of-life-policy.

Para cualquier duda o consulta acerca de este comunicado, puede contactar con nosotros en el correo:

carteleriadigital@masscomm.es.

KONFTEL
250

KONFTEL

Oferta válida hasta el 28 de febrero de 2017

Aplicaciones para la cartelería digital

Widgets de Twitter en SpinetiX

El software de cartelería digital Elementi de SpinetiX incluye más de 150 widgets que facilitan la creación de contenidos. Todos ellos son modificables, con lo que podremos personalizar nuestra cartelería con todo lujo de detalles.

Los widgets más usados en la actualidad son los que tienen que ver con las redes sociales. Es una buena manera de mantener nuestra cartelería siempre actualizada, con contenido nuevo inmediato e interactuar con el público.

Este mes vamos a analizar los widgets para mostrar Twitter, una de las redes sociales más usadas.

Para mostrar esta red social en nuestra plantilla, disponemos de 9 widgets distintos:

1.- Single Tweet

2.- Multi Tweet

3.- Text Bar (con Scroll)

4.- Text Ticker

5.- Text Roll

6.- Slideshow

7.- Horizontal table

8.- Vertical table

9.- Table (configurable)

SPINETIX

DIGITAL SIGNAGE ACADEMY

Consigue un acceso gratuito a ISE 2017

Consigue acceder gratuitamente usando nuestro código de invitación y ahórrate más de 150 € en el coste de registro.

706157

PROMO ISE 2017

- 4 MONITORES PROFESIONALES Panasonic TH-47LFV5W (videowall)
- 4 SOPORTES para monitores Fonestar SVW-1064N
- 1 PLAYER DIVA de SpinetiX

Panasonic FONESTAR SPINETIX

La cita será en Ámsterdam del 7 al 10 de febrero.

Otro año más en Integrated Systems Europe

ISE 2017, Integrated Systems Europe 2017, es el mayor espectáculo de integradores de sistemas AV en el mundo donde nos podremos encontrar con los mejores profesionales del sector audiovisual en todas sus vertientes, que nos presentarán las últimas novedades, innovaciones y tendencias. Este año estaremos junto con nuestro socio tecnologico exclusivo SpinetiX. Indicar que este evento debido a su importancia, se ha convertido en un evento de casi inexcusable asistencia para todos los profesionales y empresas del sector, tanto por las novedades que en ella se podrán observar como por los contactos que se podrán establecer. En definitiva un evento de referencia dentro del sector de los productos de audio, vídeo y nuevas tecnologías.

En este espacio contaremos con Panasonic, SpinetiX, LG, AG Neovo, Fonestar y 2N.

Masscomm asistirá a esta feria y colaborará con SpinetiX para ofreceros una exquisita atención.

Panasonic 1

Stand 1-H20

Descubra cómo llegar más lejos con las soluciones visuales de Panasonic. Desde innovaciones dirigidas al sector de retail y proyecciones asombrosas en el entorno de los escenarios, hasta Lecture Capture inteligente y transmisiones de vídeo para entornos corporativos. Encontrará más avances que nunca para romper con lo establecido.

LIVE ENTERTAINMENT

Con tecnología láser extraordinariamente avanzada que utiliza más de 30 000 lúmenes y mapping 3D proyectado sobre formas únicas y en movimiento, Panasonic ofrece formas adicionales para lograr cualquier cosa en el entorno de los espectáculos.

PUBLIC DISPLAY

Descubra cómo puede nuestra tecnología LinkRay poner un mundo de información directamente en manos de sus clientes.

COLLABORATION

En el ISE, vamos a presentar Lecture Capture 2.0. Libere a los estudiantes y a los trabajadores de las ataduras de las aulas y las oficinas capturando el seminario o la reunión y distribuyéndolos por el mundo a través de Internet.

SPINETIX 2

Stand 8-H275

SpinetiX celebra su décimo aniversario en el ISE 2017 , y Masscomm está encantado de volver a participar en esta edición nuevamente con nuestra participación, dando apoyo y cobertura para España y los países de habla española.

Mostraremos las últimas novedades de SpinetiX, así como nuestro completo rango de soluciones de cartelería digital. Se hablará de nuestros partners tecnológicos, y de cómo ellos están cambiando el panorama de la cartelería digital. Y como este es un año especial para SpinetiX, también tendremos ciertas sorpresas especialmente adaptadas a vosotros.

LG 3

Stand 12-K70

LG presentará en ISE las últimas novedades en digital signage con los monitores ultrafinos que destacan como el más fino del mercado y también el monitor transparente y espejo para soluciones de Carteleria digital más ambiciosas.

AG neovo 4

Stand 9-B172

Digital Signage

Mostrarán las soluciones de monitores en videowall para Carteleria digital, pantallas profesionales para paneles de control para seguridad, industria, tráfico, laboratorios científicos… que responden a las demandas funcionales y estéticas de entornos muy dispares.

FONESTAR 5

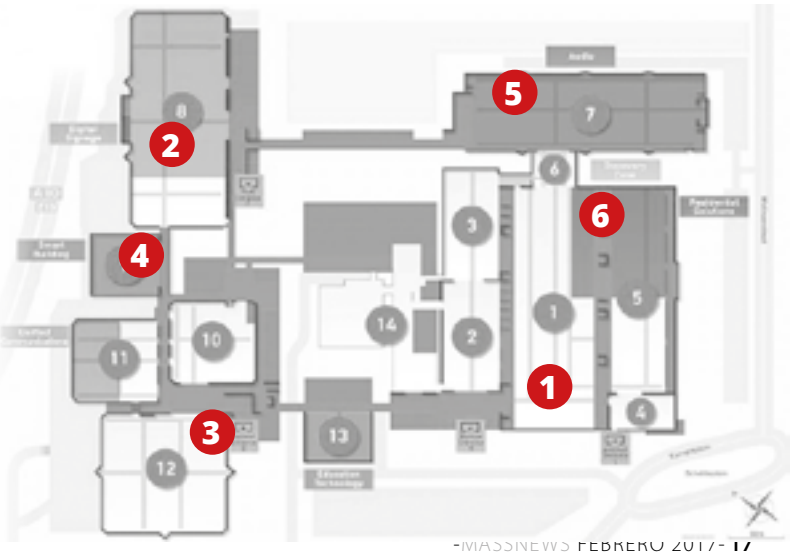
Stand 7-F218

Aportarán la solución perfecta para la instalación de megafonía y sistemas de zonas con control y gestión de audio; material para la instalación de sistemas audiovisuales; soportes para TV y monitores, proyectores de vídeo y video wall.

2N 6

Stand 1-Q92

Como fabricante líder en Europa de intercomunicadores IP, control de acceso IP y sistemas de audio IP expondrán sus amplias soluciones. Gracias a su fácil integración con productos fabricados por proveedores líderes en domótica como Z-Wave, Control4, Crestron O AMX, pueden encajar cualquier hogar y edificio elegantes. Equipado con cámara HD, Bluetooth, lector de tarjetas inteligentes o pantalla, nuestros intercomunicadores y soluciones de control de acceso facilitarán su vida cotidiana y aumentarán no sólo su comodidad, sino también su seguridad.



mass UNIVERSITY

¡FÓRMATE E INFÓRMATE!

La oferta formativa de Masscomm para los siguientes meses –Febrero y Marzo–

Entra en nuestro portal para distribuidores y descubre todas las formaciones que tenemos preparadas para ti e inscribirte para los próximos meses.

Accede al portal de distribuidores de Masscomm...

http://portal.masscomm.es

... y busca la formación que más necesitas y sino solita tu curso en info@masscomm.es

La estrategia de Masscomm sigue basándose en ofrecer los mejores y mayores servicios al canal.

Con la creación de este nuevo portal Web, queremos demostrar nuestro compromiso ofreciendo herramientas útiles para vuestro día a día.

Además de disponer la información sobre las próximas formaciones y eventos en el portal, también podrás descargar licencias, tramitar garantías y reparaciones, visualizar tarifas de todos los productos y otras herramientas de ventas. Además el portal permitirá a los distribuidores disfrutar de un nuevo programa de incentivos con nuevos productos más atractivos.

Formación Febrero 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					

EnGenius	1 de febrero	**Presentación portfolio y ventajas de trabajar con EnGenius.** Webinar.
EnGenius	7 de febrero	**Wifi con EnGenius.** Formación técnica. Barcelona
ZKTeco	8 de febrero	**Introducción básica al control de presencia con ZK Teco.** Webinar
ZKTeco	10 de febrero	**Curso técnico control de presencia con ZK Teco.** Webinar
Alcatel-Lucent Enterprise	13 de febrero	**Curso ACFE OXO y OXO Connect.** Formación técnica Logroño
EnGenius	14 de febrero	**Wifi con EnGenius.** Formación técnica Madrid
ZYXEL	15 de febrero	**Presentación portfolio y ventajas de trabajar con Zyxel.** Webinar
D-Link	17 de febrero	**Presentación D-Link.** Formación preventa/comercial. Barcelona
SPINETIX DIGITAL SIGNAGE ACADEMY		**Introducción a la cartelería digital de SpinetX.** Webinar
Alcatel-Lucent Enterprise	20 de febrero	**Curso ACFE OXE.** Formación técnica Madrid
Panasonic	21 de febrero	**Curso técnico HTS-32 + Switching básico.** Formación técnica Valencia
GWSECU	22 de febrero	**Presentación portfolio y ventajas de trabajar con GWSecu.** Webinar
D-Link	24 de febrero	**Presentación D-Link.** Formación preventa/comercial Madrid
SPINETIX DIGITAL SIGNAGE ACADEMY		**Instalador nivel 2: Single Site by Elementi S.** Webinar
Alcatel-Lucent Enterprise	27 de febrero	**Curso ACFE Data Networks.** Formación técnica Madrid

CONECTA CON MASSCOMM

Accede a nuestras nuevas plataformas online

E-COMMERCE

Benefíciate de descuentos exclusivos

tienda.masscomm.es

PORTAL DISTRIBUIDORES

portal.masscomm.es

LO MÁS VENDIDO EN LA TIENDA ONLINE

Durante el mes de enero hemos roto el almacén. Y entre los productos más vendidos tenemos:

1. AURICULAR:
CS540 de Plantronics

2. AUDICONFERENCIA:
Alcatel Conference 1800

3. CÁMARA SEGURIDAD:
Brickcom OB-500AF

Cada vez sois más lo que utilizáis nuestra nueva tienda online para hacer vuestros pedidos. Y también podéis consultar cualquier pedido, factura, albarán, catálogos, datasheet, imágenes, disponibilidad… y beneficiarte de promociones exclusivas. **Además con las compras inferiores a 450€ los portes te salen mucho más económicos a 6,90€.**

Consulta las promociones especiales disponibles únicamente en nuestra tienda online.

Y solo por la tienda online:

Y muchas más ofertas

solo por la tienda online

…

CORRE QUE VUELAN.

Hasta fin de existencias

Contacta con nosotros

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
info@masscomm.es

DL: LR-212/2013

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

Alcatel·Lucent Enterprise · Panasonic · plantronics · IBERNEX · ATLINKS

KONFTEL · 2N · Ferrari electronic · Gigaset · cHar: · Alcatel

AudioCodes · STENTOFON · innoventif · JUSAN · Yealink · kéro · surycat

NETWORKING

Alcatel·Lucent Enterprise · Teldat

Ferrari electronic · D-Link · ZYXEL · AudioCodes

Cambium Network · EnGenius · WALHALLA

AUDIOVISUALES

SPINETIX · neovo · nevir

LG · Entertainment Solutions ES · FONESTAR

GISAN · Panasonic · GoFacing

SEGURIDAD

ROI · LPR · VR · WAF · mass SECURITY · KABA · Brickcom · AXIS

N2V · DIGIEVER · ingenia · SelectaDNA · RISCO · ZKTeco

Panasonic · OptaSense · GWSECU · inim · WALHALLA

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

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

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

Ofertas válidas del 1 al 28 de febrero 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