NOVEDADES

GIRA ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE MASSCOMM: OTEC-S, RAINBOW, NOD, STELLAR Y OXO CONNECT...

Alcatel·Lucent Enterprise

Págs. 4-6

PROMOCIONES

AURICULARES DE LA GAMA CS500 DE PLANTRONICS

plantronics.

Pág. 9

CASO DE ÉXITO

CARTELERÍA DIGITAL MULTI SITE EN LA RED HOSPITALARIA IMED

SPINETIX

Pág. 16

Alcatel·Lucent Enterprise Value-Added Distributor

massnews

JUNIO 2017 | Nº95
LA REVISTA DE MASSCOMM
www.masscomm.es

EL RÍO DE NUESTROS PENSAMIENTOS

Pág. 3

Masscomm a la vanguardia de las comunicaciones globales y de la comercialización de productos y servicios de Comunicaciones, Networking, Audiovisuales y Seguridad.

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

- LAS MEJORES SOLUCIONES IP Y CLOUD
- GRAN EQUIPO DE PROFESIONALES: preventa y posventa más avanzada
- FORMACIONES GRATUITAS: técnicas, comerciales...
- AUMENTE SUS BENEFICIOS con mayores márgenes y Marketing 360º
- PROGRAMA DE INCENTIVOS
- FINANCIACIÓN
- ENTREGA en su almacén o en casa del cliente
- DIFERÉNCIESE DE LA COMPETENCIA con avanzadas soluciones integradas
- SOLUCIONES GLOBALES PARA MERCADOS VERTICALES: hoteles, centros sociosanitarios, ayuntamientos...
- CONFIANZA DE MARCAS LÍDERES EN EL MERCADO
- TIENDA ONLINE: www.tienda.masscomm.es
- PORTAL EXCLUSIVO PARA DISTRIBUIDORES: www.portal.masscomm.es
- REVISTA ACTUALIDAD TECNOLÓGICA MENSUAL **mass*news***

Estas son parte de nuestras ventajas.

¿Le gustaría conocer más ventajas de las soluciones de Masscomm y de cómo convertirse en distribuidor?

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

902 23 26 23 / info@masscomm.es

masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP

EL RÍO DE NUESTROS PENSAMIENTOS

Jesús Ángel Munilla
Director General Adjunto
y Dirección Financiera
Masscomm

Me toca el editorial de este mes y como no puedo competir con el resto de mis compañeros en el desarrollo de unos magníficos artículos con profusión de información técnica, comercial, etc., se me presenta la ocasión de dirigir mis palabras a otros ámbitos generales, si me permitís la expresión, más personales, y añado una nota de humor: intentaré escribir el editorial sin citas (ajenas) y sin anglicismos. Aunque lo consiga, seguro que recaeré.

Hace unos días, durante el periodo de descanso en fin de semana, andaba yo intentando poner en orden mis pensamientos en relación con algunos temas profesionales y asuntos pendientes a los que tenía que dar enfoque y solución en breves días.

El contraste de mi estado aparente de "abandono" en ese momento, y el bullir de las ideas, hizo cuestionarme si lo estaba haciendo bien, si debía ponerme más "en situación" en cuanto a mi estado de alerta física y mental, o por el contrario lo lógico era aparcar mis pensamientos y dejarlos para mejor y concentrada ocasión.

La verdad es que notaba que pensaba en orden, que orientaba bien mi criterio, pero no sentía la intensidad que en circunstancias similares suelo sentir. Enfoco un tema importante, ergo tengo que estar en modo alerta intensa. No me cuadraba esa distorsión que percibía.

En un momento sentí que un ejemplo, realmente metafórico, me resolvía el conflicto. Mis pensamientos "nadaban" en un río embravecido sorteando rocas sumergidas que no se veían, pero que me golpeaban por todo el cuerpo. Los rápidos y remolinos me obligaban al esfuerzo supremo de mantenerme a flote. En ese momento de agotamiento encontré la solución al conflicto: el cerebro extendió sobre el peligroso cauce, una espesa capa de una materia que me arrastraba por una especie de suave tobogán, me protegía del riesgo y me hacía sentir que llegaría al remanso o solución del problema sin más complicación. Los pensamientos en ese estado fluían sin impedimentos, limpios y claros, directos hacia la solución buscada. Estaba en perfecto estado de fluidez. Para los mal pensados, añadiré que me encontraba en total estado de sobriedad, es decir, que hubiera dado negativo absoluto en cualquier control efectuado.

Quiero trasladar con este ejemplo, que estamos rodeados habitualmente de conflictos, problemas, situaciones que requieren de soluciones rápidas y complejas, que no se pueden resolver de forma aislada, sino dentro de un contexto en el hay que considerar más parámetros que los aparentes propios o directos del problema que nos ocupe.

Si somos capaces de sobreponernos, de tomar determinada distancia, de permitir que entre nosotros y las dificultades pongamos esa capa de "fluido aislante" que nos permita deslizarnos por nuestros pensamientos, es seguro que encontraremos formas y maneras de orientar nuestras decisiones con mucho menos desgarro, o por lo menos desgaste, de que lo habitualmente nos ocurre. **El esfuerzo en estos casos no es proporcionalmente directo al buen resultado de nuestras decisiones.**

Ese fluido debe ser algo parecido al líquido amniótico (ya no recuerdo la experiencia), que nos hace flotar en el vientre materno, que protege y ayuda al desarrollo de las principales características que nos acompañaran durante toda la vida.

Hace poco oí hablar sobre el hedonismo, esa forma de ver la vida, basada en la búsqueda constante del placer. Se destacaba que los niños vienen al mundo en sus primeros años de su vida, para ser felices, para que procuremos que su estado permanente sea ese, LA FELICIDAD, pero evidentemente, ese periodo a lo largo de una vida duradera, es corto, muy corto. Pronto comenzamos a tener conciencia del entorno y sus peligros, de las responsabilidades, de las dificultades para conseguir nuestros propósitos, y esa situación ya es para siempre. ¿Estamos seguros de que deba ser así? ¿No nos gustará complicar todo demasiado? ¿Nos educan en un sentido equivocado y ponemos nosotros mismos rumbo a esas aguas procelosas?

En los negocios, es evidente que trasladamos lo mejor y lo peor que somos como personas. Somos la misma esencia pero en modo profesional. ¿Por qué nos cuesta tanto tomar distancia y no nos dejarnos fluir? Creo sinceramente que nos da miedo pensar que podemos perder el control de nuestra voluntad, que la alerta debe ser máxima permanentemente. Sin embargo lejos de tener el control, en el fondo lo perdemos y lo que tenemos es temor a enfrentarnos a nosotros mismos, a romper determinados esquemas asumidos por sistema y paralelamente salir de la zona de confort, un confort mal entendido, porque quizá solo esconda miedo al cambio, a afrontar nuevas realidades.

Si fluimos como personas, lo hacemos como profesionales y nosotros en este ámbito hacemos fluir a las empresas. Evidentemente no es tarea fácil, pero si no comenzamos el camino, no avanzamos nada. Animo a todos a cuestionarnos un poco cada día, siempre en modo positivo, de mejora. Cada paso adelante, es un gran paso. EMPECEMOS.

Para finalizar, solo **recomendaré y haré valer esto que digo en dos ocasiones: AHORA Y PARA SIEMPRE**.

ÉXITO Y NOVEDADES EN LA GIRA ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE Y MASSCOMM: **¡GRACIAS!**

El pasado mes de mayo tuvimos el placer de vivir la gira de Novedades de Alcatel-Lucent Enterprise y Masscomm en Bilbao, Madrid, Valencia y Barcelona.

Desde estas líneas nos gustaría dar las gracias a todos los asistentes ya que fue una experiencia increíble en la que pudimos conocer grandes novedades y conseguimos seguir asentando las bases para crecer juntos.

¿No pudiste asistir a alguna de las citas? No te preocupes. Los experimentados ponentes de la gira nos cuentan algunos de los puntos más importantes que abordamos en la misma.

Miguel Arnaiz
Channel Sales Director
Alcatel-Lucent Enterprise

GRACIAS POR EL PASADO RECIENTE Y BIENVENIDOS A NUESTRAS NUEVAS SOLUCIONES

En primer lugar, quiero agradecer a todo nuestro canal por un excelente cuarto trimestre que nos permitió cerrar 2016 en excelentes condiciones. Además, muchos de nuestros business partners aprovecharon la promoción especial de fin de año, con un 10% de Back End Rebate adicional por consecución de un crecimiento del 10% sobre 2016. Las ventas del primer trimestre de este año han empezado mejor que en 2016, y las previsiones para este trimestre son todavía mejores. Por todos estos resultados, muchas gracias a todo nuestro canal.

Por otra parte, y a partir de ahora mismo, os hemos **mejorado las condiciones económicas**, tanto en los descuentos de compra como en los Back End Rebate que recibiréis por vuestros niveles de certificación.

Por último, os vamos a presentar **nuevas soluciones tecnológicas**, tanto en networking como en comunicaciones unificadas, y **nuevos modelos de negocio, en pago por uso**, que os permitirán ser más competitivos en el mercado.

Ceferino Agüeros
Director Comercial
Masscomm

MASS VALOR EN LA NUBE

Masscomm presentó las soluciones de **servicios en la nube** tanto en cloud privado como cloud público. Cabe destacar la disponibilidad de **OXE virtual** en primer ámbito y la de **Network on Demand** para las plataformas de networking de ALE. Además, y también en el contexto de cloud pública, las soluciones de comunicaciones unificadas de **OTEC-S** para el distribuidor. Masscomm pone a disposición del distribuidor estas potentes herramientas del mismo modo que anuncia su compromiso en el mismo formato en el entorno de ciberseguridad.

Miguel Izquierdo
Director Técnico, Desarrollo de Producto y Negocio
Masscomm

LOS RIESGOS DE LOS CIBERATAQUES EN ESPAÑA

Con el eslogan "No hay mejor defensa que una buena defensa" se expuso a los asistentes la creciente popularidad que está teniendo el mercado de la **Ciberseguridad** en España y la necesidad de protegerse utilizando mecanismos de defensa que dificulten a "los malos" hackear los sistemas de las empresas españolas. Se hizo especial hincapié en que cualquier empresa, grande o pequeña está expuesta a estos ciberataques, desde un pequeño despacho de abogados hasta la gran Telefónica protegida con sofisticadas plataformas de seguridad.

masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP

09 | 05 BILBAO
10 | 05 MADRID
11 | 05 VALENCIA
12 | 05 BARCELONA

Arturo Martín
Desarrollo de Negocio de Datos Alcatel-Lucent Enterprise

STELLAR

La familia **Stellar WLAN** de Alcatel-Lucent Enterprise crece con **5 nuevos puntos de acceso** y nuevos módulos de **OmniVista 2500** que aumentan las capacidades de esta nueva solución WLAN de la que ya conocíamos el Alcatel-Lucent OmniAccess AP1101. Los **nuevos APs AP1221/1222, AP1231/1232** para interiores y el **AP1251** para exteriores, con tecnología 802.11ac wave 2, ofrecen altas prestaciones y gran ancho de banda en el interfaz radio. Junto con las **nuevas funcionalidades de OV2500**, la nueva solución ofrece alta escalabilidad en cuanto a número de puntos de acceso y funcionalidades como **UPAM**, que permiten el perfilado de usuarios y dispositivos así como la gestión de invitados. La nueva solución ha sido diseñada de forma nativa con las tecnologías Unified Access, Application Analytics e Intelligent Fabric de Alcatel-Lucent Enterprise.

NOD (NETWORK ON DEMAND)

Las tecnologías cambian rápidamente y se necesitan grandes esfuerzos para seguir esa evolución tecnológica. Igualmente, el negocio evoluciona hacia el mundo digital. **NoD (Network on Demand)** es la propuesta de pago por uso que Alcatel-Lucent Enterprise ofrece a sus clientes: así pueden centrarse en su negocio y pagar sólo por el uso que hacen de la red, sin un gran desembolso inicial, por lo que disponen de efectivo para invertir en su negocio. Al mismo tiempo, el coste de propiedad disminuye, ya que no es necesario disponer internamente de los conocimientos necesarios a la vez que se aprovechan de las últimas tecnologías de red.

Alcatel·Lucent Enterprise

Ana Mata
Desarrollo de Negocio de Comms Alcatel-Lucent Enterprise

OTEC-S: LA NUBE A SU RITMO

Alcatel-Lucent Enterprise rediseña su solución de comunicaciones en nube para dar servicio al sector de empresas PYMES bajo el branding **OTEC-S**. Sacando partido de las capacidades multi-compañía del servidor de comunicaciones OmniPCX Enterprise y añadiendo valor de negocio mediante las **UCaaS y el CPaaS de Rainbow**, OTEC-S proporciona a los distribuidores de **Masscomm** una potente herramienta comercial para competir en la arena de las soluciones en nube frente a frente con los grandes operadores. Podrán expandirse a nuevos clientes a la vez que aseguran su base instalada de clientes tradicionales.

Ernesto Iglesias
Cloud Sales Manager Alcatel-Lucent Enterprise

RAINBOW ENGLOBA CLOUD, PPU, CPAAS Y VERTICALIZACIÓN

Rainbow deja de ser UCaaS para convertirse en una Plataforma de Comunicación como servicio CPaaS.

Incorporamos los canales de comunicación en Tiempo Real a las Apps, dispositivos IoT o Bots con personas, que participan en los procesos de negocio con los consumidores finales, los cuales eligen el acceso a la comunicación, Web, App móvil o cualquier otro.

Convirtiendo estos procesos en una interacción constante y continua Cliente-Empresa.

Para ello Rainbow engloba todos estos conceptos, **Cloud, PPU, CPaaS y verticalización** para aportar casos de uso concretos a los diferentes sectores.

José Miguel Flores
Channel Sales Manager Alcatel-Lucent Enterprise

NUEVO SISTEMA DE ACREDITACIONES: UNA VENTAJA COMPETITIVA PARA EL PARTNER

En Alcatel-Lucent Enterprise creemos en la importancia de la **formación y acreditación** de nuestros business partners para que puedan disponer de una ventaja competitiva frente a otros distribuidores a la hora de ganar proyectos y ofrecer la solución más completa al cliente final.

Este año entra en vigor un **nuevo sistema de acreditaciones para business partners** basado en especializaciones de producto y especializaciones de segmento. De esta forma, un partner podrá estar especializado en uno o varios productos, y figurará como partner acreditado. Además, podrá estar especializado en uno o varios segmentos: SMB, Enterprise, Network y Hospitality.

Raúl Marín
Responsable Grandes Cuentas Masscomm

PROMOCIONES Y PLAN DE DESARROLLO Y RENOVACIÓN

En el apartado de promociones se expusieron las relativas al **mercado medio y gran empresa**, así como las orientadas al mercado **SMB y Pymes**. En dicha ponencia se vieron todo tipo de mecanismos, herramientas y trucos disponibles a la distribución orientadas a soluciones de comunicaciones, switching y wifi.

Así mismo, también se tuvo la oportunidad de destacar el plan de **desarrollo y renovación** de parque instalado con todas las ventajas para ello. Por último también se comentó, la forma de atacar el mercado con soluciones de **Cloud Privado.**

OXO CONNECT R2.1, PARA INSTALACIONES Y CLOUD HÍBRIDA

La nueva versión de **OXO Connect R2.1** amplifica los cambios introducidos con el lanzamiento de OXO Connect R2.0 en Noviembre 2016, fundamentalmente en los ejes siguientes:

- **Mejor cobertura del mercado de la PYME** con una solución capacitada para gestionar hasta 300 usuarios o dispositivos IP/SIP. A los clientes existentes de OmniPCX Office se les permite ahora expandir su solución de 200 a 300 usuarios, según cual sea el tipo de usuarios.
- **Mejor experiencia de comunicación para el usuario**, tanto en el escritorio como en situación de movilidad con dispositivos de sobremesa y de movilidad DECT ampliamente rejuvenecidos. Con los **nuevos teléfonos Premium DeskPhones serie "s"** y los **nuevos terminales DECT**, Alcatel-Lucent Enterprise proporciona el mejor audio y el mejor diseño del mercado para mayor comodidad y productividad del empleado. Todos los nuevos Premium DeskPhone Serie "s" se entregan **Dual Stack (NOE/SIP) y ofrecen un cliente VPN** para un despliegue simple y seguro en puestos de home/remote working.
- **La conexión ya efectiva de OXO Connect a los servicios de cloud híbrida** propuestos por Alcatel-Lucent Enterprise. OXO Connect R2.1 incorpora en su software-base los agentes Rainbow y Cloud Connect. Con el agente **Rainbow embarcado en la versión R2.1 sin recargo alguno**, OXO Connect proporciona al usuario: control de llamadas, click-to-call, registro de llamadas y presencia de telefonía en un espacio de trabajo colaborativo sin fronteras. Una oportunidad única para la red de partners de **Masscomm** para actualizar su base instalada y aprovechar el giro del mercado hacía las soluciones de comunicaciones unificadas de cloud híbrida (UCaaS).
- **Con los servicios de Cloud Connect Operation**, Alcatel-Lucent Enterprise refuerza su propuesta de valor al Partner simplificando sus operaciones. Al disponer de una conexión remota segura con cada sistema, el Partner registra automáticamente todas sus OXO Connect; las despliega, las mantiene y las actualiza en un tiempo sensiblemente reducido. De fácil acceso desde el portal Business Store, las nuevas aplicaciones **Web OXO Connectivity y Fleet Dashboard** simplifican las operaciones del Partner a la vez que le proporcionan una mayor agilidad comercial para ofertar ampliaciones en clientes ya instalados.
- La nueva oferta de Alcatel-Lucent Enterprise para Pymes se adapta aún más a la cartera de servicios de sus Partners al proponer **nuevas opciones de garantía. Al contrato Software Assurance base de 3 años**, Masscomm y sus partners pueden ahora suscribir unas extensiones de garantía y de soporte de 4, 5 o 6 años, alargando de esta manera la protección y soporte del sistema.
- Para acelerar la migración de la base instalada OmniPCX Office a OXO Connect y acompañar a sus partners a la cloud híbrida, **ALE ha rediseñado su programa comercial Go Connect! con unos precios agresivos** aplicables en software, hardware, teléfonos e infraestructura de red LAN/WLAN.

Con esta nueva versión de OXO Connect, Alcatel-Lucent Enterprise aporta más valor a los distribuidores de Masscomm, une experiencia conectada única y sin fronteras al usuario y refuerza su posición de liderazgo en el mercado de Pymes.

Hubert Chapelle
Responsable Desarrollo de Negocio Pymes

Alcatel·Lucent Enterprise

Panasonic Mobile Softphone

Panasonic lanzará al mercado **a finales de este mes** su nueva solución softphone para móviles: **Panasonic Mobile Softphone**. Dicha solución viene a cubrir el hueco que nos dejó el CA Mobile, simplificando su funcionamiento y su puesta en marcha.

Con Panasonic Mobile softphone podremos disponer tanto de audio gracias al soporte de los codecst G711/G729 y G722, como de videollamadas con hasta 3 participantes gracias al soporte de video H264. Igualmente, podremos recibir la llamada desde nuestro portero NTV160 situado en una sede remota y ver quien nos está llamando.

Dicha solución es un **softphone móvil** a través de extensión SIP Panasonic, lo que hace que sea mucho más económica que cualquier opción de terceros fabricantes. Además nos va a facilitar la configuración ya que solo deberemos configurar nuestro función MRG en nuestra PBX y redireccionar una serie de puertos hacia la PBX, ya que toda la configuración de la aplicación será vía CLOUD.

Para darnos mayor seguridad soporta SIP-TLS, lo que hará que nuestras comunicaciones estén cifradas y así poder **prevenir spoofing** de las mismas. Por si esto fuera poco la licencia que vamos a necesitar en el caso de NS sería la NSM5**, es la de dispositivo Panasonic. En el caso de NSX, necesitaremos la licencia de contenedor para usuario normal o si por el contrario queremos que esté asociado a nuestra extensión de escritorio deberemos poner la licencia de usuario Mobile.

Además esta aplicación admite la **notificación push**, por lo que incluso si la aplicación no se inicia cuando recibe una llamada entrante, recibe una notificación de llamada. Esta función también ahorra el consumo de batería de los teléfonos inteligentes.

La solución queda completa con la posibilidad de establecer **2 direcciones IP** para permitir a los usuarios conectarse con la red correcta, dependiendo de si los dispositivos están en la red Wifi de la empresa o en una red externa.

NSX V2.2 Novedades

Panasonic en su constante apuesta por la **evolución** de sus sistemas de comunicaciones, acaba de lanzar la **versión 2.2** para NSX, esta versión incluye como novedad una nueva **licencia KX-NSXP101** y la posibilidad de realizar la redundancia en dos Data Center.

La licencia NSXP101 es una licencia pensada para hacer más atractivas las capacidades de la NSX. Esta licencia lo que hace es agregar mayores capacidades a la PBX Panasonic con un coste más económico que si estas se licenciasen una a una. Dicha licencia nos dará la posibilidad de que todos nuestros usuarios sean avanzados y permitirá funciones de integración a través de la conexión LDAP, CSTA y Gateway de expansión NS. Además nos habilitará redundancia, trunk SIP ilimitados, pondrá también a nuestra disposición las funciones mejoradas de Contact Center con grabación de conversaciones, informes ACD…

Redundancia en datacenter remoto

Hasta ahora con la versión 2.1 solo podíamos disponer de redundancia a través de cable directo entre nuestras NSX. Con esta nueva versión, a partir de este momento, dicha redundancia podrá darse hasta cuando nuestras NSX estén en ubicaciones separadas. Ahora dicha conexión, mediante el **Puerto LAN3**, podrá realizarse a través de un **switch**. Con esto ganamos la posibilidad de que si nuestro CPD principal sufre una caída de servicio, nuestras comunicaciones sigan funcionando gracias a que la NSX secundaria está en diferentes CPD.

SWITCHES WEBMANAGED GS1900-24HP- EU0101F

ZYXEL

ALCATEL TEMPORIS IP151 SIP POE NEGRO

Alcatel

CENTRALITA PANASONIC KX-HTS32 + REGALO A ELEGIR

REGALO 1: TELÉFONO KX-HDV230
REGALO 2: 2 TELÉFONOS KX-HDV130 CON ADAPTADOR KX-A423

Panasonic

Color teléfono a elegir entre blanco o negro.
Oferta válida hasta el 30 de junio

CENTRALITA PANASONIC KX-NS500

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

Panasonic

Colores teléfonos a elegir entre blanco o negro.
Oferta válida hasta el 30 de junio.

plantronics

CS540
+ descolgador

VOYAGER LEGEND CS
+ descolgador

CS520

CS510

DESCOLGADORES para estos 3 modelos 8 € neto

CS530

Ofertas acumulables con Plan Renove.

Oferta válida para diferentes modelos de descolgadores, consulta cual necesitas.

ADEMÁS Por la **compra de 3 unidades** de cualquier equipo de la gama CS **por el comercio electrónico**

REGALO* 10€

SOLO EN NUESTRA TIENDA ONLINE

* Hasta fin de existencias

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 qué mayorista ha comprado. Se recomienda hacer un envío mensual a Plantronics.

Terminales SIP de Alcatel Home & Business: **fiables, modernos y completos**

Alcatel estudia todas las necesidades de los profesionales y, en función del tamaño y las características de la empresa, pone a tu disposición el teléfono SIP adecuado. Todos sus teléfonos SIP son ergonómicos, fáciles de utilizar y tienen una calidad acústica irreprochable. De esta manera, aportarán toda la eficacia que mereces en tus comunicaciones.

Alcatel

¿Todavía no conoces algunos de estos magníficos terminales?

Con su diseño compacto, el **Temporis IP151** ofrece una estética tradicional y a la vez moderna, que le permite integrarse perfectamente en los espacios hospitalarios y hosteleros que necesitan sobriedad y robustez.

Los modelos **Temporis IP300 y Temporis IP700G** ofrecen múltiples funcionalidades avanzadas, en línea con los requisitos de los usuarios más exigentes. A nivel sonoro, los profesionales exigen a sus teléfonos una calidad excepcional. Estos terminales proporcionan sonido HD con una claridad de voz inmejorable y un excelente manos libres full dúplex. Están dotados de cómodos teclados y de amplias pantallas de excelente legibilidad que le muestran con claridad la información necesaria.

Pero eso no es todo. Estos modelos ofrecen además una base DECT integrada que permite asociar un **auricular** DECT Temporis IP15 y/o un **casco inalámbrico** Alcatel IP70H. Esta funcionalidad única en el mercado de la telefonía IP aporta flexibilidad y movilidad.

Los integradores y distribuidores encontrarán estos terminales sencillos de instalar y mantener gracias a la autoalimentación por Ethernet (PoE) y a la flexibilidad de su **sistema de aprovisionamiento automático** (APRT).

En resumen, los teléfonos SIP de Alcatel lo tienen todo...diseño cuidado al detalle, altas prestaciones, son intuitivos, personalizables, fáciles de administrar y fiables. Son la opción perfecta para tu empresa.

Por fin, una solución de UC real

COUNTERPATH

Counterpath Bria es una **suite de colaboración con múltiples funciones**, su capacidad multi-dispositivo se extiende a equipos de sobremesa, tablets y teléfonos inteligentes, y se gestiona de forma **centralizada desde la nube**. Lo que la hace única es su despliegue sobre cualquier servidor de llamadas local o cloud, permitiendo a los usuarios integrar llamadas de voz y vídeo de alta calidad con los servicios proporcionados por CounterPath sin cambiar su plataforma de comunicaciones.

Las **características** de la solución incluyen:

- Herramientas web de **administración**: todos los dispositivos de un usuario reciben su configuración desde la nube una vez creados en la plataforma web. Los usuarios finales sólo necesitan un misom nombre de usuario y una contraseña para comenzar a realizar llamadas y enviar mensajes desde cualquier dispositivo.
- Posibilidad de **compartir pantalla de escritorio** integrada: los usuarios pueden invitar hasta 100 participantes por sesión y no se necesitan descargas o complementos adicionales para que los participantes se unan. Es suficiente con solo un navegador web en el dispositivo elegido.
- **Mensajería** y presencia del equipo alojado: los servicios de mensajería y presencia se incluyen con la suscripción, estos son gestionados desde la nube de Counterpath de forma independiente a los servicios de la PBX.
- **Experiencia de usuario simplificada:** los administradores de TI ahora pueden agregar varios usuarios simultáneamente mediante la función de carga masiva. Lo que tradicionalmente llevaría horas y días para abastecer equipos globales, ahora se puede hacer en pocos minutos de la Plataforma Cloud Stretto.
- Modelo de precios de **suscripción**: CounterPath proporciona los servicios en modalidad pago por uso, en diferentes niveles que abarcan desde el soporte a la suscripción completa, los cuales incluyen actualizaciones y mejoras para los usuarios de las distintas plataformas.

La propuesta tecnológica de CounterPath permite a las organizaciones superar las barreras a las **comunicaciones unificadas** que a menudo afectan a las empresas con recursos de TI limitados, proporcionando servicios avanzados de UC basados en la nube a un bajo coste y con una gestión y mantenimiento prácticamente nulos.

D-Link® Building Networks for People

Evoluciona el WiFi Empresarial con la tecnología Wave2

Ha presentado el punto de acceso DAP-2610, que integra la evolución Wave2 con la tecnología MU-MIMO para transmitir simultáneamente a múltiples dispositivos, lo que redunda en un notable aumento del rendimiento en entornos de alta densidad de usuarios conectados.

D-Link, líder mundial en infraestructuras de red y comunicaciones, apuesta por la modernización de las redes WiFi profesionales con la presentación del **DAP-2610 WiFi AC1300 Wave2 PoE**, un Punto de Acceso Empresarial con la nueva tecnología Wave2, evolución del actual protocolo 802.11ac. Entre las diferentes mejoras que aporta, destaca Multi-user MIMO (envío de flujos de datos a múltiples usuarios simultáneamente desde un mismo punto de acceso, mayor eficiencia en entornos de alta densidad de usuarios que el anterior Single User MIMO, donde se hacía de forma secuencial), BandSteering para optimizar el balanceo de carga y BeamForming para aumentar el alcance de la red.

Por lo tanto, el DAP-2610 es un punto de acceso compacto, ideal para desplegar redes WiFi versátiles y preparadas para las máximas exigencias de conectividad presentes y futuras, modernizando la infraestructura inalámbrica con un coste atractivo incluso para las PYMES.

LAS PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS SON:

- **Wave2**, alto rendimiento gracias a las importantes mejoras destinadas a los entornos de alta densidad de usuarios.
- **MU-MIMO** (Multi-user MIMO) permite transmitir múltiples flujos a diferentes clientes simultáneamente en lugar de secuencialmente, incrementando significativamente el rendimiento.
- **Cobertura mejorada** mediante **Beamforming** para ampliar el alcance de la red inalámbrica dirigiendo la señal directamente a cada dispositivo.
- **Bandsteering** para balancear la carga de clientes en cada banda (2.4/5GHz) de forma inteligente y mejorar la calidad de la conexión.
- **Velocidad combinada de 1300 Mbps** con mejoras en modulación y codificación, ofreciendo velocidades de hasta 400 Mbps (256-QAM) sobre la banda de 2.4 GHz y 900 Mbps sobre la banda de 5 GHz.
- Alimentado a través de estándar **PoE** (Power over Ethernet) 802.3af, permitiendo un despliegue rápido y sencillo al recibir la alimentación eléctrica por el cable de red LAN.
- **Múltiples modos operativos** que permiten su uso como punto de acceso, bridge (WDS), combinación WDS con punto de acceso, o cliente inalámbrico.
- **Portal cautivo** para autenticación de usuarios, y control de ancho de banda de clientes.
- **Gestión centralizada** con Cluster de hasta 32 puntos de acceso a través de AP Array, una sencilla forma de configurar varios puntos de acceso y gestionarlos de forma unificada desde un equipo master.
- **Software gratuito** D-Link Central WiFi Manager (CWM-100) que permite gestionar fácilmente hasta 1000 de puntos de acceso desde una única ubicación.
- También ofrece los **métodos tradicionales de acceso** para su configuración, como Web (HTTP), Secure Socket Layer (SSL), Secure Shell (SSH) y Telnet.

DAP-2610 YA A LA VENTA

Máxima seguridad

Como con todas las soluciones empresariales de D-Link, la seguridad está a la vanguardia del diseño del DAP-2610. Funciona con versiones personales y empresariales de WPA y WPA2 (802.11i). Dispone de un servidor RADIUS interno incorporado que permite a los usuarios crear cuentas dentro del propio dispositivo, además de portal cautivo. Este punto de acceso también incluye filtrado de direcciones MAC, segmentación de LAN inalámbrica, detección de puntos de acceso fraudulentos y difusión basada en horarios, para una protección máxima de la red de la empresa.

PROMOCIÓN MASSCOMM

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

>300€ REGALO*

Cheque regalo El Corte Inglés

>600€ REGALO*

Cheque regalo El Corte Inglés

>1200€

Escapada con encanto, Wonderbox

WIFI DE CALIDAD EN EVENTO MULTITUDINARIO

Necesidades:

El escenario en que nos encontramos, era un destacado evento del sector de la moda que se celebraba en la cosmopolita ciudad de Barcelona y estaba organizado por una reconocidísima marca de ropa. Necesitaban un despliegue de cobertura de red inalámbrica y acceso a internet. Nos presentábamos ante un reto atractivo y a la vez exigente por el elevado uso de la red que estaba prevista, se preveía para el evento importante afluencia tanto de público nacional como internacional, además estaba previsto darle una importante cobertura promocional en directo a través de las redes sociales. **Nuestro objetivo desde el primer momento era el garantizar la cobertura y robustez de la solución combinada que le proponíamos.**

Solución:

Ante esta situación diseñamos una infraestructura combinando un **UTM** de **Zyxel** junto a una controladora **WIFI Engenius** y sus puntos de acceso.

Para la gestión del acceso a Internet confiamos en un **Zywall 110** y para el despliegue de la red inalámbrica nos decantamos por una controladora **Engenius EWS-7928FP** junto a cinco puntos de acceso EWS360AP con radio 802.11AC 3x3:3. Esta solución satisfacía con creces las necesidades del cliente y le aportaba una solución robusta y de máxima garantía.

Beneficios:

Seleccionamos el UTM Zywall 110, ya que este sistema se basa en la capacidad de balancear entre tres accesos WAN, en este caso concreto era suficiente el uso de tan solo dos de ellos y estos conectados a sendas conexiones FTTH. Durante el evento se manejaron picos de hasta trescientos usuarios conectados.

Para el desarrollo y despliegue de la red inalámbrica escogimos una controladora Engenius EWS7928FP, con una capacidad de gestión de hasta cincuenta puntos de acceso y suministrando 370 PoE en sus 24 puertos, junto a cinco EWS360AP capaces de proveer cobertura inalámbrica tanto en 2,4GHz como en 5GHz con tasas de transferencia de hasta 1.300 Mbps gracias a su radio 802.11AC 3x3:3.

Posibilidades de ampliación:

Con la **solución** propuesta por **Seitel con la colaboración de Masscomm** se puede realizar una ampliación de servicio a través del aumento tanto del caudal del acceso a Internet como del uso de la interfaz WAN no empleada en el UTM Zywall. De esta forma, la capacidad de hasta cincuenta puntos de acceso de la controladora permite escalar sin problemas y combinar diferentes modelos de puntos de acceso dando más versatilidad a los futuros despliegues, matizando que no sería necesaria la adquisición de licencias adicionales para ello.

ZYXEL

EnGenius

¿No tienes claro cuáles son los requerimientos en materia de protección de datos que hay que cumplir en una comunidad de propietarios con sistema de cámaras de videovigilancia? No pierdas detalle porque aquí tienes todas las pautas necesarias.

CÁMARAS DE **VIDEOVIGILANCIA EN COMUNIDADES** DE PROPIETARIOS

CONSENTIMIENTO PARA LA INSTALACIÓN

- Para la instalación de cámaras en zonas comunes será necesario el **acuerdo de la Junta de Propietarios** que quedará reflejado en las actas de dicha Junta.
- Se recomienda que en el acuerdo se reflejen algunas de las **características** del sistema de videovigilancia, como el número de cámaras o el espacio captado por las mismas.

GRABACIÓN DE IMÁGENES: FICHERO

- Siempre que vayan a grabarse imágenes de personas, y previamente a su captura, se procederá a la inscripción del **fichero en el Registro General de Protección de Datos** de la Agencia Española de Protección de Datos (AEPD), que se realizará mediante el sistema NOTA.
- La AEPD ofrece en su web un modelo para la inscripción de ficheros de videovigilancia.

DEBER DE INFORMACIÓN

- Se instalarán en los distintos accesos a la zona videovigilada y, en lugar visible, uno o varios **carteles** que informen de que se accede a una zona videovigilada. El cartel indicará de forma clara la identidad del responsable de la instalación y ante quién y dónde dirigirse para ejercer los derechos que prevé la normativa de protección de datos. La AEPD dispone de un modelo de cartel.
- Así mismo, se pondrá a disposición de los afectados la restante **información** que exige la legislación de protección de datos.
- La información puede estar disponible en conserjería, recepción, oficinas, tablones de anuncios o ser accesible a través de internet.
- Si se pretende que las imágenes puedan ser utilizadas para el control de los trabajadores, existen requisitos adicionales que hay que cumplir.

INSTALACIÓN

- Las cámaras **solo podrán captar imágenes de las zonas comunes** de la comunidad. No podrán captarse imágenes de la vía pública a excepción de una franja mínima de los accesos al inmueble. Tampoco podrán captarse imágenes de terrenos y viviendas colindantes o de cualquier otro espacio ajeno.
- Si se utilizan **cámaras orientables y/o con zoom**, será necesaria la instalación de máscaras de privacidad para evitar captar imágenes de la vía pública, terrenos y viviendas de terceros.
- La contratación de un **servicio de videovigilancia externo** o la instalación de las cámaras por un tercero no exime a la comunidad del cumplimiento de la legislación de protección de datos.

MONITORES Y VISUALIZACIÓN DE IMÁGENES

- El **acceso a las imágenes** estará restringido a las personas designadas por la comunidad de propietarios.
- Si el acceso se realiza con conexión a internet, se restringirá con un **código de usuario** y una contraseña (o cualquier otro medio que garantice la identificación y autenticación unívoca), que solo serán conocidos por las personas autorizadas a acceder a dichas imágenes.
- Una vez instalado el sistema, se recomienda el cambio de la **contraseña**, evitando las fácilmente deducibles.

SISTEMA DE GRABACIÓN

- El sistema de grabación se ubicará en un **lugar vigilado** o de acceso restringido. A las imágenes grabadas accederá sólo el personal autorizado, que deberá introducir un código de usuario y una contraseña.
- Las imágenes serán conservadas durante un **plazo máximo de un mes** desde su captación.
- Las imágenes que se utilicen para denunciar **delitos o infracciones** se acompañarán a la denuncia y será posible su conservación para ser entregadas a las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad o a los Juzgados y Tribunales que las requieran. No podrán utilizarse para otro fin.
- La petición de imágenes por las Fuerzas y Cuerpos de Seguridad se realizará en el marco de actuaciones judiciales o policiales. El requerimiento al titular del fichero será el documento que ampare a este para ceder datos a las mismas o a los Juzgados y Tribunales que los requieran.

Fuente: Agencia Española Protección de Datos.

Juan A. Gómez Bule
Consejero Asesor
Masscomm

Vivimos en tiempos de incertidumbre y el ser humano quiere vivir con certezas y **sentirse seguro**. Esa necesidad primaria ha de ser satisfecha y es una exigencia de la ciudadanía a los representantes políticos en quienes se ha depositado la representación de la soberanía para que ejerzan su función adecuadamente. El ciudadano reclama su derecho a sentirse seguro y exige a los poderes públicos esa satisfacción.

LA PERCEPCIÓN DE SEGURIDAD

¿En quién recae la responsabilidad de la seguridad?

La **función de la Seguridad**, en mayúsculas, según la Estrategia Nacional de Seguridad Nacional de 2013, **es una tarea de todos**. La seguridad pública ha de colaborar con la seguridad privada en la salvaguarda de ese interés común. Pero no solo son de ámbito exclusivo para estas dos organizaciones sino que se amplía a todos los ciudadanos. La labor de la prevención es tan importante como la de la respuesta y, un país sensibilizado en materias de seguridad, es un país más fuerte, más resiliente.

La irrupción de la ciberseguridad en el día a día

Los aspectos que atañen a la seguridad que, tradicionalmente estaban circunscritos a un ámbito físico y a una tipología de delitos, se han visto ampliados con la inmersión de la tecnología como elemento facilitador de la acción criminal. La **ciberseguridad** ha irrumpido en nuestra conversación diaria y ha puesto de manifiesto que no existen fronteras en la sensación de vulnerabilidad de los ciudadanos, empresas, organizaciones y Estados.

Los actos terroristas por parte del yihadismo en sus distintas versiones y franquicias, Al Qaeda, Daesh, Bokoharam,… han cambiado desde el 11 de Septiembre de 2001 nuestra percepción de la seguridad. Hemos aprendido a convivir con atentados que han venido agravándose en los últimos años, sumado a una inestabilidad geopolítica multipolar donde existen distintos actores que ejercen su influencia tanto en el plano físico como en el denominado cuarto y quinto espacio, a saber, el espacio y el ciberespacio. Este último considerado un "global common" hace poco más de un año, siendo el único espacio creado por el hombre y donde se desarrollan activamente conflictos de todo tipo, amparados por la falta de adscripción de responsabilidad derivada del anonimato y de desarrollarse en un medio aún por legislar que es el ciberespacio.

Por todo ello, la seguridad se ha convertido en una palabra usada habitualmente por cualquier ciudadano y la percepción de su existencia o de su carencia ocasiona graves desajustes sociales.

Si en otras épocas la colaboración para **proporcionar seguridad** a los ciudadanos ha sido fundamental, en estos momentos es **imprescindible**. La aparición de empresas especializadas en materias de seguridad colaborando responsablemente en la generación de una confianza a la ciudadanía es primordial. Los ataques terroristas, los ciberataques, el espionaje entre Estados, el espionaje a los Estados, a las empresas, a las instituciones, el sabotaje de procesos electorales,… hacen que necesitemos un ecosistema de trabajo público privado para llevar a cabo una tarea tan importante.

España y su Estrategia de Seguridad Nacional

En España se ha venido legislando en los últimos años leyes inspiradas en este deber de la salvaguarda de los ciudadanos y de los intereses nacionales. La Ley de Protección de Infraestructuras Críticas, la Estrategia de Seguridad Nacional con la **Ley de Seguridad Nacional** que, suponen una transposición de las directivas comunitarias en este sentido. Estas iniciativas han supuesto una concienciación de los poderes públicos, de los partidos políticos, de las organizaciones, de las empresas, de los ciudadanos para hacer frente a un riesgo global, cambiante, polimórfico que proyecta incertidumbres en la acción diaria y en la planificación a medio y largo plazo para hacer frente a los desafíos que puedan comprometer nuestros derechos y libertades. Esta actuación del Estado responde a los principios informadores de la Estrategia de Seguridad Nacional de unidad de acción, anticipación y prevención, eficiencia y sostenibilidad en el uso de los recursos y resiliencia, o capacidad de resistencia y recuperación.

La seguridad, compromiso Masscomm

En definitiva, una **acción global** donde el compromiso con la libertad hace que seamos diligentes en la protección de todos. Fiel a ese compromiso **Masscomm**, empresa comprometida con la defensa de los ciudadanos y de las empresas, fomenta los servicios en tecnologías de seguridad, en planes de seguridad para todo tipo de entidades tanto públicas como privadas y la defensa de intereses estratégicos para España como la estrategia de Food Defense, donde colabora activamente con el CNPIC en la defensa de las infraestructuras críticas frente a ataques deliberados, incluyendo los terroristas. **Una vez más y, nunca se repetirá bastante, la Seguridad es una tarea de todos.**

CALIDAD DE SONIDO Y LA IMPORTANCIA DE LAS REDES

Las **reuniones a distancia** con una mala calidad de sonido suelen ser agotadoras y en muchos casos desesperantes. Además, es muy posible que haya malentendidos ya que resulta complicado oír los matices y algunos detalles sutiles de la conversación. Por todo ello, durante una videoconferencia es necesario disponer de la mejor calidad de sonido posible.

¿QUÉ REQUISITOS TÉCNICOS SON NECESARIOS PARA QUE EL SONIDO TENGA CALIDAD?:

- Una **solución** puramente **móvil** ofrece excelente flexibilidad y movilidad, pero está sujeta a ciertas limitaciones en cuanto a calidad de sonido. Muchas operadoras móviles ofrecen ahora voz HD en sus redes, con lo que se obtiene sonido HD si el teléfono admite la tecnología.
- La **telefonía analógica** tradicional ofrece una calidad de sonido aceptable pero con limitaciones en la gama de frecuencias. Suele denominarse calidad telefónica o banda estrecha.
- **VoIP**, es decir, telefonía digital por la red de datos (Voz sobre IP), admite una mayor gama de frecuencias, pero con una cierta compresión. IP permite conseguir una mayor calidad de sonido, también denominado sonido HD o banda ancha.
- Tenga en cuenta que todas las redes locales y accesorios, por ejemplo, **WiFi, DECT** o **Bluetooth®,** afectan a la capacidad de transmisión, por lo que pueden influir en la calidad del sonido.

KONFTEL, SOLUCIONES PERSONALIZADAS PARA REUNIONES A DISTANCIA

Los productos de Konftel siempre ofrecen una **calidad sonora** óptima en relación con la capacidad de la red. Si la red distribuye sonido HD, obtendrá sonido HD en los teléfonos de conferencia de Konftel.

En **Masscomm** analizamos las necesidades de comunicación de tu empresa antes de elegir una red y de actualizar la infraestructura de datos y telefonía. Por ejemplo, una red VoIP con códecs Wideband (7 kHz) está mejor equipada para ofrecer una mayor calidad de sonido que una antigua red móvil analógica. La movilidad y la sencillez pueden ser aspectos claves en muchas situaciones.

Muchos productos Konftel ofrecen más de una opción de conexión, lo que permite elegir entre las aplicaciones prácticas (por ejemplo, móvil) y calidad de sonido óptima (VoIP). El **Konftel 300Wx** inalámbrico es un ejemplo de la flexibilidad de nuestros productos. Con su conexión DECT analógica, puede transmitir un ancho de banda de audio de 3,2 kHz, mientras que una conexión USB para ordenador puede usar códecs Wideband (7 kHz).

También es posible conectar esta unidad a un teléfono móvil mediante un cable. Esta misma unidad ofrece sonido HD inalámbrico (banda ancha) para telefonía IP cuando la estación base DECT de Konftel IP DECT 10 está conectada mediante SIP. Admite llamadas en curso de hasta 5 Konftel 300Wxs asociados. También se puede configurar el Konftel 300Wx con estaciones base IP DECT de otros fabricantes compatibles con Konftel.

Sin embargo, Konftel IP DECT 10 ofrece algunas ventajas exclusivas que facilitan la instalación.

Sean cuales sean tus necesidades, hay productos en la gama Konftel que facilitan y agilizan la celebración de videoconferencias improvisadas en tu escritorio, así como grandes reuniones en salas de conferencias, etc. La clave está en encontrar la **solución personalizada** para tus necesidades.

Konftel 220

Linea Analógica

CASO DE ÉXITO

CARTELERÍA DIGITAL *MULTI SITE* EN LA RED HOSPITALARIA IMED

mass SALUD
SOLUCIONES GLOBALES DE GESTIÓN SOCIOSANITARIA

CLIENTE: IMED HOSPITALES

IMED Hospitales es un **grupo sanitario** privado con presencia en el levante peninsular. Actualmente cuenta con **3 hospitales y 2 policlínicas** en los que trabajan más de 1.000 profesionales.

El nuevo Hospital de IMED Valencia se ubica en la zona noroeste de Valencia. Cuenta con 185 habitaciones distribuidas en 8 unidades de hospitalización diseñadas con un estilo vanguardista y equipadas con los **últimos avances en tecnología** para la atención médica, el entretenimiento y el bienestar de los pacientes y sus acompañantes.

SITUACIÓN

Con el objetivo de mejorar la **comunicación** con el paciente, la dirección del hospital decidió crear un canal de comunicación para mostrar a los pacientes información de interés acerca del hospital y sus servicios, así como difundir campañas de prevención y consejos saludables.

Para diseñar la solución de cartelería digital, el departamento de informática de IMED Valencia optó por la solución planteada por Medip Health. Una solución con la garantía de una empresa tecnológica especializada en el desarrollo e implantación de servicios multimedia en el sector sanitario que colabora con centros hospitalarios para mejorar la calidad de vida de los pacientes hospitalizados y optimizar la atención sanitaria y la gestión hospitalaria.

Las premisas de las que partió el proyecto fueron las siguientes:

- Debían suministrarse e instalarse **70 pantallas** capaces de funcionar ininterrumpidamente 24x365.
- La **gestión y configuración** de los reproductores y la carga de **contenidos** tenía que efectuarse en remoto.
- La **creación y modificación** de los contenidos debía ser rápida, sencilla y centralizada en las oficinas de IMED en Alfaz del Pi (Benidorm).
- El nuevo sistema debía ser **compatible** con el sistema de cartelería existente en IMED Elche, con 45 pantallas instaladas, 12 de ellas formando 3 *videowalls* de 4 pantallas cada uno.
- Se requería diseñar una **arquitectura óptima** para la actualización automática de los contenidos de los reproductores teniendo en cuenta los recursos de red existentes.
- Adicionalmente se necesitaba poder ampliar el proyecto **integrando las funcionalidades** en las instalaciones de IMED Torrevieja con un total de 6 pantallas.
- La arquitectura del **sistema** quedaría como muestra la siguiente figura:

Ilustración 1: Arquitectura por geografía

mediphealth

SPINETIX

SOLUCIÓN

Para la instalación del nuevo sistema de cartelería en IMED Valencia y Torrevieja, **Medip Health** como empresa encargada del proyecto, optó por la solución de **cartelería digital** de la marca suiza **SpinetiX**, al igual que hizo en IMED Elche. Concretamente para los nuevos reproductores se ha optado por el modelo **HMP300** que convivirá con los reproductores modelos **HMP100** instalados en IMED Elche. Para la edición de contenidos, Spinetix ofrece una solución de escritorio denominada **Elementi** que se distribuye mediante licencias. En este caso se ha optado por la licencia Elementi X ya que, entre otras cosas, permite gestionar un número ilimitado de reproductores o cargar contenidos en unidades de red.

La instalación física de los nuevos reproductores de Valencia se llevó a cabo en un **plazo de tiempo reducido** ya que estos reproductores únicamente necesitan estar conectados a la corriente y a la red de datos. Una vez instalado, la gestión pasa a ser completamente remota. Respecto a los reproductores ya instalados en Elche, hubo que actualizar el firmware para garantizar que los contenidos del nuevo Elementi X fueran totalmente compatibles con estos. Además, se migraron sin problemas, los proyectos existentes del antiguo software de edición de contenidos del obsoleto HMD al nuevo Elementi.

Hay que resaltar que Medip Health, con el asesoramiento de **Masscomm**, trabajó conjuntamente con el departamento de informática de IMED para dimensionar, configurar y poner en marcha los servidores que cargan periódicamente los contenidos que son descargados automáticamente por los reproductores para mostrarlos en las pantallas.

Gracias a esta tecnología, el equipo de marketing de IMED realizará la edición y actualización de los contenidos sin depender de nadie. La siguiente figura muestra el flujo de trabajo de la solución. Dado que los reproductores se descargan automáticamente los contenidos validados, el equipo de marketing queda liberado de la tarea de la carga de contenidos y del mantenimiento o gestión de los reproductores.

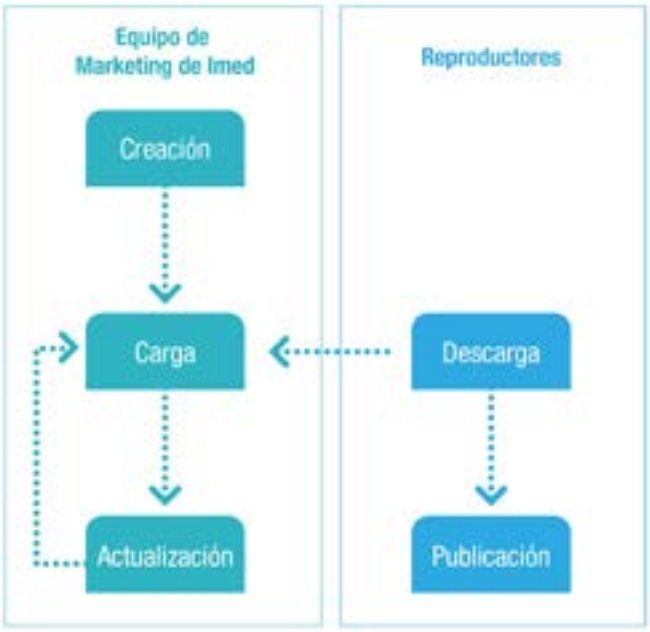

Ilustración 2: Flujograma de gestión de contenidos

BENEFICIOS

Mejora de atención e imagen corporativa

Los hospitales de IMED se caracterizan por el exquisito trato al paciente y por rodearlo en todos los ámbitos con altos niveles de calidad. El **canal de comunicación** creado por la red de pantallas de **cartelería** permite mostrar información como campañas sanitarias, ofertas de productos o información general que pueda ser de gran interés para el paciente. La solución propuesta por Medip Health está alineada con los principios de máxima calidad y la mejora continua en el trato al cliente.

Reducción de los costes operativos

La **edición** de los contenidos es **intuitiva, fácil y rápida**. Además, se han generado plantillas de contenidos que se integran con herramientas actuales de uso corporativo que alimentan otros canales de comunicación de la empresa, como su página web o su canal de noticias RSS. De esta manera, modificando en un único lugar la información, esta se actualizará automáticamente también en la cartelería permitiendo un flujo constante de actualizaciones en la información dirigida al paciente.

Solución escalable y de futuro

Medip Health ya instaló 45 pantallas en Elche, y en esta segunda fase, se ha completado el sistema con 60 pantallas en IMED Valencia y 6 en IMED Torrevieja. Este aumento en el número de pantallas ha supuesto una mínima actualización en la que se ha aprovechado la infraestructura existente. Además, la metodología de trabajo a nivel operativo es similar pero más eficiente, gracias a un **plan de formación** adaptado a las necesidades específicas de IMED. Esta solución está totalmente preparada para dimensionar el número de pantallas en los hospitales en el futuro, sin que suponga aumento en infraestructura central ni nuevos gastos operativos.

Bienvenida
Lorena Crisan

Nueva incorporación en el Departamento de Sistemas

Fue tras un año trabajando en Mass Security cuando me propusieron trabajar en Masscomm. Me encantó escuchar que querían contar conmigo para formar parte del equipo de departamento de sistemas y entre todos crear y disfrutar del mundo de la ciberseguridad.

El mercado de la ciberseguridad es un mercado que actualmente está creciendo a un ritmo increíble. La realidad obliga a las empresas a dar prioridad a la seguridad si quieren seguir cosechando buenos resultados económicos. El riesgo de dejar al azar la seguridad es demasiado alto.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

Me gradué en Administración de Sistemas Informáticos en Red Bilingüe. Trabajé junto a gente profesional en Mass Security en proyectos como Virtual Evac. Fui ponente de módulos como Ingeniería Social o Hacking Mobile en cursos de Hacking en Think Tic.

GUSTOS Y AFICIONES

Como buena informática que soy me gusta siempre "trastear" con cosas y aprender todo lo que puedo. Otra de mis aficiones es el apasionante mundo del hacking. Además, por supuesto, me encanta conocer nuevos lugares y culturas, es más, podría decir que es una de mis aficiones preferidas junto a la lectura y el balonmano entre otras.

EL MENSAJE DE LORENA

Desde aquí quiero agradecer la oportunidad y lo bien que he sido recibida desde el primer minuto. Considero que rodearse de gente que te aporta cosas es algo que te ayuda a crecer y aquí hay compañeros de los que día a día puedes aprender y evolucionar junto a ellos. Sin lugar a dudas, pretendo aprovechar y disfrutar esta experiencia al máximo.

Estoy convencida que desde Masscomm daremos mucho que hablar en este aspecto y trabajaremos muy duro para poder ofrecerlas a nuestros clientes las mejores soluciones globales en Comunicaciones, Networking, Audiovisuales, Seguridad física y por supuesto Ciberseguridad.

Formación Junio 2017

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

ZYXEL	6 de junio	Por qué utilizar puntos de acceso de Nebula Zyxel. Webinar
ZYXEL	13 de junio	Introducción al nuevo Zyxel USG2200. Webinar
ZKTeco	21 de junio	Control de accesos ZKTECO: Diseñar una solución de accesos con ZKAccess. Webinar
SPINETIX	23 de junio	Introducción a la Cartelería Digital de SpinetiX. Webinar
GWSECU	28 de junio	¿Conoces GWsecu? Portfolio comercial y puesta en marcha de soluciones IP de CCTV. Webinar
SPINETIX	30 de junio	Instalador Nivel 2: Single Site by Elementi S. Webinar

CONECTA
CON MASSCOMM

Accede a nuestras nuevas plataformas online

PORTAL DISTRIBUIDORES
portal.masscomm.es

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

Contacta con nosotros

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

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

Ceferino Agüeros
Director Comercial
ceferino.agueros@masscomm.es

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

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

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

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

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

Juan Antonio Gómez Bule
Consejero Asesor
jbule@masscomm.es

Departamento comercial

Óscar Baudot
Departamento Comercial
oscar.baudot@masscomm.es

Jonathan Izquierdo
Departamento Comercial
jonathan.izquierdo@masscomm.es

Gemma Salillas
Departamento Comercial
gemma.salillas@masscomm.es

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

Rafael Camps
Seguridad Vial
rafael.camps@masscomm.es

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

Alejandro García
Audiovisuales
alejandro.garcia@masscomm.es

Departamento soporte

Preventa
preventa@masscomm.es

Postventa
soporte@masscomm.es

Reparaciones y RMAs
reparaciones@masscomm.es

José Antonio Calvo
Elías Cuberos
José Angel Riaño
Jesús López
Oscar Calvo
Beltrán Elías
José Francisco Lerena

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

Laura Tellaeche
Marketing
laura.tellaeche@masscomm.es

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

Departamento administración, contabilidad y logística

Carlos Ochoa
Responsable Admon. Comercial
administracion@masscomm.es

Idoia Moneo
Responsable Ofertas
ofertas@masscomm.es

Fede Echavarri
Gestión de Pedidos
pedidos@masscomm.es

Maria Bazo
Gestión de Pedidos
pedidos@masscomm.es

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

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

Gema Pastor
Pedidos Madrid
gestion.madrid@masscomm.es

Contabilidad

Mikel Gómez
Contabilidad
gestion@masscomm.es

Eduardo Palacios
Contabilidad
contabilidad@masscomm.es

María José Gómez
Contabilidad
contabilidad@masscomm.es

Elena Rueda
Contabilidad y RRHH
contabilidad@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

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

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

NETWORKING

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

AUDIOVISUALES

SPINETIX · neovo · nevir
LG · Entertainment Solutions ES · FONESTAR
GISAN · Panasonic · GoFacing

SEGURIDAD

ROI ICSM · LPR masscomm · VR TECHNOLOGY · WAF · mass SECURITY · KABA · Brickcom · AXIS COMMUNICATIONS
N2V · DIGIEVER · ingenia · SelectaDNA · RISCO GROUP · ZKTeco
Panasonic · OptaSense · GWSECU · inim ELECTRONICS · 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 30 de junio 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