massnews

EDICIÓN 106 · LA REVISTA DE MASSCOMM · WWW.MASSCOMM.ES

La pregunta correcta es...
¿POR QUÉ NO?

Novedades

NUEVA OFERTA

De comunicaciones y redes de Alcatel-Lucent Enterprise para pymes.

Pág. 6

Alcatel·Lucent Enterprise

Caso de éxito

CÓMO MEJORAR

La calidad educativa a través de la tecnología

Pág. 13

Entrevista

NUESTRO NUEVO DIRECTOR COMERCIAL

¡Bienvenido JuanFran!

Pág. 6

masscomm

Alcatel·Lucent Enterprise
Value-Added Distributor

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

NETWORKING

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

AUDIOVISUALES

CARTELERÍA DIGITAL, CMS, **TÓTEMS**, MONITORES PROFESIONALES, **PANTALLAS INTERACTIVAS**, TVs MODO HOTEL, **AUDIOCONFERENCIA**, VIDEOCONFERENCIA, **SISTEMAS DE VIDEOCOLABORACION**, SISTEMAS DE CONFERENCIAS, **VISITA GUIADA**, PROYECTORES, **MEGAFONÍA**, MICROFONÍA, **SISTEMAS EN54**, IPTV...

SOLUCIONES GLOBALES EN CLOUD Y PARA MERCADOS VERTICALES

COMUNICACIONES

COMUNICACIONES UNIFICADAS, PBX, **GRABACIÓN**, TARIFICACIÓN, **GATEWAYS**, SBC, **REPETIDOR MÓVIL**, TELÉFONOS IP, **SIP**, WIFI, **DECT**, ANALÓGICOS, **AURICULARES**, **ENLACE MÓVIL**, SERVIDOR DE FAX, **SOLUCIONES PACIENTE-ENFERMERA**, GESTIÓN HOTELERA, **CALL CENTER**, INTEGRACIÓN CTI...

SEGURIDAD

INTERFONÍA, VIDEOPORTERO, **VIRTUALE360**, CCTV, **CONTROL ACCESOS Y PRESENCIA**, ADN SINTÉTICO, **INTRUSIÓN**, CONTRAINCENDIOS, **CONTROL TRANSACCIONES**, TRAZABILIDAD INDUSTRIAL, **FOOD DEFENSE**, PCI, **PACIFICACION DEL TRÁFICO**, CIBERSEGURIDAD, **TPaaS**, SOC, **BYOK**...

941 240 694 | info@masscomm.es | www.masscomm.es

masscomm

Juan Francisco Espinosa Núñez
Director Comercial Masscomm

La pregunta correcta es...

¿POR QUÉ NO?

En cierta ocasión, estando delante de un cliente, presentando una propuesta ambiciosa, me encontré reflexionando que en los últimos 30 minutos con este cliente no había oído otras frases que "Por Qué" debía hacer tal o cual cosa, "Por Qué" tenía que cambiar, "Por Qué" adaptar procesos o estructuras, "Por Qué" en este momento de reorganización...

Al final, una simple pregunta, ese ¿Por Qué?, tiene el poder verdadero de paralizar las decisiones, introducir miedos e inseguridades, crear situaciones de dificultad para progresar y en definitiva, imponer frenos y cortapisas al crecimiento y al desarrollo.

A la salida de esta reunión, rebelde de las causas perdidas, decidí que a partir de entonces mi respuesta siempre sería otra pregunta, mucho más práctica:

¿Por qué no?

Y la razón es que, el **"Por Qué no"** conlleva una serie de implicaciones necesarias para la vida dentro y fuera de la organización y de alto impacto en los Clientes, en concreto:

- Modela la **forma de percibir** de los clientes y del mercado qué es lo que existe y lo que no, lo que importa de lo que no, dónde están el nicho de mercado y las oportunidades. Si no estás atento y seleccionas la información pertinente, esta pasa por delante de ti sin que te des cuenta de ello. Simplemente, las oportunidades pasan sin darte cuenta.
- Cambia la **forma de pensar** sobre las situaciones y las personas. Si estás atento a las circunstancias, puedes analizar la información importante, seleccionar lo que tiene sentido para tu negocio, dar peso a lo notorio y significativo, entender las necesidades de tus clientes y tu mercado. En definitiva, te permite analizar y organizar toda la información importante para la toma de decisiones. Lo contrario, nos lleva a Lewis Carroll que decía que "si no sabes dónde vas, cualquier camino te es válido… (para llegar a ninguna parte!)"
- **Direcciona la motivación** a la acción. Tener claro el escenario de información, conocer todos los datos necesarios y haber analizado la información es el paso necesario para decidir qué hacer y sobre todo, que las acciones a acometer estén fundamentadas en un criterio lógico y orientadas a un objetivo claro. Lo contrario, es no saber qué hacer porque no se conoce qué es lo que se persigue.
- Finalmente, **determina las acciones y decisiones,** el retorno de estas acciones, siguientes acciones y siguientes resultados esperados en un Plan de Acción estructurado. En definitiva, conlleva actuar de forma coherente, razonada, en orden a un objetivo en cada momento. Mi cliente de ese día, aún está pensando qué debería hacer, por qué debería hacerlo, en orden a qué objetivo y, en definitiva, paralizado en su puesto de trabajo por el miedo y la indecisión, la incertidumbre y la desorientación.

En MassComm, hemos interiorizado esta forma de funcionar. No tememos al error porque preferimos equivocarnos un porcentaje de las veces (y el porcentaje es de verdad pequeño), porque esto significa que otro porcentaje mucho mayor de veces, acertamos. No tememos innovar y errar, no tememos introducir un nuevo producto y que no sea un éxito de ventas, porque las otras muchas veces acertamos y vendemos mucho. No tememos abordar nuevos mercados, porque la mayoría de las veces nuestra penetración es un éxito. No tememos presupuestar con riesgo el lanzamiento de una nueva iniciativa, porque sabemos que muchas veces acertamos y cumplimos presupuesto. No tenemos miedo de avanzar, crecer y desarrollarnos, aunque a veces suponga algún retroceso y replanteamiento. Y lo mejor es que esta forma de funcionar la contagiamos continuamente a nuestros partners, empleados y clientes…

¡¡Y, de verdad, funciona!!

Gigaset

El Maxwell C

Llega a la telefonía profesional

El Maxwell C ofrece la flexibilidad de la telefonía inalámbrica y el diseño y funcionalidades de un teléfono de sobremesa.

Gigaset acaba de lanzar al mercado la opción más flexible de su gama Maxwell. Hablamos del Maxwell C, un producto híbrido que combina las características de los terminales inalámbricos, en un entorno DECT monocelda o multicelda, con las funcionalidades de un dispositivo de sobremesa. Así, por ejemplo, cuenta con 8 teclas programables de marcación rápida y las teclas de función que guían al usuario por la configuración y por las opciones como el reenvío de llamadas, la marcación rápida o el manos libres.

El dispositivo actúa como un teléfono DECT y se conecta a la misma red, ofreciendo las características, funcionamiento y calidad que un sistema DECT en el propio escritorio. Además cuenta con audio de alta definición, la función «No molestar» y la conocida tecla de «navegación de 5 sentidos» de Gigaset. Todas estas funciones se encuentran situadas en torno a una pantalla de gran visibilidad de 2,8" que hace del Maxwell C una gran elección para la comunicación IP inalámbrica desde el escritorio.

Por todo ello, este dispositivo se adapta a cualquier entorno de trabajo, desde oficinas hasta almacenes, hoteles, talleres o cualquier espacio de trabajo que requiera flexibilidad en las comunicaciones sin obviar la calidad de las mismas. De hecho, cuenta con una base adaptable con tres posiciones diferentes y te ofrece también la opción de colgarlo en la pared.

Según el director de marketing de clientes empresariales de Gigaset, Ron Cottar, "el Maxwell C tiene un rol único en nuestra oferta. Ofrece la flexibilidad de la telefonía inalámbrica en combinación con el diseño y la funcionalidad de un teléfono de sobremesa."

Por su parte, el director de productos de Gigaset, Jan Moser, ha destacado que "el mundo es inalámbrico y esto también es aplicable a las oficinas y otros entornos laborales", por ello asegura, "nuestro nuevo Maxwell C puede verse como un teléfono DECT en una carcasa de sobremesa con funciones adicionales. Es la solución perfecta de comunicaciones para oficinas en el hogar, PYMEs y otros entornos inalámbricos."

Características más destacadas

- Tecla de navegación de 5 direcciones para facilitar su uso
- Varios tonos de llamada, que se pueden seleccionar por línea (interna, externa, grupo, puerta)
- Pantalla grande TFT de 2,8" a color con interfaz de usuario moderna
- Perfiles para no molestar, personal, reunión y entornos ruidosos
- Manos libres con brillante calidad de sonido HDSP/CAT-IQ 2.0 y volumen máximo alto
- Plena compatibilidad con sistemas Gigaset N510 monocelda y N720 DECT_IP multicelda
- Agenda telefónica local con capacidad para hasta 500 vCards, con función de búsqueda, y agenda de contactos profesionales a través de PBX (XML, LDAP)
- Conexión de auriculares mediante Bluetooth® o conector RJ9
- Cómodo intercambio de datos mediante Bluetooth® o microUSB
- Óptima seguridad de la línea gracias al sistema de bloqueo del teclado protegido con PIN
- Indicador de llamada en espera/llamada en curso
- 8 teclas de marcación rápida junto a la pantalla y 9 más con el teclado numérico

Alcatel

Home & Business

NUEVA VERSIÓN

NUEVA ACTUALIZACIÓN Y MEJORA DE LA **SERIE NSX** DE PANASONIC

¡Ya está aquí la V3.0!

La última versión 3.0 combina las características de la versión 6.0 de la serie NS con el concepto de usuario de las NSX, lo que significa una evolución en la serie NSX. Además, amplia la compatibilidad con la base instalada de TDA, TDE y NCP, para poder facilitar a través de nuestro canal de Panasonic, la instalación, configuración y la asistencia.

Panasonic continúa con su política de mantener la **compatibilidad** con sus anteriores productos de PBX, por ello a partir de la V3.0 de NSX ampliamos la capacidad de soporte e instalación de componentes antiguos en nuestra red de NSX.

Además de todo ello Panasonic ha mejorado la consola de mantenimiento de off-line para la serie NSX. Se ha optimizado y conseguido hacerla **más eficiente** para que no sea necesario invertir tanto tiempo en el mantenimiento in situ, a través de la web o fuera de línea.

Para más información no dudes en ponerte en contacto con nuestros profesionales a través de info@masscomm.es o el 941 240 694

Panasonic
BUSINESS

CARACTERÍSTICAS

LA COMPATIBILIDAD CON SOFTPHONE MÓVIL PARA IOS Y ANDROID.

SE HA AMPLIADO LA COMPATIBILIDAD PARA LAS PLATAFORMAS TDA 100/200 Y TDE 100/200.

SIP-TLS COMO SEGURIDAD MEJORADA.

CA OPERATOR CONSOLE ESTÁ DISPONIBLE AHORA CON NSX COMO GAMA MÍNIMA.

COMPATIBLE CON LOS ESTÁNDARES ISP ACTUALES COMO SIP SOBRE TCP.

ENTREVISTA

TOMÁS PRIETO

Dtor. General IBERNEX | MASSCOMM

El mercado sociosanitario vive un momento de grandes oportunidades, ¿cuáles son, desde tu punto de vista como experto en el campo, las más interesantes?

En estos momentos es una gran oportunidad poder trabajar en tecnología y, sobre todo, en el sector sociosanitario. La tecnología está llamando a la puerta de este sector y debemos dejarle pasar porque nos puede ayudar a solucionar muchos de los problemas que tenemos hoy en día.

Según el INE, en el año 2016 el 18,7% de la población española era mayor de 65 y dentro de 40 años superará un tercio de la población; el índice de dependencia nacional se elevaría desde el 53,5% actual hasta el 62,2% en 2031, alcanzando el 87,7% en 2066. Debemos entender que se requieren nuevas instalaciones y servicios que satisfagan nuevas necesidades. Los geriátricos se tienen que preparar con la ayuda de la tecnología si quieren ser referencia en la atención a los mayores. Actualmente la tecnología está presente en todos los ámbitos de la vida y, en un futuro no muy lejano, será un componente clave en nuestro sector.

Las comunidades autónomas con índices de envejecimiento y sobreenvejecimiento más altos son Castilla y León, Aragón, Galicia y Asturias. Además, son comunidades con despoblación en entornos rurales. Tenemos que anticiparnos, con la ayuda de la tecnología, para mejorar el bienestar y la calidad de vida de las personas que viven en áreas rurales y/o deslocalizadas, reducir los costes asociados a dicha población y dar sostenibilidad al territorio.

Los hospitales también van a tener que apostar de manera definitiva por la tecnología orientada al servicio asistencial pensando en los pacientes, en los familiares y en todas las personas que trabajan formando parte de ese servicio. El futuro inmediato puede pasar por tener determinados pacientes 'atendidos o controlados' en sus casas. El sistema sanitario actual no puede sostenerse tal y como está

hoy por los costes que conlleva y las nuevas tecnologías nos pueden ayudar a reducirlos. También sabemos que los periodos de recuperación en los domicilios se reducen notablemente porque las personas están en su hábitat, la gestión de los enfermos crónicos en remoto y en los domicilios aumenta la longevidad y mejora los resultados. Si, además, pretendemos que una buena parte de España no se despueble, tendremos que dotarla de servicios asistenciales que soporten a una población cada vez de mayor edad y más abundante.

Además, la digitalización de residencias y hospitales son una necesidad a muy corto plazo para garantizar la viabilidad de los servicios, la supervivencia de los establecimientos, muy especialmente las residencias pequeñas de titularidad privada y, lo que es más importante, para poder aportar servicios de calidad a los residentes / pacientes y a sus familias.

También hemos detectado oportunidades en otros ámbitos distintos a la salud como son los edificios de alta ocupación entre los que se encuentran recintos industriales, centros comerciales y hoteles.

¿A la hora de invertir en tecnología, qué consideras que, en estos momentos, se valora más en el mercado sociosanitario?

El personal de enfermería y asistencial tiene que dedicar su tiempo al paciente y debemos apoyarnos en la tecnología para que las tareas administrativas y de gestión se reduzcan a la mínima expresión. Los recursos son escasos y el tiempo es una variable importante. Nuestro sistema de llamadas paciente-enfermera, por ejemplo, garantiza un funcionamiento ágil e intuitivo tanto para pacientes como para el equipo de enfermeras, pudiendo éstas concentrar su atención en el cuidado del paciente e incrementando su productividad.

La reducción de costes es otra de las variables a tener en cuenta, sobre todo en instalaciones nuevas. Nuestras soluciones IP suponen ahorros en cableados y alimentación de equipos y las actualizaciones de las diferentes versiones son muy rápidas y seguras. También pensamos en el personal de soporte, ya que los costes de mantenimiento son muy bajos. La instalación es sencilla y las soluciones son muy flexibles y adaptables a cualquier sistema de telefonía.

Los sistemas de localización con los que trabajamos permiten incrementar la seguridad en el centro, contralar las zonas de riesgo y la generación de alarmas en tiempo real. Cada vez coge más relevancia poder localizar personal, pacientes, bienes y equipos en general de forma rápida y ágil. Nos permite mejorar la calidad del servicio asistencial adaptándonos al paciente o residente, mantener comunicaciones en tiempo real con las familias, lo que les aporta tranquilidad, y favorecer la recuperación en una parte significativa de las asistencias médicas y la calidad de vida en el caso de residentes.

Y ¿en qué beneficios para el usuario final (paciente, residente…) se traduce la incorporación de vuestra tecnología a un centro sanitario?

Podemos mantener la comunicación de los pacientes con sus médicos en la distancia acelerando los procesos de recuperación, la calidad de vida del paciente y al mismo tiempo reducir los costes de asistencia mediante tecnología, telemedicina y telecontrol.

En mi opinión, cuando tenemos un familiar en una residencia necesitamos confiar en el equipo humano que se hace cargo de esa persona. Necesitamos estar informados de la atención que recibe nuestro familiar. Todas nuestras soluciones se basan en la captura en tiempo real de las alarmas y los datos para elaborar el informe de servicio asistencial y poder informar a los familiares. No es la primera vez que escuchamos algo así: "¿Dónde está el pantalón gris que le regalé a mi madre para su cumpleaños?" Nuestra solución de lavanderías nos permite localizar las prendas de todos los residentes. Es otra forma de transmitir esa confianza.

Por su parte, el Sistema de Control de Errantes, por ejemplo, tiene un impacto directo y claro en la satisfacción que los familiares de una persona mayor que vive en una residencia sienten hacia ese centro. La tranquilidad que les aporta saber que su familiar está seguro y que el sistema le concede libertad de movimientos es algo que valoran mucho.

¿Qué reflexiones podrías aportarnos sobre el tándem tecnología y tercera edad?

La tecnología y la tercera edad no deben estar reñidas. Debemos desmitificar la palabra tecnología. Hay que buscar formas para adaptarla a cada usuario y que pueda usarla sin complejos de forma sencilla. La tecnología nos ayuda, pero debemos hablar de digitalización y cómo incorporar la tecnología a nuestra manera de hacer. Nuestros diseños deben estar orientados a las ayudas a las personas, pacientes, residentes y familiares a los que servimos.

Y, ¿qué puede ofrecer Ibernex a una residencia como solución diferenciadora?

Ibernex ofrece al sector una de las soluciones de comunicación y ayuda a la gestión más completas del mercado. Nuestra solución Helpnex es capaz de gestionar desde la comunicación paciente-enfermera de un centro hasta la localización de ciertos equipos o personas o la trazabilidad dentro de sus procesos operativos de personal, equipos, prendas, fichajes… y todo desde una misma plataforma. Su facilidad para

LA TECNOLOGÍA ESTÁ LLAMANDO A LA PUERTA DE ESTE SECTOR Y DEBEMOS DEJARLE PASAR

integrarse con sistemas de gestión sociosanitarios como, por ejemplo, HIS hospitalario, permite una puesta en marcha mucho más ágil y una operativa transparente para el usuario en la mayoría de los casos. Ibernex apuesta en sus soluciones no sólo por productos que ayudan a mejorar el servicio al paciente/residente sino, también, en mejorar la experiencia de trabajo del personal, permitiéndoles ahorrar tiempo en tareas secundarias y dedicarse a tareas de valor real como la interacción humana con la persona. Gracias a Helpnex, la gestión del centro también se verá beneficiada ya que tendrá toda la información necesaria para conseguir un eficiente funcionamiento de su instalación: optimización de recursos y turnos de personal, trazabilidad de procesos asistenciales, gestión de calendarios y fichajes, mayor información de valor disponible para el usuario final, reducción de costes operativos, localización de bienes y personas y mucho más…

¿Hacia dónde tiende el mercado en los próximos años?

Creo que las nuevas tecnologías y la innovación se van a dirigir hacia la precisión en la localización de los pacientes, al control en remoto de las constantes vitales y al desarrollo de métodos predictivos que nos permitan anticiparnos a las alteraciones de los comportamientos de los pacientes y residentes. Seremos capaces de recibir medicamentos en nuestras casas incluso en entornos rurales a través de drones, podremos anticiparnos a las necesidades de personas con Alzheimer o enfermos crónicos, tendremos la posibilidad de monitorizar personas y controlar sus constantes vitales a distancia y podremos lanzar alarmas a un centro de control por cambios en los hábitos o en parámetros de comportamiento básicos y, todo esto, en muy poco tiempo.

¿Por qué confían en Ibernex todos sus clientes?

El equipo humano de Ibernex es realmente diferenciador tanto por su profesionalidad como por su calidad humana. La experiencia en este sector es un grado y esta es una de nuestras grandes bazas. Hemos instalado unas 12.500 camas en hospitales y residencias, en nuestro país y muchos otros.

La transparencia con la que estamos afrontando esta nueva etapa nos está ayudando a asentar nuestra posición en el mercado. Pertenecer al Grupo Pikolin trasmite confianza en el proyecto porque da tranquilidad de cara al soporte que nuestra marca puede dar a nuestros clientes.

El binomio Masscomm-Ibernex funciona y confiamos siga creciendo con el paso del tiempo, ¿qué crees que aporta Masscomm como distribuidor a vuestras soluciones?

Masscomm ha sido desde el principio una de nuestras apuestas de colaboración más firmes. Su implicación en nuestra propuesta de trabajo ha sido clave para conseguir buenos resultados en este primer año de relación estable. Su capilaridad y capacidad para desarrollar la actividad comercial son un compañero de viaje ideal. Está siendo un matrimonio que permite el crecimiento de las dos empresas. Su solución Masssalud refleja nuestra propuesta de trabajo y confío en un futuro con muchos proyectos trabajados como equipo.

Alcatel·Lucent Enterprise

Sí. Ya es una realidad

Nueva y atractiva oferta de comunicaciones y redes de Alcatel-Lucent Enterprise para pequeñas y medianas empresas

La nueva solución de Alcatel-Lucent Enterprise en comunicaciones y redes para SMB estará disponible a partir del **9 de julio** e incluye importantísimas **novedades:**

- **La nueva versión de software 3.0,** diseñada para el sistema líder de las comunicaciones para SMB – OXO Connect.
- **Nuevos teléfonos** profesionales de sobremesa, con dos modelos IP – 8008 DeskPhone, 8088 Smart DeskPhone – y dos modelos digitales – los Premium DeskPhones 8029s y 8039s.
- **Nuevos equipos de comunicación y de red IP "on-premise",** incluido un nuevo servidor optimizado de telefonía IP - OXO Connect Evolution, nuevas antenas DECT-IP - 8378 DECT IP-xBS base stations y una nueva familia de switches – OmniSwitch 2220 WebSmart.
- **Servicio de número único y movilidad nomádica** disponible en todos los teléfonos y aplicación basada en la nube Rainbow. Nuevos Servicios Cloud Connect basados en web que permiten a los partners de ALE disponer de analítica de datos, inventario de su base instalada y servicios de actualización de software, descarga automática de licencias desde la Cloud para tener comunicaciones siempre actualizadas.

OXO CONNECT

Escalabilidad, eficiencia, rentabilidad, conectividad… descubre todas las claves

Tenemos el placer de poder hablar con **Hubert Chapelle,** Business Development Manager para el Mercado PYME en la region Iberia, para poder conocer en profundidad **OXO Connect,** la solución de comunicaciones para SMB que incluye un sistema de telefonía profesional, servicios de movilidad y colaboración, además de equipos de red LAN y WLAN diseñados específicamente para SMB.

Además de **OXO Connect Evolution** (nueva plataforma IP de tan solo 600 gramos y conectada vía cloud), la solución de Alcatel-Lucent Enterprise incluye una nueva gama de conmutadores de red LAN – OmniSwitch 2220 WebSmart - un catálogo completo de puntos de acceso inalámbricos - OmniAccess Stellar WLAN – y nuevas antenas de tecnología DECT-IP - 8378 IP DECT xBS para una conectividad fiable y robusta tanto en los puestos de trabajo fijos como en aquellos donde la movilidad dentro de la empresa es una necesidad.

¿Cómo responde OXO Connect a las necesidades de escalabilidad y crecimiento de las SMBs?

Las comunicaciones profesionales ayudan a que crezca un negocio y son requisito indispensable para llevar a cabo su transformación digital. Por este motivo, es fundamental que sean escalables y que puedan ir en paralelo a la evolución de la empresa.

Por ejemplo, ¿Prevés crecer y contratar más empleados? OXO Connect Evolution gestiona hasta 300 usuarios, simplemente, añadiendo licencias. ¿Estás deseando favorecer la movilidad de tus empleados o aumentar su colaboración con sus socios o proveedores?

Con OXO Connect puedes extender las comunicaciones profesionales mediante los servicios de colaboración de vídeo seguros y basados en la nube de Alcatel-Lucent Rainbow. Además, colaborar con empleados itinerantes o contactos profesionales externos se hace de forma muy intuitiva, fácil y rápidamente al estar este servicio basado en la nube.

¿De qué herramientas dispone OXO Connect para ofrecer la mejor experiencia a sus clientes?

Al ofrecer **comunicaciones centradas en el cliente,** OXO Connect contribuye a convertir todas las interacciones con los clientes en negocio recurrente. En un mundo cada vez más digital, ofrecer una gran experiencia al cliente es la clave principal del éxito.

Hoy los clientes buscan mucho más que un mero contacto vía teléfono o email, exigen la excelencia en las comunicaciones y OXO Connect es la solución para ofrecerla. Permite la colaboración desde el teléfono profesional o desde la cuenta de Rainbow y ofrece la posibilidad de chatear, compartir contenidos u organizar vídeo-conferencias con los clientes.

EL 61% DE LAS PYMES ASEGURAN HABER SIDO VÍCTIMAS DE CIBERATAQUES POR LO QUE LOS CEOS SOLICITAN LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA PARA EVITARLOS

El mercado SMB es muy sensible al factor precio: ¿Es realmente OXO Connect una solución asequible?

OXO Connect Evolution es una solución asequible, fiable y rentable al gestionar en una misma red IP sendas comunicaciones y datos de la pyme. A modo de ejemplo, las nuevas estaciones base 8378 DECT IP-xBS aportan una respuesta económica simple desde el punto de vista TI (tan solo requieren un puerto IP para ser operadas) y una calidad de voz altísima gracias a la tecnología DECT.

Entonces podríamos decir que estas soluciones son la respuesta idónea para…

OXO Connect 3.0 y OXO Connect Evolution son la respuesta idónea para las PYMEs que necesitan una solución escalable de comunicaciones centradas en el cliente, a un precio asequible y con alta fiabilidad. Tienen a su disposición una solución de extremo-a-extremo, desde la oficina hasta la nube. El SMB puede despreocuparse de problemas de compatibilidad o de integración.

RAINBOW SIGUE "IN CRESCENDO" ¿A QUÉ ESPERAS?

Alcatel-Lucent Enterprise te ofrece nuevos recursos para profundizar y aprovechar al máximo los beneficios de Rainbow

Rainbow™

Todo cambio requiere esfuerzo y desde Masscomm trabajamos para facilitarte las mejores herramientas para poder afrontar la **Transformación Digital,** tan necesaria para tu empresa.

Con **más de 250.000 usuarios** y cada vez más reconocimientos, Rainbow es una de esas herramientas. Además, continúa con un importante crecimiento gracias al desarrollo y apuesta en firma del fabricante líder Alcatel-Lucent Enterprise.

Prueba de ello es que Alcatel-Lucent Enterprise ha construido una suite que ponen a tu disposición para que consigas iniciarte de forma sencilla en estos primeros pasos en los que incluye:

- Cursos en el **Learning Hub** a los que se puede acceder desde el Business Portal. Son cursos online gratuitos que pueden ayudar a toda la plantilla.
- **Demos de Rainbow** accesibles para todo el canal en http://edemo.al-mydemo.com. En ellas podrás ver la conectividad entre Rainbow y la PBX, el concepto de UCaaS y CPaaS y las soluciones diseñadas específicamente para los diferentes verticales, Hoteles, Sanidad, Financiero, Transporte...
- **Videos explicativos** de las demos, para que puedan ser enviados y nos ayuden a todos a llegar de forma más dinámica a nuestros clientes, ya que es un nuevo mercado y somos conscientes de que tenemos que abordarlo de forma diferente.
- **Presentaciones Verticales** que no se centran en explicar la solución técnicamente, sino los casos de uso de ese sector y el valor que se aporta al cliente.

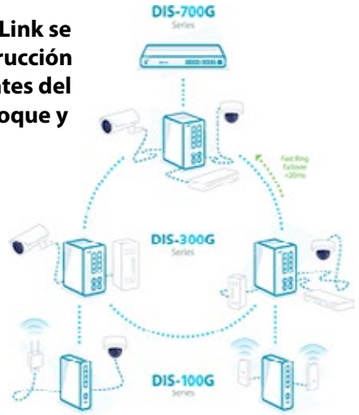
Estas son solamente algunas de las fuentes donde puedes encontrar información de valor sobre Rainbow, pero en Masscomm estamos a tu disposición para iniciarte en este camino y ayudarte a incrementar tus beneficios cuando quieras. ¿Todavía no te has subido al tren de Rainbow? ¿A qué esperas? Ya hemos ayudado a otros en este camino, tú puedes ser el siguiente.

Adaptabilidad a cualquier entorno

Nuevos Switches Industriales para Smart Cities, Factorías, Industria 4.0 y Aplicaciones IoT

D-Link
Building Networks for People

Las nuevas series DIS-100G, DIS-300G y DIS-700G de D-Link se adaptan a cualquier entorno gracias a su robusta construcción y a su compatibilidad con las certificaciones más exigentes del sector en resistencia, electromagnetismo, vibración, choque y caída libre. Cuentan con 5 años de garantía.



D-Link, proveedor global líder en soluciones de redes, comunicaciones y videovigilancia, ha anunciado su llegada a la conmutación para entornos industriales, Smart Cities y Aplicaciones IoT de la mano de una extensa gama de Switches Industriales Gigabit. Todas las soluciones se han diseñado para desplegar redes con resistencia en entornos críticos por las altas exigencias de rendimiento, fiabilidad y redundancia para soportar la creciente demanda de switches específicos para estos entornos críticos.

Fabricados con carcasas compactas y robustas, los switch industriales **D-Link DIS están diseñados para soportar variaciones de temperatura extremas** entre los -40º y los +75º. Cuentan con todas las certificaciones del sector (IP-30, IEC, EMC, UL, IEC) en resistencia, electromagnetismo y entorno para vibración, choque o caída libre. Además, las funcionalidades de red de Alta Disponibilidad maximizan el tiempo de funcionamiento y aseguran que las fábricas con robots o procesos automatizados funcionen sin interrupciones.

Las opciones de montaje en Carril DIN de las series DIS-100G y DIS-300G aportan facilidad y seguridad en la instalación, mientras que los modelos con puertos PoE (Power Over Ethernet) para alimentar dispositivos por el cable de red LAN aumentan la flexibilidad de despliegue y el ahorro en costes de instalación y mantenimiento.

Las Series DIS-100G de Switches Industriales Gigabit son una excelente opción para los extremos de red en los entornos industriales gracias a su funcionamiento Plug&Play, ya que son conmutadores sin gestión.

La familia DIS-300G añade funcionalidades de gestión de la red, necesarias en los enlaces de red o en entornos de Industria 4.0 y Smart Cities. Por ejemplo, la funcionalidad Auto Surveillance VLAN permite agregar y priorizar el tráfico de las cámaras IP, optimizando el rendimiento en aplicaciones de videovigilancia, por ejemplo para ciudades inteligentes.

D-Link DIS-700G Switch Industrial Gigabit equipado con características de administración de red Intelligent QoS como SPQ, WRR, and SPQ+ WRR para gestión avanzada del tráfico de red y la priorización del ancho de banda, así como diversas opciones de redundancia, seguridad y recuperación de Failover, este modelo añade la alta densidad de puertos y opciones de uplink a redes 10 Gigabit, por lo que es perfecto para desplegarse en el core de la red.

D-Link DIS-100G
Switches Industriales
Gigabit sin gestión

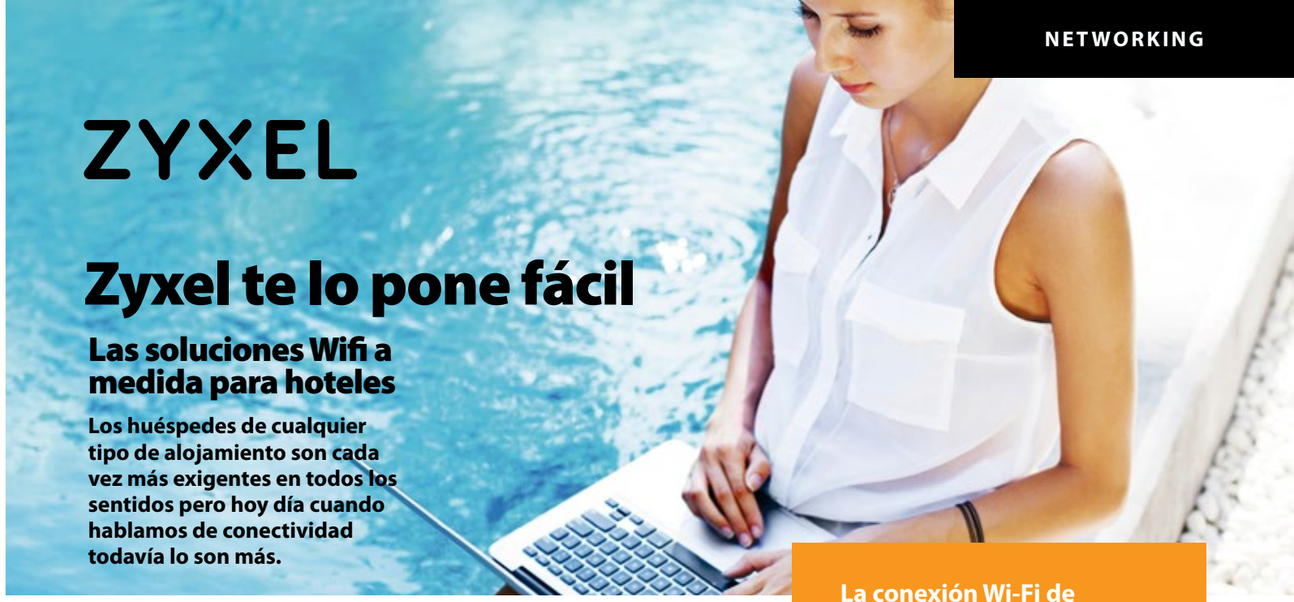
DIS-100G-5W
5 puertos 10/100/1000BaseT
DIS-100G-5SW
4 puertos 10/100/1000BaseT ports
1 puerto SFP
DIS-100G-5PSW
4 puertos 10/100/1000BaseT PoE
1 puerto SFP port
IEEE 802.3af/at, 120W PoE budget

D-Link DIS-300G
Switches Industriales
Gigabit
Gestionables

DIS-300G-12SW
8 puertos 10/100/1000BaseT
4 puertos SFP
DIS-300G-8PSW
4 puertos 10/100/1000BaseT PoE
2 puertos 10/100/1000BaseT
2 puertos SFP
IEEE 802.3af/at, 120W PoE budget
DIS-300G-14PSW
8 puertos 10/100/1000BaseT PoE ports
2 puertos 10/100/1000BaseT ports
4 puertos
IEEE 802.3af/at, 240W PoE budget

D-LINK DIS-700G
Switch Industrial Gigabit
Gestionable
Layer 2+SFP 10 Gb

DIS-700G-28XS
24 puertos 10/100/1000BaseT
4 puertos 10G SFP+



ZYXEL

Zyxel te lo pone fácil

Las soluciones Wifi a medida para hoteles

Los huéspedes de cualquier tipo de alojamiento son cada vez más exigentes en todos los sentidos pero hoy día cuando hablamos de conectividad todavía lo son más.

No se entiende un hotel sin una buena conexión **Wi-Fi:** segura, que aporte velocidad y que no dé problemas. Por ello, Zyxel ha diseñado soluciones concretas para el sector hotelero y de este modo da respuesta y se adapta a las necesidades de todo tipo de hoteles independientemente de su tamaño.

Así, por ejemplo, para alojamientos pequeños ofrece una **solución compacta y completa** basada en la puerta de enlace del punto de acceso todo en uno. Con ella da acceso básico a internet a través de WLAN para dispositivos móviles u ordenadores además de permitir la autenticación de zona y servicio de facturación.

Si el hotel es de tamaño medio Zyxel ofrece otro tipo de soluciones que permiten una transmisión a tiempo real de comunicaciones de video y voz basadas en IP, además de aplicaciones multimedia como IPTV o distintivos de voz y señalización digital, entre otros.

En cuanto a las soluciones para grandes hoteles, el objetivo de Zyxel es hacer sentir a los huéspedes como en casa para que el establecimiento pueda ganarse su fidelidad.

En definitiva, **Zyxel** no solo ofrece seguridad para el hotel y sus huéspedes, sino que se preocupa porque haya **conexión rápida y de calidad** en las distintas zonas del establecimiento como vestíbulo, pasillos, habitaciones, zonas comunes como cafetería o gimnasio, salas de reuniones…

La conexión Wi-Fi de calidad es clave y marca la diferencia entre los diferentes establecimientos hoteleros

El uso de dispositivos está aumentando, lo cual supone un problema para aquellos hoteles que no están preparados para ello. Si el ancho de banda no puede asumir la demanda de los distintos dispositivos que se utilizan en una habitación la experiencia de usuario es negativa y probablemente se está perdiendo un cliente.

Los fallos de conexión todavía son más peligrosos si ocurren en salas de reuniones donde se están debatiendo temas de negocio. En estas situaciones podemos llegar a tener varios portátiles a la vez, pantallas, móviles, tablets… y por ello hay que apostar por soluciones que garanticen una conexión rápida y segura.

Encuentra la solución adecuada para cada tipo de hotel con la guía de Zyxel

Si tienes dudas Zyxel te ayuda a encontrar la solución ideal para cada hotel a través de su herramienta de configuración que puedes encontrar en su página web www.zyxel.com/es "o si lo prefieres puedes ponerte en contacto con Masscomm a través del correo info@masscomm.es".

¿Todavía no conoces el nuevo portal de Zyxel? ¡Es el momento de aprovechar las grandes ventajas!

¿Eres Aliado? ¿Silver? ¿Has escalado al nivel más alto de partners y eres Gold?

Para más información puedes contactar con nosotros a través de info@masscomm.es o en el tel. 941 240 694

¿Cómo elegir un sistema de conferencia

que se adapte a tus necesidades?

En lo referente a reuniones a distancia no existe una solución única para todas las necesidades.

A pesar de que hay necesidades comunes, como son la alta calidad de sonido, la fiabilidad, disponibilidad, conectividad y posibilidades de integración, es adecuado estudiar cuáles son las funcionalidades que mejor se adaptan a nuestras reuniones y perfil de empresa, y cliente, para elegir el sistema de audioconferencia adecuado.

Por este motivo que antes de elegir un sistema u otro te recomendamos hacerte preguntas como las siguientes:

¿Cómo integraré el nuevo sistema con el resto de herramientas de comunicación que tengo?

¿Qué necesidades tiene la empresa? ¿Las reuniones serán en una sala de conferencias? ¿en distintos lugares?

¿Cuántas personas asistirán a mis reuniones?

¿Cuál es mi infraestructura técnica? ¿Analógica, DECT, móvil, IP?

Una vez respondidas estas preguntas y para acertar en tu elección, te recomendamos utilizar la herramienta que Konftel tiene en su página web www.konftel.com/es/ para encontrar el sistema que más se adapta a tus necesidades.

Tamaño de reunión

	Konftel Ego	Konftel 55	Konftel 250	Konftel 55Wx	Konftel 300Mx	Konftel 300Wx	Konftel 300	Konftel 300IP	Konftel 300IPx
Número de artículo	910101081	910101021	910101065	910101082	910101083	910101077***	910101059	910101079	910101084
Hasta 4 personas	●	●	●	●	●	●	●	●	●
Hasta 12 personas		●	●	●	●	●	●	●	●
Hasta 20 personas*			●	●	●	●	●	●	●
Más de 20 personas**							●	●	●

* Se recomiendan micrófonos de expansión. ** Con caja de conexión para megafonía *** Con base DECT analógica. Sin base DECT analógica 910101078

Red de conexiones

	Konftel Ego	Konftel 55	Konftel 250	Konftel 55Wx	Konftel 300Mx	Konftel 300Wx	Konftel 300	Konftel 300IP	Konftel 300IPx
TELÉFONOS IP VTEM		HD*		HD*					
USB	HD	HD		HD	HD	HD	HD		HD
TELÉFONO MÓVIL CON CABLE		HD*		HD*		HD*	HD*		
DISPOSITIVOS BLUETOOTH	HD			HD					
GSM/3G					HD				
DECT						HD			
SIP						HD***		HD	HD
ANALÓGICO			●			●**	●		

* Accesorio opcional necesario para la conexión ** Modelo con base DECT analógica
*** Se integra con estaciones base IP DECT 10 de Konftel o SIP DECT de otras marcas.

DESCARGA LA GUÍA COMPLETA

Si todavía tienes dudas, aquí te mostramos parte de la guía de productos Konftel con información mucho más detallada para localizar el sistema perfecto para ti.

Cómo mejorar

La calidad educativa a través de la tecnología.

CENTRO UNIVERSITARIO PRIVADO

Cuando la tecnología da respuesta a necesidades reales y concretas es cuando verdaderamente se aprecia su valor y su potencial.

Por ello, os traemos el ejemplo de un centro educativo, una Universidad Privada, que ha querido evolucionar no solo para incrementar la calidad en la enseñanza, sino también para ahorrar costes e incrementar beneficios. Y sí, todo ello ha sido posible gracias a un proyecto tecnológico global hecho a medida.

Perfil del centro educativo:

La Universidad Privada cuenta con más de 100.000 m^2 (sin incluir la zona de parking) en la que distinguen instalaciones educativas y deportivas, públicas y de acceso restringido. En estas se realizan actividades docentes, congresos, eventos deportivos, institucionales, empresariales…

COMUNICACIONES

Las **comunicaciones** de cualquier centro educativo deben ser de **calidad, seguras** y a la vez estar **adaptadas** a las exigentes necesidades.

Debe existir una comunicación adecuada y eficiente entre alumnos, alumno-profesor, entre profesores, entre los distintos departamentos de la universidad y entre estos y las distintas instalaciones universitarias como la secretaría, la biblioteca, la sala de estudio, el salón de actos...

¿Cómo conseguirlo? Nosotros hemos apostado en este proyecto por las soluciones de la nueva plataforma de comunicaciones **OmniPCX Enterprise 12.1.** Ya que ofrece vías de comunicación fluidas e innovadoras, integrando aspectos como la movilidad o la colaboración, entre muchos otros.

En este caso concreto, además, se buscaba un sistema a medida de atención al alumno que pudiera proporcionar a demanda información sobre el propio centro (actos, cursos…) y la gestión de reservas de las distintas instalaciones. Del mismo modo era imprescindible que la plataforma de comunicaciones diera respuesta a otras

necesidades del alumnado como, por ejemplo, la creación de chats para intercambio de archivos entre grupos de trabajo, asignaturas, etc.

La mejor solución global a este reto fue la implantación de **Rainbow,** una solución integrada de comunicaciones de **Alcatel-Lucent Enterprise** que a partir de una aplicación CPaaS puede adaptarse a cualquier tipo de requisito y es fácil de descargar en cualquier dispositivo móvil o PC de forma totalmente gratuita.

En definitiva, se consiguió un sistema de comunicación completo y escalable que responde a todas las necesidades de la Universidad.

INFRAESTRUCTURA DE RED Y WIFI

Una Universidad trata información confidencial y sensible por lo que necesita sistemas de comunicaciones seguros. Para dar respuesta a este desafío, Alcatel-Lucent Enterprise ofrece una potente oferta en **Switching y Wifi** que aporta ciberseguridad, flexibilidad y agilidad de red, dando respuesta a un entorno con una alta densidad de usuarios.

En este centro universitario se ha renovado toda la infraestructura de red resistente y de alta capacidad, ofreciendo un despliegue automático de sus elementos, lo que ha ayudado, además, a reducir los costes generales de implantación.

La conectividad es un aspecto clave para dar buen servicio y en este sentido se optó por los modelos **OmniSwitch 6900** como equipos de core y 6450 de 24/48 puertos PoE como equipos en despliegue. Estos modelos de Switch aportaron además la alimentación de los 94 puntos de acceso instalados **OAW-AP1101, OAW-AP1221** en zonas interiores y **OAW-AP1251** en zonas exteriores.

Los puntos de acceso elegidos cubren la mayor parte del edificio, zonas exteriores y jardines, instalaciones deportivas y parking.

Además, la red está integrada con el sistema de **Like WIFI,** el cual permite la autentificación gratuita a través de los medios sociales, dando un servicio muy elevado y de calidad a los usuarios, a la vez que a los responsables del centro. Esta herramienta no solo gestiona el tráfico de la red, sino que permite conocer más rápido y de forma más eficaz al usuario, ofreciéndole servicios a medida. Incluso, ofrece la posibilidad de mostrar campañas de marketing orientadas, según convenga a la Universidad en función de los intereses del usuario.

Otro aspecto esencial era la seguridad de la red del centro. Los equipos **USG-1100 y USG 1900 de Zyxel,** utilizados para este caso de uso permiten dotar a la red de filtrado de contenido en sus redes, así como evitar ciberataques de Ransomware, inspección de paquetes DPI y antivirus.

SEGURIDAD

Un centro educativo es un tipo de instalación donde se deben de cubrir varios aspectos de seguridad para garantizar la tranquilidad de los alumnos y sus familias, de los profesores y de cualquier empleado.

CCTV

El sistema de videovigilancia permite mejorar la seguridad del propio centro. Un total de 57 **cámaras IP de AXIS** controlan los diferentes espacios del centro. Además, algunas de sus cámaras están integradas con los controles de acceso a zonas restringidas. Para ello se optó por la plataforma de integración **WAF,** haciendo un espacio más seguro y confortable.

SISTEMA DE LECTURA DE MATRÍCULAS DEL PARKING

El centro ofrece parking gratuito para sus visitantes, por lo que al ser un espacio donde existe un flujo continuo de vehículos es importante, por seguridad, organizar, automatizar y controlar quién accede y cómo lo hace. Así como conocer en tiempo real cuántas plazas hay disponibles para poder estacionar. Esto se consigue con un **sistema LPR,** es decir, con un sistema de control de accesos basado en el reconocimiento de matrículas. No solo se organiza de este modo el número de plazas libres, permisos de acceso, sino que se controla quién ha querido entrar o salir gracias a su registro automático **(Mass Traffic).** Además, el sistema de apertura y mediante la identificación por matrícula de cada vehículo, junto con la integración de un display exterior informativo, asigna a cada uno de ellos la zona donde existen plazas libres.

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 del fabricante **2N de la gama Access Unit y 2N Access Commander,** los cuales permiten utilizar diferente tecnología de acceso, mediante tarjeta, huella, teclado y bluetooth. 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. Así, el sistema facilita la gestión de recursos humanos para el cálculo de bolsa de horas de cada trabajador.

Para parte de los establecimientos del centro, como las instalaciones deportivas, la cafetería y comedor y para la seguridad de acceso a zonas críticas, se opta por el sistema de **Green Label de ZKTeco.** Su tecnología convierte las cerraduras autónomas, en dispositivos on-line gestionados de forma centralizada.

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

PROYECTO TECNOLÓGICO GLOBAL HECHO A MEDIDA

MEGAFONÍA

Al tratarse de una universidad y siendo un entorno caracterizado como de pública concurrencia, el centro ya disponía de sistemas de megafonía de evacuación que atiende a la normativa EN-54. No obstante, con el objetivo de mejorar lo existente se planteó centralizar dicha megafonía, manteniendo todo lo instalado pero buscando la forma de controlar todos sus equipos desde un punto central. Permitiendo, así también, dotar de música ambiente pasillos y zonas comunes del centro, minimizar el ruido de los mismos y seguir conviviendo con lo ya existente en cuanto a la evacuación se refiere. Para ello se han instalado los equipos de **FONESTAR AIP-3010, AIP-4010 Y AIP-1020,** los cuales se conectan con los equipos de megafonía y amplificadores existentes y permiten desde la sala de control, mediante un software, poder dar avisos y controlar la música ambiental.

AUDIOVISUALES

Instalamos un videowall, compuesto de 4 monitores profesionales de **Panasonic,** 9 tótems y los players de **SpinetiX.** Todo ello permite mostrar la información relacionada con las actividades de la universidad de forma eficaz y atractiva.

No obstante, este espacio puede tener otros usos como pueden ser los publicitarios, de modo que este emplazamiento se convierte en un recurso económico.

Con la solución de **MassDisplay Manager** que integra todos los dispositivos anteriores, el centro universitario puede, de forma rápida y sencilla, realizar cualquier cambio de contenido desde un PC o una Tablet.

Así mismo, dicha flexibilidad del sistema le permite gestionar las salas y su ocupación y mostrar la ocupación del salón de actos.

Entre sus capacidades también destaca la posibilidad de mostrarles a los alumnos, mediante códigos QR, información de noticias del portal del alumno, cursos recomendados u otras actividades de la universidad.

Por último, cabe destacar que este **videowall** gracias a los displays de Digital Signage, te permite también mostrar un recorrido interactivo de evacuación en caso de incendio mediante la aplicación integrada **Vituale360.** Un sistema, por cierto, conectado con la megafonía de evacuación del centro.

EQUIPAMIENTO AUDIOVISUAL PARA AULAS Y SALÓN DE ACTOS

Las aulas del centro educativo cuentan con megafonía y microfonía conectadas con las **pantallas interactivas TH-65BFE1.** Algunas de ellas además cuentan con el sistema de colaboración **Krammer Via Collage.** Este sistema permite enviar contenidos de forma inalámbrica a las pantallas y también dividirla en varios trozos para mostrar varios contenidos a la vez. Permite también al profesor tomar el control del PC del alumno y establecer una nube privada para compartir documentos y archivos.

Para el salón de actos, se ha mantenido sus sistemas de megafonía y su sistema de traducción simultánea pero se han renovado los proyectores. En este caso se han instalado **2 proyectores** de la **gama RX – Laser LED.**

Así mismo, se ha habilitado una sala de **videoconferencia en la nube con Gofacing** que permite la conectividad simultánea de hasta 50 participantes a la vez, de forma sencilla y sin la necesidad de instalar ninguna aplicación. Dicho sistema permite además la posibilidad de retrasmitir por Streaming e, incluso, grabar la reunión. Para ello se ha instalado una **microfonía de Fonestar SFP-550 y la cámara PTZ 20X del fabricante Laia** que se utiliza también como cámara para el sistema de videoconferencia y dispone de un software para una retransmisión segura.

Módulo de Visitas WAF

Lleva a tu empresa al más alto nivel de seguridad con el Módulo de Visitas WAF

Controla en tiempo real quién, cuándo y cómo accede a tus instalaciones, y evita accesos no deseados

Tener el control y toda la información en tiempo real sobre quién puede entrar a tus instalaciones, ya sea de forma permanente o temporal, es de vital importancia. Con el **Módulo de Visitas WAF** es muy fácil conseguirlo.

Se trata de una solución que puede trabajar de manera integrada con la plataforma **GLOBAL ACCESS de WAF (WGA)** o de forma independiente para controlar las visitas que se realizan en una organización.

Permite, por ejemplo, acreditar a los visitantes mediante una tarjeta o identificador que tiene la vigencia de la visita, pudiendo ser esta desde minutos a periodos mayores. Además, con cada visita se puede crear una ficha donde rellenar todos los campos necesarios para su identificación como el nombre, dirección, teléfono, foto, etc. o definir nuevos campos personalizados en cada organización como nº de C.C., nº de la Seguridad Social, vehículo, etc.

Todos estos datos nos permitirán posteriormente poder realizar informes y filtrados para cada uno de estos conceptos, lo que aporta información de gran valor a la organización.

De hecho, poder acceder a esta información al instante y de forma sencilla es una gran ventaja de seguridad frente a cualquier medida de evacuación urgente.

Características

La integración de la aplicación con diferentes dispositivos hace que la solución se adecue a **diferentes tipos de organizaciones.**

- La posibilidad de introducir campos manualmente se orienta básicamente a instalaciones sencillas con pocas visitas diarias o que requieren de bajo control de usuarios.
- La integración con **scanner de alto rendimiento** que permite exportar la información de los documentos oficiales (DNI, pasaportes, etc…) a la aplicación de manera automática está más enfocada a escenarios donde el flujo de visitas es superior o donde el requerimiento de seguridad y control en el acceso es alto.
- La integración con otros módulos como el de accesos mediante **reconocimiento de matrículas,** permite gestionar los datos de vehículo de la visita junto con los datos del usuario, de este modo el control en las instalaciones es mayor.
- También existe la posibilidad de importar visitas desde un fichero con formato preestablecido facilitando el alta de visitas grupales.

Funcionalidades

- **Llevar un control de los visitantes** en una organización no solo por fecha y hora, sino también para cualquier otro campo.
- Calcular el **aforo real de personas** en unas instalaciones en un momento determinado. La aplicación permite saber qué visitas hay en un determinado momento a través de diferentes informes: aforo, listado de usuarios y/o eventos.
- **Asignar a una visita un dispositivo de control** (tarjeta RFID, tag, etc) con permisos de acceso limitados en zonas y periodos, lo que ayuda a gestionar mejor la seguridad en las instalaciones.
- **Organizar las visitas y asociarlas** a un departamento o cargo específico junto a distintos dispositivos como tarjetas o tag, ayuda a realizar un seguimiento de estos usuarios temporales.
- Llevar de manera **centralizada** las visitas de diferentes ubicaciones, lo que permite que un usuario temporal que va a serlo en diferentes sedes, no tenga que darse de alta en cada una de ellas.
- Crear **informes a medida** según los campos que más interesan en cada organización.

Este módulo puede integrarse dentro de la plataforma GLOBAL ACCESS y por lo tanto combinarse con otros módulos como el de control de accesos y presencia, convirtiéndose así en una herramienta de seguridad completa que aporta a una organización la garantía máxima de saber quién está en sus instalaciones y exactamente dónde.

El primero del mundo

2N presenta el primer intercomunicador LTE del mundo

El nuevo intercomunicador LTE VERSO DE 2N disminuye los costes sin dejar de ofrecer las mismas funcionalidades que su hermano de tecnología IP

2N ha dado un nuevo paso y ha incluido en su portfolio de productos un nuevo intercomunicador que utiliza **tecnología LTE.** Según el propio fabricante este producto tiene innumerables **ventajas** como reducir los costes, ya que no requiere de cableado adicional, sino solo su conexión a una fuente de energía. Por ello, es una solución perfecta para modernizar aquellos edificios antiguos en los que una nueva instalación de cableado no sería económica.

Por otro lado, al no depender de cable y junto con el servicio de **2N Mobile Video,** ofrece también una amplia gama de características como video llamadas a dispositivos móviles y unidades de respuesta 2N.

Su **configuración** es sencilla y segura a través de la nube. Para llevarla a cabo, en primer lugar, se debe conectar el intercomunicador a la red LTE y luego agregarlo a la Configuración Remota de 2N en el portal de My2N.com, donde se podrán configurar todas las características a través de conexiones seguras VPN.

Tal y como ocurre con el producto análogo de 2N que utiliza tecnología IP, el intercomunicador LTE también es **modular** y por tanto permite una configuración adaptada a cada necesidad.

Concretamente, ofrece 14 módulos distintos que van desde los clásicos botones hasta lectores de Bluetooth e, incluso, huellas dactilares.

Un mundo de posibilidades

de audio gracias a la red AXIS

Los sistemas de audio de red Axis son sistemas completos de audio de alta calidad que se pueden usar para varios casos de uso:

- Mejore la seguridad en sus instalaciones con anuncios activados por eventos y llamadas directas.
- Haga anuncios en vivo o programados en diferentes zonas, en el momento y lugar correcto.
- Crea ambiente con música de fondo con una programación fácil y flexible.

Todo mientras disfruta de los muchos beneficios de un sistema de audio de red.

AXIS DISPONE DE ESTE PORTFOLIO QUE PUEDE CUBRIR DIFERENTES ESCENARIOS

Altavoces de red

Completos sistemas de audio en una sola unidad para música de fondo y anuncios

2N SIP Mic

Consola de micrófono de red: Consola de micrófono de red

AXIS C8033 Network Audio Bridge

Versátil enlace de audio

Megáfono de red AXIS C3003-E

Alto y claro

Axis Audio Player:

Aplicación de audio para música de fondo y anuncios

Background music for business:

Partners que ofertan soporte de música para la red AXIS.

NOVEDAD

¡ELEMENTI 2018 ya está disponible!

SpinetiX acaba de lanzar la nueva versión de su software de diseño y control de cartelería digital Elementi. Este año destaca por su impulso a los datos en la nube como fuente de contenidos para tus proyectos de cartelería digital.

SPINETIX

Los nuevos **widgets** incluidos, sin ningún coste adicional a la licencia de Elementi, aumentan las posibilidades de integración con Office 365 y Google Apps y además tienen nuevas opciones de interacción con el sistema, nuevas fuentes de datos online como noticias, finanzas, meteorología, tráfico… etc.

Como siempre, puedes probar durante 30 días una versión completamente gratuita de este software y descubrir el potencial del que vas a poder disfrutar a partir ahora en tus proyectos de cartelería digital.

Software siempre actualizado, acceso ilimitado a las últimas funciones, máxima seguridad y el mejor soporte (local, personalizado y en tu idioma) en el esperado Elementi 2018. **¿Quieres ver las novedades que incluye?**

Y si tienes cualquier consulta, no dudes en contactarnos a través de

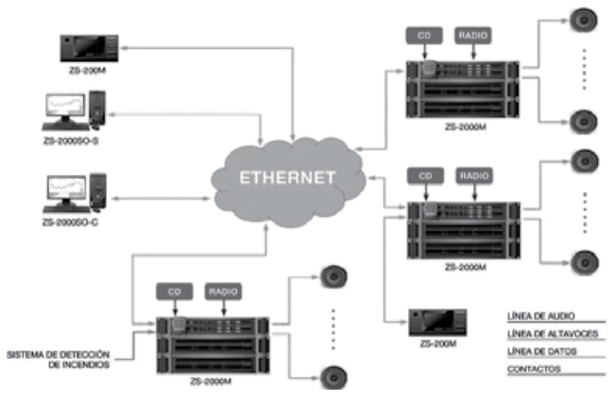
carteleriadigital@masscomm.es

EN-54:

Sistemas de evacuación en lugares públicos

FONESTAR

Disponer de un sistema de evacuación es crucial para hacer llegar mensajes de alarma y evitar una situación de pánico. Así se consigue una evacuación mucho más rápida y segura de un edificio que con sirenas o timbres de alarma. Este tipo de sistemas han de estar disponibles en todo momento.



La norma europea EN 54 (Sistemas de detección y alarma de incendio) es la encargada de fijar los requerimientos de funcionalidad y monitorizado de los sistemas de evacuación. Dicha norma, obligatoria en la Unión Europea, especifica los requerimientos mínimos y las pruebas de laboratorio que aseguran un nivel de seguridad para todos los componentes del sistema de alarmas de incendios.

Al tratarse de una normativa de la Unión Europea es obligatoria para cada uno de los países miembros, sin que sea necesario incorporarla a la normativa interna del país. Los sistemas de alarma por voz y de megafonía deben, por ser la EN 54 una directiva de producto, disponer de un certificado expedido por una empresa homologada que garantice la fiabilidad y alta calidad del producto. **Todas las instalaciones de megafonía en recintos con acceso público deben contar con un sistema certificado con la norma EN 54.**

De la mano de Juan Osaba conocí a MassComm y me sorprendió y cautivó al instante. Poco más tarde tuve la oportunidad de conocer el interior de una gran empresa en proceso de expansión (transcurrida y superada la crisis con fortaleza), y con un equipo humano cohesionado, motivado y comprometido. Inmediatamente vi que podía contribuir a este magnífico equipo con mi conocimiento comercial y mi predisposición a asumir retos y objetivos complejos y motivantes.

El reto: crecer en mercados y servicios y hacer de MassComm en un Plan Estratégico a tres años una gran Corporación que superase el papel de primer Mayorista y pudiese consolidarse también como fuerte integrador de Soluciones IP en el mercado para ayudar a todos nuestros distribuidores. La ilusión: trabajar en un ambiente dinámico de grandes profesionales con focalización en cliente y con un portfolio de soluciones rico y extenso.

JUAN FRANCISCO ESPINOSA NÚÑEZ

Director Comercial Masscomm

Trayectoria Profesional

He procurado siempre ser muy proactivo y constante en mi Formación: soy Ingeniero Superior de Telecomunicaciones por la Politécnica de Madrid, Programa PDD de Business Administration por el IESE y Licenciado en Psicología, además de poseer un Máster en Gestión por la Politécnica de Valencia.

He trabajado en los últimos 18 años como Director General/Comercial en primeras empresas de Consultoría de Telecomunicaciones e IT (Ibermática, Entelgy, Indra), en donde he dirigido grandes equipos comerciales y de operaciones de alto rendimiento y he superado siempre objetivos. He trabajado más recientemente en los ejes de Transformación Digital de grandes clientes (Movilidad, Cloud, Social Media, Analítica e IA), aportando conocimiento técnico, funcional y comercial. Hago del Cliente mi razón de ser y mi objetivo fundamental en cada acción que emprendo.

Gustos y Aficiones

Me encanta mi profesión comercial combinada con la tecnología para ayudar al negocio de los clientes. Más allá disfruto conociendo todo tipo de personas, entornos y culturas: por esa razón inicié mi carrera comercial y por esa razón estudié Psicología. También viajo por todo el mundo siempre que tengo ocasión para ello. Dos verbos me definen casi por completo: Conocer la verdad y Ayudar a los demás.

Suelo leer todo lo que puedo, sobre todo textos que aportan valor y ensayos (de tecnología, historia, psicología, religión, economía y literatura clásica), que complementan mis conocimientos actuales. Soy un apasionado de sorprenderme, descubriendo cada día algo que no conozco. Me gusta vivir al día, en cada momento, planificar lo justo para no perder mis objetivos finales y recordar el pasado muy poco, lo justo para no repetir errores de los cuales debí aprender.

Pero por encima de todo, la razón de mi vida, está mi pasión de cada día: ¡¡mi familia!!

Quiero agradecer al equipo Directivo y a todo el equipo de MassComm la confianza de contar conmigo para construir en esta siguiente fase el futuro de MassComm. Estamos ante una oportunidad que debemos aprovechar aquí y ahora.

MassComm cuenta con fortalezas que le distinguen de otras empresas y que marcan un diferencial: un portfolio de productos y servicios amplio y consolidado, un reconocimiento el mercado, un prestigio de Calidad de Servicio entre sus clientes, una red de Distribución fuerte, heterogénea y con gran capilaridad, una red de empresas colaboradoras y partners de confianza. Pero por encima de todo, un equipo humano de primera magnitud. ¿Qué reto se nos resistirá con estos mimbres?

DL: LR-212/2013

masscomm

MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP

MASS SALUD MASS HOTELES MASS CONNECT
SMART PLACES SMARTWALL FOOD DEFENSE
MASS INDUSTRIA 4.0

CONOCE LOS NUEVOS MERCADOS VERTICALES DE MASSCOMM

COMUNICACIONES

Alcatel·Lucent Enterprise · Panasonic · plantronics · ibernex · Alcatel Home & Business · KONFTEL · 2N · Ferrari electronic · Gigaset · cHar: · COUNTERPATH · Fanvil · AudioCodes · innoventif · JUSAN · Yealink

NETWORKING

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

AUDIOVISUALES

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

SEGURIDAD

ROI · LPR · VR · WAF · mass SECURITY · KABA · Brickcom · AXIS · N2V · DIGIEVER · RISCO · ZKTeco · Panasonic · 2N · ibernex · Aprimatic · GWSECU · inim ELECTRONICS · WALHALLA · LDA audioTech

---

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

GRUPO OSABA DESDE 1963