

NOVEDADES

LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL DE LAS EMPRESAS YA NO ES UNA OPCIÓN, ES UNA NECESIDAD

Alcatel-Lucent 
Enterprise

Pág. 6

PROMOCIONES

OFERTAS INCREIBLES CON REGALOS IRRESISTIBLES



Págs. 8-9

TENDENCIAS

MAYO, EL PUNTO DE INFLEXIÓN EN LA PROTECCIÓN DE DATOS



Daniel I. Zárate
Director de Seguridad y Responsable de DP&Compliance
Grupo Osaba

Pág. 12



massnews

MAYO 2018 | N°105
LA REVISTA DE
MASSCOMM
www.masscomm.es

LOS 4 ELEMENTOS. CUATRO PARTES DE UN TODO



TIERRA

AGUA

FUEGO

AIRE



NORMATIVA COMPLIANCE

No corra riesgos con el marco legal de su actividad



DP&COMPLIANCE

Elimine riesgos ante un marco legal complejo con nuestros servicios

Desde Masscomm ofrecemos un **nuevo servicio** de Legal Compliance o Cumplimiento Normativo que permite la correcta valoración del riesgo de la actividad de la empresa, actúa como un servicio de valor añadido para las empresas y profesionales, que permite eliminar y reducir riesgos, al igual que conseguir una ventaja competitiva frente a muchos competidores con graves deficiencias en este aspecto.



Evaluación y gestión del riesgo

Determinar protocolos que permitan la exención de responsabilidades derivadas ante posibles conductas que supongan un riesgo.



Diseño de las políticas y procedimientos

Dirigidos a garantizar el cumplimiento normativo, en un entorno jurídico cada vez más complejo, y con diferentes áreas normativas.



Implementación de un Plan de Prevención

Implementación de un plan, de forma metódica, acorde a las pautas necesarias y basado en la experiencia y alta cualificación de nuestro equipo.

Infórmate, para tí o para tus clientes, de nuestro nuevo servicio en www.dpcompliance.es, o contacta con nosotros en info@dpcompliance.es

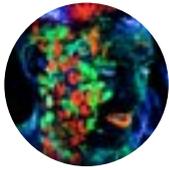


LOS 4 ELEMENTOS. CUATRO PARTES DE UN TODO



Eva Corral Victoriano
Directora de Marketing y Compras
Masscomm

Fuego, aire, tierra y agua. Los 4 elementos básicos, las cuatro características de individuos y organizaciones, las cuatro partes y el todo.



TIERRA:

Firmeza, estabilidad, tenacidad, búsqueda de lo concreto, paciencia, cautela y seguridad.

Es el elemento de la fuerza, de la resistencia a los cambios, inflexible, este elemento permite echar y mantenernos estables en relaciones, ideas, proyectos y fijar límites.



AGUA:

Flexibilidad, adaptabilidad, fluidez, intimidad, necesidad de vincularse emocionalmente.

Es el elemento del entendimiento, es decir, del escuchar, de ser receptivo, de la empatía, es el elemento que cede, que se adapta, retrocede y acepta.



FUEGO:

Pasión, energía, fuerza, claridad, voluntad, iniciativa e impaciencia.

Es el elemento que reacciona rápidamente, con entusiasmo, el que está siempre viendo posibilidades, es impetuoso e invade espacios. El fuego avanza y seduce a otros a avanzar con él.



AIRE:

Libertad, ideas, cambio, perspectiva, curiosidad y necesidad de socializar.

Es el elemento de la fluidez, de la liviandad, cambia de dirección en cualquier momento. Nos permite cambiar de opinión. Es posible el sueño y el soñar. No tiene límites claros de acción y pensamiento.

Dicen varias corrientes de pensamiento que todas las personas tenemos estas cuatro cualidades, en unas ocasiones predomina una y en otras predomina otra. Uno de los retos más interesantes de los profesionales del "coaching" es ayudar a las personas a definir cuál es su elemento dominante y a dejar paso a los demás, ya que en el centro de ellos está el equilibrio y la armonía.

¿Y qué tiene que ver todo esto con Masscomm?

Esa es la pregunta que me hacía hace unos días mientras leía un artículo y trataba de analizar qué elemento predominaba en mis compañeros más cercanos y también en mí. Esa mágica combinación que nos permitía trabajar en armonía, crear, mejorar... Hablaba de cada una de las cualidades asociadas a cada elemento y mientras lo hacía, yo pensaba: "...esa la tenemos..." y al enumerar la siguiente seguía pensando: "...y esa...". Así en las cuatro ocasiones. Y tanto me dio que pensar que me apetece compartir hoy con vosotros esta reflexión.

Somos una empresa ágil, dinámica, decidida, capaz de ver oportunidades y proporcionar soluciones disruptivas en ámbitos tan diferentes como las telecomunicaciones, el networking, la seguridad, los audiovisuales, la tecnología en general. Cuando vemos una oportunidad de negocio en la que creemos, apostamos por ella, sabiendo que vamos a ser capaces de dar mucho más valor a nuestros distribuidores. Queremos ser innovadores, trabajamos para ser los mejores.

Somos una empresa que cree en sus valores, que respeta los de sus clientes, que son nuestros compañeros en este viaje tan intenso y tan apasionante. Sabemos que lo principal es proporcionar a nuestros clientes los medios adecuados para llegar todos juntos a las metas que nos propongamos. Sabemos que ellos forman parte de nosotros y nosotros de ellos.

Somos una empresa que no para de imaginar nuevas soluciones, que empezó hace muchos años siendo una pequeña tienda de una pequeña ciudad y hemos conseguido hitos increíbles. Se nos puede aplicar la famosa frase que transmite nuestro director general Juan Antonio Osaba "Lo intentamos porque no sabíamos

que era imposible". Pensando fuera de la caja, imaginando servicios nuevos, tratando de hacer sencillo lo imposible.

Y por supuesto, no teniendo miedo, adelantándonos a los cambios y liderándolos. Con la flexibilidad que nos aporta nuestra experiencia, nuestro equipo, nuestra estructura. Con la capacidad de entender lo que quieren y necesitan nuestros clientes, sus preocupaciones, anhelos y ambiciones. Poniéndonos en los zapatos del de enfrente.

En Masscomm trabajamos cada día por situarnos dentro de ese círculo virtuoso formado por la intersección de las características asociadas a los cuatro elementos. La combinación de estos elementos es la clave de una naturaleza sólida y competitiva.

No exagero si digo que vemos a Masscomm centrada. Bien es cierto que estar en el punto de equilibrio el 100% del tiempo es imposible. Incluso aburrido. **Unas veces hará falta un poco más de fuego. Otras veces habrá que contrarrestar el fuego con un poco de agua. Habrá ocasiones en las que haya que echar mano de la tierra, para anclar bien todo antes de acometer nuevos proyectos, y en otras ocasiones habrá que dejar fluir la imaginación y soñar.**

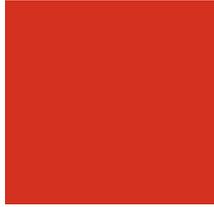
Fuego, agua, tierra y aire, cuatro elementos, cuatro características. ¿Y tú qué eres?

Las conclusiones de este pequeño juego cuando las aplicamos sobre nosotros mismos nos van a ayudar a entendernos mucho mejor y a encontrar siempre este equilibrio virtuoso que nos va a facilitar el progresar como empresa, profesionales y personas.

La tierra es poder, el agua es poder, el fuego es poder, el aire es poder. La tierra, el agua, el fuego y el aire están en tu interior.

Fanvil

FANVIL, AUNAR CALIDAD Y PRECIOS ASEQUIBLES EN TELÉFONOS IP ES POSIBLE



¿Es posible aunar calidad y precios asequibles en teléfonos IP? La respuesta es sí y además tiene nombre propio: FANVIL.

El nuevo fabricante de Masscomm todavía no es tan conocido como sus competidores en España, pero es tan solo cuestión de tiempo. Este gigante desarrollador de teléfonos VoIP está pisando fuerte en el mercado español gracias a que su relación **calidad-precio** lo ha convertido ya en la primera opción para muchas empresas.

Funcionalidad y experiencia de usuario de calidad

Sus productos destacan por su innovación y eficiencia y entre sus principales características se puede hablar de gran calidad de sonido e infinidad de funciones.

En su porfolio de productos cuenta con la gama de teléfonos IP, videoteléfonos IP y otra línea de teléfonos IP enfocada exclusivamente para hoteles.

Una amplia gama de teléfonos IP

La gama de teléfonos IP o serie X es la más amplia con 5 modelos diferentes que dan respuesta a distintas necesidades y bolsillos. Esta línea te ofrece la posibilidad de elegir desde un teléfono básico a una gama alta con muchas prestaciones.

Entre las características comunes de la línea están la pantalla de color y otra pantalla lateral para las teclas DSS. Según afirma el propio fabricante esta gama se adapta a la perfección al mercado de las pymes gracias a unos precios asequibles pero sin renunciar a ninguna prestación que puedan ofrecer los mejores modelos de otras marcas.

Como ejemplo el modelo **Fanvil X6** cuenta con hasta 60 teclas DSS, puertos Ethernet de 10/100/1000 Mbps y 6 líneas SIP, además de una pantalla LCD de 4.3 pulgadas.

Por otro lado, si las necesidades son menores, el modelo **Fanvil X3G**, cuenta con 2 líneas SIP, puertos Ethernet de 10/100/1000 Mbps y una pantalla de 2.8 pulgadas.

En definitiva, los 5 modelos cubren las necesidades de cualquier tipo de empresa, independientemente de su tamaño y necesidades.

Vídeoporteros IP de alto rendimiento

Respecto a sus teléfonos inteligentes o videoteléfonos IP Fanvil cuenta con el modelo **C400 y C600** que utilizan la plataforma Android y ofrecen una experiencia superior tanto a particulares como a profesionales. Entre sus principales características destaca su fácil manejo y una magnífica pantalla a color de 7 pulgadas.

Una gama especial para hoteles

La **serie H** está especializada en soluciones para hoteles y te ofrece 4 modelos diferentes. Estos gozan de una apariencia moderna y atractiva y por supuesto, con la capacidad suficiente para cubrir con creces las necesidades del huésped.

TELÉFONO IP X3G



¿Todavía no conoces el potencial de Fanvil?

¿Te gustaría probarlo?

No dudes en contactar con nosotros y te ayudaremos a conseguir una solución de comunicación de calidad a un precio realmente irresistible.



TECLADO IP X2
+ PLANTRONICS
ENTERA MONOAURAL
+ CABLE

Ibernex estrena su nueva web



www.ibernex.es



Ibernex comienza el mes de mayo con grandes novedades y acaba de anunciar su nueva web. De esta manera, la empresa perteneciente a Grupo Pikolín sigue dando grandes muestras de su clara apuesta por la innovación y transformación digital.

Ibernex, líder especializado en el desarrollo e integración de **soluciones y servicios tecnológicos** destinados a la **salud** y al equipamiento de **edificios de alta ocupación**, ha conseguido dar un paso adelante con una web que mejora la usabilidad y experiencia de todos los usuarios que

naveguen por la misma ofreciendo gran cantidad de información y contenido de utilidad.

Con una **imagen y contenido** completamente **renovados**, la nueva web resulta mucho más **intuitiva y funcional**. El nuevo portal ofrece también novedades en el Área Privada de Clientes con el fin de ofrecer un uso más eficiente de los recursos que Ibernex pone en manos de los usuarios.

En la nueva web podrás **consultar** las

distintas áreas **de negocio** de la empresa, que se dirigen desde el **sector sociosanitario** hasta la gestión de **instalaciones de alta ocupación** y el diseño de **equipamiento tecnológico** para edificación. Además, el usuario tendrá la posibilidad de informarse sobre los **nuevos proyectos** emprendidos por Ibernex, así como los principales **casos de éxito** desarrollados.

Una apuesta clara por el crecimiento y la internacionalización iniciados por la empresa en su etapa más reciente. ¿Todavía no has visitado la nueva web?

Panasonic BUSINESS

MOBILE SOFTPHONE DE PANASONIC, YA COMPATIBLE CON LA KX-NS1000

¡Recuerda! Con la nueva versión para la PBX KX-NS1000 el mobile Softphone de Panasonic ya es compatible ¡Con una simple actualización!

A partir de la nueva versión 6.01079 se igualan las prestaciones de toda la serie NS de Panasonic. Esto ha hecho que el mobile softphone de Panasonic ya sea compatible con la KX-NS1000 y podamos ofrecerlo a los clientes que dispongan de este modelo con una simple actualización a la última versión.



Mobile Softphone Pack HTS32:

KX-HTS32
+ 2 KX-HDV130
+ 5 Mobile Softphone **Gratuito**



Mobile Softphone Pack NS500:

KX-NS500
+ 1 KX-NT553
+ DSP + 5 AK (5 users IP Phones)
+ 5 Mobile Softphone **Gratuito**

masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP



COMUNICACIONES

SEGURIDAD

NETWORKING

AUDIOVISUALES

mass HOTELES



SMART PLACES



CIBERSEGURIDAD

mass SALUD



mass UNIVERSITY



**LA GARANTÍA
PARA HACER CRECER
TU NEGOCIO**



mass connect



OpenTouch Enterprise Cloud-S

La transformación digital de las empresas ya no es una opción, es una necesidad

Éxito total del **Congreso y EXPO ASLAN 2018** en su 25 edición con un crecimiento del 23%

Masscomm junto con Alcatel-Lucent Enterprise han sido dos de las 128 empresas que han estado presentes en el mayor evento tecnológico B2B de España, el Congreso and EXPO ASLAN 2018.

Más de 6450 profesionales procedentes de más de 3000 empresas de toda España se dieron cita durante dos días en un evento que aglutina en un solo espacio todo el conocimiento del país en cuanto a transformación digital se refiere.

Este año, según la organización, el crecimiento del evento ha sido del 23%. Lo que hace entrever un gran momento para el sector. En palabras del presidente de la Asociación ASLAN, Marel Gruber, "los modelos de negocio de las empresas en los próximos 10 años cambiarán más que en los últimos 25 años".

Este, precisamente, es uno de los mensaje que quisimos transmitir **desde Masscomm y Alcatel-Lucent Enterprise** en las diferentes ponencias que se impartieron. Os dejamos un pequeño resumen.

Raúl Marín

Responsable Grandes Cuentas
en Masscomm Innova

Soluciones Globales para hacer crecer tu negocio a través de la Transformación Digital

En su presentación Raúl Marín ofreció una visión general de la situación actual que viven las empresas y en qué consiste la nueva era del cliente. Posteriormente se centró en la importancia que tiene la tecnología en los procesos de transformación digital y expuso, desde una perspectiva global y pragmática, cómo se puede impulsar un negocio a través de estos procesos.

En este nuevo contexto, explicó Marín, resulta vital dar respuestas integradoras que resuelvan los distintos retos empresariales y, por ello, puso en valor las diferentes tecnologías y soluciones que Masscomm ofrece a sus partners, de la mano de sus principales socios y fabricantes. Todos ellos líderes en el mercado del Networking, Telecomunicaciones, Seguridad y Audiovisuales.

Además anunció todas las novedades de las soluciones verticales que desarrolla la compañía a través de su grupo de empresas, como MassSalud y MassHoteles. Destacó especialmente los avances de MassConnect con sus soluciones ya disponibles en el mercado como MassDisplay Manager en Digital

Signage; Rainbow en sus modalidades de UCaaS y CPaaS; Smart Places para entornos eficientes e inteligentes en ciudades y Virtual e360, plataforma para virtualizar espacios interiores y exteriores con capas de valor IoT y otros elementos que ayudan a la gestión eficaz y visualización de dichos espacios. También hubo tiempo para mostrar los avances de las soluciones de Industria 4.0 y Food Defense Soluciones, con los nuevos módulos y desarrollos creados.

Para finalizar, se mostraron casos de uso y aplicación de las soluciones MassConnect y fue todo un éxito que se reflejó en el gran interés mostrado por los asistentes que quisieron conocer más sobre estas soluciones.

**Javier Cruz,**

Director de Desarrollo de Negocio
de Alcatel-Lucent Enterprise

Plataformas de comunicaciones como servicio para la transformación digital

La transformación digital en las empresas privadas y administraciones públicas es el proceso por el que dichas organizaciones afrontan un cambio en sus modelos de toma de decisiones y relaciones con sus clientes apoyándose en innovaciones basadas en las tecnologías digitales.

Aspectos y elementos tales como la inteligencia artificial, los bots, IoT, etc., han pasado a formar parte de esas innovaciones que contribuyen a mejorar los procesos y modelos de las corporaciones.

Javier Cruz también explicó en esta ponencia cómo las comunicaciones en tiempo real pueden ser un elemento tan importante como los ya mencionados, integrándose en los procesos corporativos en el momento y en el contexto en el que son realmente necesarias.

Adicionalmente, aprovechan los recursos que proporcionan la mezcla de inteligencia artificial y bots, así como la información ofrecida por los objetos IoT para relacionarlos entre sí y con personas (a través de comunicaciones) y así acelerar la toma de decisiones, mejorar los procesos corporativos y optimizar las interacciones con clientes y ciudadanos.

Alcatel-Lucent Enterprise ofrece su propuesta Rainbow, basada en una plataforma CPaaS (Plataforma de Comunicaciones como Servicio) que, a través de interfaces sencillas, permite dichas integraciones e interacciones.

**Jorge Arasanz,**

Director Técnico en la Network Division
de Alcatel-Lucent Enterprise

WLAN, análisis de datos y contención IoT para la transformación digital

En su presentación, Jorge Arasanz habló del impacto que tiene la transformación digital en el mercado, e indicó las herramientas clave sobre las que apoyarse para transitar hacia una nueva economía.

Según explicó Arasanz, los conceptos que dan lugar a cada una de las herramientas son, en primer lugar, conocer y disponer de más información como primer paso hacia la toma adecuada de decisiones. Para ello la herramienta indicada es IoT, millones de sensores, y en última

instancia actuadores, que nos permiten enriquecer la información disponible.

En segundo lugar, y como consecuencia directa de disponer de cantidades ingentes de información que los seres humanos simplemente no podríamos analizar, el impulso a la Inteligencia Artificial, que permite la obtención de conclusiones a partir de conjuntos de datos altamente desestructurados (reconocimiento de conversaciones, reconocimiento de rostros para la búsqueda de personas, etc.). Uno de los claros avances en este sentido es la disponibilidad de soluciones que permiten acceder a soluciones complejísticas de IA en modo "hube", como por ejemplo Watson de IBM.

Por último, y quizás más importante, la constatación de que no existe una única

solución válida para todos los problemas y que es necesario integrar personas, objetos y procesos entre sí. Para ello, la tercera herramienta: Los interfaces de integración abiertos o API. Para cualquier solución que se plantee, debe comprobarse su apertura y adecuación a estándares normalizados (por ejemplo REST para las interfaces API).

Alcatel-Lucent Enterprise está presente en la cadena de transformación, mediante soluciones de Infraestructura de Red para garantizar el acceso, el rendimiento y la seguridad en IoT; intercomunicación de personas, objetos y procesos mediante Rainbow, modelado como un "broker" de comunicaciones seguras; y como actores de la nueva economía de las APIs, todos los elementos con interfaces abiertas, para ser integrados con otros objetos.

STELLAR AP1101



Alcatel·Lucent 
Enterprise

Oferta válida hasta el 31 de mayo o fin de existencias. Un regalo por distribuidor.

Compra 10 unidades

**Pack 3 Botellas
Vino D.O.C Rioja**



Compra 20 unidades

**Visita Bodega
+Cata para dos**



PlanB!



Compra 50 unidades

**Fin de semana
para dos en La Rioja**



Alojamiento + Bodega + Cena + Pack vino

ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE 8018 + PLANTRONICS BLACKWIRE C310



Alcatel·Lucent 
Enterprise

plantronics

Oferta válida hasta el 31 de mayo o fin de existencias.

ALCATEL CONFERENCE IP 1850



Por **compras** Alcatel Phones superiores a **>299€** en Conference e IP, regalo de **30€ en cheque gasolina**

Alcatel
Home & Business



Oferta válida hasta el 31 de mayo o fin de existencias.

plantronics®

2 CS540 + DESCOLGADOR

2 SAVI W740 + DESCOLGADOR



REGALO

POR CADA UNA DE LAS COMPRAS DE ESTAS OFERTAS



TE LLEVAS UN BALÓN OFICIAL DEL MUNDIAL DE FÚTBOL

Ofertas válidas hasta el 31 de mayo o fin de existencias. Operaciones especiales no incluidas.

AXIS
P1425-LE MK II

OFERTA ÚNICA
EN NUESTRA
TIENDA ONLINE



OFERTA

5% adicional sobre el PVD en
Dto. toda la gama de innoventif



innoventif

a subsidiary of
Ferrari
electronic

Oferta válida hasta el 31 de mayo o fin de existencias.

Oferta válida hasta el 31 de mayo o fin de existencias.



Entrevista con **Gonzalo Echeverría**,
Country Manager Iberia.

ZYXEL

¿Qué ventajas tiene la gestión de redes en la nube? ¿Cuál es la apuesta y la posición de Zyxel al respecto? En esta entrevista, Gonzalo Echeverría, Country Manager Iberia de Zyxel, nos lo aclara todo y nos explica las soluciones flexibles que ofrece una de las empresas que más potencial y crecimiento está demostrando en lo que llevamos de 2018.

¿Por qué debe una compañía confiar en soluciones basadas en Cloud?

En cualquier mercado hay que saber diferenciarse ante la competencia y las soluciones de gestión de redes vía Cloud te ayudan a dar un mejor servicio a tus clientes. Aportan rapidez y gran flexibilidad.

¿Qué soluciones basadas en Cloud ofrece Zyxel en este momento?

Tenemos una familia de soluciones llamada Nebula, que engloba Puntos de Acceso, Wireless, Switches y Gateways. Además, disponemos de una solución para la gestión remota de los Firewall que permite a los integradores la gestión remota de todos los equipos instalados en sus clientes.

¿Cómo definiría estas soluciones de una forma clara?

Permiten el despliegue, monitorización,

gestión y mantenimiento de forma remota desde cualquier dispositivo y plataforma de las redes de los clientes. Todo ello desde un único Portal de acceso que centraliza todas las instalaciones por cliente.

¿Puede darnos algún ejemplo?

La gestión de las redes públicas y privadas se ha convertido en algo sencillo para los hoteles, independientemente del tamaño de los mismos. Pueden personalizar las páginas de acceso con un nivel de seguridad muy alto separando de forma sencilla las

redes usadas por empleados o dispositivos internos. El login con redes sociales también se hace de forma rápida.

En los colegios, donde la seguridad es algo

crítico, el uso de Cloud permite la segmentación de usuarios de forma sencilla, asignando distintos niveles de acceso en función de si son personal docente o alumnos, por ejemplo.

“Nuestros integradores ofrecen soluciones completas aportando mayor seguridad”

A nivel de mercado, ¿está teniendo Zyxel la respuesta que esperaba?

Estamos creciendo mucho ya que la gran mayoría de nuestra red de integradores están certificados y ofrecen la solución completa de Seguridad + Switching + Wireless. Esto hace que sean entornos muy seguros, flexibles para crecer con la demanda y de bajo mantenimiento.

Además, nuestra solución es Cloud auténtico, es decir, no requiere ningún dispositivo específico ni la instalación adicional de software como sucede con otras soluciones.

“Las soluciones Cloud aportan rapidez y flexibilidad y ello repercute en un mejor servicio para tus clientes”



Daniel I. ZárateDirector de Seguridad y
Responsable de DP&Compliance

Grupo Osaba



Mayo, el punto de inflexión en la protección de datos

Como quien espera el final de una carrera, se está echando encima la fecha de entrada en vigor del **nuevo Reglamento Europeo de Protección de Datos**. El día que lo cambia todo es el próximo 25 de mayo.

Sin embargo, hay que matizar que no será el final de una carrera, sino el inicio de todo un viaje. Será a partir de este momento cuando de verdad las empresas deberán gestionar de forma continuada, permanente y con la obligación de documentar y probar que así lo hacen, que están cumpliendo con todas las obligaciones de protección de datos establecidas en la normativa.

Resulta imprescindible decir que el Reglamento General de Protección de Datos solo va a ser una estación más en este viaje de la implantación de un sistema de protección de datos en las empresas y organizaciones. De hecho, ya está pendiente de aprobación y posterior promulgación la **nueva Ley Orgánica de Protección de Datos**, que no tardará demasiado, y vendrá a matizar y concretar numerosos aspectos del Reglamento Europeo.

Lo realmente importante del sistema de protección de datos que toda empresa, organización y profesional independiente deberá asumir a partir de ahora es la necesidad de integrar la protección de datos dentro de su filosofía empresarial. Ya no valdrán los procesos estancos y aislados en este sentido, sino que la correcta custodia de datos personales de clientes, impregnará absolutamente todos los procedimientos internos, ya que así lo va a requerir la normativa que viene.

Ya no valdrá con que la empresa u organización aplique unos determinados

formularios más o menos extensos para recabar los datos de sus clientes. Tampoco será suficiente con poner una cláusula tipo, al final de un formulario, o se añada un enlace a una política de privacidad en una web. Ahora se deberá ser mucho más concienzudo en la elaboración de dichos textos legales porque la obtención de consentimiento va a quedar sujeta a mayores matizaciones que hasta ahora. Especialmente cuando se recaban datos de menores o de categorías especiales como pueden ser los relacionados con la salud o la información biométrica, por poner algunos ejemplos.

Así mismo, ya no servirá que una vez al año venga alguien a mi empresa y me revise la documentación para decirme que está todo bien o que lo haga una persona interna de la plantilla. **A partir del 25 de mayo** habrá muchos casos en los que deberemos realizar una evaluación de impacto, analizando la posible repercusión del tratamiento de información sensible a los derechos y libertades de las personas, debiendo fundamentarlo, documentarlo y, por supuesto, definir las medidas de seguridad que deberemos implementar.

También tendremos que realizar análisis de riesgos de los tratamientos de datos que llevamos a cabo, valorando y documentando igualmente las amenazas, vulnerabilidades y riesgos que existen sobre la información con la que trabajamos y los procesos aplicados, debiendo igualmente establecer qué medidas de seguridad fijaremos.

Además, ya no será suficiente con alegar que hemos implementado las recomendaciones de seguridad que proponía la norma en base a un catálogo basado en los

niveles de datos. A partir de ahora nadie nos va a decir qué medidas deben aplicarse. Seremos nosotros los que tendremos que definir las **en función de los riesgos y documentar esa fundamentación**, además de acreditarla si se nos pidiese por qué se adoptaron.

Asimismo, será **requisito indispensable** tener en cuenta más derechos que los hasta ahora existentes como, por ejemplo, los famosos derechos ARCO (acceso, rectificación, cancelación y oposición), así como derechos tan importantes y a la vez tan indeterminados tecnológicamente como el derecho al olvido.

Es más, quizás resultemos obligados a contar con la figura de un **Delegado de Protección de Datos** en la organización, interno o externo. Y esto es tan solo un detalle no exhaustivo de las nuevas obligaciones a cumplir.

Como se puede observar el cambio podemos calificarlo de radical, sobre todo, como decía, en la perspectiva de la gestión, más centrada ahora en la supervisión continua que en el cumplimiento formal. Todo ello, conlleva casi de manera obligada, a que toda empresa u organización cuente con expertos en protección de datos que, no solo se encarguen de realizar la adaptación de su empresa a la normativa, la implantación de los protocolos, procedimientos y supervisión de la implementación de las medidas de seguridad, sino que además, sean capaces de atender permanentemente, desde una profesionalidad y experiencia acreditada, todas aquellas cuestiones, circunstancias y situaciones que al cliente se le puedan presentar en el día a día.

ZKACCESS 3.5, UNA SOLUCIÓN DE CONTROL DE ACCESOS SENCILLA Y RESOLUTIVA



Las soluciones de **control de accesos** tienen un papel fundamental dentro del ámbito de la seguridad. Por otro lado, cada escenario tiene sus propias necesidades, aunque afortunadamente hoy se puede desarrollar una **respuesta adaptada** para cada uno.

Dentro de la necesidad básica de control de accesos os presentamos una solución que encaja en la mayoría de escenarios y que tiene un gran éxito entre pequeñas y medianas empresas. Nos referimos a la solución que ofrece ZKTECO con sus **controladoras IP** que dispone de **tecnología RFID y biométrica de huella**. Además incluye el software **ZKAccess3.5** que permite administrar simultáneamente el control de accesos y generar informes de asistencia.

Una solución integral con multitud de ventajas

Entre sus principales características destaca su **fácil configuración y uso**, gracias a una interfaz muy intuitiva que permite registrar no solo las tarjetas sino también las huellas de manera sencilla. Dispone también de enlaces de inicio rápido para operaciones comunes.

El nivel de gestión te permite configurar el desbloqueo por puerta, establecer función anti-passback, definir qué puerta es de entrada y cuál la de salida...

Además de todo ello, ofrece **monitoreo en tiempo real** con el icono de estado de la puerta; puedes configurar pop-ups de usuarios para verificación visual y otra opción muy demandada, apertura y cierre remoto por usuario o para todas las puertas.

Sus beneficios no terminan aquí porque esta solución de control de accesos también te ofrece la posibilidad de importar mapas para la gestión de puertas específicas del sitio y sacar informes con motor de búsqueda personalizado. Además, dispone de múltiples formatos de exportación para registros de eventos. Y permite realizar copia de seguridad de todos los cambios registrados en el sistema.

Esta sencilla y económica solución es solo para control de accesos y está pensada para entornos donde se quiere garantizar que solo los usuarios autorizados puedan entrar a la zona protegida. Las controladoras, al ser IP, facilitan la comunicación y la instalación. Así se ahorra en cableado y en horas de conexionado y configuración.

Te recordamos que **hasta el 31 de mayo**, disponéis de una **promoción** que incluye este software, una controladora RFID con su fuente de alimentación y 2 lectores de exterior para la entrada y salida sobre una puerta, lector USB para dar de alta las tarjetas, y 10 tarjetas.

¡No pierdas esta oportunidad!

ZK ACCESS-EM

- Incluye: 1 Software ZK Access
- 1 Controladora RFID
- 2 Lectores RFID exterior esclavos
- 1 Fuente de alimentación
- 1 Lector de tarjetas USB
- 10 Tarjetas RFID em



Oferta válida hasta el 31 de mayo o fin de existencias.



Minimizar las falsas alarmas ya es posible gracias a la detección por radar de Axis



Ver vídeo

Las **falsas alarmas** son uno de los problemas más incómodos que existen a la hora de gestionar **soluciones de seguridad** en una empresa. En muchas ocasiones son las responsables de la falta de eficiencia y del aumento de costes ya que suponen un elemento importante de distracción y nos alejan de las amenazas reales.

Combatir las falsas alarmas con tecnología de radar es una de las mejores soluciones para cualquier empresa

La tecnología evoluciona, la **seguridad** se ha vuelto un concepto **global** y la aplicación y correcta integración de diferentes herramientas en un mismo sistema de seguridad es de vital importancia para conseguir los mejores resultados.

La tecnología de radar que presenta Axis permite dar **un paso adelante en tu sistema de videovigilancia** al ofrecer grandes ventajas.

Reduce al mínimo las falsas alarmas.

Ofrece información importante sobre objetos detectados, como su posición exacta y la rapidez y dirección de sus movimientos.

No interfiere con los objetos que activan normalmente falsas alarmas como pueden ser las sombras o los faros de un vehículo, los animales pequeños, las gotas de lluvia o los insectos... gracias a sus ondas electromagnéticas para detectar movimiento.

El radar es preciso 24 horas al día. Por ello, es menos probable que las falsas alarmas distraigan al personal de las amenazas reales y te cuesten dinero.

Igualmente, son rápidos y fáciles de integrar con otras soluciones de Axis como Axis Camera Station, Axis Camera Management y los sistemas de gestión de vídeo de socios.

No solo activa la alarma cuando detecta un intruso si no que activa la grabación de forma automática para lograr una verificación visual.

¿Todavía quieres conocer más? Escanea este Código QR y conoce mejor las ventajas de la tecnología de radar de Axis para que las falsas alarmas ya no sean un incómodo problema de eficiencia y seguridad en tu empresa.

Ladrones os presentamos el Detector de Radar AXIS D2050-VE

El pequeño aparato de la imagen es el Detector de Radar en red AXIS D2050-VE, el mejor complemento para un sistema de videovigilancia. Este detector que utiliza tecnología de radar avanzada y algoritmos inteligentes es capaz de ver a los posibles ladrones antes de que pasen la primera línea del sistema de seguridad de una empresa.

Entre sus fuertes destaca su capacidad de descubrir de forma precisa cualquier anomalía tanto de día como de noche. Además tiene una cobertura horizontal de 120 grados y un rango de hasta 50 metros, lo que le permite determinar el ángulo, el tamaño y la velocidad de los posibles objetos en movimiento.

Pero sus características no terminan aquí ya que también proporciona las posiciones exactas de los supuestos ladrones. Y es capaz de activar luces de forma automática al detectar movimiento, esta función puede ahorrar mucho dinero al no ser necesario ya iluminar las instalaciones durante la noche.

En cuanto a su diseño, aunque no se pueda percibir en la fotografía, está preparado para resistir actos vandálicos e incluso situaciones atmosféricas extremas de -40° a 60°.

Radar AXIS D2050-VE ha sido premiado recientemente en la FERIA de Seguridad ISC Las Vegas, además de otros reconocimientos obtenidos anteriormente.



AXIS D2050-VE
IP Radar Detektor



Descarga aquí el catálogo en PDF





Konftel presenta soluciones de audio y vídeo



Konftel presenta una nueva línea de soluciones para conferencias en la que incluye el vídeo. La gama Konftel Collaboration ofrece paquetes combinados con terminales de audio y vídeo, diseñados para reuniones de hasta 20 personas en la sala.

Además de destacar por su **relación calidad-precio** también cabe señalar que son sencillos de manejar y de configurar, algo vital para tener una buena experiencia de usuario.

Según el director gerente de Konftel, Peter Renkel, “nosotros creemos firmemente que las cosas hay que hacerlas bien y esa es la razón por la que no solo empezaremos a vender cámaras que sirvan de complemento a nuestros teléfonos, sino que crearemos soluciones funcionales y de valor añadido fáciles de seleccionar y utilizar”.

Esta nueva línea se divide en **Small, Medium o Large** ya que el objetivo es dar servicio a salas de 6, 12 o 20 personas. De esta manera, son perfectas para dar soluciones a las diferentes necesidades que puedes tener. Cada pack incluye sistemas de conferencia, cámaras y hubs que permiten una conexión de cable único a un PC o Mac.

Para Konftel era prioritario ofrecer un paquete sencillo y flexible para ser utilizado por cualquier persona, independientemente de sus conocimientos en esta tecnología y con Konftel Collaboration lo ha conseguido con creces.

Konftel Cam20 y Konftel Cam40, tecnología 4K HD

Los nuevos paquetes de Konftel ofrecen dos modelos distintos de cámara de conferencia. La primera es Konftel Cam20, un dispositivo de alto rendimiento que envía una imagen de vídeo nítida y clara con una resolución ultra 4K HD. Además su amplio campo de visión de 120° la convierte en una gran solución para salas pequeñas de teleconferencias asegurando que todos aparezcan en pantalla a pesar de estar cerca de la cámara.

La segunda opción es Konftel Cam40, una cámara de conferencia PTZ genuina con una imagen de vídeo HD de 1080p/60fps y un zoom óptico 12x.

Packs Small, Medium y Large en función de tus necesidades

Si nos centramos en las características de cada categoría destacamos que el pack Small utiliza **Konftel Cam20** y el speaker phone Konftel Ego, ganador este último del premio Red Dot. Por su parte, los packs Medio y Large utilizan la cámara Konftel Cam40 y en un sistema de conferencia opcional dentro de la serie Konftel 300. Además existe la opción de añadir micrófonos adicionales para reuniones de hasta 20 participantes, y existe la posibilidad de conectar un módulo de **megafonía** a los sistemas de audio ya instalados en la sala con dos de los paquetes.

Para el director de productos de Konftel, Torbjörn Karlsson, esta nueva solución ofrece calidad y buen precio a todas las empresas que buscan terminales para sus herramientas de colaboración basadas en la nube, como pueden ser Skype for Business, Zoom o similares. Y subraya además que su enfoque híbrido permite combinar fácilmente USB con llamadas telefónicas en los modelos Konftel 300, lo que “resultará de extraordinaria utilidad”.





Caso de éxito
MassDisplay Manager

Utilidad
Gestión de salas en un hotel

Cliente final
Hotel Occidental Atenea Mar



Barceló
HOTEL GROUP



SpinetiX y MassDisplay Manager: Gestión de salas en un hotel

En Masscomm podemos adaptar nuestro servicio de **MassDisplay Manager** a las necesidades de uso de cada cliente. ¿Qué quiere decir esto? Que podemos hacer que una pantalla muestre los datos, mensajes, imágenes, vídeos... que nosotros queramos y además de forma automática. Y lo más importante, podemos hacer que interactúe con la persona que está delante de la pantalla de mil maneras diferentes. Todo en función del objetivo a conseguir.

¿Es complicado? No, porque nosotros hacemos el desarrollo para que tu gestión pueda ser llevada hasta por un niño. Interesante ¿verdad?

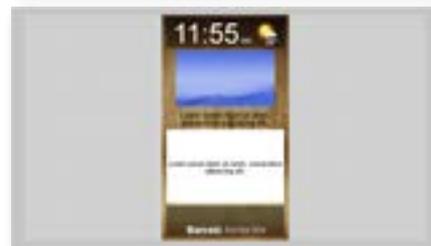
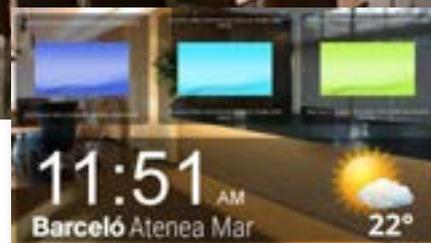
Tras recibir numerosas peticiones de un sistema de gestión de salas enfocado a hoteles con alquiler de estancias para eventos, desde Masscomm hemos integrado con nuestra solución

MassDisplay Manager una respuesta completa y sencilla de manejar.

El sistema consta de **2 plantillas diferentes**:

1. Una de ellas es el **directorio general** de todas las salas donde se puede ver la ocupación de las mismas, así como la información meteorológica y la hora actual. Para darle dinamismo, ha optado por mostrar 3 salas cada 10-15 segundos.
2. La segunda plantilla es la misma que la anterior pero para cada sala y con sus correspondientes datos.

Todo ello puede ser **gestionado** de una forma extremadamente **sencilla e intuitiva** desde la plataforma MassDisplay Manager. Cualquier persona sin conocimientos previos de audiovisuales o de cartelería digital puede manejarlo sin problemas.





DiVA, tu solución personalizada para cualquier objetivo de negocio.

**¿Quieres incrementar tus ventas?
¿Necesitas conseguir mayor afluencia de público?
¿Tal vez automatizar el flujo de información de un espacio?**

Todo ello, hoy es posible gracias a la avanzada tecnología que hay detrás de la cartelería digital. SpinetiX con su player más sencillo y económico, el DiVA, es capaz de ofrecer infinidad de posibilidades a precios totalmente asequibles.

CONECTA CON TU AUDIENCIA DE UNA MEJOR MANERA

Con la cartelería digital puedes poner tu historia en una pantalla llamativa y dejar que ayude a tus **objetivos** de negocio. Puedes inspirar a tu audiencia e incluso conseguir que tus posibles clientes interactúen con ella. Una pantalla con una buena idea detrás puede además desarrollar relaciones con los clientes y puede llegar a formar parte de la vida cotidiana de tu audiencia.

Atraer público hacia el establecimiento, ofrecer información personalizada, llamar la atención de un cliente potencial... Son solo algunos ejemplos de todas las posibilidades que ofrece la cartelería digital a cualquier tipo de negocio.

MÁS INTELIGENTE Y FÁCIL DE ACTUALIZAR

En **Masscomm** tenemos la opción **"todo en uno"** para que puedas llevar a cabo todo aquello que imagines de forma **sencilla y autónoma**. Nuestra solución te brinda un conjunto versátil de herramientas para interactuar con tu cliente y hacer que el contenido de tu pantalla sea más inteligente y más fácil de actualizar.

Es más, con el sistema **DiVA de SpinetiX**, dar el salto a la brillante señalización digital ya no requiere del tiempo, la experiencia y el significativo capital que la competencia te pide que inviertas.



Use cualquier foto o vídeo para marcar su pantalla.



Utilice esta aplicación para sus anuncios corporativos.



Personalice su fondo



Anime su pantalla con el pronóstico del tiempo.



Proporcione información en vivo sobre su compañía.

¿Preparado para la solución "Todo en uno"? Aprovecha al máximo el PLUG&PLAY

- Una interfaz web intuitiva fácilmente accesible desde cualquier PC o dispositivo móvil que permite a cualquier persona crear y programar contenido impactante.
- Un conjunto de plantillas funcionales que te ayudan a crear fácilmente contenido atractivo para maximizar el valor de tu mensaje sin ser un experto.
- 9 aplicaciones impulsadas por datos que puedes usar en cualquier combinación, que te ayudan a extraer la información correcta de tu vida cotidiana y a mantener el contenido de tu pantalla actualizado.

OFERTA PACK CARTELERÍA DIGITAL



Oferta válida hasta el 31 de mayo o fin de existencias.

**Pack SpinetiX DiVA
+ TV 32" Nevir
+ Soporte pared
Fonestar STV-7244N**

FONESTAR

Fonestar modifica condiciones y tarifas.

Ya puedes aprovechar la oportunidad con hasta un 40% de descuento.

Fonestar ha dado un cambio de 180 grados a sus **condiciones y tarifas** para este 2018 y tenemos algo que comunicarte: estos cambios te benefician directamente y de forma muy considerable.

Nuevos descuentos a tu alcance

El primer cambio, y más importante, es que sobre el **PVP** recomendado los distribuidores de Masscomm vais a pasar a tener de un 20% de descuento a un 25%.

Pero las ventajas no terminan aquí ya que este nuevo porcentaje junto con **la bajada de precios** que han decidido en muchas de sus referencias más vendidas, lleva a diferencias de **hasta el 40%** en el precio de coste de algunos productos. Una gran noticia ¿verdad?



Un nuevo catálogo, más completo, unificado y con grandes novedades

Y de los cambios en precios, pasamos a la modificación de su catálogo porque ha sacado ya la nueva edición general (2018-2019) y lo ha hecho de forma unificada, es decir, **solo hay un documento** en lugar de los dos que existían hasta ahora. Una decisión que facilita la búsqueda de cualquier referencia del fabricante.

Además de todo ello Fonestar también ofrece novedades en su portfolio de productos para este año. Entre ellas, destacan las referentes a la megafonía IP, los sistemas de presidente, conocidos también como sistemas de conferencia y las novedades en soportes para televisiones y monitores.

Recordamos que en total Fonestar tiene más de 3500 referencias distribuidas en tres áreas de acción que son Megafonía, Sonido y Comunicación.

mass UNIVERSITY

masstips

¿POR QUÉ USAR AURICULARES EN TU PUESTO DE TRABAJO?

Hay muchas razones para usar auriculares de forma habitual pero vamos a enumerar las que consideramos más importantes.

SALUD

Es vital tener una postura correcta y estar cómodo cuando permaneces muchas horas en un puesto de trabajo, ya que de ello depende tu salud. El 49% de las bajas laborales y el 60% de las incapacidades permanentes son producidas por afecciones músculo-esqueléticas.

ADAPTABILIDAD

Cada puesto de trabajo es diferente y por tanto también sus necesidades. No obstante, existe tal variedad de modelos que siempre podremos encontrar el que mejor se adapta a nuestra rutina.

PRODUCTIVIDAD

Está demostrado que controlar el ruido en el espacio de trabajo aumenta notablemente la concentración y la productividad. Afortunadamente hay equipos con cancelación activa de ruido que nos permiten mantener conversaciones sin tener filtraciones externas de sonidos.

OPTIMIZACIÓN DEL TIEMPO

En nuestro día a día utilizamos múltiples dispositivos de comunicación (Móviles, Pc, Tablet, etc...), pero la buena noticia es que los auriculares también pueden conectarse a todos ellos. De este modo, tenemos un control más exhaustivo en todas nuestras comunicaciones sin pérdidas de tiempo innecesarias.

TECNOLOGÍA A TU SERVICIO

Los auriculares están en constante evolución y tienen multitud de funciones como, por ejemplo, el "Smart sensor" que nos permite descolgar con un solo movimiento de colocación en la oreja. Además, cuentan con sistemas de regulación del nivel del sonido para proteger el oído y evitar daños o problemas de audición.

Cualquier duda o consulta, puedes ponerte en contacto con nosotros a través de:
auriculares@masscomm.es

No te pierdas todos los masstips en nuestro canal de YouTube.

¡Suscríbete y sigue informado!





mass UNIVERSITY

Talento joven en el aula de Masscomm para un presente y futuro prometedor

Los alumnos de la FP dual de Salesianos Los Boscos de Logroño pasan de la teoría a la práctica en Masscomm con los productos y soluciones de Alcatel-Lucent Enterprise.



Los alumnos de CFGS ASIR Salesianos Los Boscos de Logroño ya conocen el aula de formación de Masscomm y lo han hecho en una formación técnica muy especial de la mano de nuestros especialistas del departamento de Soporte de Datos, Lorena Crisán y Jonathan Oreja.

Tener la certificación oficial de un fabricante líder como Alcatel-Lucent Enterprise es indispensable para marcar la diferencia en el sector, conseguir aportar valor y cumplir las exigencias de cualificación y profesionalidad que demandan los clientes y las empresas hoy en día.

Los alumnos, conscientes de todo ello, han dado un primer e importante paso en la certificación ACFE de Alcatel-Lucent Enterprise y de esta manera han conseguido el punto de partida necesario para conseguir ser expertos de alta cualificación.



Unas jornadas de formación completas, intensas y prácticas

Gracias a las jornadas formativas los alumnos han conocido el portfolio de soluciones LAN y WLAN de Alcatel-Lucent Enterprise y se han sumergido en el mundo del switching de un modo teórico y sobre todo práctico. Han aprendido la importancia de tener vlans en una red corporativa y métodos de acceso a un SSID. También ya conocen cómo funciona un portal cautivo y qué tipos existen, cómo se puede autenticar contra un servidor Radius, cómo funciona esa autenticación, y cómo actualizar un punto de acceso y un switch.

mass UNIVERSITY

CENTRO OFICIAL CERTIFICADOR

Formación Mayo 2018

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

- ZYXEL** 2 de mayo Sales & Solutions Training - Introduction to Zyxel. [Webinar.](#)

- 2N** 3 de mayo 2N IP Intercoms - Basic Installation Training Registration. [Webinar.](#)

- 2N** 2N IP Intercoms - Access Configuration Training Registration. [Webinar.](#)

- Alcatel-Lucent Enterprise **4 de mayo** Alcatel-Lucent Enterprise. Propuesta ALE para redes PYME. [Webinar.](#)

- ZYXEL** 8 de mayo Soluciones Cloud de Zyxel - Parte 4. [Webinar.](#)

- ZYXEL** Sales & Solutions: Zyxel Wireless Solution. [Webinar.](#)

- Alcatel-Lucent Enterprise **11 de mayo** Alcatel-Lucent Enterprise. Conferencias Rainbow. [Webinar.](#)

- 2N** 15 de mayo 2N pPresentación/formación 2N. [Logroño.](#)

- 2N** 17 de mayo 2N IP Intercoms - Call Configuration Training Registration. [Webinar.](#)

- Alcatel-Lucent Enterprise **18 de mayo** Alcatel-Lucent Enterprise. Actualización Stellar WLAN. [Webinar.](#)

- SPINETIX** SpinetiX. Introductory Training. [Webinar.](#)

- 2N** 24 de mayo 2N IP Intercoms - Access Configuration Training Registration. [Webinar.](#)

- Alcatel-Lucent Enterprise **25 de mayo** Alcatel-Lucent Enterprise. Actualización Portfolio LAN. [Webinar.](#)

- SPINETIX** SpinetiX. Single Site by Elementi S. [Webinar.](#)

- 2N** 31 de mayo 2N IP Intercoms - Call Configuration Training Registration. [Webinar.](#)

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

Juan Francisco Espinosa
Director Comercial
juanfrancisco.espinosa@masscomm.es

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

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

Eva Corral
Directora Marketing y Compras
eva.corral@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. Delegación Madrid
oscar.baudot@masscomm.es

Jonathan Izquierdo
Departamento Comercial. Delegación Norte.
jonathan.izquierdo@masscomm.es

Gemma Salillas
Departamento Comercial. Delegación Cataluña.
gemma.salillas@masscomm.es

Jorge López
Departamento Comercial. Delegación Levante.
jorge.lopez@masscomm.es

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

Alejandro García
Audiovisuales
alejandro.garcia@masscomm.es

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

Departamento soporte

Preventa
preventa@masscomm.es

Postventa
soporte@masscomm.es

Reparaciones y RMAs
reparaciones@masscomm.es

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

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

Borja Reinares
Responsable de Sistemas
sistemas@masscomm.es

Jonatan Oreja
Sistemas
sistemas@masscomm.es

Samuel Díaz
Sistemas
sistemas@masscomm.es

María Puerta
Gestión y Proyectos de Seguridad
seguridad@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

Dto. marketing

Diego López
Marketing
diego.lopez@masscomm.es

Encarna Maorad
Marketing
encarna.maorad@masscomm.es

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

Pablo Soto
Desarrollo web
pablo.soto@masscomm.es

Departamento administración, contabilidad y logística

Carlos Ochoa
Responsable Admon. Comercial
administracion@masscomm.es

Idoia Moneo
Responsable Ofertas
ofertas@masscomm.es

Fede Echavari
Gestión de Pedidos
pedidos@masscomm.es

Stefany Aguilar
Gestión de Pedidos
pedidos@masscomm.es

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

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

Gema Pastor
Pedidos Madrid
gestion.madrid@masscomm.es

Contabilidad y RRHH

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

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

Logística

Santiago Galilea
Responsable de Logística
logistica@masscomm.es

Jorge Hierro
Dep. de Logística
logistica@masscomm.es

David Pérez
Dep. de Logística
logistica@masscomm.es

María José Gómez
David Martínez

contabilidad@masscomm.es

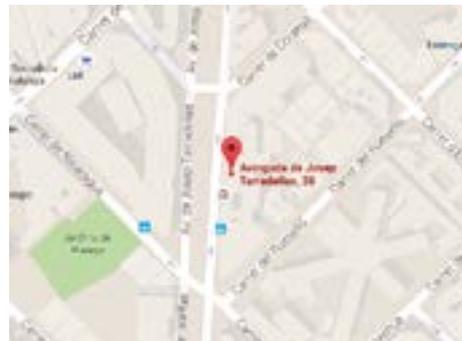
Oficina central Logroño



Oficina delegación Madrid



Oficina delegación Barcelona



masscomm

Oficina Logroño
C/ General Yagüe 36,
nave 22 P21
26007. Logroño. La Rioja
T. 941 24 06 94

Oficina Madrid
C/ Isabel Colbrand 10,
Edificio Alfa III- acceso 2,
4ª planta, oficina 121
28050 Madrid

Oficina Barcelona
Avda. Josep Tarradellas 38,
Centro SBC Tarradellas
08029 Barcelona

Atención cliente

902 23 26 23



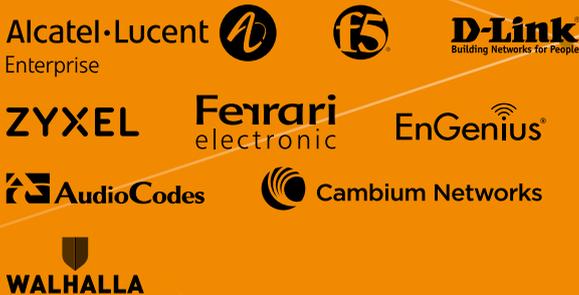
MASS SALUD MASS HOTELES MASS CONNECT
SMART PLACES SMARTWALL FOOD DEFENSE
MASS INDUSTRIA 4.0

CONOCE LOS NUEVOS MERCADOS VERTICALES DE MASSCOMM

COMUNICACIONES



NETWORKING



AUDIOVISUALES



SEGURIDAD



SUSCRÍBETE
GRATIS

massnews

LA REVISTA DE
MASSCOMM
www.masscomm.es



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