ACTUALIDAD

LA GIRA MÁS ESPECIAL DE ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE Y MASSCOMM

Pág. 5

NOVEDADES

ALCATEL-LUCENT NETWORK ON DEMAND. LA RED COMO SERVICIO.

Pág. 11

CASO DE ÉXITO

CARTELERÍA DIGITAL PARA VIDEO MARCADOR DE PELOTA MANO

Pág. 17

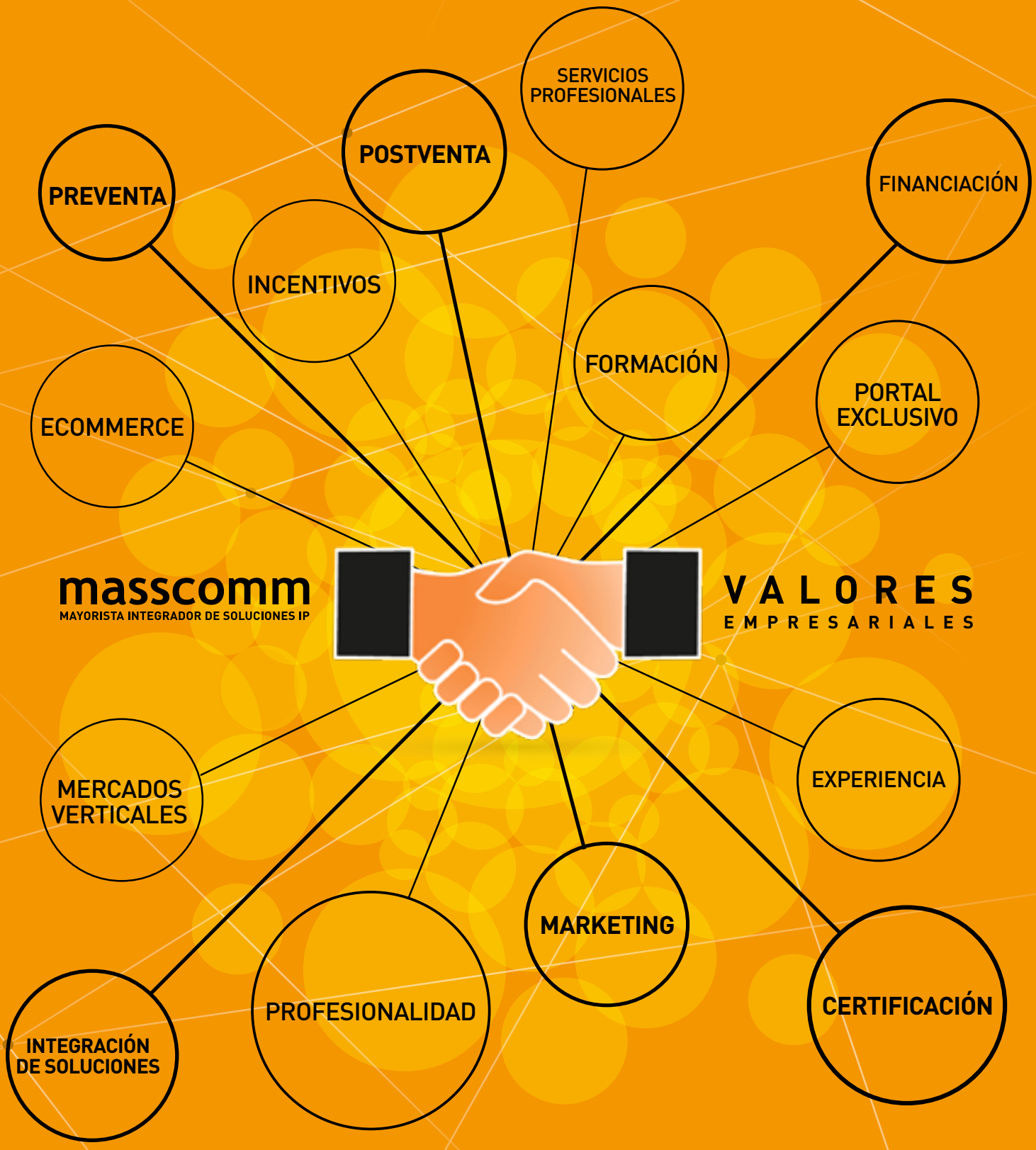
Alcatel·Lucent Enterprise
Value-Added Distributor

massnews

NOVIEMBRE 2017 | Nº99
LA REVISTA DE MASSCOMM
www.masscomm.es

Cambio social y transformación tecnológica

Nuestra profesionalidad y la calidad de nuestras soluciones te brinda seguridad.
Nuestra implicación y compromiso contigo te asegura grandes resultados.



masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP
941 240 694 | info@masscomm.es | www.masscomm.es

EDITORIAL

Juan A. Gómez Bule
Consejero Asesor
Masscomm

Cambio social y transformación tecnológica

Cada vez que tengo que abordar un editorial me pregunto ¿de qué podría escribir que suscitase interés y que no quedase en un documento que enumerase una serie de situaciones de mercado? ¿Cómo hacer para que también nos pudiera llegar a nuestra vida cotidiana, fuera del ambiente laboral, permitiendo refrescar lo que realmente somos y también lo que hacemos? Reflexionar sobre nuestro trabajo diario y sobre las emociones que, día a día, nos acompañan.

La gestión de la incertidumbre

Hoy me gustaría hablar de la **"Incertidumbre".** ¿Qué es la incertidumbre? La podríamos definir como la **situación de desconocimiento que se tiene acerca de lo que sucederá en el futuro**. La incertidumbre es algo que siempre va a estar presente en la vida de las personas, es una sensación de **inseguridad**, de temor, de titubeo, que muchas veces hace que el individuo paralice momentáneamente alguna actividad, hasta tanto la situación sea más clara y confiable.

Reconocemos que la incertidumbre genera **ansiedad**, que también forma parte de la condición humana y sirve para afrontar situaciones de peligro o riesgo. Sin embargo, cuando es demasiado intensa, se convierte en una fuente de sufrimiento que es necesario controlar. Cuando la ansiedad se mantiene en el tiempo se genera un estrés que perjudica la vida normal de las personas.

La situación de incertidumbre actual

Estamos atravesando momentos de incertidumbre. Los modelos empresariales están cambiando, los perfiles de los clientes están en continua evolución. La adecuación de los productos y servicios que ofrecemos al mercado están sometidos a dichos cambios de patrones de comportamientos. Los productos son presentados en pago por uso y, esta situación nos lleva a todos a modificar nuestro portfolio de productos y servicios a una velocidad impensable hace unos años.

La **incertidumbre** en la gestión se ha convertido en una compañera de viaje, **internet** en nuestro ecosistema vital, la **hiperconectividad** en una obligación, la transformación digital en un mantra, no existe nada que no se vea sometido a una regulación en este mundo cambiante donde, el Derecho Internacional se está transformando en Ciberderecho… En este mundo tan trepidante es donde nos ha tocado vivir, es una experiencia fantástica, única, puesto que estamos siendo protagonistas de un cambio estructural de la sociedad, de los hábitos de consumo, de las relaciones empresariales donde hemos roto las dimensiones tradicionales del espacio y del tiempo.

La relación entre empresas y Estados, empresas como Facebook que con más de 1.900 millones de usuarios activos al día en su red social, está presente en el mundo financiero y que, con una licencia bancaria en España, le hace la competencia al sector financiero tradicional. Pero Facebook cuenta con una ventaja, sus clientes son personas que raramente han entrado alguna vez en una oficina bancaria. Si a Facebook le sumamos los 1200 millones de usuarios que utilizan WhatsApp al día, estamos ante un hecho notable, estamos ante el líder de las comunicaciones, muy por encima de los operadores tradicionales como Verizon, Vodafone, Telefónica,… Es decir, un nuevo entrante nacido en Harvard en 2003 transforma el mundo de las comunicaciones y con un interés por parte de Mark Zuckerberg, llevar internet gratis, al menos, al 85% de la población mundial.

Y, en nuestro día a día, ¿cómo nos afecta esta espiral de velocidad que no tiene ya irreversibilidad? La frase **"el cliente es el Rey"** toma todo el sentido, analizar qué quiere el cliente, sus hábitos, sus patrones de comportamiento, sus experiencias, sus necesidades de financiación, nos llevan a pensar en el cliente en 360 grados, es decir, en entender, en "escuchar de una forma activa" lo que el cliente dice, no lo que nosotros queramos entender. Enamorarnos de nuestros clientes y enamorarlos es la única constante porque, aunque nuestros productos se modifiquen, cambien, se transformen, siempre existirá un cliente al que poder vender.

La transformación digital es una gran oportunidad para una evolución, porque no puede haber excusas para no llevarla a cabo.

Vivamos en la incertidumbre, con la incertidumbre, tendremos que encontrar en ella nuestra calma, nuestra razón de ser, aquietar nuestra mente para que, aunque el tiempo exterior pase con una gran celeridad, internamente encontrar un espacio para encontrarnos a nosotros mismos y disminuir nuestra ansiedad, nuestro estrés, porque haciendo eso veremos que el resto del mundo también parecerá que vaya más despacio.

Comunicaciones de calidad con las soluciones **IP DECT** de Alcatel Home & Business

Las comunicaciones deben ajustarse perfectamente a las necesidades siempre cambiantes de las empresas. Hoy en día la movilidad es un hecho, se exige a los empleados que mantengan contacto con clientes y proveedores **en tiempo real y desde cualquier lugar**.

Por otra parte, una simplificación de la infraestructura y los mecanismos de despliegue de los sistemas de comunicaciones permiten que los costes asociados se reduzcan, facilitando así la entrada a un mayor número de clientes potenciales.

Para dar respuesta a estas exigencias y nuevos retos, **Alcatel Home & Business** ha concebido **nuevas soluciones telefónicas IP DECT** que ofrecen a los profesionales una **combinación de movilidad y facilidad de despliegue**. Esta es proporcionada por el uso de la telefonía inalámbrica, junto con las excelentes prestaciones que la telefonía VoIP basada en SIP aporta a los usuarios e integradores de sistemas de comunicaciones.

Alcatel
Home & Business

Estas soluciones incluyen una amplia gama de productos que van desde teléfonos SIP 100% inalámbricos (Alcatel IP2215), hasta terminales DECT de sobremesa (Alcatel IP30) que permiten dar servicio VoIP con total comodidad y sin cableado, pasando por terminales inalámbricos DECT (Alcatel IP15), cascos DECT (Alcatel IP70H) y repetidores (Alcatel IP DECT Repeater).

Las soluciones Alcatel Home & Business son la respuesta perfecta para aquellas empresas que desean **mejorar la eficacia manteniéndose conectados en cualquier parte y simplificar y personalizar las comunicaciones empresariales**.

Sea cual sea el tamaño de su empresa, las soluciones inalámbricas DECT IP, flexibles y evolutivas, son perfectas para su negocio.

Lanzamiento de Alcatel-Lucent OXO Connect C25, **la comunicación óptima para la pequeña empresa**

Una solución de comunicaciones flexible, segura y conectada para PYMEs de hasta 25 usuarios

Una plataforma que pone a disposición de la pequeña empresa, tecnologías innovadoras en nube como Alcatel-Lucent Rainbow™.

Alcatel-Lucent Enterprise y Masscomm lanzan **Alcatel-Lucent OXO Connect C25**, la solución de la familia OXO Connect para micro y pequeñas empresas que necesitan comunicaciones rentables centradas en sus clientes y en su negocio.

Un servidor de comunicaciones flexible y seguro, que está conectado

Alcatel-Lucent OXO Connect C25 es un sistema de telefonía avanzada, completo, dentro de una aplicación robusta. Está optimizado para empresas de hasta 25 usuarios y ofrece acceso integrado a las comunicaciones unificadas basadas en la nube Alcatel-Lucent Rainbow™.

Con OXO Connect C25, la pequeña empresa aprovecha comunicaciones innovadoras como Rainbow, que es una aplicación de comunicaciones unificadas y una plataforma de comunicaciones como servicio, basada en la nube para audio, vídeo, chat y uso compartido de documentos en PC y smartphones; como los servicios de comunicación avanzados para todos los usuarios, independientemente de si usan teléfonos analógicos, digitales o terminales inalámbricos; como las comunicaciones unificadas y la gestión remota mediante conexión a un servicio externo, en la nube.

Hubert Chapelle, Director de Desarrollo del Negocio PYMEs para Iberia de Alcatel-Lucent Enterprise comenta al respecto: "**Con la OXO Connect C25** los empleados de las PYMEs españolas viven la experiencia de comunicaciones intuitiva sin necesidad de formación previa. Además, es **una solución rentable y fiable, y permite al gestor contar con un itinerario de actualización a las comunicaciones IP y a la nube a medida de la empresa**".

Alcatel·Lucent Enterprise

Panasonic Mobile Softphone

la nueva solución softphone para móviles que no te puedes perder

Panasonic acaba de lanzar su nueva solución softphone para móviles: **Panasonic Mobile Softphone.** Dicha solución viene a cubrir el hueco que nos dejó el CA Mobile, simplificando su funcionamiento y su puesta en marcha.

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

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

Para darnos mayor seguridad soporta SIP-TLS, lo que hará que nuestras comunicaciones estén cifradas y así poder **prevenir spoofing** de las mismas. Por si esto fuera poco la licencia que vamos a necesitar en el caso de NS sería la NSM5XXv, es la de dispositivo Panasonic. En el caso de NSX, necesitaremos la licencia de contenedor para usuario normal o si por el contrario queremos que esté asociado a nuestra extensión de escritorio deberemos poner la licencia de usuario Mobile.

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

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

masstips mass UNIVERSITY

Portero IP o analógico: ventajas y aspectos a tener en cuenta

Suele ser habitual el hecho de tener que elegir qué tipo de Intercom (portero) se puede adaptar mejor a una necesidad concreta de este tipo de equipos y soluciones. Para ello nos deberíamos decantar en primera instancia por una solución IP o analógica.

¿Qué aspectos se deben tener en cuenta a la hora de elegir un portero IP o Analógico?

- **Prestaciones y precio.** En muchos casos ya sea por un precio más ajustado o por mantener una continuidad en la solución ya existente o reemplazo de la misma, suele ser habitual decantarse por un equipo analógico. No obstante, por la limitación en cuanto a prestaciones y la relación calidad-precio, en la mayoría de los casos esta solución no suele resultar la elección más adecuada.
- **Limitaciones técnicas.** El hecho de disponer de un enlace o extensión analógica frente a una conexión de red nos limita el uso de este tipo de terminales, pero esto no tiene por qué ser una limitación ya que existen herramientas para poder ofrecer una solución a medida para cada caso concreto.
- **Diseño.** Hay que tener en cuenta que aunque el aspecto visual externo de cualquiera de estos equipos ya sea analógico o IP pueda resultar prácticamente igual, dentro de la diferente gama de modelos disponibles con 2N, realmente no tiene nada que ver una tecnología con la otra y debemos tenerlo muy en cuenta.

Ventajas de un portero IP frente a uno analógico. ¿Por qué un portero IP frente a uno analógico?

En base a todo lo anterior, nos planteamos cuáles son las ventajas de un portero IP frente a uno analógico concluyendo que:

- En cualquiera de las referencias y **modelos IP** disponibles con 2N estos nos ofrecen una **mayor gama de soluciones y combinaciones** de modelos frente a las referencias analógicas más tradicionales.
- Los porteros IP nos dan la posibilidad de **integrar usos** necesarios como el video, el control de accesos, automatizar acciones y usos de audio avanzados, ampliar la capacidad de integración con plataformas de comunicación y de seguridad vía IP o incluso un uso autónomo de tipo punto a punto también disponible para escenarios muy concretos.
- Los porteros IP presentan una mayor profundidad en cuanto a **gama de modelos** y accesorios.
- **La escalabilidad** de la solución como un control de accesos avanzado es posible en las soluciones IP.
- Nos ofrecen la posibilidad de disponer de una comunicación **Full dúplex** de calidad, frente a Half dúplex de los equipos analógicos.
- Hay una constante evolución en cuanto a **mejoras**, nuevo hardware disponible y compatible, así como actualizaciones continúas de software por parte del fabricante respecto a las soluciones IP. Posibilidades que quedan restringidas en el producto analógico.
- La **instalación** aporta más ventajas en cuanto a sencillez de montaje (solo un cable de red) y por supuesto la posibilidad de disponer de configuración remota y un mantenimiento más amigable e intuitivo para el instalador.

En definitiva una amplia variedad de ventajas que hacen de la solución IP la más adecuada en la mayoría de las situaciones.

Descubre este y otros masstips en nuestro canal de Youtube

ibernex
ALWAYS CONNECTED

La solución definitiva para el control y seguimiento de prendas en lavanderías

Es muy importante llevar un seguimiento y control de todas las prendas durante todo el proceso de limpieza (lavado, secado, planchado y distribución) en las lavanderías. Este proceso presenta dificultades que retrasan el trabajo de los empleados y suponen un gasto adicional.

Para superar esta dificultad, Ibernex ha desarrollado un **sistema de identificación de prendas**, basado en **tecnología RFID y etiquetas adheridas** a las prendas, reconoce y clasifica la ropa de forma automática y rápida haciendo un seguimiento de cada prenda hasta su final.

Una vez que las etiquetas están cosidas a las prendas, la ropa sucia se transporta a la lavandería, a partir de ahí, la ropa pasa por seis etapas diferentes.

1. **Entrada**: La ropa llega a la lavandería. Se leen las prendas y se marcan en la base de datos y se envía a lavar o a un almacén a la espera de su limpieza.
2. **Lavado**: La ropa se transporta a las lavadoras que lee las prendas, automáticamente.
3. **Secado** y punto de control: Una vez lavada, la ropa entra en las secadoras y al salir pasa un control que emite alertas.
4. **Inspección**, planchado y plegado: La ropa se inspecciona visualmente para detectar manchas que no hayan sido eliminadas y que devolverían a la cadena de lavado. En caso contrario se plancha y se pliega.
5. **Clasificación**: Todo los datos que identifica facilita la clasificación de las prendas.
6. **Embalaje y salida**: Las prendas se meten en carros o bolsas y se embalan para su retorno a origen.

Descubre todos los beneficios de la solución para lavanderías

1. **Trazabilidad** de prendas: Durante todo el proceso las prendas estarán identificadas y es posible saber el estado de cada prenda en cada momento.
2. **Fácil instalación**: La solución consta de pantallas táctiles, tags y antenas UHF que tienen una instalación muy sencilla.
3. **Facilidad de uso**: Dar de alta/baja y controlar las prendas es muy fácil a través de las pantallas táctiles y sus lectores.
4. **Ahorro de costes**: Gracias al control del proceso de lavado disminuye el coste al reducirse el tiempo de clasificación y por lo tanto los errores.

Además, mediante **informes**, la lavandería puede conocer las prendas más lavadas, los residentes que consumen más este servicio, promedio de prendas lavadas por día según tipología, o configurar alarmas de aviso en el proceso de identificación.

Con este sistema Ibernex pretende aportar una solución a los constantes problemas ocasionados por el desconocimiento del número exacto de prendas que se tienen en un centro, cantidad de ropa sucia, ropa limpia, su estado dentro del proceso de lavado, así como el extravío de prendas con su repercusión económica.

¿Estás interesado en esta magnífica solución? No dudes en contactar con Masscomm a través de: ***info@masscomm.es*** **o el 941 240 694. Te atenderemos encantados.**

GIRA NOVIEMBRE

DESCUBRE LO MEJOR Y MÁS NUEVO DE ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE

07/11 > BARCELONA
14/11 > MADRID
16/11 > VALENCIA
21/11 > BILBAO

Alcatel·Lucent Enterprise

masscomm

Ya está aquí **la gira más especial de Alcatel-Lucent Enterprise y Masscomm** que hará parada en Barcelona, Madrid, Bilbao y Valencia a lo largo del mes de noviembre.

La gira viene **cargada de novedades**: lugares selectos y más especiales que nunca, nuevos formatos de ponencias, una actuación muy especial en directo...

LAS MEJORES TECNOLOGÍAS DE LA MANO DE LOS MEJORES PROFESIONALES

El carácter tecnológico de la gira se verá reflejado en una agenda con ponencias centradas en **las mejores soluciones y novedades de Alcatel-Lucent Enterprise como fabricante y Masscomm como integrador de soluciones IP.**

En concreto, podrás conocer en profundidad los retos y desafíos que llegan, las nuevas **soluciones MassConnect for Comunications and Networking, Alcatel-Lucent OXO Connect 2.2, OmniAccess Stellar WLAN y Omnivista Cloud, Rainbow...**

Todo de la mano de los mejores profesionales. Profesionales experimentados de Alcatel-Lucent Enterprise y Masscomm, encabezados por Juan Antonio Osaba, Director General de Masscomm, y Miguel Arnaiz, Channel Sales Director Alcatel-Lucent Enterprise. Ambos, junto a todo el elenco de ponentes te darán todas las claves para alcanzar el éxito en la implementación de las soluciones para tu empresa.

UNA GIRA LLENA DE NOVEDADES

Siguiendo con la clara apuesta de Alcatel-Lucent Enterprise y Masscomm por ofrecer los mejores productos, servicios y soluciones a sus clientes, la gira cuenta con un gran número de novedades que van a convertir cada jornada en una experiencia profesional y personal realmente agradable, divertida y útil.

LUGARES ESPECIALES PARA UNA GIRA ESPECIAL

Todas las paradas de la gira se visten de gala con la selección de lugares, que te van fascinar. **Lugares con encanto**, lugares con historia y lugares que harán de las delicias de una jornada de altura.

El Huerto de Lucas, la fábrica de cervezas Moritz, el Palacio de Ibaigane y DeWall están listos y preparados para recibirte.

UN NUEVO MODELO DE PONENCIA

Nos adaptamos a modelos de **ponencia más atractivos**. Modelos de ponencia que complementan a los más tradicionales, con debates que enriquecen el contenido y la visión de las soluciones, consiguiendo mayor interacción con los profesionales al estar más cerca de ti.

UNA ACTUACIÓN EN DIRECTO MUY ESPECIAL

La gira cuenta con una **actuación en directo mágica.** El Mago Oliver ha preparado una sesión especial de magia adaptada a un público empresarial que seguro te encantará y te sacará una sonrisa. La guinda para disfrutar de un estupendo cocktail con todos los profesionales y asistentes de la gira.

UNA WEB ESPECIAL PARA LA GIRA CON EL BOT Y EL CHAT DE RAINBOW.

Hemos desarrollado una web especial para la gira en la que vas a poder consultar todos los horarios, los lugares del evento, las ponencias, los ponentes, las tecnologías que se van a utilizar y podrás disfrutar de una gran sorpresa: **el bot y el chat de Rainbow**.

Alcatel-Lucent Rainbow, como **plataforma de comunicación oficial de la gira**, te ayuda a solucionar las dudas más importantes acerca de la gira, gracias al bot y el chat que hemos implementado dentro de la web. **Entra en la web de la gira y ¡ponle a prueba!**

BARCELONA

BILBAO

MADRID

VALENCIA

REGÍSTRATE

¿Te la vas a perder?

Entra en nuestra web
masscommtour.aluenterprise.es
suscríbete a la gira más especial de Alcatel-Lucent Enterprise y Masscomm y disfruta de una experiencia única.

PUNTOS CLAVES DE ¡GO CONNECT!

Un único programa comercial para:
- Vender a clientes nuevos
- Migrar la base instalada histórica de «Alcatel-Lucent Enterprise»
- Sustituir soluciones de la competencia
- Migrar la base instalada OXO

Muy fácil de ejecutar:
- 1 único código promocional: **DISCGOCONN**
- Ficheros XML para cotizar con Actis.
  ¡Solicite a su comercial su ficha promocional ya!

NUEVO CON ESTA OFERTA SMB

- Se incluye a toda la gama OmniAccess® Stellar y los AP367
- OS6350/6450: Promo adicional en la gama POE (mayores descuentos vs no-POE)
- Terminales: Se incluye al Nuevo 8008
- Se retiran los AP103/IAP103/AP205/AP205H/AP207/AP324/AP325/IAP324 e IAP325
- Siguen los IAP207/IAP205 e IAP205H

TELÉFONO TEMPORIS 380

(hasta fin de existencias)

Alcatel

TELÉFONO GIGASET S650H (SUPLETORIO)

- Manos libres, Toma Jack 2,5 mm.
- Tecnología Bluetooth.
- Aviso por vibración
- Autonomía: 12 h./ 300 h.espera.
- Bloqueo del teclado.

(hasta fin de existencias)

Gigaset

plantronics

CS540
+ DESCOLGADOR

POR LA COMPRA DE 2 UNIDADES CHEQUE REGALO GASOLINA

* Hasta fin de existencias.

ADEMÁS, ENTRE LAS COMPRAS ONLINE:
SORTEO DE UNA TABLET 7" WOLDER

* Ofertas acumulables con Plan Reembolso

plantronics

AURICULAR
HW510
(Cancelación de ruido)

REGALO

POR LA COMPRA DE
5 UNIDADES
CABLES DE REGALO*

*consultar cables promoción

Panasonic

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

LLEVATE ESTE RELOJ PANASONIC DE REGALO

REGALO

Artículo promocional no disponible para la venta con un valor superior a 100€. Promoción válida hasta el 30 de noviembre, sujeta a disponibilidad y hasta fin de existencias.

D-Link lleva los Switches Gestionables Enterprise a costes accesibles a PYMEs

D-Link, proveedor mundial de infraestructuras de red, comunicaciones y videovigilancia para empresas y usuarios, ha presentado la familia de **Switches Gestionables DGS-3000 Series Layer 2+ Managed Gigabit**.

Las funciones de Capa 2 avanzada (L2+) y un completo conjunto de herramientas de seguridad y administración con línea completa de Comandos CLI hacen que los **DGS-3000 se adapten a cualquier entorno**, tanto en el núcleo de red como en los enlaces, desde grandes empresas a campus, proveedores de servicios o aplicaciones Metro Ethernet para Smart City.

Los DGS-3000 ofrecen **múltiples opciones y alta densidad de puertos** (hasta 48) de cobre o fibra, con puertos Gigabit, PoE/PoE+, SFP Gigabit y SFP+ 10GbE.

Características de la familia D-Link DGS-3000 de Switches Gigabit Gestionables L2+

- Funcionalidades de **Capa 2 avanzada** (L2+) con routing estático.
- QoS robusto, con control de ancho de banda por puerto y por flujo de tráfico. **IGMP y Multicast VLAN**.
- **Opciones de seguridad**, como IMPB (vinculación IP-MAC-Puerto), control de servidor DHCP y prevención de ARP Spoofing.
- **Switches Gestionables** por interfaz web y línea completa de Comandos CLI (Puerto de Consola, Telnet, SSH), SNMP y RMON.
- **Capacidades Metro Access Switch** (Metro Ethernet).
- **Puertos Gigabit** cobre o fibra, enlaces 10 Gigabit y puertos PoE/PoE+ (Power Over Ethernet) para alimentación de dispositivos por el cable de red.
- La **protección 6 kV** contra sobretensión en cada puerto, la función ERPS (Ethernet Ring Protection Switching) y las opciones 802.3ah OAM maximizan la disponibilidad del servicio.
- **Características Multicast**, las funciones de multidifusión de capa 2 permiten que las transmisiones de IPTV se distribuyan de forma eficiente.
- **Solución completa de seguridad** con listas de control de acceso (ACL) y múltiples formas de autenticación de dispositivos/usuarios. Además, ITU-T G.8032 permite un cambio de topología en 50 milisegundos en caso de fallo, minimizando la interrupción del servicio.
- **Agregación de enlaces** IEEE 802.1AX y 802.3ad permite agrupar varios puertos para proporcionar redundancia y equilibrar la carga en entornos críticos.
- **Apilado virtual** (SIM), de forma que hasta 32 switches separados físicamente se administren mediante una dirección IP única.
- Las funciones como la **compatibilidad RADIUS** permiten integrar los switches con sistemas back-end para facturación o control de acceso avanzado.
- **Garantía ilimitada de por vida**

D-Link®
Building Networks for People

La familia de **Switches Gigabit Gestionables L2+ DGS-3000** dispone de **cuatro modelos** para cubrir todas las necesidades en conectividad Gigabit y 10 Gigabit con enlaces de cobre o fibra.

Dependiendo del modelo, los precios PVP sin IVA van desde los 559 € a los 864€.

- **DGS-3000-28LP:** 24 puertos Gigabit (todos PoE) + 4 puertos SFP
- **DGS-3000-28X:** 24 puertos Gigabit (todos PoE) + 4 puertos 10G SFP+
- **DGS-3000-28XMP:** 24 puertos Gigabit (todos PoE+ 802.3at, Budget 370W) + 4 puertos 10G SFP+
- **DGS-3000-52X:** 48 puertos Gigabit + 4 puertos 10G SFP+

¿Quieres más información?

Ponte en contacto a través de info@masscomm.es o en el 941 240 694. ¡Tenemos la información que necesitas!

Alcatel-Lucent Network on Demand. La red como servicio.

En la actualidad, y con el paulatino paso a la nube de muchos servicios, se está popularizando cada vez más entre las empresas de diferentes tamaños la **compra de servicios por suscripción**, a la vez que los suministradores están teniendo que **adaptar sus modelos de negocio a las necesidades** y requerimientos del mercado. Entre los servicios que solemos asociar tradicionalmente a un modelo de pago por mes o pago por uso suelen estar el consumo eléctrico, la conexión de banda ancha, el servicio de telefonía, ciberseguridad, entre otros. Sin embargo, cada vez son más las herramientas y suministradores que ofrecen servicios en **la nube en un modelo de pago por uso**.

Pues bien, este modelo **ya está disponible** también para el despliegue de redes de datos, tanto LAN como WiFi. La oferta **Network On Demand (NoD) de Alcatel-Lucent Enterprise** permite disponer de una red de datos de última generación, incorporando las últimas tecnologías, en modelo de pago por uso y pago por mes.

¿Por qué un modelo de red como servicio?

Desde el punto de vista de un cliente final, disponer de una red en propiedad supone hacer un desembolso importante en la compra del equipamiento, equipos que además pasan a ser un activo de la compañía. Pero además se necesita conocimiento técnico, y en muchos casos recursos dedicados, para configurar y operar el equipamiento comprado. Con el avance de las tecnologías, supone un gran esfuerzo en formación pues de otra forma se corre el riesgo de no obtener todo el potencial de la red. Es por esto que muchas empresas deciden externalizar la gestión de su red a empresas especializadas.

Esto junto con el **modelo NoD,** permite a los Business Partners de Alcatel-Lucent Enterprise ofrecer a sus clientes finales una **solución completa,** sin necesidad de comprar el equipamiento, incluyendo un paquete de servicios propios, que les va generar unos ingresos recurrentes dentro de un entorno de servicios gestionados.

Alcatel-Lucent Network On Demand.

Network On Demand de Alcatel-Lucent Enterprise se ofrece en **dos modalidades**:

- **Universal Network On Demand (UNoD).** Pago por uso, en el que se factura por uso de puertos y conexiones WiFi. Interesante para clientes con usos de red variable o estacional.
- **Flex Network On Demand (FNoD).** Modelo de pago por mes en modo de tarifa plana en base al equipamiento desplegado. Para clientes que desean saber con anterioridad cuánto van a pagar al mes y tener mejor control de los costes.

En ambos casos Alcatel-Lucent proporciona a sus Business Partners tanto los equipos como el soporte de fabricante durante todo el periodo de duración del contrato de suscripción, así como las herramientas de gestión y monitorización (OV2500) necesarias. El Business Partner puede completar su oferta con los servicios correspondientes de instalación, mantenimiento, operación y los que demande el usuario final.

Masscomm a lo largo del año en curso ha ido desplegando **nuevos servicios** tanto transversales como verticales a través de la nube híbrida con el objetivo de facilitar al distribuidor los procesos evolutivos en sus modelos de negocio. Al respecto de completar la gama de tales servicios de Alcatel-Lucent Enterprise para los entornos basados en la nube, anunciamos la **disponibilidad de Network on Demand** en las modalidades especificadas anteriormente dentro de la familia de Masscomm **MassConnect**.

massconnect

Además, la disponibilidad de los servicios UC y CPaaS de Alcatel-Lucent Enterprise permite a los distribuidores poder ofrecer **soluciones completas de networking, wifi y comunicaciones unificadas en modo pago por uso** bajo una arquitectura basada en la nube.

ZKTECO ha lanzado la nueva versión ZKTIME Enterprise con grandes ventajas para el usuario

Recientemente ZKTECO ha lanzado la **nueva versión ZKTIME Enterprise** con una interfaz más sencilla e intuitiva.

Este lanzamiento supone un paso adelante en cuanto a funcionalidades de la aplicación que ofrece soluciones avanzadas que mejoran aún más la usabilidad y experiencia de usuario de la aplicación.

Software avanzado de control de acceso y presencia

ZKTime Enterprise es una aplicación avanzada de **control de accesos y presencia** para los terminales ZKTeco. Permite administrar todas las entradas y salidas, registros de eventos, controlar todo tipo de incidencias (desayuno, almuerzo, médico, personal negocios, salir a fumar, etc), saldo acumulado y otras variables para ayudar al cálculo de nóminas. Recopila la información y eventos, facilitando y acelerando así el trabajo de administración y/o RRHH.

Además, incluye un módulo de control de acceso, en el que se pueden definir horarios de acceso diferentes y días para cada empleado y puede operar conjuntamente con el portal web del empleado **Atalaya 2**.

- Calendarios, horarios y gestión de turnos de trabajo
- Fórmulas, Bolsas y Saldo Acumulado
- Informes de asistencia personalizada
- Multi lenguaje

Empleados

Incluye calendario privado y de perfil, horarios de trabajo flexibles, almacén de huellas dactilares y las caras de los empleados…

Calendarios

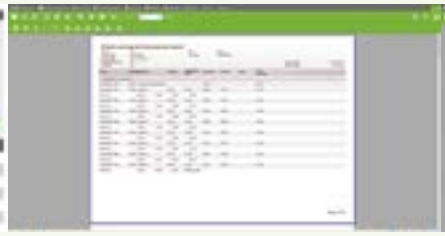
Los calendarios se pueden definir y personalizar para cada empleado. Soporta días con variantes horarias o eventos: vacaciones, viajes...

Horarios

Soporta turnos diurnos, nocturnos, rotatorios y flexibles, controla la vigencia de periodos de trabajo temporal…

Fichajes

Soporta redondeos de fichajes, incidencias automáticas e interrupciones.



Informes

Crea informes y expórtalos para obtener toda la información completa.

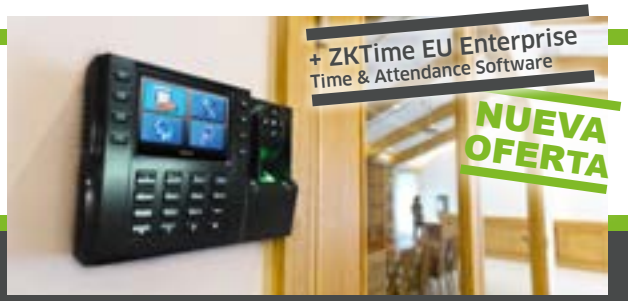
Cálculo de saldos

Gestiona diferentes conceptos de saldo y los administra de forma flexible.

¿Quieres acceder a las nuevas tarifas de ZKTeco? Os informamos que hemos mejorado considerablemente los precios y ya están disponibles en la web de Masscomm. De esta manera podrás acceder más fácilmente a este nicho de mercado, un nicho que está en auge y tiene grandes oportunidades.

Además disponéis de descargas de interés en dicha área de la web de Masscomm, tales como Comunicado sobre reactivación de licencias, primeros pasos de configuración, etc.

GRAN MEJORA DE PRECIOS MASSCOMM



ZKT-ICLOCK560 -ENTER

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

ADEMÁS **TE REGALAMOS** EL LECTOR USB ZKT-4500*

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

PVD HABITUAL: (incluido lector USB)

ZKTeco®

Nota: recomendamos servicios profesionales para ayuda en puesta en marcha.

Adaptabilidad y escalabilidad de soluciones 2N en el ámbito educativo

Cada vez es más habitual precisar de **medios y dispositivos** de seguridad para los diferentes accesos a edificios, zonas de paso, estancias, etc… Además estos deben permitir ofrecer diferentes funcionalidades como pueden ser la posibilidad de realizar llamadas a través de un intercomunicador, restringir un acceso limitado mediante dispositivos que nos ofrezcan diferentes tecnologías (ya sea por lectura biométrica, proximidad, Bluetooth, NFC, código PIN…) y también poder transmitir audio y mensajes de aviso como un sistema de apoyo mediante megafonía IP que nos permita transmitir mensajes, generar y programar anuncios, avisos sonoros...

Gracias a 2N todas estas posibilidades pueden estar **perfectamente integradas y sincronizadas** para ofrecer un **medio más seguro, más funcional y con capacitaciones más avanzadas.** 2N lleva ya varios años diseñando y desarrollando soluciones que permiten **mejoras y avances significativos**, dentro del ámbito de la seguridad y las comunicaciones, ya sea de forma individual o totalmente integrada a través de sistemas ya existentes o de nuevas plataformas de comunicación de última generación y sobre todo en un entorno IP.

2N y las soluciones en el ámbito educativo

El ámbito de acción y/o escenarios de uso de 2N puede ser de lo más diverso posible y hoy nos gustaría centrarnos en el **ámbito educativo**. Un ámbito en el que hay que destacar el **gran potencial de 2N** gracias a la **escalabilidad y adaptabilidad** de sus soluciones y la **capacidad para adaptarse** a colegios, institutos de enseñanzas, universidades y academias en general.

De esta manera podemos diseñar y dotar una solución que integre dispositivos de atención por llamada para los accesos principales (Intercom IP), más avanzada en sintonía con el lugar de ubicación, restringir de forma conjunta o individual el acceso y poder reportarlo inmediatamente ya sea en puntos de entrada, accesos a áreas restringidas, aulas, laboratorios…

Igualmente, si procede, podemos generar acciones en función de una serie de eventos ya predefinidos o incluso comunicar o avisar a través de los dispositivos de audio IP disponibles dirigido hacia los alumnos y personal docente. Estos últimos nos permiten una adaptación de mejora a los sistemas de megafonía ya existentes y también nos ofrecen una nueva solución de megafonía full IP. La gran ventaja radica principalmente en disponer de un **interfaz común, amigable y fácil de configurar, sin olvidarnos de la calidad del resultado obtenido**.

Descubre la amplia gama de equipos IP 2N disponibles.

- Intercom IP con la posibilidad de integrar módulos de acceso.
- Dispositivos de solo acceso. Access Unit de diferentes tecnologías y medios.
- Dispositivos de Audio/Megafonía IP. SIP Speaker, como medios de transmisión de audio o también altavoces full IP.

Ceferino Agüeros
Director Comercial
Masscomm

Nube privada o nube pública. ¿Por cuál optar? ¿Cuáles son las ventajas de la nube privada para un cliente mediano o pequeño que necesita soluciones cloud a medida? ¿Por qué o cuándo elegir la nube privada frente a la pública o la clásica solución cloud computing?

Soluciones UCC en **cloud privada e híbrida** para clientes que necesitan **soluciones cloud a medida**

El mundo de los datos y las comunicaciones en las TI

Los **responsables de TI** han estado históricamente caminando entre el mundo de los **datos** y el de las **comunicaciones**, en concreto en lo referente a la voz y sus aplicaciones. Este aspecto ha sido obligatorio dadas las características técnicas y la **falta de disponibilidad de la tecnología** para que pudiesen trabajar de forma conjunta.

Por un lado, si hablamos del **Data Center o Centro de Procesamiento de Datos (CPD)**, con sus servidores, y otros componentes hardware, junto con las aplicaciones de negocio que se ejecutan en ellos, hablamos de aplicaciones de misión crítica. Es el elemento clave donde se concentran todos los recursos necesarios para el procesamiento de la información que una organización necesita para gestionar su negocio.

Por otro lado, tenemos el mundo de la **telefonía**. Aquí, las aplicaciones de voz permiten a todos los trabajadores de la organización comunicarse entre sí, de muy diferentes formas, confirmando que la información es recibida y procesada. Incluso en un entorno altamente tecnológico, como el de hoy en día, las comunicaciones de voz siguen siendo un pilar fundamental del negocio.

Gestionar esos dos mundos no es tarea sencilla ya que conlleva la duplicidad de presupuestos y de grupos de personas con diferentes perfiles, e infraestructuras tecnológicas distintas que adaptar, desplegar y mantener. Se tiene que hacer de esta forma ya que las aplicaciones de datos y de voz tienen diferentes requisitos y varían en la forma de gestionarse.

¿Es la nube pública una buena solución?

Una de las opciones puede ser la **nube pública** de forma que este tipo de soluciones solvente las necesidades básicas de la UC. Existen muchos proveedores que a través de la cloud proveen **soluciones industrializadas de UC que son muy válidas** para aquel tipo de usuario se centre en el negocio y no en la gestión de estas tecnologías. No obstante, el perfil, PYME de este tipo de usuario final está en muchos casos circunspecto a las facilidades que le proporcione el proveedor, lo cual en algunas organizaciones **no cubre todas las necesidades** de la misma.

Tampoco nos referimos a una solución "clásica" **cloud computing** para aquel tipo de usuario de corporación que puede diseñar soluciones privadas a su medida en sus propios data centers.

¿nube privada como mejor solución?

La mejor solución para los casos con aquel tipo de cliente mediano o incluso pequeño que necesita de soluciones a medida y que los proveedores solo pueden ofrecer con grandes presupuestos, es la **nube privada**.

Por ello, para aquel tipo de organización que disponga de su propio data center e incluso una solución de nube híbrida puede ser válida una solución de UC en el contexto de nube privada. No se trata de un almacenamiento en la nube privado en el que las aplicaciones UCC queden sencillamente alojadas siendo máquinas virtuales aisladas. Hablamos de una **nube privada en el que las máquinas virtuales de UCC se integren con con las herramientas de gestión del hipervisor** (por ejemplo, vSphere de VMware) de forma que la gestión de las mismas se realice como otras a través de sus propias herramientas de gestión.

Ventajas de la nube privada

Las **ventajas** de este tipo de arquitectura son notables:

1. Al reducirse el número total de servidores en la nube privada se obtiene un **ahorro de costes de inversión** considerables.
2. La consolidación de servidores también permite un **ahorro de costes operacionales** al reducirse el espacio necesario para alojar el hardware y la energía necesaria para alimentarlo y refrigerarlo.
3. Los responsables de TI que necesitaban elaborar dos planes de contingencia y continuidad del negocio – uno para los datos y otro para la voz - ahora pueden abarcar **toda su infraestructura TI en un solo plan**.
4. Además, en lo referente a los servicios de cloud backup **simplemente añado las máquinas virtuales de UCC al que ya disponía**. Si no fuese así, puede diseñar un plan incluso más personalizado.
5. De igual forma, solo necesitan definir acuerdos de nivel de servicio (SLAs), procesos y herramientas para una única infraestructura.
6. Una única forma de gestionar servidores y aplicaciones en el data center contribuye a **mejorar la eficiencia** de todas las áreas de TI, incluidos los entornos de pruebas, desarrollo y paso a producción.
7. Además de reducir los costes totales de propiedad de la infraestructura TI, la nube privada para las UCC junto con el resto de aplicaciones de negocio de la organización, **mejora la capacidad de respuesta del entorno TI** frente a nuevas orientaciones en el modelo de negocio motivados por los continuos cambios que experimentan los entornos de voz, los datos y el video. Es decir, puedo diseñar soluciones a medida acorde con las necesidades actuales y futuras.

En resumen, el gestor de TI va a ver de forma distinta sus infraestructuras y recursos. En vez de gestionar máquinas individuales, pueden pasar a gestionar **un servicio TI completo.** En vez de emplear la mayor parte de su presupuesto en mantenimiento, pueden emplearlo en **innovación**. Los recursos y el personal que tradicionalmente se empleaban en mantener dos infraestructuras pueden emplearse ahora en desarrollar nuevas aplicaciones y servicios que aporten ventajas competitivas a la organización. Incluso, mediante una solución UCC que se pueda federar en nuestro CPD, podemos evolucionar a una opción de **nube híbrida** incorporando **backup** y **DRaaS** en la **nube pública**. Y finalmente, proporcionaremos un mejor servicio, a un coste mucho más reducido, a los usuarios que hace uso de las aplicaciones que incluyan voz, datos y video.

Masscomm posee amplia experiencia en proporcionar soluciones UCC tanto para entornos de **nubes híbridas** como en **nube privada.**

¿Hablamos? Contacta con nosotros a través de info@masscomm.es o en el teléfono 941 914 930

KONFTEL

Konftel 300Wx, disfruta ya de la libertad absoluta: sin cables y con la máxima calidad de sonido.

Ahora ya puedes disfrutar de una **libertad absoluta en tus reuniones**, con la máxima calidad de sonido y sin necesidad de cables gracias a los productos que presenta Konftel y su solución **300Wx**.

Cuando buscamos una solución de calidad para nuestras reuniones, buscamos productos que nos ofrezcan ventajas en términos de **durabilidad, sencillez y resultados**. Por ello, el equipo de audioconferencia Konftel 300Wx es una solución realmente atractiva que nos aporta un sinfín de ventajas.

Esta solución cuenta con varias características inteligentes y funcionalidades avanzadas que te presentamos en este artículo. De esta manera el desarrollo de tus audioconferencias va a ser mucho más cómodo, sencillo y darás un salto de calidad importante.

Las mejores funcionalidades para tus reuniones con la máxima calidad gracias al Konftel 300Wx

- **Disfruta de plena libertad, fluidez** y máxima calidad de sonido en la conectividad inalámbrica.
- Audioconferencias con total **dinamismo**, gracias a la a conexión de Konftel 300Wx a la telefonía IP, con sonido HD a través de la estación base Konftel IP DECT 10.
- Posibilidad de configurar el **Konftel 300Wx*** con estaciones base IP DECT de otros fabricantes compatibles con Konftel. Sin embargo, Konftel IP DECT 10 ofrece algunas ventajas exclusivas que aportan muchas facilidades en la instalación.
- Posibilidad de recibir **llamadas HD con telefonía IP** con audioconferencias inalámbricas. La estación base DECT de Konftel, IP DECT 10, está conectada mediante SIP y admite hasta 5 Konftel 300Wxs con capacidad HD, cinco llamadas simultáneamente.
- Konftel 300Wx es el único sistema de audioconferencia adaptable a **múltiples opciones de conectividad**: analógico, extensión SIP (con IP DECT 10), a través de USB o por smartphones y tablets.
- Su **batería es recargable** y facilita hasta 60 horas de duración de llamadas.
- Es compatible con GAP/ CAT –iq y permite la conexión a los sistemas DECT existentes.
- Disfrutarás de un **sonido más natural con la tecnología de sonido Omni-Sound**. Esta tecnología esta patentada por Konftel y se diferencia del resto porque proporciona un sonido cristalino, que además puede ampliarse con micrófonos para cubrir grandes eventos.
- Posibilidad de **grabación de conversaciones** a través de tarjetas de memoria USB y almacenamiento de grupos de llamadas a través de llamada multipersona.

*Debe tener en cuenta que es necesario tener una versión de firmware 1.9.3 o posterior.

PROMOCIÓN

HASTA EL
30-11-2017
EN TODOS LOS EQUIPOS

KONFTEL

(Oferta no válida accesorios ni acumulable a operaciones especiales. Hasta fin de existencias.)

PACK GRABACIÓN PLENOS AYUNTAMIENTOS

En Masscomm hemos configurado un pack que cubre las **necesidades planteadas** ante la demanda de esta solución **para pequeños ayuntamientos**.

Un sistema sencillo de usar e instalar, que se aprovecha de herramientas online gratuitas para poder grabar las sesiones de los plenos de manera privada y hacer streaming en tiempo real, incluso desde la propia web del ayuntamiento.

* Para calcular el precio total de la solución, solo hay que multiplicar la referencia SCF-570D por el número de concejales, ya que el micro de presidente (normalmente el Alcalde), es la referencia SCF-560P.

El pack se compone de:

			PVD unidad
1	Cámara PTZ 20x calidad Broadcast (Full HD)	Laia 20x USB	
1	Central de micrófonos (hasta 64)	Fonestar SCF-550	
1	Micrófono de presidente con altavoz incorporado	Fonestar SCF-560P	
N*	Micrófonos de delegado con altavoz incorporado	Fonestar SCF-570D	
1	Cable de audio para unir central y cámara (15m)	Fonestar AA-727-15	
1	Pareja de altavoces 40w	Fonestar ELIPSE-5	

FONESTAR laia

CASO DE ÉXITO

Cartelería Digital para Video Marcador de Pelota Mano

CLIENTE FINAL

Gobierno de La Rioja

Consejería de Deportes.

LUGAR

Frontón Adarraga de Logroño, La Rioja.

SOLICITUD

Creación de **moderno Video Marcador** para partidos de pelota, al romperse el primer día de la feria de San Mateo el antiguo marcador y ser imposible su reparación por obsolescencia del mismo.

PLAZO

24 horas desde el aviso, en plenas fiestas de la Vendimia (San Mateo).

SITUACIÓN

A través de nuestra novedosa plataforma de cartelería digital en Cloud **MassDisplay Manager**, y basándonos en nuestro fabricante de referencia en esta área, teníamos el importante reto (en tiempo récord dada la urgencia) de dar respuesta y solución al problema planteado con el video marcador.

El reto requería de un **importante desarrollo e integración** de cara a permitir de una manera sencilla y óptima el manejo de un completo video marcador basado en aplicación de software a desarrollar, trabajando para ello dos programadores intensamente en una primera versión y todo el equipo técnico de Masscomm posteriormente.

DESCRIPCIÓN

Con un plazo más que corto, dado el intenso calendario programado de partidos de pelota a celebrar diariamente en la ciudad de Logroño, dentro del "Torneo de San Mateo de pelota a mano profesional Ciudad de Logroño", además de las retransmisiones por diversas **televisiones locales y autonómicas incluida ETB**, planteamos la posibilidad mediante cartelería digital de sustituir el antiguo marcador del **Frontón Adarraga** de nuestra ciudad, ya que se había estropeado totalmente durante el primer partido.

Se nos solicitó ayuda urgente para resolver el problema **en menos de 24 horas**. Era el primer día de feria, se intentó una reparación de urgencia a la mañana siguiente y finalmente ante la imposibilidad de la misma y trabajando en paralelo desde el primer momento, intentamos dar respuesta con una solución tecnológicamente más potente y novedosa. Las otras opciones clásicas de fabricantes de marcadores deportivos tardaban varios días en reponer el antiguo y dejaban por lo tanto de ser una opción viable.

A pesar de la complicación por las festividades, pusimos a funcionar a **varios departamentos de Masscomm** en el proyecto (incluidos los de audiovisuales, marketing, programación, etc…) y encargándose **Grupo Osaba como integrador** local de la instalación in situ del mismo.

La primera versión dada la celeridad, es la que funcionó sin problemas durante las fiestas mateas, se componía de un **monitor profesional AG Neovo de 55"** (mismo tamaño que el marcador antiguo), con un **SpinetiX HMP-300** controlado en tiempo real desde un pequeño PC que corría replicado nuestro sistema de cartelería digital en la nube **MassDisplay Manager** en modo local, para prevenir posibles problemas de conexión, seguridad y estabilidad dada la premura de la instalación.

Una vez pasadas las fiestas y con algo más de tranquilidad, nos solicitaron la **mejora de este primer sistema** ya que la existencia de un PC podía ser más compleja para los controladores habituales del video marcador. Además, como una posible mejora, nos solicitaron que el árbitro pudiese cambiar como opción el tanteo en tiempo real de forma inalámbrica mediante un pequeño mando a distancia.

La **segunda versión del sistema y definitiva** se simplificó totalmente, hasta tal punto, que se podía gobernar desde un simple teclado USB conectado a la unidad SpinetiX y a su vez también desde un mando inalámbrico. Este permitía cambiar el tanteo por el propio árbitro, convirtiéndose en una referencia y una potente solución de utilización de "Digital Signage" que se puede instalar sencillamente y de manera rápida en otras instalaciones así homogeneizando la instalación.

En la actualidad, **el Gobierno de La Rioja** nos ha **solicitado** la posibilidad de ampliar este novedoso sistema de un **video marcador multi-deporte** para otras instalaciones. Gracias a la gran potencia, la mejora respecto a los sistemas clásicos y capacidad de personalización que muestra nuestra solución se pueden incorporar nombres de jugadores y otras personalizaciones en función del uso del polideportivo para otros deportes y usos.

Con este caso de éxito queda demostrada la potencia, escalabilidad y posibilidades que ofrece la cartelería digital. Esperamos que os animéis también a su comercialización como marcador multi deporte, como elemento de marketing, de comunicación… **Las posibilidades de MassDisplay Manager son infinitas**.

Masscomm participó en el I Congreso Nacional de Ciberseguridad Hotelera HackHotel

Durante los días 10 y 11 de Octubre, Masscomm estuvo presente en el **I Congreso Nacional de Ciberseguridad Hotelera HackHotel** 2017, celebrado en el Auditorio de Tenerife Adán Martín.

En el mismo, se dieron cita una numerosa representación de empresas que trabajan en el sector hotelero, así como empresas del sector **TIC y ciberseguridad**.

Desde Masscomm aprovechamos la oportunidad de conocer de primera mano las necesidades del sector hotelero, así como las tendencias y novedades, para poder continuar potenciando nuestra vertical **MassHoteles** con soluciones tecnológicas adecuadas a sus necesidades.

Un evento que congregó a diferentes empresas del sector de la ciberseguridad, telecomunicaciones, administración y autoridades, así como asociaciones y empresas del sector hotelero. Esto generó el clima perfecto y permitió el acercamiento de todos ellos, potenció el conocimiento del arte de la ciberseguridad, y ayudó a profundizar con rigor en las principales amenazas a las que se enfrenta el sector hotelero frente al aumento de dispositivos conectados no solo del emplazamiento, sino también de los huéspedes.

Durante los dos días, se pudo ver el **alto nivel de los ponentes** en diferentes formatos de mesas redondas, mesas coloquios, destacando ponencias orientadas al cibercrimen en el sector turístico, la importancia de la seguridad en los medios de pago, Cloud Intelligence, Domótica, Eficiciencia y Ransomware del IoT, Aspectos Legales… Así como **la Ingeniería Social en el ADN de la cultura empresarial**, ponencia muy brillante impartida por nuestro consejero asesor en Masscomm, **Juan Antonio Gómez Bule** y su amigo Xabier Mitxelena (fundador de S21sec).

Como argumento principal de la mayoría de los ponentes, se destacó la importancia de la **concienciación y de la formación** de la dirección y de los empleados. Una necesidad cada vez más real el dar a conocer toda amenaza y riesgo a la que diariamente se enfrentan y que mejor que disponer de unos parámetros y procedimientos establecidos, así como una tecnología apropiada que permita aumentar la seguridad y minimizar riesgos.

Desde **Masscomm**, felicitamos a **Ashotel** por la organización y dimensión de este congreso y os invitamos a **sumergiros en el mundo de la ciberseguridad de la mano de Masscomm**.

Sigue todas nuestras novedades en **www.masscomm.es**

mass UNIVERSITY

CENTRO OFICIAL CERTIFICADOR

Formación Noviembre 2017

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

2N	2 de Noviembre	**Access Configuration Training Registration.** 2N. Webinar
ZYXEL	3 de Noviembre	**Introducción a las soluciones y los productos de Zyxel.** Webinar
ZYXEL		**Introducción a las soluciones de seguridad.** Zyxel. Webinar
D-Link		**Switching: Guía básica de la seguridad en las redes LAN.** D-Link. Webinar
ZYXEL	7 de Noviembre	**Introducción a las soluciones de la nube.** Zyxel. Webinar
D-Link	10 de Noviembre	**Novedades Switching: Entornos corporativos de Capa3.** D-Link. Webinar
ZYXEL	15 de Noviembre	**Introducción a las soluciones de switching.** Zyxel. Webinar
ZYXEL		**ZCNE Certification - Security.** Zyxel. Barcelona
SPINETIX	17 de Noviembre	**SpinetiX nivel 0: Modelo de negocio con SpinetiX.** Webinar
D-Link		**Descubre las mejoras de Wireless AC: Wave2.** D-Link. Webinar
ZYXEL	23 de Noviembre	**Introducción a las soluciones inalámbricas.** Zyxel. Webinar
SPINETIX	24 de Noviembre	**SpinetiX nivel 1: Single Screen. DiVA.** Webinar
D-Link		**Videovigilancia, descubre las novedades Vigilance.** D-Link. Webinar
AXIS	28 de Noviembre	**Fundamentos de vídeo en red + Diseño soluciones de vídeo en red.** Axis. Valencia
ZYXEL	30 de Noviembre	**ZCNE Certification - Wireless.** Zyxel. Barcelona
AXIS		**Diseño de soluciones de vídeo en red.** Axis. Valencia
2N		**Elevator Systems Training Registration.** 2N. 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

Ceferino Agüeros
Director Comercial
ceferino.agueros@masscomm.es

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

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

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

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

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

Juan Antonio Gómez Bule
Consejero Asesor
jbule@masscomm.es

Departamento comercial

Óscar Baudot
Departamento Comercial
oscar.baudot@masscomm.es

Jonathan Izquierdo
Departamento Comercial
jonathan.izquierdo@masscomm.es

Gemma Salillas
Departamento Comercial
gemma.salillas@masscomm.es

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

Rafael Camps
Seguridad Vial
rafael.camps@masscomm.es

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

Maria Bazo
Auriculares
auriculares@masscomm.es

Alejandro García
Audiovisuales
alejandro.garcia@masscomm.es

Departamento soporte

Preventa
preventa@masscomm.es

Postventa
soporte@masscomm.es

Reparaciones y RMAs
reparaciones@masscomm.es

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

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

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

Borja Reinares
Responsable de Sistemas
sistemas@masscomm.es

Jesús López
Sistemas
sistemas@masscomm.es

Guillermo Ganzarain
Sistemas
sistemas@masscomm.es

Lorena Crisan
Sistemas
sistemas@masscomm.es

Departamento proyectos

Oscar Daguerre
Ingeniería Food Defense e Industria 4.0
oscar.daguerre@masscomm.es

Juan José Palomo
Ingeniería Food Defense e Industria 4.0
jjose.palomo@masscomm.es

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

Departamento marketing

Diego López
Marketing
diego.lopez@masscomm.es

Laura Tellaeche
Marketing
laura.tellaeche@masscomm.es

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

Departamento administración, contabilidad y logística

Carlos Ochoa
Responsable Admon. Comercial
administracion@masscomm.es

Idoia Moneo
Responsable Ofertas
ofertas@masscomm.es

Fede Echavarri
Gestión de Pedidos
pedidos@masscomm.es

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

María José Gómez
David Martínez
Eduardo Moragues
contabilidad@masscomm.es

Logística

Santiago Galilea
Responsable de Logística
logistica@masscomm.es

Jorge Hierro
Dep. de Logística
logistica@masscomm.es

David Pérez
Dep. de Logística
logistica@masscomm.es

Oficina central Logroño

Oficina delegación Madrid

Oficina delegación Barcelona

masscomm

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

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

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

Atención cliente
902 23 26 23

DL: LR-212/2013

masscomm

MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP

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

CONOCE LOS NUEVOS MERCADOS VERTICALES DE MASSCOMM

COMUNICACIONES

Alcatel·Lucent Enterprise · Panasonic · plantronics · IBERNEX · ATLINKS
KONFTEL · 2N · Ferrari electronic · Gigaset · cHar:: · Alcatel · COUNTERPATH
AudioCodes · STENTOFON · innoventif · JUSAN · Yealink · kéro · surycat

NETWORKING

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

AUDIOVISUALES

SPINETIX · neovo · nevir
LG · Entertainment Solutions ES · FONESTAR
GISAN · Panasonic · go facing

SEGURIDAD

ROI · LPR · VR · WAF · mass SECURITY · KABA · Brickcom · AXIS COMMUNICATIONS
N2V · DIGIEVER · ingenia · SelectaDNA · RISCO GROUP · ZKTeco
Panasonic · OptaSense · GWSECU · inim ELECTRONICS · WALHALLA

SUSCRÍBETE GRATIS A massnews

LA REVISTA DE MASSCOMM
www.masscomm.es

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

---

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

Ofertas válidas del 1 al 30 de noviembre de 2017. Precio IVA no incluido exclusivos para distribuidores autorizados de Masscomm. Las condiciones pueden ser modificadas sin previo aviso por parte de los fabricantes. Las promociones no son acumulables y son válidas hasta fin de existencias. Masscomm no se hace responsable de posibles errores tipográficos.

GRUPO OSABA DESDE 1963