NOVEDADES

LAS CINCO RAZONES PARA IR A LA NUBE

Alcatel·Lucent Enterprise

Rainbow

Pág. 5

PROMOCIONES

ENTRE LAS COMPRAS ONLINE: SORTEO CHEQUE REGALO EL CORTE INGLÉS

SORTEO

plantronics.

Pág. 9

CASO DE USO

MÓDULO LOGÍSTICA WAF PARA EMPRESA AGROALIMENTARIA

mass INDUSTRIA 4.0 Food Defense

Págs. 12-13

Alcatel·Lucent Enterprise Value-Added Distributor

massnews

OCTUBRE 2017 | Nº98
LA REVISTA DE MASSCOMM
www.masscomm.es

¡Gracias de nuevo a todos vosotros!

Masscomm "Mejor Mayorista del año 2017" de Plantronics

¿ACEPTAS EL DESAFÍO?
Consigue ser el número 1

Da de alta el mayor número de contactos comerciales en Rainbow y gana una ¡Escapada alpina inolvidable!

Rainbow™

Alcatel-Lucent Rainbow™ es la nueva plataforma de colaboración en la nube de Alcatel-Lucent Enterprise.

Da el paso que necesitas para marcar la diferencia en tus comunicaciones profesionales con una plataforma sencilla, segura, potente y GRATIS*.

¿ACEPTAS EL DESAFÍO?

- Consigue el mayor número de contactos comerciales y si eres de los 3 de tu región* con mejores resultados podrás conseguir una maravillosa escapada de dos días a los Alpes en febrero de 2018.
- Vivirás una experiencia inolvidable y junto a los demás ganadores, conoceréis las últimas noticias de la plataforma en exclusiva y las claves para conseguir aumentar los ingresos mediante la actualización de usuarios a servicios Premium.
- Una plataforma de calidad que marcará tus comunicaciones y las de tu empresa, un lugar de ensueño con un alojamiento de primera categoría… una experiencia inolvidable de la mano de Alcatel-Lucent Enterprise.

¿CÓMO FUNCIONA EL GRAN DESAFÍO DE RAINBOW?

1. **Regístrate para el desafío en www.masscomm.es/landing/OpenRainbow**
2. **Invita a tus contactos profesionales a abrir una cuenta GRATUITA de Rainbow para llevar tus comunicaciones profesionales a otro nivel**
3. **Recibe por lo menos 10 invitaciones aceptadas de tus contactos**
4. **Comprueba tu correo electrónico para obtener actualizaciones periódicas de la tabla de clasificación**

- Para obtener una cuenta gratuita de Rainbow tan solo necesitas registrarte en http://www.masscomm.es/landing/openrainbow. Una vez registrado puedes comenzar a disfrutar de este magnífico desafío.
- Los 3 participantes en el reto que consigan más contactos de Rainbow en España conseguirán la escapada Alpine Winter Wonderland. **¿Te atreves a ganar el desafío?**

Fecha prevista de lanzamiento: semana del 9 de Octubre. ¿Estás preparado?

*Región Iberia: España y Portugal

Regístrate, obtén tu cuenta gratuita y…
¡sé el número uno!

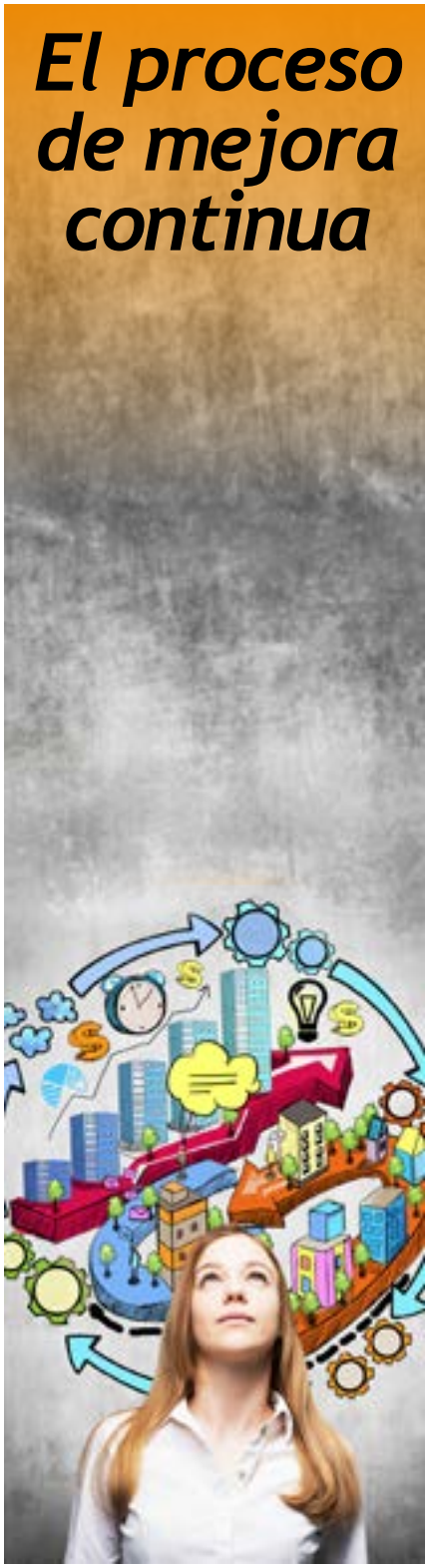
www.masscomm.es/landing/openrainbow

Alcatel·Lucent
Enterprise

EDITORIAL

Miguel Izquierdo
Director Técnico, Desarrollo de Producto y de Negocio
Masscomm

El proceso de mejora continua



Hace relativamente poco tiempo tuve la suerte de poder asistir a un **curso de ITIL** y alcanzar la primera de sus certificaciones. Quizás alguno nunca haya oído esta palabra, otros tendrán claro lo que significa y el resto tengan una vaga idea. Yo era de estos últimos, ITIL formaba parte continua de mí día a día pero nunca tenía claro lo que significaba realmente y lo que aportaba la dichosa palabra a nuestro **tecnológico entorno de trabajo**. Pero quien mejor que Wikipedia y nuestra astucia en comprobar la veracidad de la información que proporciona, para ayudarnos a saber qué es lo que significa las siglas ITIL:

*"La **Biblioteca de Infraestructura de Tecnologías de Información** (o ITIL, por sus siglas en inglés) es un conjunto de conceptos y buenas prácticas usadas para la gestión de servicios de tecnologías de la información, el desarrollo de tecnologías de la información y las operaciones relacionadas con la misma en general. ITIL da descripciones detalladas de un extenso conjunto de procedimientos de gestión ideados para ayudar a las organizaciones a lograr calidad y eficiencia en las operaciones de TI. Estos procedimientos son independientes del proveedor y han sido desarrollados para servir como guía que abarque toda infraestructura, desarrollo y operaciones de TI."*

Y ahora un poquito de historia para acabar de situarnos:

*"Las recomendaciones de ITIL fueron desarrolladas en los años 1980 por la **Central Computer and Telecommunications Agency (CCTA)** del gobierno británico como respuesta a la creciente dependencia de las tecnologías de la información y al reconocimiento de que sin prácticas estándar, los contratos de las agencias estatales y del sector privado creaban independientemente sus propias prácticas de gestión de TI y duplicaban esfuerzos dentro de sus proyectos TIC, lo que resultaba en errores comunes y mayores costes."*

Tras reflexionar y contrastar bastante información, tengo una conclusión clara que me gustaría transmitiros. Para mi ITIL es una **metodología de buenas prácticas** que nos debería ayudar a estandarizar, hasta alcanzar la excelencia, mediante un proceso de mejora continua en los diferentes y cambiantes entornos de TI en los que cada uno de nosotros trabajamos.

Si alguien de vosotros tras leer este artículo desea introducirse en este apasionante mundo a medida que vaya profundizando, se dará cuenta de que muchas veces los mecanismos que propone solo tratan de pararse a pensar cómo solucionar o mejorar un problema que tenemos, aplicar el sentido común, procedimentarlo, ponerlo por escrito y difundirlo por toda la empresa para que todo el mundo lo conozca y lo aplique. Pero lo difícil de esto, con las vidas tan agitadas y estresantes que llevamos, es pararse un tiempo a pensar. Y es que lo de procedimentar y plasmar sobre un papel las conclusiones que hemos alcanzado (aunque a veces son hábitos farragosos a los que no estamos acostumbrados), una vez que lo haces por primera vez, las siguientes cuestan mucho menos.

Esto que os puede sonar a chino es la base para alcanzar por ejemplo la **ISO 27001** que ahora está tan de moda y que tan pocas empresas acreditan a día de hoy.

Desde mis nuevas funciones que desempeño hace ya 2 años y medio, procedimentar y estandarizar la manera de hacer las cosas es algo que me ha preocupado mucho y a lo que he dado prioridad máxima durante este tiempo. Muchas veces son pequeños hitos que vistos de manera independiente no aportan mucho, pero que sin embargo si los sumamos hacen que todo un equipo trabaje **más ordenado, controlado y de manera más eficiente**.

Estos cambios que quizás vosotros, nuestros partners, no veáis de manera directa, los hemos llevado a cabo con el sistema de reparaciones, la tienda on-line, la atención de las incidencias y nuestros sistemas de TI internos con grandes resultados.

Masscomm no para y como dice el título del editorial seguimos en proceso de mejora continua porque vivimos en un mundo cada vez más cambiante donde nada es perfecto. Por ello, cualquier sugerencia que nos queráis hacer y nos permita avanzar en este camino hacia la excelencia será bien recibida.

La perfección no existe, no es propia de los hombres ni de las mujeres, pero la excelencia y la mejora continua son capacidades a nuestro alcance.

¿Qué necesita un hospital para su completa gestión?

IBERNEX mass SALUD

El constante progreso de las **nuevas tecnologías** nos convierte en una sociedad cada vez más desarrollada y con mejor calidad de vida.

En el sector sanitario innovar es una necesidad para crecer, avanzar y ofrecer cada vez un mejor servicio. Ofrecer seguridad y confort a todas las personas teniendo en cuenta que a veces **unos segundos pueden marcar una gran diferencia**, y más aún cuando hablamos de salud.

Por esta razón, **Ibernex** ha desarrollado una serie de soluciones que proporcionan la mayor seguridad y calidad asistencial a los pacientes, independientemente de su tamaño y adaptándose a sus propias necesidades. Además, permiten mantener una completa gestión del centro hospitalario de una forma cómoda y sencilla.

La solución **Helpnex** es un **sistema modular**, en el que se integran todos los sistemas en un software. Al ser modular no hace falta disponer de todos ellos, sino instalarlos conforme surja la necesidad e integrarlos en la plataforma global.

Además, facilita la gestión de los cuidados de los pacientes y maximiza el trabajo y confort de los empleados al englobar todo el funcionamiento del hospital en un software.

Este proporciona diferentes informes, en todos sus módulos, donde se registran las diferentes actividades del centro.

Sistema de llamadas

Los avisos se notifican **en tiempo real**, de manera visual o sonora, en el dispositivo elegido tan solo con presionar la alarma desde los terminales, tiradores de aseo o pulsadores de cama.

De este modo, al ser un centro logístico inteligente, la plantilla del hospital puede gestionar la alarma a la mayor brevedad posible, aumentando así la satisfacción y confianza de los pacientes.

Accesibilidad

La accesibilidad está cubierta incluso en espacios como los aseos comunes con el sistema de llamada asistencial.

Accesos y presencia

Los intercomunicadores y lectores de Ibernex permiten registrar y restringir el acceso de personas a las diferentes zonas del centro.

Además, el software gestiona el tiempo de trabajo incluyendo ausencias, retrasos y horas trabajadas.

Localización en interiores

Este sistema basado en **radiofrecuencia** ofrece la monitorización, visualización y control en tiempo real de los usuarios, personal asistencial y bienes del centro para asegurar el máximo confort y seguridad de pacientes, familiares y personal asistencial.

De este modo controla la presencia en zonas no permitidas, localiza bienes y alerta de situaciones críticas como agresiones.

Gestión de lavandería

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

Control de activos

El software Helpnex registra la gestión de los activos de todos los departamentos que componen un hospital.

De este modo, la solución Helpnex de Ibernex convierte un hospital en un **espacio funcional** en el que tanto pacientes como familiares y personal sanitario se encuentran en condiciones óptimas gracias al uso de la tecnología.

Liderar la transformación digital hospitalaria ofreciendo un gran servicio y la máxima seguridad y confort es una realidad gracias a Ibernex.

Todo el equipo de Masscomm os ayudamos a complementar las soluciones de Ibernex con la central telefónica, el equipamiento de networking necesario, las soluciones de audiovisuales y todo ello garantizando la máxima seguridad. Toda la tecnología al servicio del paciente.

Contacta con nosotros e infórmate en *jangel.riano@masscomm.es.*

Las cinco razones para ir a la nube

Este otoño Masscomm continua avanzando con sus diferenciadoras soluciones en la nube MassConnect y pone a disposición de sus distribuidores la **solución de comunicaciones empresariales avanzadas** para mediana y gran empresa de Alcatel-Lucent Enterpise en la nube, **OTEC-S** (MassConnect for Communications).

La nube está en boca de todo el mundo. Pero, **¿por qué los distribuidores van a mejorar sus ventas gracias a la nube?** Una de las principales razones es el aspecto económico, ya que la nube ofrece convincentes ventajas en lo que respecta a los costes y el negocio.

Los clientes entenderán rápidamente estas **cinco razones** económicas clave por las que optar a soluciones basadas en la nube:

1. **Paso de gastos de capital a gastos de explotación:** Permite a las empresas gestionar los gastos de explotación más que los activos de capital, y centrarse en las cuentas de resultados más que en la gestión del balance.
2. **Pago por uso:** Ofrece un esquema de costes más predecible y permite a las empresas pagar solo lo que necesitan y lo que utilizan, mensualmente, en lugar de aprovisionar una determinada cantidad de recursos que no se utilizarán.
3. **Agilidad financiera:** Ideal para empresas con demandas funcionales crecientes o fluctuantes. Si se necesita aumentar, resulta fácil ampliar la capacidad de la nube. Y, si la empresa necesita volver a reducir la capacidad, se dispone de la flexibilidad necesaria para reducir el servicio.
4. **Reducción de costes de TI:** Permite a las organizaciones deshacerse de parte de su infraestructura de TI y cambiar los costes por gastos de explotación más manejables.
5. **Ahorros en la prestación de servicios:** El despliegue de software en la nube es más rápido que la instalación convencional, a la vez que la virtualización y el software de gestión ayudan a automatizar el proceso de prestación de servicios.

En resumen, las soluciones en nube **agilizan y flexibilizan** los procesos de los clientes, a la vez que les permiten reasignar recursos monetarios para innovar y aumentar el negocio.

Así, con la nueva oferta comercial en nube MassConnect, que paquetiza la solución OTEC-S de Alcatel-Lucent Enterprise junto con los servicios adicionales del centro de datos, **Masscomm proporciona una herramienta competitiva a sus distribuidores para hacer más negocio con sus clientes actuales y ampliar su mercado con la captación de nuevos clientes.**

Alcatel·Lucent Enterprise

Ana Mata
Desarrollo de Negocio de Comms
Alcatel-Lucent Enterprise

Clave de activación AK ULTIMATE

Panasonic

Para que las potentes capacidades de comunicaciones unificadas de la serie KX-NSX de Panasonic sean aún más atractivas para ti y tus clientes, ofrecemos esta clave de activación ULTIMATE a todos los distribuidores de Masscomm.

Con la compra de **la clave de activación AK ULTIMATE (NSXP101)**, los usuarios pueden agregar 11 funciones adicionales de alto valor a su sistema KX-NSX a un precio especial.

De esta manera vas a conseguir **más funcionalidades** a un menor coste, beneficiándote así de los mayores márgenes y menor esfuerzo a la hora de personalizar los sistemas vendidos. Igualmente, tras la venta inicial vas a poder seguir obteniendo grandes ventajas gracias a la escalabilidad con características adicionales que el cliente requerirá.

La clave de activación incluye:

CLAVE DE ACTIVACIÓN DE CAPACIDAD	LLAVE DE ACTIVACIÓN DEL CONTROL DE LLAMADA	TECLA DE ACTIVACIÓN DE INTEGRACIÓN Y REDUNDANCIA
• Trunk IP • Users avanzados • Ampliación a 8 canales para NS0154 • Dispositivos periféricos	• Grabación bidireccional • Back up de MU • Call center	• Conexión LDAP • Múltiple Conexión CSTA • Redundancia • Licencia de Expansión GW

KX-NSX

Una oportunidad para ahorrar costes, tiempo y esfuerzo

Una de las principales ventajas de la clave de activación AK ULTIMATE reside en el **gran ahorro** en términos de costes, tiempo y esfuerzo. Ya que solo con una clave de activación, no es necesario asignar más licencias. Simplemente se **compra la clave activación AK ULTIMATE y listo**.

Además el ahorro de costes frente a la competencia es evidente ya que:

- Combinado con el servidor de comunicaciones empresariales de la serie **Panasonic KX-NSX**, la clave de activación AK ULTIMATE ofrece grandes ahorros de costes.
- Una estructura de precios plana significa que los costos no son crecientes y elaborar un presupuesto es sencillo incluso cuando se agregan varios usuarios.

Las soluciones SIP de Alcatel Home & Business se desarrollan **pensando en el cliente**, con la idea de ofrecer productos fáciles de utilizar e instalar. Por este motivo nuestra oferta incluye una variedad de servicios que ponemos a su disposición de forma gratuita y que simplifican su día a día.

Servicios de valor añadido con los teléfonos SIP de Alcatel Home & Business

Alcatel
Home & Business

APRT (Automatic Provisioning and Redirection Tool)

El servicio APRT (Automatic Provisioning and Redirection Tool) es una herramienta de redirección que permite el despliegue automático de la gama SIP en diferentes redes.

En efecto, como en cualquier entorno IP, los teléfonos, antes de ser utilizados, deben ser configurados para ser funcionales en la red del cliente. El **sistema APRT** consigue redirigir automáticamente los teléfonos Temporis IP a un servidor adecuado, donde encontrarán la información necesaria para estar operativos de inmediato.

Este servicio, desarrollado por los ingenieros de Alcatel Home & Business, está basado en protocolos estándar IP y presenta numerosas **ventajas**:

- Mejora el tiempo de **despliegue**.
- Mejora la **productividad**, ya que no es necesaria ningún tipo de configuración manual.
- Permite la **entrega directa** de equipos en la oficina del cliente, sin manipulación o configuración previas.

Con este servicio APRT, Alcatel Home & Business proporciona sin cargo alguno a sus clientes (mayoristas, distribuidores, integradores, instaladores, operadores) una verdadera experiencia **"Plug-and-Play"** en el despliegue de cualquier modelo de la gama SIP.

E-PARTNER

Nuestra página web contiene una zona web dedicada, e-partner, donde obtener información privilegiada y **soporte personalizado** con noticias, herramientas de ayuda a la venta, documentación técnica, actualización de software y un servicio de ayuda en línea, el servicio de e-ticketing.

Desde este momento, puedes **solicitar la creación de una cuenta** de acceso a e-partner de forma sencilla:

- Entra en http://extranet.alcatel-business.com/Login/ para solicitar acceso.
- El sistema tramitará automáticamente tu petición y enviará los datos de acceso por correo electrónico.

E-TICKETING

El servicio de e-ticketing permite a los clientes registrados enviar directamente a los técnicos **preguntas, peticiones o problemas** relacionados con los terminales IP. Podrán así obtener atención y seguimiento personalizados. Las consultas recogidas serán respondidas individualmente por los técnicos y utilizadas para la mejora continua de los productos. Podrás seguir fácilmente el estado de los e-tickets en la propia página del servicio y obtener notificaciones por email.

En resumen, con estos **servicios Alcatel Home & Business** pone al alcance de sus clientes, tanto distribuidores como integradores o administradores, herramientas de gran valor añadido para sacar el máximo partido a sus soluciones sencillas y fáciles de configurar.

La realidad digital y **la apuesta por los territorios inteligentes**

Juan A. Gómez Bule
Consejero Asesor
Masscomm

Hoy me dirijo a todos ustedes con el objetivo de profundizar en la comprensión de la importancia de la tecnología, en la provisión de los servicios esenciales para todos los ciudadanos y en el motor para la modernización de la sociedad.

Así España, al igual que muchos países, está sometida a todo tipo de tensiones políticas, demográficas, de cambios de modelos empresariales, de gestión de incertidumbres ante el futuro en todo tipo de organizaciones, de relaciones con otros países y con empresas multinacionales que tienen una presencia en todo el planeta y prestan servicios a cientos de millones de usuarios… Por estos motivos uno de los elementos fundamentales que marcan la **agenda digital** de España y de todos los países desarrollados es el de la **innovación tecnológica**. Tecnología que lo abarca todo, no podemos pensar ya una vida sin conexión a internet. La interacción del ciudadano con su entorno, con las distintas Administraciones se configura como un elemento clave para el desarrollo de la política de los servicios públicos.

La realidad de los Territorios Inteligentes o Smart Territories

Los Territorios Inteligentes, **Smart Territories**, son la evolución de las Smart Cities para poner de manifiesto que no solo es la ciudad el foco de interés de lo "Smart", sino también cualquier municipio, dentro o fuera del área metropolitana, incluyendo los pueblos, los espacios rurales. Los Territorios Inteligentes se convierten en un gran modelo de Innovación Social, haciendo el poder público un esfuerzo consciente para utilizar de manera innovadora las tecnologías de la información y las comunicaciones en el apoyo a un entorno de convivencia más inclusivo, diverso y sostenible.

El **Territorio Inteligente** es un espacio geográfico con el que se puede interactuar, es decir, un territorio que actúa como un ente vivo en sí mismo y que está compuesto por una multitud de realidades complejas, que evolucionan de un modo libre y van respondiendo a las necesidades de su población, mediante **complejos sistemas integrados y articulados** de información y de una amplia red de sensores, igualmente interconectados en sistemas que tratan y analizan gran cantidad de datos con información procedente de **múltiples fuentes mediante la interacción ciudadana permanente**.

El desarrollo urbano y local en el período 2014-2020 ha configurado un plan europeo donde "Las ciudades desempeñan un papel fundamental como motores de la economía, como lugares de conectividad, creatividad e innovación y como centros de servicios para sus alrededores". Sin embargo, también son lugares donde se concentran problemas como el desempleo, la segregación y la pobreza.

La estrategia del desarrollo de los Territorios Inteligentes en toda Europa pasa por **dinamizar a través de políticas públicas de innovación** tecnológica no solo las Smart Cities sino que pone especial hincapié en el fomento de la vertebración de la sociedad propiciando el acceso de comunicaciones al entorno rural para favorecer los asentamientos en zonas casi despobladas. De ahí el concepto de **Comunidades Rurales Inteligentes** que se asienta sobre el concepto de Servicios Públicos 4.0, una presencia activa del modelo de innovación tecnológica llevada a todos los aspectos de la vida diaria de los habitantes.

Estos aspectos se han visto desarrollados por la **FEMP** (Federación Española de Municipios y Provincias) comprometiéndose a propiciar elementos de desarrollo de sus municipios, provincias y diputaciones a través del acceso a las nuevas tecnologías. Es el momento de aterrizar el modelo 4.0 a las ciudades, pueblos, proporcionando acceso universal a las comunicaciones y el fomento de la formación en nuevas tecnologías y en el desarrollo de servicios a la ciudadanía basados en este nuevo estadio de la evolución social. Por este motivo la **FEMP** ha firmado con **Ametic**, Asociación de Empresas de Electrónica, Tecnologías de la Información, Telecomunicaciones y Contenidos Digitales, un acuerdo para llevar las **tecnologías 4.0 a todos los municipios españoles**.

Plan Nacional de Ciudades Inteligentes, la apuesta de España

La Agenda Digital para España está llevando a cabo "El **Plan Nacional de Ciudades Inteligentes".** Es la apuesta decidida del Ministerio de Energía, Turismo y Agenda Digital para impulsar la industria tecnológica de las Ciudades Inteligentes y para ayudar a las entidades locales en los procesos de transformación hacia Ciudades y Destinos Inteligentes. El Plan establece una política industrial para promover el crecimiento del sector tecnológico y su capacidad de internacionalización, para lo que se apoya en el nutrido tejido asociativo industrial y municipal existente existente. Asimismo, el Plan contempla la creación de un Consejo Asesor de Ciudades Inteligentes con objeto de coordinar esfuerzos, mejorar la comunicación y aprobar recomendaciones. En él estarán representadas todas las áreas implicadas en el desarrollo de las Ciudades y los Destinos Turísticos Inteligentes: instituciones, Red Española de Ciudades Inteligentes, representantes de la industria y expertos.

Para llevar a cabo todo este plan se está desarrollando la norma CTN 178 de Ciudades Inteligentes que recoge: "Los requisitos, directrices, técnicas, indicadores y herramientas que contribuyan al desarrollo de las comunidades hacia comunidades inteligentes, cubriendo el concepto de comunidad a cualquier unidad finita de una entidad local". Desde el Comité de Normalización se generarán y difundirán más de 30 normas relativas a eficiencia energética, la movilidad, la gestión del agua, las plataformas de ciudad o los destinos inteligentes.

Estamos, en suma, en la aplicación de todo un plan de modernización que potenciará los servicios tecnológicos prestados por empresas innovadoras, como las nuestras, en un nuevo marco ampliado donde las comunicaciones de voz y datos, el internet de las cosas, la industria 4.0, el análisis de datos, la ciberseguridad, los servicios tecnológicos, los destinos turísticos inteligentes… nos abren nuevas posibilidades de negocios.

Masscomm, en su firme compromiso de prestar los servicios más avanzados a sus clientes, afianza su presencia en todas las áreas tecnológicas que posibilitan los proyectos de desarrollo de las ciudades y los territorios inteligentes, aportando una mayor competitividad para las empresas y proporcionando un mayor beneficio social para todos los ciudadanos.

ÚLTIMO MES

¡GO CONNECT!

- Tu programa clave para ganar en el mercado de las PYMES.

¡¡Aprovecha la oportunidad!!

¡ÚLTIMO MES DE ESTA PROMOCIÓN!

Código Promocional Único: **DISCGOCONN**

Hasta el 30 de Octubre de 2017

Alcatel·Lucent Enterprise

ALCATEL TEMPORIS 580 Y TEMPORIS 380

Alcatel

GIGASET SL450 NEGRO

Gigaset

GW-COMPO- 2INT

- 1 NVR 4 canales con POE incorporado
- 1 Disco duro de 1 Tb específico de CCTV
- 2 Minidomos y de 2 MPx, óptica 3,6 mm., IR y POE
- 1 Cartel de zona vigilada

GWSECU

plantronics.

POR LA COMPRA DE 2 UNIDADES CHEQUE REGALO GASOLINA

SOLO EN NUESTRA TIENDA ONLINE

REGALO 10€ GASOLINA

REGALO

ADEMÁS, ENTRE LAS COMPRAS ONLINE: SORTEO DE UN CHEQUE REGALO EL CORTE INGLÉS

50€

SORTEO

AURICULAR ENTERA USB HW121N BIAURAL

* Hasta fin de existencias

TELÉFONO 8018 ALCATEL-LUCENT ENTERPRISE + AURICULAR PLANTRONICS BLACKWIRE C310

Alcatel·Lucent Enterprise

* Hasta fin de existencias

CASO DE ÉXITO:

WIFI EN ENTORNOS EXIGENTES CON OmniAccess STELLAR

[~]NSSpain

Alcatel·Lucent Enterprise

CLIENTE

NSSpain (*https://2017.nsspain.com*) se trata de la **única conferencia para desarrolladores de aplicaciones iOS/macOS en España**. Tiene lugar en el Riojaforum de Logroño y atrae a más de 250 asistentes provenientes de toda la geografía española, además de un número importante de profesionales que llegan desde el extranjero. **NSSpain** tiene un reconocido prestigio estando posicionada en el **top 10 mundial** demostrado con sus cinco años ya de experiencia y asistencia de relevantes ponentes internacionales.

NECESIDADES

Como requisito imprescindible había que proporcionar **acceso a Internet** mediante red inalámbrica en una conferencia de desarrolladores de software con más de 250 asistentes. Además, al tratarse de un público tecnológico con más de un dispositivo por persona, se requería un despliegue exigente que proporcionase altos rendimientos de la red.

SOLUCIÓN

Desde Masscomm propusimos un **clúster de puntos de acceso** de la nueva gama OmniAccess **Stellar de Alcatel-Lucent Enterprise**. Una vez estudiadas las dimensiones de la sala de conferencias donde se celebraría el evento, con una superficie de 326 m^2, se optó por el modelo OmniAccess **Stellar AP1101**, con capacidades 802.11ac. El clúster estaba formado por 5 puntos de acceso conectados a su vez a un switch de la familia OmniSwitch 6450 de Alcatel-Lucent Enterprise con capacidad PoE que proporcionaría alimentación a los mismos además de agregar el tráfico generado. El grupo se configuró para que la elección de canales y potencias de los diferentes puntos de acceso se hiciera de forma automática mediante la tecnología RDA (Radio Dynamic Adjustment), simplificando de esta forma el despliegue de la solución.

BENEFICIOS

La elección de un clúster OmniAccess Stellar de Alcatel-Lucent simplificó tremendamente el despliegue y configuración de la red inalámbrica a través de su **integrada interfaz web de gestión**. Asimismo, la capacidad 802.11 ac de estos puntos de acceso permitió una eficiente gestión de todos los clientes conectados a la red, teniendo en cuenta el número de asistentes y la conexión de más de un dispositivo por cada uno de ellos.

También cabe destacar la conmutación del tráfico a través de un **switch OmniSwitch 6450** de Alcatel-Lucent Enterprise segmentando el tráfico del SSID de ponentes y asistentes a través de redes virtuales (VLAN's), garantizando calidad y ancho de banda en las conexiones inalámbricas más prioritarias.

[~]NSSpain

D-Link lleva la **conectividad 10G a todas las empresas** con los Switches Smart DGS-1510

La marca D-Link ha desarrollado la serie de **switches Smart Pro Gigabit DGS-1510**, una familia que ofrece el rendimiento y las prestaciones de un switch de gama enterprise pero con la sencillez de gestión y el coste de una solución Smart. La serie DGS-1510 ha sido diseñada para proporcionar fiabilidad, escalabilidad, rendimiento y flexibilidad en entornos empresariales SME/SMB que necesiten 10GB de ancho de banda o que precisen de interconexiones con el Core de su red sin crear cuellos de botella.

Características de la serie DGS-1510:

- Conectividad de puerto **10G**. Perfecta para la implementación en entornos de agregación SME/SMB.
- **Apilado físico 40G** hasta 6 unidades.
- **Interconexión** fiable y escalable entre switches centrales y switches de borde.
- **Flexibilidad**. Disponible en modelos de 16, 24 o 48 puertos 10/100/1000 Mbps, 24 puertos PoE, 2/4 puertos SFP +10G.
- **Puertos de fibra adicionales** para Stacking físico y/o enlaces ascendentes (Uplinks).
- Preparada para **IPv6**. Admite funciones como MLD Snooping, IPv6 ACL / QoS, e IP-MAC-Port Binding (impB) para garantizar una perfecta integración de las redes de próxima generación.
- Compatible con **Dual Stack IPv4/v6** que permite al switch actuar como un puente entre las redes IPv4 e IPv6.
- **Ahorro de energía**. Uso de la tecnología D-Link Green 3.0, capaz de conservar la energía sin sacrificar el rendimiento operativo.
- Soporta ***Stacking*** virtual. Hasta 32 dispositivos gestionados a través de una única IP, lo cual reduce el número de direcciones IP necesarias en tu red.
- **VLAN Auto Surveillance y VLAN Auto Voice** para integración automática de cámaras y teléfonos IP con priorización de tráfico.

D-Link®
Building Networks for People

La **serie DGS-1510** es muy fácil de instalar debido al menú intuitivo de su software D-Link Network Assistant (DNA). Igualmente, cuenta con una sencilla administración con Web GUI, así como funciones extensivas de Nivel 2 y gestión de tráfico de Nivel 3.

Estos **switches** son perfectos para empresas que buscan alimentar teléfonos IP, puntos de acceso inalámbrico o cámaras de red.

Según afirma Antonio Navarro, director de Marketing y Ventas de D-Link Iberia, "la serie DGS-1510 de D-Link rompe la brecha entre los Smart Switches tradicionales y los Switches de gama Enterprise, más caros y con funcionalidades que normalmente las Pymes no necesitan, y viene a completar nuestras familias DGS-1100 y DGS-1210, añadiendo conectividad 10G, Apilamiento Físico y Routing de Nivel 3". Además, añadió, "este lanzamiento amplía aún más nuestra estrategia de llevar al entorno SMB la conectividad 10G. El resultado es una familia de Switches más gradual y equilibrada entre coste y prestaciones, lo que permite a las empresas invertir en sus redes ahora, sin tener que preocuparse del impacto futuro en sus presupuestos de TI".

D-Link lleva 30 años fabricando infraestructuras de networking y proporcionando soluciones de red innovadoras y de alto rendimiento. Líder a nivel mundial, D-Link ofrece una solución unificada con un gran abanico de productos en los segmentos de Wireless, Switching, Almacenamiento, Seguridad, Hogar Digital y Videovigilancia IP. Su portafolio abarca productos y servicios de redes informáticas para empresas y usuarios domésticos, que pone a disposición a través de su red global de partners y proveedores de servicio.

D-Link®
Building Networks for People

La serie DGS-1510 de D-Link rompe la brecha entre los Smart Switches tradicionales y los Switches de gama Enterprise

mass INDUSTRIA 4.0
Food Defense
SOLUCIONES

CASO DE USO:

Módulo logística WAF para empresa agroalimentaria

Desde el **Grupo Osaba** se ha desarrollado un trabajo de colaboración con otras empresas de distintos sectores y enfocadas todas a dar un servicio al sector alimentario. Esta andadura se inició hace cinco años, donde empresas del Grupo como **Masscomm Innova, Mass Security, y Waf infraestructuras Digitales** forman parte como miembros de este **"Clúster"** denominado **"Food Defense Soluciones"**.

Hoy centramos este artículo en explicar algunas de las funcionalidades más importantes que se cubren con nuestras soluciones, para que conozcáis mejor la **plataforma integral de seguridad WAF/GLOBAL**.

Desde **WAF** se vio claramente la necesidad de evolucionar su plataforma de seguridad, hacia una solución integradora de distintos sistemas y procesos, de esta manera poder modular para cubrir todas esas solicitudes de los clientes y conseguir en la actualidad ser la única plataforma en el mercado que integra los distintos aspectos de Food Defense y Seguridad Alimentaria.

La plataforma de **WAF/GLOBAL** integra el video y los datos como elemento diferenciador, siendo uno de sus ejes fundamentales haber conseguido dentro de la misma los distintos sistemas para el **control de trazabilidad** en líneas de producción. Hacia esta solución se están desarrollando distintos módulos, consiguiendo en la actualidad una óptima herramienta, no solo para controlar el sistema de producción y calidad, sino facilitando las auditorías tanto internas como externas.

Asociar una serie de videos con los datos de los puntos críticos de la cadena de producción, así como por ejemplo un número de lote, garantiza y demuestra que el proceso de producción y calidad se ha realizado correctamente dentro de los parámetros establecidos.

La plataforma **WAF GLOBAL** también dispone de un **módulo de control de accesos y control de presencia** integrados. Desarrolla su interfaz y sus capacidades para ajustarse mejor a este escenario concreto. Gracias a su integración con un sistema On line, y la asociación entre datos y video consigue uno de los requerimientos básicos que solicita los distintos referenciales para la obtención de la certificación en Food Defense, facilitando al auditor la posibilidad de supervisar los videos de eventos de los controles de accesos.

Controlar todos los controles de accesos de áreas críticas y restringidas de la empresa así como poder acceder rápidamente a sus registros, con la posibilidad de comprobación de los usuarios del sistema y seguimiento de los mismos de manera fácil y ágil, gracias a búsquedas avanzadas, hace que sea una **solución única y ergonómica para el cliente**. No solo es posible controlar a trabajadores y proveedores habituales, sino también a las visitas y usuarios puntuales. Controlar su estancia temporal, motivo, zonas de acceso autorizadas, etc., es algo fundamental para garantizar la seguridad de la Fábrica.

Estos sistemas de control de acceso tanto para vehículos como para personas se pueden realizar con diferentes tecnologías: RFID (tarjetas o tag de proximidad), biométricos como huella y vena, o sistemas LPR (reconocimiento de matrículas).

Este último módulo permite registrar todo tipo de vehículos, con matrículas tanto nacionales como internacionales. Este módulo **Mass Traffic** permite gestionar accesos y listas de vehículos autorizados, para que el acceso al recinto de la fábrica sea rápido con un sistema automático pero seguro. Facilita rápidamente la búsqueda de matrículas, poder revisar accesos de vehículos y acceder a los videos directamente para comprobaciones específicas.

EL PROBLEMA

Estamos ante una empresa que se dedica a la recogida de contenedores con restos orgánicos de las fábricas de alimentación. El problema reside en la necesidad de gestionar los residuos convirtiéndolos en alimentación de calidad para animales.

En este tipo de empresas la trazabilidad a la entrada de la fábrica del origen de la mercancía, las matrículas y los conductores de los distintos camiones, así como sus distintos pesajes son fundamentales para la correcta gestión de las mismas.

Estamos ante un claro ejemplo de industria 4.0 para aplicar la tecnología de la plataforma WAF/GLOBAL, con su Módulo Logística para solucionar de forma eficiente el problema.

La trazabilidad a la entrada de la fábrica del origen de la mercancía, las matrículas y conductores de los distintos camiones, así como sus distintos pesajes son fundamentales para la gestión de este tipo de empresas, donde está claramente definido como un ejemplo de Industria 4.0.

EL MÓDULO LOGÍSTICA WAF/GLOBAL

Es un sistema inteligente para gestionar y auditar el proceso de pesaje de las básculas. Este sistema permite garantizar el correcto pesaje mediante la supervisión del proceso. Se basa en un sistema automático de captura de información de la báscula, un control de acceso entrada/salida y la integración con imágenes de vídeo. Con este sistema se consigue básicamente integrar las básculas de pesaje con las matrículas de los camiones y sus conductores que están realizando la operación de pesaje, asociándolo siempre con un vídeo o imagen.

La plataforma WAF/GLOBAL sincroniza la información obtenida de los dispositivos de las básculas recibiendo de las mismas todos los datos obtenidos en los distintos registrados del proceso de pesaje. Estos datos se estructuran en una base de datos que se asocian a cada fotograma del video obtenido por las cámaras y consiguen enlazar "video y dato" pudiendo ir del dato al video y viceversa. El control de dicho proceso es ágil y sencillo ya que existen diversos criterios de búsqueda con los que el usuario tiene dicho control.

También se consigue una imagen global del área de trabajo y así se permite supervisar, gestionar y auditar el proceso, garantizando la transparencia del mismo.

Una de las grandes ventajas es que también permite automatizar el proceso de pesaje y asociarlo a la información que desee el cliente: fecha, operario, báscula, matricula del camión, datos del proveedor/cliente, video del evento, etc… con el sistema CRM que ya tenga el usuario.

De esta manera se consigue dar una transparencia total al punto crítico del proceso de pesaje, de tal forma que cuando existan incidencias se pueda revisar todo el proceso para comprobar el procedimiento realmente efectuado.

FUNCIONALIDADES

- Se consigue controlar el tránsito de vehículos propios de la empresa, de clientes o proveedores, y su peso.
- Con cada pesaje se genera un evento que puede asociarse a una imagen, vídeo o datos relevantes, que quedarán registrados.
- La integración de la báscula con la plataforma, consigue asociar el evento con la cámara ambiente que se colocará en la zona de pesaje.
- Permite controlar el dato de TARA para descontar del bruto registrado y calcular el peso real.
- Exporta los datos de interés para cada cliente, al sistema o plataforma CRM que esté utilizando para el tema de facturación o de control de proceso.
- Mientras se está realizando el pesaje, se puede ver en tiempo real el video LPR y la última matrícula capturada. De este modo se comprueba que los datos son correctos antes de cerrar y guardar el pesaje.
- Todos los datos quedan almacenados, incluidos los videos, para cualquier comprobación posterior. Gracias a la posibilidad de hacer búsquedas avanzadas por diferentes ítems o variables definidas previamente, el tiempo de búsqueda es mínimo.
- Permite generar listados de pesajes según lo que necesite el cliente: agrupados por cliente/proveedor, agrupados por fecha, listados de pesaje erróneos, etc…
- La posibilidad de exportar los datos al sistema CMR que tenga el cliente, hace que este módulo sea integrable y permita la unificación con la gestión comercial de la compañía.

WAF
ESTRUCTURAS DIGITALES

BENEFICIOS

- Realiza el control de vehículos que accede a la báscula, registrando datos automáticos como fecha, hora, etc…
- Facilita el trabajo de los operarios que realizan la actividad de pesaje, ya que de manera automática se registra el peso y lo asocia con la matrícula del vehículo. El operario solo tiene que verificar que los datos que se registren son correctos.
- Esta gestión automática acorta los tiempos de pesaje y por lo tanto ahorra costes en personal y mejora el flujo y el tránsito de vehículos en el interior de la planta.
- La automatización garantiza la no manipulación de datos y disminuye los errores. Permite revisar las pesadas, y al asociarse con videos, se puede utilizar como comprobante frente a dudas o reclamaciones de proveedores o clientes.
- Amplia el control de trazabilidad, ya que se puede controlar tanto la entrada de materia prima desde el inicio, hasta la salida de producto terminado. Esta trazabilidad garantiza la calidad del producto y del proceso.

Servicios de Marketing de Masscomm.

El departamento de marketing profesional para tu empresa

El **marketing de la transformación digital** es el marketing de las oportunidades, orientado a aportar valor añadido, ser mucho más competitivo y conseguir diferenciarse.

Hoy en día apostar por un marketing profesional es apostar por herramientas que van a arrojar **datos de ventas SMART**: Específicos, medibles, alcanzables, realistas y oportunos. Datos que necesitamos para medir retornos y orientar de forma adecuada tu estrategia hacia el éxito.

Conoce el equipo de marketing Masscomm, aprovecha todos los servicios para potenciar tu empresa y empieza a aprovechar las oportunidades del sector con acciones y estrategias de atracción (inbound) orientadas a la venta.

¡Bienvenidos a la nueva era del marketing con Masscomm!

Somos mucho más que una agencia, somos tu equipo

Interdisciplinar. Somos un equipo completo, multidisciplinar (diseño, desarrollo web, marketing digital, comunicación...). Abarcamos todas las áreas de marketing que aseguran los resultados para tu empresa.

Cercanía real. Somos una extensión de tu equipo. Los servicios se finalizan de forma exitosa gracias a la implicación de los miembros del equipo en tu proyecto. ¡Tú éxito en ventas es nuestro éxito!

Experiencia. Contamos con una dilatada experiencia en el sector de la tecnología y el marketing. Es la sinergia de ambos puntos lo que nos aporta una gran diferenciación.

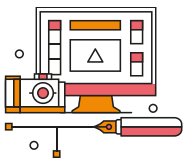
Personalización. Te escuchamos, nos adaptamos y actuamos. Nuestros servicios son únicos y adaptados a tus necesidades.

Calidad. Trabajamos de forma profesional y eso nos permite entregar todos nuestros trabajos con la mejor calidad.

Medios y herramientas. Disponemos de las herramientas profesionales más actuales del mercado para asegurar la calidad de los servicios.

El mejor precio y grandes ventajas. Trabajar con distribuidores nos permite ofrecerte los mejores servicios con unas condiciones muy ventajosas. Además gracias al **programa de puntos Masscomm** todas tus compras generan puntos. Canjea tus puntos por servicios de marketing.

Aprovecha los servicios de marketing de Masscomm



Diseño gráfico

Diseñamos el logotipo y toda tu imagen corporativa, flyers, papelería corporativa (cartas, tarjetas de visita, sobres, facturas...), cartelería, packaging, roll-ups, presentaciones corporativas...

Diseño y desarrollo web

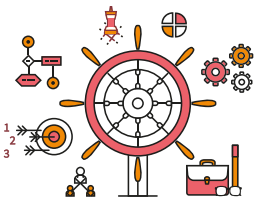
Desarrollamos tu web, tu tienda online y app adaptada a todos los dispositivos con la mejor usabilidad y experiencia de usuario. Posicionamos tu web en los buscadores mediante SEO y SEM profesional.

Marketing Digital

Somos expertos en Email Marketing para tus campañas, Newsletters, Redes Sociales, publicidad de pago (Google Adwords), blogging, analítica web (Google Analytics y Search Console)...

Comunicación

Organizamos eventos exitosos, realizamos notas de prensa profesionales, generamos contenidos (artículos) que aportan valor añadido a tu empresa y fortalecemos tu imagen de marca con acciones de comunicación.



Auditoría y consultoría

Analizamos el marketing de tu empresa y planteamos las estrategias que deberías implementar para conseguir un mayor retorno y traducir tus acciones en ventas.

Para más información contacta con
marketing@masscomm.es

LA CONVERGENCIA DE LAS SOLUCIONES DE CONFERENCIA, UNA NECESIDAD QUE NO PUEDES DEJAR PASAR

Para ser capaces de entender el verdadero sentido de esta convergencia debemos tener una perspectiva de alcance tecnológico y de usuario en términos de usabilidad y experiencia del mismo.

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

Pese a ello, **aún no existe una solución de conferencia universal** que dé respuesta a la enorme variedad de requisitos de los clientes. El enfoque que adopta Konftel refleja muy bien la idea: **hace falta un amplio abanico de herramientas y servicios de conferencia**.

Para que las reuniones sean productivas, es esencial reconocer que cada uno tenemos nuestras propias necesidades. Debemos relacionarlas con nuestra forma de trabajar, el lugar en el que nos encontramos y la infraestructura a la que tenemos acceso.

Konftel sacó a finales de los años 80 el primer teléfono de conferencia y ahora ofrece una completa gama de equipos de conferencia de calidad contrastada.

Konftel 55Wx

masscomm lanza MassDisplay Manager, la solución de cartelería digital en la nube para SpinetiX

Como **único mayorista en España** del fabricante de sistemas de cartelería digital SpinetiX, **Masscomm** ha desarrollado una **plataforma web** que facilita la venta y manejo de los **sistemas de cartelería** avanzados que maneja el fabricante.

En esta primera fase, está disponible para todos los distribuidores de **Masscomm** en modo **demo** de forma **gratuita** durante 1 mes.

Esta plataforma facilita al comercial de manera muy importante la tarea de explicar al usuario final en qué consiste el servicio pudiendo hacerle una demo en tiempo real al cliente. Para ello solo necesitará un PC y acceso a internet. Así de sencillo y funcional.

Con el fin de adaptar la plataforma a los diferentes escenarios y necesidades de los clientes, hemos creado una serie de **plantillas divididas por sectores** que todo el mundo tendrá disponibles, incluidos los clientes finales. De esta manera el nivel de **personalización y adaptación** es realmente elevado.

Igualmente, uno de los puntos fuertes que ofrece la plataforma es la **flexibilidad**. Cada uno de los clientes podrá elegir en cualquier momento la plantilla más adecuada en cada caso y estas plantillas irán aumentando gradualmente.

Si la preocupación es el **diseño**, **MassDisplay Manager** cuenta con plantillas que ya vienen con un diseño atractivo estándar que el cliente final podrá usar sin recargo alguno.

No obstante, con el fin de conseguir alcanzar un **nivel máximo de personalización** también está abierta la posibilidad de desarrollaros una plantilla adaptada 100% para cada cliente y a la que solo él tendrá acceso. Esta posibilidad estará disponible **en modo servicio desde Masscomm**, con un equipo de diseñadores y programadores a vuestra disposición.

Con el desarrollo de esta plataforma vamos a cubrir el espacio existente entre los productos de SpinetiX que queda entre el **DiVA** (el cliente final se lo hace todo) y los **Hyper Media Players** (HMP-300 y HMP-350 con Elementi) que requiere de software específico.

Si quieres saber más acerca de **MassDisplay Manager** o activar tu **licencia gratuita** demo de 1 mes, no dudes en ponerte en contacto con nuestro departamento de audiovisuales en el correo *audiovisuales@masscomm.es.*

OFERTAS ESPECIALES VIDEOCONFERENCIA

go facing

Ahora puedes probar gratuitamente el servicio de videoconferencia en la nube de Gofacing al comprar tu equipo de sala o tu cámara USB PTZ.

Gofacing es el único servicio de videoconferencia en la nube que ofrece:

- **Interoperabilidad de serie entre equipos de sala de cualquier fabricante**
- **Compatibilidad con Skype y Skype for Business**
- **Conexión desde un navegador web (PC, MAC, móviles y tablets) sin necesidad de descargar e instalar nada**
- **Conexiones encriptadas y seguras 100%**
- **Página web propia para la gestión de la sala**
- **Facilidad de uso y manejo**
- **Facturas sin sorpresas. Pago único y fijo anual.**

Cámara USB PTZ 3x

+ REGALO

4 MESES DE SALA GOTEAM*

(7 participantes simultáneos)

*** Valorado en: 250€ + IVA**

Cámara USB PTZ 3x con micrófonos

+ REGALO

4 MESES DE SALA GOTEAM*

(7 participantes simultáneos)

*** Valorado en: 250€ + IVA**

Equipo de sala Sony PCS-XC1

+ REGALO

6 MESES DE SALA GOSUPRA*

(25 participantes simultáneos)

*** Valorado en: 750€ + IVA**

masstips mass UNIVERSITY

¿Qué es mejor, Plasma o LCD?
¿Debo elegir un monitor LED o LCD?
¿Qué diferencias existen realmente?
Hoy en nuestra sección de Masstips vamos a solucionar muchas de las dudas y mitos más escuchados.

Del televisor de tubo a los monitores LCD y plasma

La tecnología ha ido evolucionando y buscando la manera de dejar atrás aquellos televisores de tubo, grandes, pesados, de mala calidad de imagen… Tras varios intentos se consolidaron 2 nuevas tecnologías (LCD y Plasma) que mejoraban muchísimo las carencias de aquellos televisores de tubo.

LCD versus Plasma

El Plasma, aunque era la tecnología más avanzada y con mayor calidad, tenía ciertas desventajas: el consumo de energía, el calor producido, necesitaban de mayor superficie en pulgadas, lo cual aumentaba también su precio…

El LCD no tenía la misma calidad y tenía una colorimetría mucho más escasa, pero su precio más reducido, menor consumo y la posibilidad de conseguir resoluciones mayores en menor espacio, hizo que se instaurará como la vertiente más viable para su comercialización.

Estos LCDs se componían de una serie de capas y filtros que daban como resultado los denominados píxeles que definían la imagen a base de intensidad de luz y color. Sin embargo, el gran público demandaba cada vez displays más finos y estéticos, con menor consumo y mayor calidad. Esto solo se podía conseguir cambiando la que hasta la fecha había sido la fuente de luz que emitía el televisor, que eran una serie de barras fluorescentes horizontales.

LED vs LCD, ¿son diferentes realmente?

Por aquella época ya se llevaba investigando mucho tiempo en una fuente de luz mucho más eficiente, barata y manejable. Fue entonces cuando aparecieron los LEDs y su capacidad para ser incorporados a los LCDs como fuente de luz aprovechando la capacidad de regular y/o cambiar la intensidad de cada uno de ellos en beneficio del nuevo sistema.

Por tanto, lo que la mayoría de la gente y fabricantes llaman LED, no es una tecnología nueva, sino el mismo LCD iluminado de forma diferente.

La tecnología OLED, ¿Qué es exactamente?

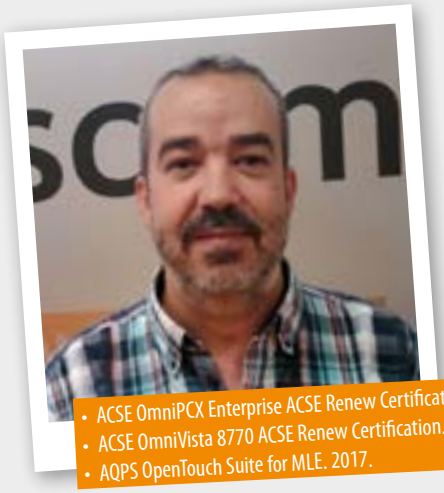
Actualmente ya se empieza a comercializar la tecnología denominada OLED, que no es más que un LED fabricado con materiales orgánicos y de tamaño reducido, lo que permite una mayor resolución (mayor número de píxeles por metro cuadrado) y un control total sobre la iluminación de cada pixel que es lo que ya hacía el Plasma, pero con bombillas diminutas tradicionales en vez de con LEDs.

¿Te has quedado con ganas de más? Te animamos a que veas el vídeo y amplíes información e nuestro canal de Youtube donde nuestro experto Alejandro García te da todas las claves.

¿Necesitas soluciones para tu proyecto audiovisual y/o buscas un mayorista capaz de integrar las mejores soluciones audiovisuales? ¡Tenemos la mejor solución para ti! Contacta: *audiovisuales@masscomm.es*

Bienvenido
José Ángel Garrido

Nueva incorporación en el Departamento de Preventa/ Postventa



- ACSE OmniPCX Enterprise ACSE Renew Certification. 2017.
- ACSE OmniVista 8770 ACSE Renew Certification. 2017.
- AQPS OpenTouch Suite for MLE. 2017.

Quien me iba a decir que a mi edad y estando trabajando en una empresa multinacional con el futuro más o menos asegurado (si se puede decir esto en los tiempos que corren), lo iba a dejar todo por un nuevo proyecto tan ilusionante.

Pues este es el caso que demuestra que tanto en la vida personal como profesional no todo está escrito y el caprichoso destino te puede tener alguna guardada.

Gracias a un buen amigo en común este sueño se ha hecho realidad, tengo el placer de pertenecer a Masscomm y aquí me tenéis.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

Llevo casi 20 años en este loco y apasionante sector de las telecomunicaciones, intentando seguir el ritmo y adaptándome a los cambios. Empecé desde la base en un pequeño distribuidor de Alcatel-Lucent Enterprise como técnico de sistemas de voz. Posteriormente fui evolucionando y creciendo en empresas con más volumen de negocio y con retos realmente apasionantes con soluciones modernas de VoIP/ToIP/SIP.

He tenido la suerte de participar en grandes proyectos con grandes empresas (tanto públicas como privadas) de las que guardo muchos buenos recuerdos, tanto de clientes como de compañeros. Experiencias que han ido acompañadas siempre de pocas horas de sueño y me han ayudado a enriquecer mi carrera profesional.

Cierto día alguien se acordó de mí para un nuevo desempeño en NextiraOne España (posteriormente Dimension Data España). Desde entonces y durante 7 años estuve inmerso totalmente en ese proyecto ejerciendo como Soporte Técnico.

GUSTOS Y AFICIONES

Soy una persona sencilla y mi única gran afición es la familia y los amigos. También me gustan mucho los animales, sobre todo los perros. Aunque no tengo todos los animales que me gustaría, disfruto de mis peces, mis tortugas y de mi cobaya.

También disfruto mucho con el cine, la lectura y aunque practicarlos me cuesta más, me encantan los deportes (sobre todo verlos en buena compañía).

Mis deportes favoritos son el Futbol Sala y el Judo y es que algo tiene que ver que las personas a las que más tiempo dedico, mis hijos, practiquen estos dos deportes.

EL MENSAJE

Me siento muy agradecido a Masscomm por la oportunidad que me brinda y el buen recibimiento que he tenido por parte de todos. También estoy muy ilusionado con el proyecto y feliz por formar parte de esta gran familia.

Queda demostrado que por muchos buenos amigos y compañeros que dejes por el camino, sigues encontrando excelente gente y fantásticos profesionales como me ha sucedido en este caso.

Por mi experiencia, el buen ambiente y el trabajo en equipo hacen a las empresas mucho más fuertes y eso, sumado a la gran calidad del proyecto, la profesionalidad y la orientación al cliente, hace que Masscomm tenga un magnífico presente y un gran futuro.

Por este motivo, pienso que estamos preparados para afrontar nuevos y ambiciosos retos. Tenemos un gran equipo, somos un gran equipo. Un equipo que no para de crecer y reforzarse y espero que con mi incorporación, podamos potenciar algunos de los grandes productos de Alcatel-Lucent Enterprise como son OmniPCX Enterprise y OpenTouch, entre otros muchos.

mass UNIVERSITY

CENTRO OFICIAL CERTIFICADOR

Formación Octubre 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	31					

ZYXEL	3 de Octubre	**La importancia de la red wireless en un entorno público.** ZYXEL. Webinar
masscomm	3 - 5 de Octubre	**Curso intermedio VoIP aplicado a escenarios LAN y WAN.** MASSCOMM. Logroño
ZYXEL	10 de Octubre	**Workshop Security.** ZYXEL. Barcelona
ZYXEL		**Puesta en marcha inicial de un sistema Cloud de Zyxel.** ZYXEL. Webinar
SPINETIX	13 de Octubre	**Nivel 0: Modelo de negocio SpinetiX.** Webinar.
EnGenius	17 de Octubre	**Presentación Engenius.** Madrid
ZYXEL		**Cómo crear un concentrador de VPN con Zyxel.** ZYXEL. Webinar
masscomm	17 - 19 de Octubre	**Curso intermedio VoIP aplicado a escenarios LAN y WAN.** MASSCOMM. Barcelona
go facing	20 de Octubre	**La videoconferencia en la nube: Webinar comercial guía de venta y demo.** GOFACING. Webinar
AXIS COMMUNICATIONS	20 - 26 de Octubre	**Fundamentos de vídeo en red + Diseño soluciones de vídeo en red.** AXIS. Madrid
ZYXEL	24 de Octubre	**Sistema Cloud de Gestión Zyxel.** Webinar
masscomm	24 - 26 de Octubre	**Curso intermedio VoIP aplicado a escenarios LAN y WAN.** MASSCOMM. Madrid
AXIS COMMUNICATIONS	26 de Octubre	**Diseño de soluciones de vídeo en red.** AXIS. Madrid
SPINETIX	27 de Octubre	**SpinetiX nivel 2: Single Site by Elementi.** Webinar
ZYXEL	31 de Octubre	**Cómo unir dos sedes por VPN con el mismo direccionamiento IP.** ZYXEL. Webinar

DL: LR-212/2013

SOLUCIONES
GLOBALES EN CLOUD

MASSCOMM APUESTA POR LA CONECTIVIDAD EN UN MUNDO IP, DONDE LA CONVERGENCIA DE LAS TECNOLOGÍAS ES UNA NUEVA REALIDAD

NETWORKING

SEGURIDAD

AUDIOVISUALES

COMUNICACIONES

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

masscomm

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

Masscomm recibe el Premio Mejor Mayorista de 2017 de Plantronics

El pasado jueves 28 de septiembre tuvimos el placer de recibir el **Premio al Mejor Mayorista de 2017 de Plantronics de España y Portugal** en el XIV Evento de Canal celebrado en Sevilla en el Hotel Barceló Renacimiento.

Ha sido un evento lleno de emoción, con una gran organización y unos asistentes a la altura. Pudimos disfrutar de unas jornadas profesionales y de ocio muy gratificantes que culminamos con el mejor reconocimiento posible. El reconocimiento al trabajo de calidad, a la ilusión, a la transformación digital, al trabajo en equipo, a la personalización de las soluciones, a la capacidad para evolucionar y adaptarnos a vosotros y las circunstancias actuales… **El Premio al Mejor Mayorista de 2017.**

Estamos realmente **felices y agradecidos** a todos vosotros y a Plantronics. Gracias a vuestra confianza, apoyo, esfuerzo y comprensión, por todo ello queremos compartirlo en primer lugar con todos vosotros. La confianza que depositáis en Masscomm nos llena de orgullo y fuerza para poder seguir ofreciéndoos los mejores servicios, productos y soluciones.

Esto nos sirve para coger aún más fuerza. Os recordamos que seguimos trabajando con la máxima ilusión para superarnos día a día y recorrer este camino de la mano. Juntos, todos los resultados están a nuestro alcance.

¡Muchas gracias a todos!

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

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

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

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

Ofertas válidas del 1 al 31 de Octubre 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