## NOVEDADES

**¡DISFRUTA RAINBOW DE FORMA GRATUITA!**

Alcatel·Lucent Enterprise

Pág. 10

## PROMOCIONES

POR TUS COMPRAS PLANTRONICS **REGALAMOS UN EXCLUSIVO ESTUCHE DE VINO D.O.C RIOJA**

plantronics.

Pág. 9

## CASO DE ÉXITO

SEGURIDAD: PLANTA DE TRATAMIENTO SUBPRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

trasa

Págs. 13-15

Alcatel·Lucent Enterprise Value-Added Distributor

# massnews

SEPTIEMBRE 2017 | Nº97
LA REVISTA DE MASSCOMM
www.masscomm.es

# Despegamos

**Bienvenidos a la nube, ¡bienvenidos a la transformación digital!**

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

## NETWORKING

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

## AUDIOVISUALES

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

SOLUCIONES GLOBALES EN CLOUD Y PARA MERCADOS VERTICALES

## COMUNICACIONES

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

## SEGURIDAD

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

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

masscomm

# Despegamos

**Juan A. Osaba Arenas**
Director General
**Masscomm**

## Bienvenidos a la nube, ¡bienvenidos a la transformación digital!

***El cambio empieza de verdad ahora, arrancamos la era del cliente***

Han sido muchos duros meses de trabajo, largas jornadas, muchas inversiones y la dedicación en exclusiva de un gran equipo de profesionales, que se ha visto fuertemente reforzado con nuevas incorporaciones en los últimos meses para poder llegar a anunciaros que ya...

***"despegamos".***

Despegamos con todas las fuerzas después del verano, con importantes presentaciones y novedades tecnológicas, innovando y liderando con vosotros el cambio digital de la mano de grandes compañías líderes, para iniciar una nueva e intensa etapa, una etapa donde el Cloud y sobre todo vosotros, vais a ser más protagonistas que nunca, entrando juntos y de la mano en la innovación colaborativa, entrando por la puerta grande de la transformación digital, entrando en **Mass*Connect***.

**"La transformación digital no es el futuro, es el ahora"** fue el contundente título de la reciente ponencia de Laura Koetzle, de Forrester, en el evento "Hacia la empresa digital" resumido en un artículo de Digital Kriteria (publicación digital sobre innovación, tecnología y gestión empresarial) destacando y tomando como propias, si me lo permitís, algunas cuestiones indicadas en él:

- ***Estamos en "la era del cliente":*** *el cliente, tiene más poder que nunca antes en la historia y las empresas deben tenerlo muy presente.* ***Los clientes ya son digitales*** *(en 2017 el 72 por ciento de todo el mundo tendrá smartphone), así que urge la transformación digital de los negocios. Hacerlo o no, es una cuestión de vencedores o vencidos.*
- ***Ninguna industria es inmune a la disrupción digital****. Muchas (media, entretenimiento, viajes…) van en el pelotón de cabeza, pero todas deben emprender el camino.*
- ***Esta ola debe llegar, además, a toda la organización.***
- ***Cualquier tipo de compañía puede transformarse.*** *Amazon cuenta con la ventaja de haber nacido en la nueva era, pero Burberry, con más de siglo y medio de historia, también es un caso de éxito claro: "ha sabido aunar el negocio tradicional y el digital, con una transformación de los procesos y el punto de mira en la experiencia del cliente".*
- ***La clave en la estrategia digital es la experiencia de cliente****, que se encuentra en el centro.*
- ***Cliente, cliente, cliente****… Hay que evolucionar escuchando lo que quiere, concretando nuevos servicios y nuevas formas de venta, nuevas formas de facturación…*

Desde Masscomm queremos junto a vosotros liderar este importante cambio y reto en el mercado, con **un nuevo concepto de mayorista** y con un **nuevo modelo de servicios**, muchos más flexibles y ofreciendo nuevos productos, con modelos de suscripción y pago por uso, con nuevas herramientas para darle a tus clientes, lo que verdaderamente necesitan y de la manera que lo necesitan.

Queremos romper viejos moldes y establecer nuevos servicios, novedosas propuestas en el Cloud (servicios de voz, comunicaciones unificadas, big data, wifi, ciberseguridad, movilidad, IoT, Industria 4.0, nube híbrida…) en áreas y sectores verticales (Mass Salud, Mass Hoteles, Mass Traffic...) donde la tecnología es transversal a todos ellos y claramente una manera de diferenciarse de la competencia y crecer fuertemente.

Queremos en esta nueva etapa, de la mano de MASS CONNECT y de nuestro gran equipo de profesionales, que términos, conceptos y palabras como: Rainbow, Network on Demand, OTEC-S, Gofacing, Counterpath, Stellar, WLAN, UCC, SDN, CMS, OpenStack, virtual Data Center y otros muchos más, formen parte de tu día a día, de tus ofertas, proyectos y sobre todo de tus éxitos de ventas.

Creemos que la transformación digital debe de ser muy flexible y personalizada a cada cliente, a cada necesidad tecnológica y económica, y que juntos podemos y debemos ofrecer un conjunto de nuevos servicios y soluciones para alcanzar nuevas metas y éxitos. Éxitos garantizados con soluciones estables y sólidas, con las máximas garantías para tus clientes y con óptimas rentabilidades de negocio. Unas soluciones de fabricantes líderes como Alcatel-Lucent Enterprise para garantizarte que el salto a Cloud, es de total garantía y sin riesgos…

Apúntate con nosotros para trabajar y colaborar juntos, codo con codo en un nuevo entorno, en un nuevo mercado, en el que el valor de verdad es más importante que el tamaño, en el que nos queremos convertir más que nunca en parte de tu compañía y unidos afrontar nuevos éxitos y ofrecer nuevas soluciones, con **una apuesta sólida, firme, muy profesional y muy potente en Cloud,** con muchas novedades y novedosos servicios….

**Despegamos con un gran equipo, con el mejor equipo, el tuyo, el de Masscomm.**

# Fallece Blas Antonio Osaba Herrarte, fundador de Grupo Osaba

## Blas Osaba, patriarca y fundador del Grupo Osaba falleció el día 11 de agosto a los 81 años de edad.

**Blas Osaba fundó Grupo Osaba en 1963, naciendo en la ciudad de Logroño como un comercio dedicado a la venta de suministros e instalaciones eléctricas y equipamiento para el hogar en iluminación, línea blanca y línea marrón… Fue ganador de numerosos premios y ya en 2015, fue distinguido como riojano ilustre por** el premio a toda una vida dedicada al sector tecnológico en los Premios Web Riojanos del periódico La Rioja. «Hemos ido siempre adelantándonos en el tiempo, siempre», decía entonces, recordando una vida dedicada al trabajo.

Todo el equipo de Grupo Osaba y en especial, desde estas líneas, el de Masscomm le enviamos este mensaje y cariñoso recuerdo porque aunque Blas se va, Blas se queda para siempre con todos nosotros.

*Querido Blas,*

*Hoy la oficina está mucho más vacía que hace unos días. Nos falta tu presencia, tu inconfundible y grave voz dándonos los buenos días y haciéndonos sentir, con ese gesto tan sencillo y tan humano, partes integrantes de la gran familia Osaba.*

*Nos faltan tus bromas, de las que gastan los buenos padres a sus hijos, nos faltan tus consejos, de esos que van cargados de experiencia, sentido común y humildad. Nos faltan tus palabras de aliento, en esas ocasiones en las que las cosas no salen a la primera.*

*Una vida intensa la tuya, que dejó enormes huellas y nos ha regalado un legado precioso. Nos has enseñado tanto: el valor de la honestidad, del trabajo, la sinceridad, la ilusión, la pasión por el trabajo bien realizado…Grandes lecciones aprendidas y muy hermosos momentos vividos.*

*Un líder, un visionario, un pionero, pero sobre todo por una excelentísima persona. Un apasionado del trabajo, pero sobre todo de su familia, de sus amigos, de todos nosotros. Una persona cercana y sencilla a la par que elegante, siempre como un pincel con tu americana. Siempre disponible, irrumpiendo en todos y cada uno de los rincones de la oficina, llenando todos los espacios y preocupándote por nosotros y por todos nuestros seres queridos.*

*Escuchándonos con interés, ayudándonos en los momentos difíciles y brindando en los muchos momentos alegres. Justo y objetivo, nunca pusiste tus intereses personales por encima de la razón y del corazón y por ello lograste ganarte el corazón de todos nosotros y de tantos y tantos amigos en cualquier parte de la geografía.*

*Un hombre con carácter y con un inconfundible estilo, que ha sabido impregnar a todo el grupo empresarial pero que sobre todo ha sabido tocar nuestros sentimientos.*

*Gracias por todo lo que nos enseñaste pero sobre todo gracias por ser así. ¡Te queremos mucho Blas!*

*Queremos decirte que no te has ido de nuestro corazón ni de nuestros recuerdos. Siempre estarás con nosotros y aunque la distancia que nos separa es muy grande tu memoria siempre nos acompañará.*

*Todo el equipo de Grupo Osaba te enviamos un gran abrazo y te aseguramos que siempre, siempre, estarás con nosotros.*

*Blas se va, pero Blas se queda. Hasta siempre querido Blas.*

# Breve historia de Grupo Osaba

**Grupo Osaba comenzó su actividad en el año 1963 con un punto de venta en el centro histórico de Logroño dedicado a la venta de** suministros e instalaciones eléctricas y equipamiento para el hogar en iluminación, línea blanca y línea marrón**.**

Después del comercio tradicional fueron naciendo otros negocios: Masscomm, Mass Security, CommCenter, Hiberus Osaba, WAF Estructuras Digitales, Manditel, Osaba, Formavolución, Walhalla, EMI… que tras 50 años de experiencia y con unos 900 empleados son diez empresas diversificadas y especializadas en diferentes nichos tecnológicos punteros.

**En la actualidad el Grupo Osaba, se ha convertido en todo un referente en el mercado de mayoristas TIC y además está compuesto por un amplio y sólido grupo de empresas que ofrece soluciones integrales y complementarias desde la telefonía móvil y fija, las telecomunicaciones, Software Factory, consultoría de negocio y la prestación de servicios tecnológicos, outsourcing, informática, Internet y E-Business, Servicios de Business Intelligence, sistemas, datos, reparaciones, sistemas de videosupervisión, imagen y sonido, data center, soluciones en Cloud, ahorro energético y medición… hasta la seguridad integral (física + lógica) a nivel nacional y en la actualidad con una creciente presencia a nivel internacional en el continente americano con oficinas e importantes alianzas internacionales en Brasil, Colombia y México.**

Una constante inversión **en I+D+I** caracteriza al Grupo Osaba, para el desarrollo de nuevos productos, nuevas aplicaciones, **creación de patentes propias** y soluciones desde el mundo del **Big Data**, novedosos sistemas de **virtualización e360º** hasta sólidas **soluciones verticales** para la Industria 4.0 y específicas para el sector agroalimentario (**Food Defense**), soluciones para la gestión de sistemas de tráfico e integrales para **Smart City**… El valor añadido del grupo reside en dar una exquisita atención, además de ofrecer a los distribuidores soluciones punteras y exclusivas. Todo ello es posible gracias a la implicación de las diferentes empresas del grupo: fabricantes, desarrolladores...

Los valores que identifican al Grupo Osaba: profesionalidad, ilusión, pasión, innovación, iniciativa…Todo con amabilidad y simpatía, todo con una sonrisa.

masscomm
MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP

# ¡Importantes novedades! NS **Versión 4.6** Panasonic

¿Todavía no conoces las últimas novedades de Panasonic? Prepárate para disfrutar y descubrir las **novedades NS para la versión 4.6.**

Ya está disponible la UM E-mail para todos los usuarios. Anteriormente para poder enviar nuestros mensajes de voz dejados en nuestro sistema UM debíamos instalar las licencias KX-NSU2XX en nuestra PBX. Ahora con tan solo **actualizar nuestra PBX de forma totalmente gratuita** a la nueva versión 4.6, disponible ya en *https://bizpartner.panasonic.net/* , podemos utilizar esta nueva prestación para todos los usuarios del sistema. Recordad que debemos tener tarjeta DSP y SD para poder habilitar esta función UM.

En esta nueva versión de la gama NS, vamos a poder disfrutar de una serie de características nuevas que nos van a proporcionar una **mayor seguridad en los terminales SIP que pongamos en nuestra PBX**, estas nuevas funcionalidades ya estaban disponibles en la gama NSX.

A partir de ahora en las PBX NS500/NS700 vamos a poder configurar nuestros terminales SIP y nuestra PBX para que **la negociación entre estos sea a través de SIP-TLS**, esta función estará disponible tanto en conexiones internas como a través de conexiones SIP MRG de nuestra máquina.

Además en toda la gama NS, se habilita todavía **más seguridad en el SIP MRG**, ya que nuestra PBX va a poder reconocer nuestro dispositivo HDV/TGP/Panasonic Mobile Softphone*(V5), esto hará que si un ciberdelincuente intenta conectarse a través del sistema MRG no pueda hacerlo con cualquier dispositivo SIP.

Estas dos funciones juntas hacen que nuestra gama NS sea más segura para los clientes finales ya que evitarán el posible uso fraudulento de nuestra PBX.

Con esta última versión ya tendremos disponible el **envío de tonos DTMF a extensión/interfono** SIP, esto va a ser posible a través de cualquier extensión de nuestra PBX: Digital, TCA tanto IP DECT, CS digital e IP softphone (hasta ahora solo estaba disponible para terminales NT5XX y HDV cuando la comunicación era P2P entre el terminal/interfono SIP y nuestro teléfono NT/HDV).

# Temporis IP901G: **telefonía SIP y movilidad a todo color.**

Alcatel

Alcatel Home & Business **completa su oferta de telefonía IP** anunciando la llegada del nuevo modelo Temporis IP901G.

Muy cómodo y fácil de usar gracias a su gran pantalla táctil, pantalla en color y muy cuidada ergonomía.

**Temporis IP901G será sin lugar a dudas en muy poco tiempo su herramienta de trabajo favorita.**

**Disfrute de una total libertad de movimiento**: la base DECT integrada, que permite asociar un terminal y/o un auricular inalámbrico, convierte al Temporis IP901G en el teléfono ideal para entornos profesionales que requieren el desplazamiento de los empleados dentro de sus instalaciones, así como para todas aquellas empresas que quieran aprovechar el impacto positivo de la movilidad sobre su productividad.

**Olvídese por fin de los papeles,** Temporis IP901G proporciona 30 teclas táctiles programables con etiquetas electrónicas que facilitan el acceso rápido y sencillo a diferentes pantallas y aplicaciones, transformando el uso de este dispositivo en una grata experiencia.

**Acorde a las necesidades del mundo profesional de hoy en día**, Temporis IP901G le permitirá además no perder detalle de sus reuniones, gracias a la función de grabación local de llamadas en tarjeta micro SD. ¡Muy práctico!

Los teléfonos SIP de Alcatel Home & Business están en continua evolución. Temporis IP901G presenta un diseño moderno y elegante que resulta atractivo en cualquier entorno profesional.

**Es la solución perfecta para su empresa.**

Recientemente los distribuidores de Masscomm han conseguido los **2 premios** de Plantronics en el sorteo realizado el 28 de julio entre todos sus distribuidores. ¡Felicidades a los ganadores!

Masscomm ha experimentado en el último periodo un enorme crecimiento en el mundo de los auriculares, provocado por una apuesta firme por parte de Masscomm y de Plantronics, consiguiendo Masscomm prácticamente doblar la facturación en los 2 últimos años. Esto es debido, según palabras de Juan Antonio Osaba, Director General de Masscomm, al **elevado valor añadido ofrecido y a la gran diferenciación y especialización** por parte de Masscomm, rompiendo viejos conceptos nuevamente y entrando en nuevos mercados y tecnologías de la mano de Plantronics.

Recientemente, se ha **reforzado el departamento de auriculares** al incorporar en exclusiva al mismo a María Bazo como comercial en Plantronics. Así, trabajando mano a mano junto a la experimentada Idoia Moneo y el resto del equipo (51 personas), somos capaces de obtener un mejor servicio y atender cualquier consulta, solicitud de operaciones especiales, *try and buy*…

# PLANTRONICS+MASSCOMM+DISTRIBUIDOR= UN EQUIPO EXITOSO

A continuación, podéis ver los resultados de un estudio realizado en junio de este año entre los distribuidores de Masscomm para analizar el fuerte crecimiento de los últimos años en relación a los aspectos más valorados de Masscomm como mayorista oficial de Plantronics por nuestros clientes:

- Disponer de un **mayorista de confianza "único"** que además de ofrecer auriculares, teléfonos… aporta un portfolio completo de soluciones de **comunicaciones, networking, audiovisuales y seguridad.**
- Disfrutar de un elevado **soporte preventa y técnico** en auriculares pero también en integraciones de los mismos con otros sistemas, así como en todas las soluciones que ofrece Masscomm. El soporte preventa y técnico de Masscomm es valorado con la máxima puntuación "Excelente" por todos los clientes que han participado en el estudio.
- **Eventos y formaciones** presenciales y por webinar constantes, tanto en auriculares como en el resto de líneas de negocio. El día 14 de este mes, os invitamos a un evento lúdico en el Museo de Chocolate de Barcelona, ofreciendo a los asistentes un exclusivo maridaje de selectos cavas y vinos con chocolates.
- **Programa de incentivos Masscomm**: comprar auriculares o cualquier otro producto a Masscomm genera puntos Masscomm que pueden canjear por atractivos regalos (viajes, Tablet, cámaras, móviles, cafetera Nexpresso, aspirador Roomba…).
- **Promociones complementarias** a las propias del fabricante y que por tanto suman valor. Por ejemplo, ahora disponemos de varias promociones adicionales a las de Plantronics por compras superiores a 450 euros regalamos un estuche de un exquisito vino crianza DOC Rioja junto con una elegante copa de Rioja, precio especial en el CS540…
- **Excelentes condiciones comerciales.** Hace unos meses mejoramos las condiciones comerciales a los clientes garantizando una excelente relación calidad-precio.
- **Tienda on line** www.masscomm.es con promociones exclusivas adicionales. Disponible 24x7.
- **Portes son gratuitos** superando el importe mínimo. Al tener un porfolio tan amplio es sencillísimo llegar, al poder combinar un auricular, con una centralita, con un switch, con una cámara…Los portes además son más económicos si compras en nuestra tienda on line.
- Masscomm **vende únicamente a distribuidores oficiales**, no vende a cliente final. De esta forma, Masscomm se centra en conseguir ayudar lo máximo posible a sus clientes para que consigan su éxito y por tanto el nuestro.
- **Servicios de marketing** para ayudar a nuestros distribuidores a vender más: emailings, banners, catálogos, diseño de Web…

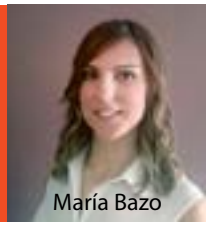
Otros de los servicios valorados positivamente por lo distribuidores objeto de estudio fue la **reparación y gestión unificada de garantías** de todos fabricantes que trabaja Masscomm, la **disponibilidad** de producto con un almacén de más de 1.800 m² y la **entrega rápida** en 24 horas. Masscomm continuará con su estrategia de mejora continua.

plantronics.

**Contacta con Masscomm en el número directo:**

**941 28 72 03**

***auriculares@masscomm.es***



María Bazo

NORD ARBONA PIZÀ

CASO DE ÉXITO

# Solución completa en red WIFI para vivienda con lugar de trabajo

El cliente nos solicitó la instalación de red en su vivienda unifamiliar, esta vivienda se encuentra ubicada concretamente en una población costera del sur de la isla de Mallorca. En esta vivienda sus propietarios residen todo el año y tienen instalada su oficina de trabajo. Podemos decir que la instalación ha sido un éxito y el grado de satisfacción del cliente ha sido muy bueno.

Para Masscomm y sus distribuidores, en este caso concreto **Nord Arbona Pizá**, es fundamental que los servicios sean óptimos para que los clientes estén encantados con todos los servicios, en el sentido más amplio de la palabra.

## DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD

La vivienda unifamiliar, se trata de una edificación de tres plantas y un jardín que rodea toda la construcción. Aunque se trata de una edificación relativamente nueva, la red de comunicaciones cableadas y Wi-Fi que se implantó inicialmente no ofrecía el servicio que requería la propiedad, ni para el uso doméstico ni para el profesional.

Aunque la vivienda disponía de un acceso a Internet FTTH de 300Mbps simétricos, la red Wi-Fi tenía problemas de cobertura, de roaming de dispositivos y de rendimiento. Por este motivo, la propiedad contactó con **Nord Arbona Pizá** para hacer frente al proyecto, **empresa local con dilatada experiencia en proyectos de networking, entre otros**.

## PRESENTACIÓN DE LA SOLUCIÓN

Tras realizar una primera visita en la vivienda y realizar el correspondiente estudio, se confirmaron los problemas de cobertura Wi-Fi, la baja tasa de transferencia de datos en la red Wi-Fi y el inadecuado roaming de los dispositivos entre los múltiples puntos de acceso existentes. El cliente quería disfrutar de una buena solución Wi-Fi pero que además encajara en una ajustada partida económica, por este motivo se opta por una solución compuesta por la **nueva gama de producto Omniaccess Stellar** del fabricante **Alcatel-Lucent Enterprise**.

Realizamos un estudio de cobertura Wi-Fi in-situ con el modelo de punto de acceso **Stellar AP1101**, esto nos permitió diseñar la red Wi-Fi de la vivienda, formada por dos puntos de acceso, la primera planta dedicada a las habitaciones, uno en la planta segunda (planta diáfana con la cocina, comedor y salón) y una habitación en la planta baja en la que sus propietarios han instalado su oficina de trabajo. Posterior a dicha instalación se ha añadido un quinto punto de acceso para cubrir provisionalmente una zona exterior de la vivienda.

Todos los puntos de acceso Wi-Fi se han conectado a un conmutador de red en el que no hay límites en cuanto a las dimensiones de red. La actual red cableada de la vivienda se ha segmentado en tres VLANs diferentes para mejorar su seguridad y su rendimiento.

Aunque el cliente en este caso, no lo ha solicitado, la red Wi-Fi se ha configurado de tal forma que pueden añadirse otras redes Wi-Fi (SSIDs) fácilmente, además se encuentran aisladas del resto de la red de la vivienda, para facilitar la implantación si fuese necesaria de por ejemplo, una red de invitados o una red segura de cámaras IP Wi-Fi de video vigilancia…

El uso que la propiedad realiza actualmente de su red Wi-Fi es tanto para ocio como para desempeñar su profesión. Por ello el nivel de disponibilidad de la red requerida como el de rendimiento son elevados.

Los buenos resultados de los tests de rendimiento realizados tras la implantación de la red y, sobre todo, la mejora que la propiedad ha experimentado en el uso de su red de comunicaciones, permite confirmar que la solución adoptada ha sido muy adecuada.

El resultado ha sido un éxito y la propiedad está encantada de contar con esta red WI-FI.

## BENEFICIOS

La nueva red Wi-Fi implantada en la vivienda ha resuelto los múltiples problemas de disponibilidad, rendimiento y roaming que padecían con las conexiones Wi-Fi de sus dispositivos.

Además, este proyecto ha permitido a Nord Arbona Pizá realizar una primera instalación y profundizar aún más en la configuración e implantación de redes Wi-Fi con esta **nueva gama de producto Wi-Fi de Alcatel- Lucent Enterprise**.

## PLANES DE MEJORA A FUTURO

Aunque la cobertura Wi-Fi en el interior de la vivienda es completa, en ciertas zonas del jardín no se dispone de una suficiente cobertura. Inicialmente, este tema se solucionó parcialmente añadiendo en el exterior otro punto de acceso de interior 1101 y protegiéndolo de los posibles efectos adversos producidos por aspectos meteorológicos.

El modelo de **punto de acceso exterior Omniaccess Stellar AP1251**, compatible con la gama de producto Wi-Fi actualmente implantada en la vivienda, ya está disponible y por tanto se instalará en breve de tal forma que la solución exterior quedará perfectamente implementada.

**Stellar AP1101**

**Alcatel-Lucent Enterprise**

Alcatel·Lucent Enterprise

## CENTRALITA
## KX-HTS32

Panasonic

## MATRIX
## ENLACE RDSI-GSM LIBRE GBR21
(1 LÍNEA 2 SIM)

MATRIX TELECOM | SECURITY

## SWITCH
## GS-105 BV3- EU0101F

## SWITCH
## GS-108 BV3- EU0101F

ZYXEL

## ALCATEL TEMPORIS IP150
## SIP POE NEGRO

Alcatel

plantronics.

# Por compras Plantronics superiores a >450€

* Hasta fin de existencias

## REGALO*

**ESTUCHE EXCLUSIVO. BOTELLA DE VINO CRIANZA D.O.C RIOJA Y COPA DE VINO**

## CS540
**+ Descolgador**

## AURICULAR
**SAVI W740**

Hasta fin de existencias.

ELIGE TU DESCOLGADOR POR **10€ NETOS**

## PANASONIC + PLANTRONICS
**TELÉFONO PANASONIC KX-DT521NE + AURICULAR PLANTRONICS C215**

Panasonic

* INCLUYE adaptador JACK 3.5 a 2.5
Colores blanco y negro.

## PLANTRONICS SUPRAPLUS
**HW251A + CABLE**

**+ PRECIOS INCREIBLES**

* Consultar cables disponibles en promoción

* PVP recomendado: 59€

# ¡Disfruta RAINBOW de forma gratuita!

## El paso que necesitas para marcar la diferencia en tus comunicaciones profesionales

Rainbow™

## Mejora las comunicaciones empresariales y adáptate a la era digital

Los dispositivos conectados y el Internet de las cosas (IoT) - video, pantalla interactiva, intercambio multimedia, interacciones de chat y bot – ya son los factores claves del éxito en las comunicaciones empresariales.

Rainbow elimina cualquier frontera, se integra totalmente en tus teléfonos y te lo pone fácil para dar el salto a la era digital.

### Movilidad y agilidad

Responde donde quiera que estés y con cualquier dispositivo

### Mejor comunicación

Comunicación sin fronteras con tu comunidad empresarial

### Siempre conectado

Integra Rainbow con tu sistema telefónico para una experiencia completa

**visita: www.masscomm.es/landing/OpenRainbow**

## En Masscomm te lo ponemos fácil, gestionamos todo el proceso por ti y tu empresa ,totalmente GRATIS

### Regístrate

Rellena en un solo paso el formulario de contacto de esta web con tu nombre y email para que podamos comenzar a dar de alta tu cuenta gratuita de Rainbow

### Despreocúpate

Nosotros gestionamos tu alta gratuita en Open Rainbow y si lo deseas, el alta de los miembros de tu empresa que estén interesados en el servicio. Así de sencillo.

### Disfruta

Disfruta de forma sencilla e intuitiva la aplicación de comunicación profesional gratuita que te ayudará a marcar la diferencia en tu día a día. ¡Disfruta Rainbow!

ADEMÁS CON MASSCOMM DE
**REGALO LICENCIAS DEMO:**
**5 BUSINESS Y 5 ENTERPRISE**

Alcatel·Lucent
Enterprise

# La Fábrica del Futuro: una transformación empresarial y un gran reto social

**Juan A. Gómez Bule**
Consejero Asesor
**Masscomm**

En la revista del mes de mayo terminaba mi artículo con unas cifras acerca del crecimiento tecnológico que alcanzará los 290 mil millones de euros en 2020. Podríamos decir que seguimos avanzando hacia **un mundo cada vez más interconectado digitalmente**, y en los polos de esa malla interconectada ya no estamos solo las personas, sino los propios objetos, servicios y contenidos. Las interacciones que se producen en esa gran red es lo que la consultora Gartner denomina **malla digital inteligente** *-intelligent digital mesh-*. Todos formamos parte de este mundo globalizado cada vez más tecnificado donde los procesos de transformación empresarial se han acelerado y necesitan empresas profesionales que entiendan sus necesidades y les puedan acompañar en ese proceso de transformación.

## Industria 4.0, hacia La Fábrica Inteligente

*¿Cuáles son las tendencias tecnológicas que en estos momentos se priorizan en los mercados?* **Movilidad, Big Data, Ciberseguridad, Cloud, Internet de las Cosas**… Quizás uno de los sectores con más crecimiento en su tecnificación es la Industria, denominándose este movimiento **Industria 4.0.** *¿Qué se engloba bajo este concepto?* Una nueva revolución industrial que unifica la gestión informática de gestión con los sistemas de información de producción tendiendo a la máxima automatización. La Industria tiene el reto de integrar los sistemas inteligentes en los procesos productivos para aumentar los niveles de automatización, el desarrollo de productos/servicios, mejorar su calidad, conseguir una mayor eficiencia y eficacia en las operaciones. **La Fábrica Inteligente o la Fábrica del Futuro** incorpora sistemas ciberfísicos, colaborativos, interdependientes y comunicados.

Algunos de los elementos que configuran un proceso de adaptación de la Industria 4.0 son: el control en tiempo real de la calidad basado en sistemas de análisis de grandes volúmenes de datos. La necesidad de aumentar la visibilidad en tiempo real de los procesos y los diferentes productos con la realidad aumentada en activos clave utilizando algoritmos para optimizar la gestión del mantenimiento. El desarrollo de un sistema basado en tiempo real de la planificación punto a punto y colaboración horizontal, utilizando plataformas en cloud que permitan una optimización de la ejecución de todos los procesos para así llevar a cabo una integración de los procesos productivos y de control en tiempo real utilizando una sensorética cada vez más avanzada y a precios más competitivos con el uso futuro del 5G, cuya aplicación probablemente permita una explosión espectacular del uso del Internet of Things y de la Industria 4.0.

Dentro del nuevo paradigma nos encontramos con un modelo industrial en el que la innovación ha de ser colaborativa, los medios productivos están conectados, las cadenas de suministro están integradas y los canales de distribución y atención son digitales. Todo ello con el fin de gestionar un producto inteligente personalizado y permitiendo y abonando la generación de nuevos modelos de negocio… en definitiva, **una industria inteligente y conectada**.

## El reto a nivel mundial

**El objetivo de la Unión Europea** es reforzar la competitividad de la Unión en el ámbito de las tecnologías digitales y garantizar que todas las industrias de Europa, de cualquier sector o lugar, sin importar su tamaño, para que puedan beneficiarse plenamente de las innovaciones digitales, movilizando cerca de 50.000 millones euros de inversión pública y privada en los próximos cinco años, analizar y adaptar el marco legislativo, y reforzar la coordinación de los esfuerzos en materia de capacitación y empleo de calidad en la era digital.

**Para España y para el mundo es un reto**, no sólo tecnológico sino social, por ello la Agenda Digital de España y la Agenda de Fortalecimiento Industrial para España, alineadas con la Europea promueven un **"ecosistema enriquecido y colaborativo"** donde la formación es uno de los ejes vertebradores de la Política Pública de Desarrollo, con un modelo de apoyo a la innovación que, si en otros países es importante en España cobra una especial fuerza al encontrarnos con una elevada tasa de paro estructural, afectando a la población por encima de 45 años y a los jóvenes. ¿Cómo combinar un aumento de la industria altamente tecnificada y humanamente casi desatendida con la generación de puestos de trabajo cualificados que permitan ajustar estas situaciones complejas? Muchos retos a abordar y muchas variables que han de ser tenidas en cuenta para generar riqueza y distribuirla en forma de puestos de trabajo y de inversión en investigación y desarrollo a una velocidad "constantemente acelerada".

**Masscomm**, como viene siendo una constante desde su fundación, colabora activamente en la generación de **herramientas tecnológicas para el desarrollo empresarial de sus clientes, apoyando y liderando iniciativas como Food Defense, la Industria Agroalimentaria 4.0, la Fábrica del Futuro, la Industria 4.0. Generando no sólo productos tecnológicos sino desarrollando una actividad constante de formación de concienciación a empresas privadas y organismos públicos con el objetivo de aumentar la eficacia de nuestras empresas, de concienciar en la obligación de un partenariado público privado en la financiación de proyectos innovadores que doten de mayor nivel de competitividad al tejido empresarial de España.**

Por todo ello, la iniciativa del Grupo Food Defense, impulsada por Masscomm y por una serie de empresas y organismos certificadores, está **presente en el Parlamento Europeo y en el Español** para impulsar iniciativas que promuevan la tecnificación y la capacidad de internacionalización del sector agroalimentario. No hay que olvidar que este sector tiene un peso importantísimo el PIB de España y de un 78% en el PIB de la Comunidad de La Rioja.

# DISFRUTA DE UNA LIBERTAD ABSOLUTA SIN NECESIDAD DE CABLES CON KONFTEL 300WX.

Los productos de Konftel ofrecen siempre una calidad sonora óptima. Ahora con la solución Konftel 300Wx, va a poder disfrutar la máxima flexibilidad para estar conectado en sus reuniones sin necesidad de toma eléctrica o clavijas telefónicas.

Disfrutar de la **libertad absoluta sin necesidad de cables** es una realidad con el Konftel 300Wx y además su batería recargable le proporcionará una duración de llamadas de hasta 60 horas. Gracias a Konftel ya es posible hablar durante toda una semana de trabajo sin necesidad de estar pendiente de las molestas recargas.

Una gran ventaja del Konftel 300Wx es que es compatible con GAP/CAT-iq y puede conectarse a los sistemas DECT existentes. Al mismo tiempo, su organización puede mantener reuniones con sonido HD inalámbrico gracias a CAT-iq y a la posibilidad de conectarse a estaciones base IP DECT.

Konftel 300Wx se **conecta fácilmente a su PC** por medio de un puerto USB para realizar llamadas y reuniones VoIP a través de Internet o su teléfono móvil. Simultáneamente, el sistema integrado ofrece la capacidad de conectar DECT, un teléfono móvil y USB para llamadas multipersona.

Este producto incorpora varias características inteligentes que facilitan la simplificación de sus audioconferencias.

Permite que sus conversaciones puedan grabarse en una tarjeta de memoria SD y puedan volverse a escuchar más tarde. La guía de audioconferencia le ayudará a realizar llamadas multipersona y además almacenar grupos de llamada. Esta función resulta muy útil si los grupos se reúnen con cierta frecuencia.

El Konftel 300Wx incorpora la **tecnología de sonido OmniSound®** patentada por Konftel, que proporciona un sonido cristalino y puede ampliarse con micrófonos de expansión para cubrir grandes eventos.

**Se trata de un producto de elegante diseño de estilo escandinavo, y que mejora muy satisfactoriamente cualquier sala de conferencias.**

## KONFTEL 300Wx, UN SINFÍN DE VENTAJAS PARA TUS REUNIONES

El Konftel 300Wx te va a permitir disfrutar de reuniones de gran calidad gracias a algunas ventajas como las siguientes:

- Plena **libertad** en la conectividad inalámbrica y una excelente calidad de sonido.
- La conexión de Konftel 300Wx a la **telefonía IP con sonido HD** a través de la estación base Konftel IP DECT 10 da a sus audioconferencias el dinamismo que merecen.
- Haga que sus conversaciones sean mucho más fluidas y disfrute de un **sonido mucho más natural**, que el que se consigue con los sistemas de audioconferencia convencionales.
- Reciba **llamadas HD** con telefonía IP en 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.
- También puede configurar el Konftel 300Wx* con estaciones base IP DECT de otros fabricantes compatibles con Konftel. Sin embargo, Konftel IP DECT 10 ofrece algunas ventajas exclusivas que facilitan la instalación.
- Konftel 300Wx es el único sistema de audioconferencia que se adapta a múltiples opciones de conectividad: analógico, extensión SIP (con IP DECT 10), a través de USB o por smartphones y tablets. **Un sistema camaleónico que ofrece llamadas en audio HD superior.**

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

**KONFTEL 300Wx**
**SIN BASE DECT**
REF.: 910101078

**KONFTEL 300Wx**
**CON BASE DECT**
REF.: 910101077

CASO DE ÉXITO

# SEGURIDAD: PLANTA TRATAMIENTO SUBPRODUCTOS AGROALIMENTARIOS

## CLIENTE: trasa

TRASA es una empresa joven, creada a partir del **análisis medioambiental** realizado entre los años 2001-2006 en el sector de transformados vegetales.

Tras su fundación en 2007, TRASA se convierte en la mejor opción para liderar las acciones necesarias con el fin de buscar soluciones innovadoras y dar respuesta a las necesidades de gestión.

**Tratamiento Subproductos Agroalimentarios, S.L.** posee una doble finalidad:

- **Facilitar la labor de gestión de los residuos y subproductos** a las empresas agroalimentarias y canalizar todas aquellas necesidades que se puedan presentar.
- **Liderar proyectos I+D+i** encaminados a la búsqueda de opciones de valorización de residuos y subproductos con los que minimizar el coste de gestión de los mismos, agrupando las necesidades de las diversas empresas que por motivos empresariales, encuentran dificultades para dedicar esfuerzos individuales a la resolución de esta problemática.

## SITUACIÓN

La planta ubicada en Milagro (Navarra) quería aprovechar la implantación de **medidas de seguridad**, no solo desde el punto de vista de **sistema antirrobo**, sino también desde el punto de vista de **defensa alimentaria.**

Querían realizar una inversión para proteger la propiedad, y para dar el argumento de calidad frente a sus clientes. Una empresa que dispone de **certificación Food Defense**, no solo interesa a distribuidoras alimentarias que se lo exigen, sino al resto de clientes y usuarios que identificarán sus productos con garantía de calidad, control en sus procesos y seguridad en sus alimentos.

mass SECURITY

Alcatel·Lucent Enterprise

## SOLUCIÓN

El distribuidor planteó una solución que integraba video, control de accesos, presencia, pesaje e intrusión en una única plataforma de seguridad: **WAF GLOBAL ACCESS**.

Con 34 **cámaras IP de alta calidad** de 5 y 2 megapíxel de resolución, se han cubierto todas las **zonas susceptibles de control**. 29 **cámaras bullet OB-500AE-V6** se han instalado en las diferentes **zonas de paso, acceso, producción y almacenamiento**. El instalador se decantó por este modelo por su formato compacto y grado de protección IP66, idóneo para entornos de producción, por su resolución de 5 mpx para cubrir espacios más amplios sin perder detalle, por su óptica varifocal motorizada que permite ajustar mejor el ángulo de visión de manera más cómoda para el instalador, por disponer de infrarrojos para visualizar con poca iluminación, y por su alimentación PoE. 3 **cámaras minidomo VD-E200NF** se han instalado en la **zona de oficinas** para supervisar lo que ocurre. Se eligió este modelo por el formato discreto de la misma, por disponer de una óptica que se ajustaba al espacio a controlar, por disponer de infrarrojos y ser PoE. El modelo **OB-200NF** se seleccionó para **el reconocimiento de matrículas,** su estabilidad de señal y su funcionalidad WDR ayuda a que la identificación sea óptima. Y por último, para la **zona de báscula**, se seleccionó el modelo **OB-500AF** con óptica fija y de 5 mpx destinada a cubrir el área de pesaje con mayor resolución y calidad.

Para el **control de accesos**, punto fundamental a cumplir por la normativa Food Defense por ejemplo, se ha cubierto de manera exhaustiva tanto para el personal como para los vehículos.

El **acceso peatonal:** para acceder a la propiedad, a la zona de oficinas, almacén y vestuarios se realiza mediante un lector RFID. Una vez superado este control de paso, se realiza la presencia de personal. Estas áreas de acceso se integran con el video, por lo que cada evento queda grabado registrando información del mismo: usuario, hora, fecha, etc…

Para los vehículos, el acceso a la propiedad se realiza mediante el **módulo MASS TRAFFIC**. A la entrada se registran e identifican las matrículas de todos los vehículos incluido ciclomotores, tanto nacionales como internacionales.

Los camiones y furgonetas con carga pueden acceder a la zona de báscula. Cuando llegan a la misma, se comunican con la oficina mediante un portero IP de exterior. Desde la oficina se confirma la identificación de la matrícula, y de manera automática se realiza una captura de la cámara ubicada en esta zona con la información que ofrece la báscula de manera sobreimpresa. Esta captura se envía al sistema ERP que ya posee el cliente. Este módulo, **WAF LOGISTICA**, que integra la báscula del cliente con la plataforma WAF GLOBAL ACCESS, **automatiza todo el proceso de pesaje y registro de la información, pero también sirve para cualquier tipo de comprobación posterior con proveedores o clientes.**

También se instalaron **porteros en los accesos peatonales y de vehículos** para los usuarios que no disponían de permisos previos. De la misma manera se colocó otro para el **acceso a las oficinas.** El **portero** instalado ha sido el modelo **Force IP**, por su grado de protección y su calidad de audio, era la mejor opción para integrarlo con la centralita **Panasonic KX-NS500** que instalaron para organizar y canalizar las comunicaciones de manera más profesional. Esta centralita se caracteriza por ser un sistema híbrido inteligente

que contiene una solución de centro de llamadas, una solución móvil y correo de voz.

Se incluyó el **módulo de visitas** para agilizar la gestión de las mismas y tener un control de accesos y presencia más completo incluso para personas con estancia temporal.

Para la gestión de información y la monitorización de las cámaras y avisos, **la plataforma WAF GLOBAL ACCESS** ofrece 4 clientes remotos, así desde cualquier ubicación, pueden revisar qué está pasando, exportar la información que necesiten y gestionar las altas y bajas de permisos de accesos.

Para el **sistema de alarma**, se contó con la empresa de seguridad homologada **Mass Security**. El sistema de intrusión se caracteriza por ser de grado 2 y estar conectado a una central receptora de alarmas con visionado tras alarma. De esta manera las **instalaciones están protegidas de manera permanente.** Además, se han creado diferentes particiones en la zona de oficinas, por lo que los permisos de intrusión están jerarquizados. El horario de oficina es diferente al de producción por lo que se puede tener dicha zona armada, y que el turno de noche pueda estar trabajando por la noche en la zona de fabricación.

Por otro lado, el cliente estaba muy interesado en que la **CRA** no solo **avisara frente a eventos de intrusión**, sino también de **incendio**. Tras el análisis de Mass Security, se definió que aunque la normativa no requería de ningún tipo de detección automática en sus oficinas, se podía hacer para cumplir con la política de calidad y sobre todo a los estándares propios de seguridad que marcó el cliente. Desde el mismo sistema de intrusión se puede monitorizar esas señales individualmente, tanto las de intrusión como las de incendio.

Se realizó una integración del **sistema de intrusión** con una serie de detectores ópticos de incendio mediante unos módulos de relé, asociando cada uno de los detectores a una zona de intrusión, de manera que el salto de una zona, da la alarma en la Central Receptora de cada detector mediante dicho módulo de relé. Adicionalmente se añadió un pulsador de rearme para poder accionarlos in situ fácilmente, mediante una pulsación y en la propia central, sin necesidad de tener que llamar a un técnico, pero con la obligatoriedad de pasar por el rack a comprobar el estado del sistema.

Es una manera eficaz de poder monitorizar las señales técnicas de incendio apoyándose en la **Central Receptora de Alarmas.**

La **electrónica de red** es independiente entre la de seguridad y la de producción. Se optó por realizar una estructura en fibra, y la colocación de switch **Alcatel-Lucent Enterprise**: 2 unidades OS6350-P48, 1 de 24 puertos y otro de 10 puertos PoE. Apostar por electrónica de red de alta gama mejora la trasmisión de datos y gestiona la información de manera más segura. Esto garantiza que la solución de seguridad profesional no se vea perjudicada por una infraestructura de red inadecuada.

## BENEFICIOS

1. **Solución de CCTV** que previene y sirve de elemento disuasorio para robos e intrusiones no deseadas.
2. **Cámaras de alta resolución** para evitar costes de mayor número de cámaras, más canales licenciados y mayor cableado.

3. **La plataforma WAF GLOBAL ACCESS** permite **soluciones escalables** para ajustarse a las necesidades actuales y futuras del cliente. Esto se traduce en que el cliente solo invierte en lo que necesita sin limitarse en las posibilidades de crecimiento de integración.
4. **Con el control de perímetro y zonas de accesos, se cubre uno de los requerimientos Food Defense para empresas agroalimentarias**. En la actualidad todas las grandes empresas de distribución Españolas y Europeas exigen el cumplimiento de esta normativa a sus proveedores de marca de distribución, que ha empezado a ser objeto de falta grave y no conformidad mayor desde julio de 2014.
5. **Gracias al control de vehículos mediante sistema LPR, quedan registrados los accesos de los usuarios autorizados, así como las visitas o usuarios temporales.** El sistema de control de accesos para los usuarios permite gestionar los permisos de cada uno de ellos haciendo más sencillo la movilidad de los usuarios y el mayor control por parte del personal.
6. Este control permite que nadie acceda sin permiso o autorización expresa, **todo integrado con el sistema CCTV,** asociando el video con el evento de acceso en determinadas zonas críticas.
7. El **portero IP integrado con la centralita de comunicaciones** ayuda a comunicar la zona de báscula con la de Administración facilitando el trabajo del personal de oficina, las zonas de acceso exterior, y la zona de acceso a las oficinas.
8. El **módulo WAF Scales permite gestionar de manera automática los pesajes** asociándolos con la matricula del camión. Además registra imagen y pesada de manera directa y lo enlaza con el ERP del cliente. Todo este proceso, que antes era manual, ahorra tiempo y recursos.
9. El **sistema de intrusión e incendio conectado a la CRA** con visionado tras alarma garantiza una mayor seguridad 24 horas al día por personal preparado frente a alarmas técnicas confirmadas.

**Daniel I. Zárate Garay**
Director de Seguridad.
Licenciado en Derecho experto en Seguridad de la Información.
**Mass Security**

D.G.S. 3768

# NOVEDADES DEL NUEVO REGLAMENTO EUROPEO DE PROTECCIÓN DE DATOS

**El Reglamento General de Protección de Datos (Reglamento Europeo) entró en vigor el día 25 de mayo del presente año, si bien su aplicación efectiva no será hasta el 25 de Mayo de 2018, lo que de inicio implica un periodo de dos años para que las empresas y profesionales puedan realizar las adaptaciones necesarias con calma.**

**Por ello y hasta la aprobación de una nueva normativa española que trasponga la europea, sigue plenamente vigente la denominada LOPD y su normativa de desarrollo.**

## ¿A QUIÉN SERÁ APLICABLE DICHO REGLAMENTO EUROPEO?

En cuanto al **ámbito objetivo** de dicho reglamento europeo, será de aplicación, igual que hasta ahora, a todos los responsables y encargados de tratamiento que se encuentren establecidos en la Unión Europea. Se ampliará también a los que, no estando establecidos en la UE, sí que realicen tratamientos dimanantes de ofertas de bienes o servicios dirigidos a ciudadanos de la UE.

## NOVEDADES Y ALCANCE DE LA NUEVA REGLAMENTACIÓN

Dentro de los aspectos prácticos de la nueva reglamentación, destacar que por primera vez se recogerá el Derecho al olvido así como el derecho a la portabilidad, derechos ambos que analizaremos más en detalle en próximos números.

También debemos destacar las prescripciones que el nuevo reglamento europeo contendrá de cara a la **protección de los menores**, especialmente en el mundo de las redes sociales, estableciendo las edades mínimas para prestar el consentimiento al tratamiento de datos personales, así como las características que deberán cumplir el propio recabado del consentimiento para que el mismo sea válido.

Otro aspecto importante, si no el más importante al menos desde la perspectiva de la aplicación material que desde las empresas deberá hacerse, mediante la adecuación de sus procedimientos, es lo que el nuevo reglamento denomina **"Responsabilidad activa",** la cual se caracteriza por algunas prácticas y medidas de seguridad que deberán implementarse en la empresa. A modo de ejemplo, comentar que deberán realizarse "evaluaciones de impacto sobre la protección de datos", "registro de tratamientos" y otras medidas que a lo largo de los próximos meses podremos ir detallando lo que implican en cuanto a su aplicación práctica.

De todo ello, lo que sí se puede deducir fácilmente es que el nuevo reglamento supondrá cuando menos una mayor atención por parte de las empresas al cumplimiento que desde sus organizaciones se da a la protección de datos, o como dice la propia Agencia Española de Protección de Datos, **"un mayor compromiso de las organizaciones".**

Tras una lectura del nuevo reglamento europeo de protección de datos, y sin entrar en el detalle de las concretas medidas de seguridad que deberán implementarse y procedimientos a adoptar, lo que si se vislumbra con claridad es que será necesario el realizar análisis de riesgos derivados de los tratamientos de datos, de cuyo resultado se derivarán las medidas y procedimientos a aplicar.

Siguiendo con el resumen, uno de los principales puntos que resulta atendido por el nuevo reglamento es precisamente el del consentimiento o mejor dicho la forma en que el mismo se recaba de sus titulares, poniéndose serias trabas al consentimiento tácito, exigiéndose **mecanismos que garanticen el hecho de ser inequívoco**, para lo que deberán adoptarse medios que requieran una declaración del interesado o de alguna forma, una acción positiva, y no la mera inacción u omisión.

Es decir, la empresa deberá estar capacitada para acreditar que un afectado concreto prestó su consentimiento al recabado y al tratamiento, no bastando acreditar que no se opuso o que no se negó al tratamiento. El consentimiento deberá ser positivo.

## APLICACIÓN DEL NUEVO REGLAMENTO EUROPEO DE PROTECCIÓN DE DATOS

Como decimos, todo ello, y el resto de prescripciones contempladas en el nuevo reglamento europeo **no serán exigibles a las empresas hasta mayo de 2018**, si bien entendemos que puede ser conveniente, como la propia Agencia Española de Protección de Datos aconseja, que las empresas vayan, a lo largo del 2017, analizando su situación con respecto a la nueva norma y adelantándose de forma escalonada, en el caso de que deban acometer modificaciones.

En definitiva, si desean que nuestros **expertos en Protección de Datos** puedan ayudarles tanto en el proceso de análisis de la incidencia en su empresa del nuevo reglamento de protección de datos, como en el proceso de adaptación al mismo, estaremos encantados de atenderles, siendo capaces de englobar en el análisis todos los procesos de datos que desde su empresa pueden estar llevándose a cabo, e incluso facilitándoles las mejores soluciones, tanto de adaptación a la normativa de sus sistemas como de implementación de soluciones ya adaptadas a dicho nuevo reglamento.

***Para más información contacte con su comercial o con gestión.comercial@masscomm.es***

NOVEDADES 2N TELECOMMUNICATIONS

# Intercom 2N integrado con lector biométrico de última generación.

2N incrementa su apuesta por los intercomunicadores de seguridad **2N® Helios IP Verso** añadiendo importantes novedades como un **lector de huellas dactilares**, un **módulo Bluetooth** y **una pantalla táctil** que potencia sus funcionalidades.

De esta manera la gama **2N® Helios IP Verso** se convierte en un producto que aporta modernidad más allá de las características más tradicionales como el lector de proximidad RFID y el teclado por código PIN.

La apuesta por este tipo de soluciones, proporciona un **control fiable** de la entrada en el edificio y además permite una interconexión sencilla con otros sistemas, dotando de **mayor seguridad** al mismo.

Las grandes ventajas que ofrece la modulación, es la personalización de las soluciones de 2N y la apuesta por la excelencia tecnológica, esto unido a su diseño le ha hecho cosechar un merecido premio en **Red Dot Awards 2017**. "Calificamos esta solución como sobresaliente".

## Un lector de huellas robusto y eficiente.

Este lector es capaz de proporcionar la máxima seguridad de acceso para su edificio utilizando tecnología de acceso moderna, completamente segura y confiable combinando un diseño de lujo realmente atractivo.

Del mismo modo, el módulo biométrico proporciona una rápida respuesta a la lectura de huellas dactilares, funciona tanto en espacios internos como externos y cuenta con el sistema de identificación de usuario más seguro.

El reconocimiento óptico de huellas dactilares complementa a un excelente dispositivo que cuenta con señal acústica y luminosa para ofrecer una solución perfecta tanto para **edificios de oficina** como para **propiedades residenciales**.

Algunas de las características principales son:

| | |
|---|---|
| **Sensor:** | sensor óptico protegido con vidrio resistente |
| **Confiabilidad:** | algoritmo para la detección de huellas dactilares falsas |
| **Resistencia:** | resistente al agua y al polvo |
| **Supresión de la luz del entorno:** | también funciona bajo luz solar directa |
| **Señalización del estado:** | acústica y con la ayuda de LEDs multicolores |
| **Área sensible:** | amplia, con dimensiones de 15,24 x 20,32 mm |

# masstips mass UNIVERSITY

**¡Bienvenido a masstips!**
**Una nueva sección de massnews en la que vas a poder descubrir píldoras formativas que te van a servir para adquirir conocimientos muy valiosos. Si eres de los que te gusta el formato vídeo, te van a encantar, ya que todas las píldoras de Masstips van a estar disponibles en nuestro canal de Youtube: MasscommTube. ¿Nos acompañas? ¡Empezamos!**

## Tipos de Display: domésticos, profesionales y específicos

Cada proyecto tiene unas necesidades muy concretas y elegir un display adecuado es clave en el éxito del mismo. ¿Qué 3 tipos de display debes valorar a la hora de implementar soluciones audiovisuales?

## El display doméstico, calidad de imagen y color.

Los displays denominados domésticos son pantallas pensadas para el uso en una casa, donde no se usan de manera intensiva, la luz ambiente puede ser controlada a gusto del espectador y se requieren muchas conexiones para poder enchufar todos los dispositivos que tengamos (Blu-Ray, consolas, grabadores. . . ). Además en una casa lo más importante es la calidad de imagen y el color, ya que buscamos poder ver el contenido de la forma más realista posible para disfrutar de una buena película, serie, documental. . .

"Lo más importante es la resolución, el refresco de imagen y la calidad y fidelidad del color reproducido".

## El display profesional, para altas exigencias.

Los displays profesionales son dispositivos pensados para entornos mucho más exigentes. En este caso prima la luminosidad, la capacidad de usarlo intensivamente y/o la posibilidad de ponerlo en formato vertical sin que el display sufra y se estropee.

Al igual que los televisores domésticos, hay distintas gamas de monitores profesionales que harán que en función de la tecnología específica aplicada y nuestras necesidades, optemos por una u otra opción

## Los displays específicos, solución a medida.

Los displays específicos son monitores profesionales para actividades muy concretas, donde se requieren tecnologías específicas para entornos determinados. Es por ello que suelen estar fabricados a medida de las necesidades. Por ejemplo un caso bastante frecuente son los monitores diseñados para entornos como fábricas, donde han de poder soportar altas temperaturas, vibraciones y golpes sin afectar a su funcionamiento.

**Recuerda que puedes ampliar información en nuestro blog, nuestro canal de Youtube o contactando con nosotros en *audiovisuales@masscomm.es* .**

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

# Bienvenido
## Martín Higuera

Nueva incorporación en el Departamento de Soporte en Barcelona

Hola, soy Martin Higuera y desde junio formo parte del equipo de Masscomm.

Una tarde de viernes recibí la llamada de Miguel Izquierdo (él no me conocía personalmente, le habían hablado de mí), se presentó y me explicó que buscaban una persona de soporte técnico con amplia experiencia para seguir creciendo y reforzar el departamento, que por cierto cuenta con una cualificación realmente alta.

Aprovechando que el "Río Oja" pasa por Barcelona nos vimos en la ciudad condal, cenamos (pagó él), me explicó el bonito proyecto y quedamos en seguir hablando en unos días acerca del proyecto de Masscomm y las ganas de mejorar aún más la atención a su canal.

A los pocos días le di el sí... quiero y aquí estoy.

### TRAYECTORIA PROFESIONAL

Tengo poco más de 40 años y llevo trabajando en el mundo de las comunicaciones o relacionado con empresas del sector más de 25 años.

Después de un largo periodo de formación académica y laboral, terminé finalmente trabajando en una fantástica multinacional como es Panasonic, donde he permanecido 23 años en su departamento de soporte preventa y postventa en sistemas PBX/SIP trabajando de la mano de David Cantón, responsable del departamento de ingenieria de sistemas PBX/SIP para PIB; hasta que la dichosa crisis como en otras tantas compañías obligo a una profunda reestructuración. Mi salida lejos de desanimarme me ha permitido adquirir otros conocimientos y certificaciones (un operador, mercado telefonía por satélite…) que seguro que pueden aportar y sumar a Masscomm y sus clientes…

### GUSTOS Y AFICIONES

Me gusta el futbol, el cine, y el teatro... (Vaya parece la canción de los payasos).

Soy una persona un poco introvertida, que no seria, aunque es la sensación que doy en alguna ocasión.

Me gusta estar con mi familia y hacer cosas juntos, quedar con amigos para cenar o tomar algo. Los fines de semana necesito abandonar la ciudad.

Me gustan los pueblos pequeños de la Costa Brava, la tranquilidad, me gusta aprender y aunque no acostumbro a leer libros, soy un devorador de contenidos en internet.

Me gusta viajar, aunque es cierto que no lo hago con la frecuencia deseada.

### EL MENSAJE

Estoy muy agradecido a Masscomm por esta oportunidad y por la confianza depositada en mí. En los tiempos que corren no es fácil que una compañía tecnológica como es Masscomm apueste por la experiencia e intentaré estar a la altura de las expectativas depositadas en mí. Quiero estar cerca de los clientes apoyándoles en sus proyectos para mejorar sus ventas y oportunidades…

Espero cumplir con las expectativas por las cuales me han incorporado al equipo, ayudar a la distribución y conseguir todos y cada uno de los objetivos marcados que son muchos y ambiciosos.

También debo decir que el recibimiento por parte de todos los compañeros, incluida la dirección, ha sido buenísimo, sin presión de ningún tipo y dando la confianza necesaria para conseguir una rápida adaptación que comience a dar resultados a la empresa y sobre todo a nuestros clientes.

¡Estoy muy ilusionado!.

## mass UNIVERSITY

CENTRO OFICIAL CERTIFICADOR

### Formación Septiembre 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 | |

**18-22 de septiembre**
**San Mateo. Fiestas de la Vendimia en Logroño.**
Durante estos días les comunicamos que mantendremos un **horario de oficina de 8:30 a 14:30 horas** y el **transporte** saldrá a las **12:00 horas**.

| | | |
|---|---|---|
| ZYXEL | 2 de septiembre: | Cómo configurar VLAN en switches Zyxel. Webinar |
| ZYXEL | 5 de septiembre: | ¿Qué novedades trae la nueva controladora Zyxel?. Webinar |
| ZYXEL | 12 de septiembre: | Cómo configurar WLAN en switches Zyxel. Webinar |
| AXIS COMMUNICATIONS | 12 -14 Septiembre: | Fundamentos de vídeo en red + Axis Camera Station 5. Barcelona |
| AXIS COMMUNICATIONS | 14 de septiembre: | Curso Presencial Axis Camera Station 5. Barcelona |
| plantronics | 14 de septiembre: | Evento Plantronics-Masscomm. Museo del Chocolate. Barcelona |
| SPINETIX | 15 de septiembre: | Nivel 0: Modelo de negocio de SpinetiX. Webinar |
| ZYXEL | 19 de septiembre: | Cómo usar portal cuativo en la controladora AP Zyxel. Webinar |
| | 21 de septiembre: | San Mateo. Festividad en Logroño. |
| SPINETIX | 22 de septiembre: | Nivel 1: SpinetiX Diva- 22 septiembre. Webinar |
| ZYXEL | 26 de septiembre: | Cómo configurar Interfaces LAG en los firewall Zyxel. Webinar |
| Alcatel·Lucent Enterprise | 26,27 y 28 de septiembre: | Alcatel Lucent Enterprise. ACFE Data Network Madrid. Madrid |

# 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**
Gestión de Pedidos
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**
Atención al cliente
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

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

**Eduardo Palacios**
Contabilidad
contabilidad@masscomm.es

**María José Gómez**
Contabilidad
contabilidad@masscomm.es

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

Logística

**Santiago Galilea**
Responsable de Logística
logistica@masscomm.es

**Jorge Hierro**
Dep. de Logística
logistica@masscomm.es

**David Pérez**
Dep. de Logística
logistica@masscomm.es

Oficina central Logroño

Oficina delegación Madrid

Oficina delegación Barcelona

**masscomm**

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

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

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

Atención cliente
**902 23 26 23**

**DL:** LR-212/2013

# masscomm

**MAYORISTA INTEGRADOR DE SOLUCIONES IP**

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

**CONOCE LOS NUEVOS MERCADOS VERTICALES DE MASSCOMM**

## COMUNICACIONES

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

## NETWORKING

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

## AUDIOVISUALES

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