Tecnitrān
TELECOMUNICACIONES



TECNITRÁN
COMUNICA

INVIERNO 2021-2022

ENTREVISTA

Laura Pinillos, especialista de ventas de **WAVE PTX** de la región EMEA en **Motorola Solutions**

NOTICIAS

Presentación de novedades en Valencia

CONTENIDO

02 EDITORIAL
JAVIER ROMERO
Nuevo capítulo





03 LA ENTREVISTA
ESPECIALISTA DE VENTAS WAVE PTX DE LA REGIÓN EMEA
Laura Pinillos

05 GENTE TECNITRÁN
DIRECTORA DE MARKETING
María Jesús Romero





07 NOTICIAS
RADIO PROFESIONAL Y VIDEOVIGILANCIA
Presentación de novedades en Valencia / Renovación certificado ISO

08 BLOG TECNITRÁN
VIDEOVIGILANCIA
La importancia de la Inteligencia Artificial en las Smart City





10 NOVEDADES

Nuevo capítulo

EDITORIAL

Tras un final de año un tanto extraño, marcado por la nueva variante de la Covid-19, comenzamos el nuevo año cargado de ilusiones y con muchas novedades, de las que os haremos partícipes en los próximos meses, que sin lugar a dudas nos ayudarán a mejorar y a poder seguir ofreciendo el mejor servicio posible.

El año 2022, se presenta con problemas importantes de suministros, que va a dar lugar a retrasos en la entrega de los pedidos a nuestros clientes, desde Tecnitrán estamos intentando minimizar el impacto de estos problemas. Desgraciadamente, tendremos que convivir con esta situación al menos durante todo este año.

Este afán de mejorar, nos ha llevado a renovar nuevamente las certificaciones **ISO 9001**, de **Gestión de Calidad**, e **ISO 14001**, de **Gestión Medioambiental**. El gran trabajo de nuestro equipo por adaptarse a los procesos que mejoran día a día estos dos aspectos ha sido fundamental y desde aquí quiero agradecerles el esfuerzo.

Como en la edición anterior, estaremos presentes con stand propio en la feria de Seguridad, **SICUR 2022**, donde presentaremos, de la mano de nuestros principales partners, todas las novedades que hemos incorporado a nuestro porfolio de soluciones.

En este primer número del año, nos acompaña nuevamente **Motorola Solutions**, de la mano de **Laura Pinillos, especialista de ventas de Wave PTX para la región EMEA**, que nos hablará de WAVE PTX, el servicio POC de Motorola de comunicación grupal instantánea por suscripción, que conecta diferentes equipos de trabajo, desde cualquier ubicación y a través de diferentes dispositivos y redes. Laura nos habló de los beneficios de este nuevo sistema, su funcionamiento y para qué tipo de usuarios está recomendado. Si queréis conocer mejor esta novedad de Motorola, no dejéis de leer **La Entrevista.**

Además, en nuestra sección de **Gente Tecnitrán**, conoceremos más a fondo la labor de nuestro departamento de Marketing dirigido por **María Jesús Romero**. En Tecnitrán, este departamento es muy importante, y por ello procuramos mantener una interacción constante con el equipo, que nos permita avanzar en la dirección más adecuada para la promoción y venta de nuestros productos y soluciones.

Terminamos el año pasado con un evento que significó mucho para nosotros. En nuestra sede de Valencia presentamos las últimas novedades de **Motorola Solutions, Avigilon, Telycall, 3M Peltor y Savox.** En la sección de **Noticias** os contamos en detalle todo sobre este evento y las novedades que se presentaron.

Nuestro compañero **Andrés Bravo**, responsable comercial de Tecnitrán, nos cuenta en la sección de nuestro **Blog**, cómo influye la Inteligencia Artificial (IA) en el desarrollo de las Smart City y qué posibilidades ofrece nuestro partner Avigilon para responder a las necesidades de estos nuevos modelos de innovación urbana. Los sistemas de videovigilancia inteligentes serán fundamentales para este tipo de proyectos y Avigilon, sin lugar a dudas, jugará un papel importante.

El servicio PTT PoC (*push to talk over cellular*) de Motorola, **WAVE PTX** se incluye en nuestra sección de novedades, entre otros productos, como la gama de auriculares EPOS|Sennheisser, o las nuevas cámaras y grabadores inteligentes de **Avigilon**.

Como comentaba antes, puede que no haya sido el principio de año que todos habíamos deseado, pero creo firmemente que, con compromiso, esfuerzo y trabajo, este puede ser un año de grandes logros. Que sigáis a nuestro lado, acompañándonos en el camino, ya es, sin duda, un gran logro y esperamos que siga siendo así. Gracias a todos y os deseo un 2022 lleno de alegrías.



Javier Romero

Director General

LA ENTREVISTA

Laura Pinillos

Especialista de ventas de WAVE PTX de la región EMEA en Motorola Solutions



TECNITRÁN. ¿En qué consiste exactamente el servicio de comunicación Wave PTX?

LAURA PINILLOS. WAVE PTX ™ es un servicio de comunicación grupal, basado en suscripciones, que conecta instantáneamente a equipos de trabajo a través de diferentes dispositivos, redes y ubicaciones. Los usuarios pueden instalar la aplicación en su propio dispositivo Android o iOS, o utilizar uno de nuestros dispositivos especialmente diseñados para este cometido, como Evolve o TLK 100, para beneficiarse de la **comunicación Push-To-Talk (PTT)** a través de redes 3G, 4G y Wi-Fi.

Además de las llamadas de voz, WAVE PTX permite a los usuarios compartir rápidamente archivos de texto y multimedia de forma individual o grupal, e incluso proporciona transmisión de video en vivo, ubicación GPS e interoperabilidad con sistemas de radio bidireccionales, incluido MOTOTRBO ™.

La solución también incluye una consola de despacho accesible a través de nuestra web, que es excelente si los clientes desean tener una coordinación y control centralizados a la hora de desempeñar sus tareas.

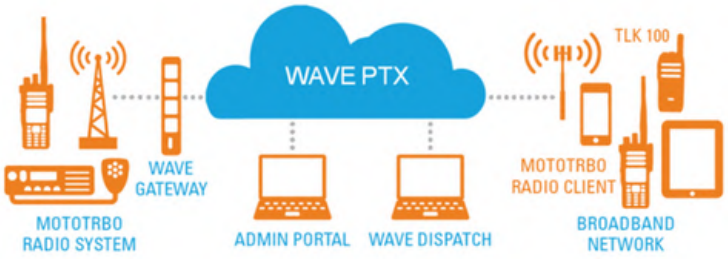
T. ¿Para qué tipo de usuarios está recomendado?

L.P. WAVE PTX puede satisfacer las necesidades de muchos usuarios diferentes, pero hay tres grupos en los que sus características y funcionalidades destacan especialmente. Uno de ellos son los **clientes tradicionales de radio profesional** que deseen aumentar su cobertura. La **interoperabilidad con sistemas LMR** es lo que hace a este producto altamente atractivo ya que puede satisfacer diferentes necesidades en un mismo equipo de trabajo.

Un ejemplo sería un vehículo de larga distancia que puede mantenerse en contacto en toda la península usando WAVE PTX. Siempre que tengan **cobertura de operador o conexión Wi-Fi**, podrían comunicarse con solo pulsar un botón.

Wave PTX ofrece además una **alta flexibilidad** en la gestión desactivando o creando grupos de trabajo instantáneamente. Es decir, se ajusta perfectamente a clientes que tienen requisitos de comunicación que cambian con frecuencia, permitiendo una mayor adaptación a las circunstancias.





Por ejemplo, un hotel con un centro de conferencias y eventos puede tener diferentes contratistas trabajando en el mismo lugar cada semana. Con **WAVE PTX**, los contratistas pueden instalar la aplicación en su teléfono al inicio de su contrato y el hotel podría asignarles una suscripción WAVE PTX para que puedan comunicarse con otros trabajadores. Al final del evento, el contratista puede ser dado de baja de la red WAVE PTX a través del portal de administración sin la necesidad de tocar su teléfono y el hotel puede reutilizar la suscripción y asignarla nuevamente a otro trabajador.

El tercer grupo no se relaciona con el caso de uso de comunicaciones propiamente dichas, sino con el **modelo de financiación**. Normalmente, los usuarios adquieren terminales de radio tradicionales como inversión (capex). Como servicio de suscripción, WAVE PTX se adquiere como un gasto operativo (opex), o como una compra mixta de capex / opex; para algunos usuarios, esa flexibilidad puede coincidir mejor con su modelo de negocio.

T. ¿Qué beneficios aporta la implantación de este servicio?

L.P. Aporta **flexibilidad**. Es un sistema que se adapta totalmente a las necesidades del cliente. Si lo que interesa es video, mensajería, menor inversión inicial, subscripciones flexibles entonces hablamos de **tecnología LTE o PoC (Push over Cellular)**. Si lo que se busca son unas **comunicaciones híbridas LTE-LMR** debido a sistemas anteriores implantados o por necesidades técnicas específicas que implican radio, también tiene lugar Wave PTX por su interoperabilidad a través de pasarelas de comunicación.

T. ¿Qué implica este nuevo servicio para la radio tradicional?

L.P. Desde el equipo de Wave PTX en Motorola Solutions entendemos que es un desafío nuevo para nuestro canal, lo que lo hace tremendamente atractivo. Junto con nuestro equipo de estrategia y empresas dedicadas a estudios de mercado del sector, **estimamos un crecimiento anual en torno al 14%**.

A nivel tecnológico ofrece capacidades complementarias a LMR y ese es el mensaje que queremos transmitir. WAVE PTX opera a través de **banda ancha**, por lo que puede admitir **velocidades de datos y video más altas**, y puede operar en **áreas mucho más amplias**, incluso, utilizando el propio dispositivo del usuario. Ofrece por tanto alcanzar tanto clientes tradicionales como nuevos que no necesariamente deben conocer el sector de la radio de antemano.

"Por supuesto, puede haber algunos usuarios que elijan WAVE PTX en lugar de radio bidireccional, pero no veo a WAVE PTX como un reemplazo. No es un caso de esto o lo otro, pero ahora hay más opciones que nunca, por lo que una gama aún mayor de usuarios puede beneficiarse de la comunicación PTT"

VER EN BLOG

GENTE TECNITRÁN



María Jesús Romero

Directora de Marketing de Tecnitrán

TECNITRÁN. ¿Cómo ha sido tu trayectoria hasta llegar a Tecnitrán?

MARÍA JESÚS ROMERO. Aunque estudié Publicidad terminé dedicándome al Marketing. Mi primer trabajo fue en Clairol como Brand Manager Assistant y después estuve 5 años en Procter&Gamble como Brand Manager. Los primeros dos años fueron en el área de Marketing Estratégico y los siguientes tres años estuve en departamento de Marketing In-Store. Después entré en Tecnitrán con el objetivo de crear el departamento de Marketing y ya llevo aquí 14 años.

T. ¿Qué papel ocupa el marketing dentro de la empresa?

M.J.R. En Tecnitrán este departamento ocupa un papel relevante. Para la dirección, el marketing es fundamental para mejorar las ventas y posicionarnos como líderes dentro del sector. Tenemos una gran responsabilidad en este sentido y procuramos que todas nuestras estrategias estén alineadas con la marca y sus valores. Esta confianza por parte de la empresa nos ha permitido crecer y contar con un equipo multidisciplinar para gestionar las diferentes áreas del departamento.

Estar al tanto de lo que mueve el sector es fundamental y, por ello, mantenemos una comunicación fluida, tanto con la dirección como con el departamento comercial, para dar apoyo y poder adaptar las estrategias y acciones de marketing a cada proyecto y objetivos.

Tenemos la suerte de contar con un equipo, en todas las áreas, que apoya nuestro trabajo y que se implica para colaborar con nosotros y, esto sin duda, facilita la labor del departamento de Marketing.

T. En esta era digital en la que nos encontramos, ¿qué importancia tiene el marketing digital dentro de la estrategia de la empresa?

M.J.R. Los consumidores están ahora más informados que nunca y pueden obtener información desde distintos canales que antes no eran posibles. Los medios digitales y las redes sociales ofrecen infinidad de información al consumidor, lo que supone más canales de comunicación y grandes oportunidades para cualquier empresa. En Tecnitrán somos muy conscientes de ello: una buena estrategia de marketing digital permite maximizar las ventas, mejorando además la imagen de la marca y generando mayor confianza en el consumidor.

Las nuevas herramientas que tenemos a nuestra disposición, nos permiten definir a quién dirigirnos y cómo hacerlo. Podemos analizar muchos más datos e información que nos ayudan a tener claro nuestro público objetivo y conocer sus necesidades, para ofrecer un mensaje mucho más personalizado y efectivo.

El marketing digital es fundamental en nuestra estrategia. Nos ayuda a obtener datos más precisos que nos permiten optimizar todas nuestras campañas y planificar futuras acciones. Nuestra web es la cara más visible de esta estrategia, el trabajo en ella es continuo, está diseñada para responder a las necesidades de nuestros clientes.

Algo importante que hay que tener en cuenta, es que el sector digital evoluciona de forma continua y debemos ser capaces de adaptarnos a los nuevos canales y tecnologías para poder ofrecer el mejor servicio a nuestros consumidores. La formación es la clave y en Tecnitrán se apuesta por ello, no solo en este departamento, sino también a nivel global dentro de la empresa.

T. ¿A qué tipo de retos te enfrentas como responsable de marketing en el sector de las telecomunicaciones?

M.J.R. Es un sector muy especializado, con una tipología de producto muy profesional que exige estrategias de marketing diferentes a las que se emplean para productos de consumo.

Nuestro público objetivo son usuarios profesionales, empresas, cuerpos y fuerzas de seguridad, organismos oficiales. Es un público que demanda un producto de muy alta calidad y que requiere de mensajes muy claros y dirigidos. A nuestro favor, contamos con la ventaja de ser partners de marcas muy reconocidas como Motorola Solutions, Kenwood, Jabra o Poly, entre muchos otros, lo que nos ofrece una ventaja competitiva frente al resto y facilita nuestro trabajo. Tener producto de calidad facilita sin duda nuestro trabajo.

Es un sector donde la competencia es alta y requiere de estrategias muy focalizadas. En estos últimos dos años, con la pandemia, las empresas han acelerado su transformación digital y han surgido nuevas necesidades a las que, tanto desde el departamento comercial, como desde marketing, hemos tenido que dar respuesta.

El teletrabajo nos ha llevado a centrar algunas estrategias en otro tipo de productos, como los auriculares o los sistemas de conferencias. Walkie talkies, cámaras de videovigilancia con control de temperatura, controles de acceso sin contacto, soluciones COVID... el sector tecnológico está dando respuesta a nuevas necesidades, surgidas tras la pandemia, y nuestra estrategia de marketing ha tenido que adaptarse a las mismas.

T. ¿Cuáles los objetivos del departamento para 2022?

M.J.R. Tenemos por delante un año de grandes retos, aunque aún con cierta incertidumbre por la situación sanitaria, algo que esperemos mejore durante este año. Tenemos varios proyectos en marcha que se irán concretando en los próximos meses y que podremos contar. Queremos seguir reforzando nuestra posición dentro del sector, crear nuevos canales de comunicación y reforzar nuestras estrategias en todas las áreas de productos.

En el terreno digital, tenemos que aumentar nuestros esfuerzos ya que la competencia cada vez es mayor. Las empresas son, más que nunca, conscientes de la necesidad de estar presentes en este terreno y, si queremos estar en primera línea, tendremos que ser mucho más eficientes.

VER EN BLOG

NOTICIAS



Presentación de novedades en Valencia

El 23 de noviembre, presentamos nuestras últimas novedades en el área de walkie talkies y videovigilancia en Valencia. El evento tuvo lugar en nuestra sede de Valencia y contamos con la participación de algunos de nuestros partners y representantes de diferentes instituciones locales.

Para presentar las novedades, contamos con la presencia de José Luis Pérez, Key Account Manager Spain & Portugal de **Motorola Solutions**, Óscar Ibar, Responsable de Ventas de la zona de Levante de **Avigilon** y Tomás González, Director General de **Telycan**. Nuestro compañero, Andrés Bravo, Responsable de Desarrollo de Negocio de Tecnitrán, presentó las novedades de **SAVOX** y **3M Peltor**. **Javier Romero**, fue el encargado de abrir el evento y dar la bienvenida a todos los asistentes y dio paso a **Jorge de Eusebio**, responsable de las áreas de radio profesional y videovigilancia, que tras una breve introducción, presentó la que será, a partir de ahora, nuestra nueva imagen corporativa.

VER MÁS

Renovación certificados ISO

Uno de nuestros pilares es ofrecer siempre la máxima calidad a nuestros clientes, tanto de nuestros productos como de todos nuestros servicios. Por ello, obtener certificados como **ISO 9001 de Gestión de Calidad** es tan importante para nosotros.

Además, procuramos que todo el trabajo que se desarrolla dentro de nuestra actividad empresarial, sea de compromiso, protección y respeto hacia el medio ambiente. La adecuada gestión de los riesgos medioambientales dentro de nuestra empresa, ha permitido que renovemos, también, el certificado **ISO 14001 de Gestión Medioambiental.**



BLOG TECNITRÁN

Por Andrés Bravo



La importancia de la Inteligencia Artificial en las Smart City

El avance de la tecnología 5G, la Inteligencia Artificial y el auge de nuevos modelos de innovación urbana han convertido a las Smart City en una realidad

Con el inexorable avance de la tecnología 5G, cada vez son más las ciudades que apuestan por proyectos de Smart City. La base tecnológica de las ciudades inteligentes es la utilización de **software y hardware que permitan el intercambio de datos e información** entre los diferentes sistemas y áreas, proporcionando un lugar centralizado de control y gestión de estas ciudades.

Por ello, una parte fundamental de estos proyectos son los sistemas de videovigilancia que, impulsados por los avances en Inteligencia Artificial (IA), son cada vez más eficientes y autónomos. Avigilon, compañía perteneciente al grupo **Motorola Solutions**, ofrece una amplia gama de productos enfocados a este tipo de proyectos.

TECNOLOGÍA AVANZADA

Cuanto más precisos sean los algoritmos utilizados, más proactivas se vuelven las cámaras. **Avigilon**, cuenta con la última tecnología en **IA y Deep Learning**, lo que convierte a sus sistemas de videovigilancia en expertos en detección y reconocimiento de patrones. Cámaras como Avigilon H5A Doble Cabezal, Avigilon H4 Multisensor, Avigilon H5SL Domo, entre muchas otras incorporan estas tecnologías.

Uno de los problemas que nos encontramos habitualmente en este tipo de proyectos, es el envío de toda esa información al centro de control. Las cámaras cada vez tienen más

resolución (Avigilon dispone de cámaras de videovigilancia IP desde 1MP hasta 61MP), y esos datos, que incluyen la imagen de vídeo y metadatos, necesitan el uso de un ancho de banda cada vez mayor.

Por este motivo, Avigilon patentó su **tecnología HDSM**, que optimiza el ancho de banda, enviando solo la información que necesita el cliente, con la resolución máxima necesaria, lo cual reduce el tiempo de envío y búsquedas y optimiza el almacenamiento. No necesitamos múltiples flujos de vídeo de las cámaras, lo que proporciona más eficiencia de red. Además, los flujos se adaptan automáticamente a la pantalla de visualización y nos dan únicamente el detalle solicitado.

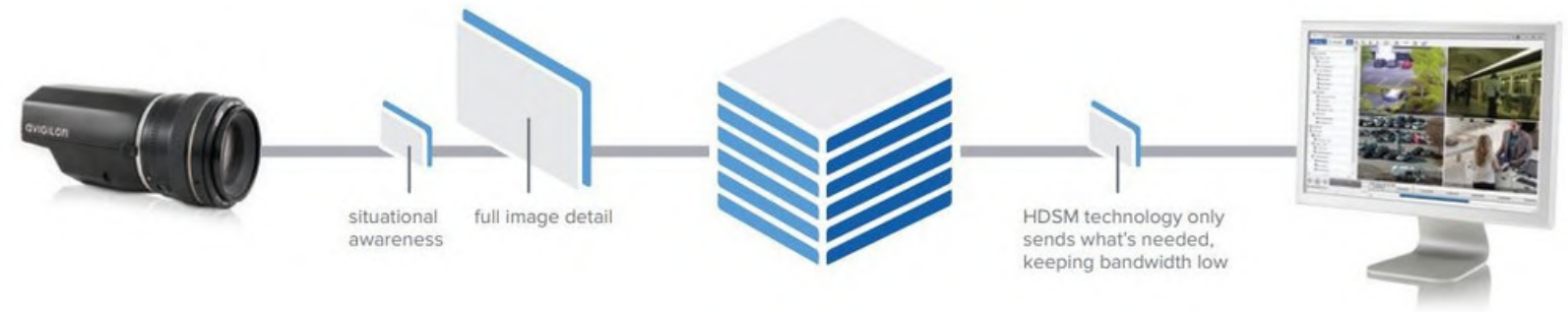
ALMACENAMIENTO DE DATOS Y CENTROS DE CONTROL

Una vez que la cámara ha grabado la imagen, la ha procesado y asignado los metadatos necesarios, estas imágenes se almacenan en grabadores, desde donde el usuario del centro de control podrá manejar y solicitar la información necesaria. Lo hace en terminales como el videograbador inteligente Avigilon AI NVR, un dispositivo en red con Inteligencia Artificial, diseñado y protegido con analíticos incorporados basados en servidores.

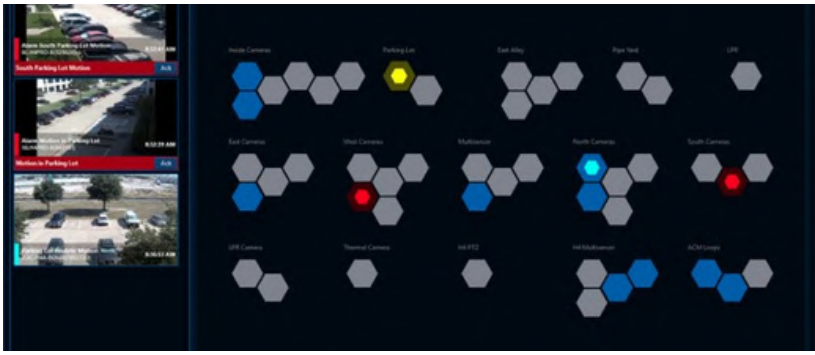
Ahora es el turno del usuario del centro de control, el cual debe de gestionar esa información de una manera rápida y eficaz. Avigilon nos ofrece una solución que ayuda a mejorar el sistema de vigilancia. Dentro de su VMS, denominado **Avigilon Control Center (ACC)**, se incorpora la interfaz **Foco de Atención (Focus of Attention)**, que organiza las cámaras por zonas simulando un panal, según las necesidades del cliente. Después establece un código de colores para las alarmas, para que sea el usuario el que gestione por importancia las mismas, haciendo el sistema totalmente proactivo.

Con "**Focus of Attention**", se crea un cambio de paradigma para la monitorización en vivo de vídeo. El uso de ACC y la inteligencia de las analíticas de Avigilon permiten enfocar automáticamente la atención del operador en los eventos más importantes en cada momento, lo que facilita la monitorización efectiva de docenas o cientos de cámaras por un solo operador.

VER MÁS







NOVEDADES

MOTOROLA WAVE PTX

Servicio de comunicación instantánea **Push to Talk (PTT)**, de banda ancha por suscripción que emplea la nube. Este servicio **PTT PoC** permite comunicaciones grupales, con gestión de llamadas privadas de grupo. Entre las opciones de suscripción ofrece **dispositivos WAVE PTX™** con cobertura nacional, **despachador WAVE PTX™** para centralizar las comunicaciones y **aplicación WAVE PTX™** (Android e IOS).

VER MÁS





VIDEOGRABADOR AVIGILON AI NVR

Dispositivo en red con **Inteligencia Artificial (IA)**, diseñado y protegido con **analíticos incorporados** basados en servidores que desbloquea las capacidades avanzadas de IA de Avigilon en cualquier trasmisión de video. Además, está protegido en un disco de estado sólido cifrado para minimizar los vectores de ataque. Cuenta con la avanzada tecnología **Avigilon Appearance Search** que permite el reconocimiento facial y detección de mascarilla.

VER MÁS

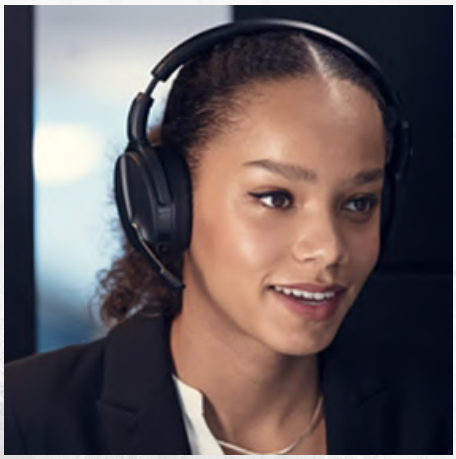
MOTOROLA LEX L11

Dispositivo **LTE de misión crítica** especialmente diseñado para usuarios de seguridad pública. Ofrece alta resistencia y cuenta con batería de larga duración. Cuenta con botones PTT (Push to Talk) y de Emergencia dedicados, pantalla táctil de 5", dos altavoces frontales y tres micrófonos con cancelación de ruido de fondo. Está pensando para uso en los entornos más hostiles.

VER MÁS



NOVEDADES



EPOS | SENNHEISER ADAPT 560

Auricular inalámbrico certificado para **Microsoft Teams** y optimizado para Comunicaciones Unificadas (UC). Este dispositivo es perfecto para su uso tanto para trabajar, como para estudiar, y ofrece una autonomía de hasta 46 horas. Cuenta con **Bluetooth, cancelación de ruido activa (ANC)** y las tecnologías **EPOS Voice™** y **EPOS ActiveGard®** para una experiencia de audio mejorado.

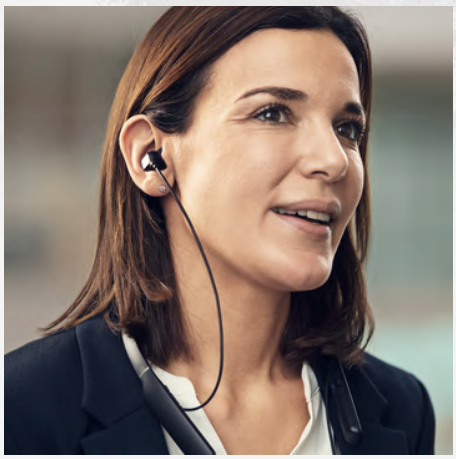
VER MÁS

AVIGILON H5A MODULAR CAMERA

Cámara modular diseñada para áreas con espacio limitado o que requieran de dispositivos muy discretos como cajeros automáticos, salas de interrogatorio de la policía o similares. Los módulos generadores de imágenes son independientes y van conectados a la unidad principal. Cuenta con **vídeo analíticos de próxima generación** y clasificación IP66.

VER MÁS





EPOS | SENNHEISER ADAPT 460T

Dispositivo intraural con conexión Bluetooth y potente sistema de cancelación de ruido activa (ANC). Cuenta con cuatro micrófonos y banda de sujeción al cuello, que vibra sutilmente cuando se recibe una llamada para no perder ninguna conversación. Está certificado para Microsoft Teams y cuenta con tecnologías EPOS Voice™ y EPOS ActiveGard® de protección acústica.

VER MÁS

NUESTRAS MARCAS

RADIO PROFESIONAL

MOTOROLA SOLUTIONS
PLATINUM RESELLER

KENWOOD

3M | PELTOR

Hytera

savox

ICOM

COMUNICACIONES UNIFICADAS

Jabra GN

EPOS
SENNHEISER

Icrcom

Gigaset pro

poly

KONFTEL

innovaphone
PURE IP-TELEPHONY

VIDEOVIGILANCIA

AXIS
COMMUNICATIONS

edesix

avigilon

D-Link
Building Networks for People

alhua
TECHNOLOGY

HIKVISION

AirSpace

LILIN

CONTROL DE ACCESOS

ViRDI

ZKTeco

SOLUCIONES COVID-19

ductFIT



Tecnitrān
TELECOMUNICACIONES

MADRID
C/ Betanzos, 8 - 28925 Alcorcón, Madrid
Tel. 916 106 678

VALENCIA
C/ Trajiners, 2 - Pl. Els Mollons - 46970 Alaquás, Valencia
Tel. 960 699 593

MALLORCA
C/ Fluviá, 1 - Son Fuster - 07009 Palma de Mallorca
Tel. 871 620 033

www.tecnitran.es

info@tecnitran.es