TecniTrān
Telecomunicaciones



TECNITRÁN
COMUNICA

PRIMAVERA 2021

ENTREVISTA
José Romero, Distribution Channel Account Manager Iberia de **Jabra**

CASO DE ÉXITO
Red digital de comunicaciones para la **Policía Local de Getafe**

CONTENIDO

02 *EDITORIAL*
JAVIER ROMERO
En la senda de la recuperación





LA ENTREVISTA 03
JOSÉ ROMERO
Distribution Channel Account Manager Iberia de Jabra

06 *GENTE TECNITRÁN*
ALBERTO JIMÉNEZ
Director del Servicio Técnico





NOTICIAS 08
CASO DE ÉXITO
Ayuntamiento de Getafe

11 *BLOG TECNITRÁN*
SOLUCIONES COVID-19
ductFIT: espacios libres de virus y bacterias





NOVEDADES 12
MOTOTRBO ION, MOTOROLA MXP600, CÁMARAS EDESIX, DUCFIT

EDITORIAL

En la senda de la recuperación

Aunque los datos económicos no son todo lo buenos que esperábamos a estas alturas del año, ya podemos ver un atisbo de esperanza gracias al proceso de vacunación que se está realizando a nivel mundial. Aunque va más lento de lo deseado creo que conllevará a una recuperación económica, que esperemos se produzca más pronto que tarde.

En este número de nuestra revista, os traemos una interesante entrevista con **José Romero, *Distribution Channel Account Manager Iberia* de Jabra**, que nos da su opinión sobre cómo está evolucionando el mercado de los auriculares. Además, nos habla sobre el teletrabajo, que con la pandemia se ha acelerado de una manera nunca vista, y las soluciones que ofrece Jabra al respecto.

También hablamos con **Alberto Jiménez, nuestro Director Técnico**, sobre la importancia de ofrecer un **Servicio Técnico de calidad,** algo que en Tecnitrán siempre hemos tenido presente. Nuestra apuesta por la formación continua del equipo técnico es algo que consideramos imprescindible para poder estar al día en un mercado tan dinámico como el de las Telecomunicaciones. Esta continua evolución representa un reto importante de formación tanto a nivel técnico como comercial.

Como la primavera, que despierta nueva vida, os presentamos nuestras novedades más recientes, de la mano de **Motorola**. En primer lugar, el equipo **Tetra MXP600** que viene a cubrir una serie de necesidades que el mercado de Tetra venía demandando desde hace tiempo. Se trata de un equipo muy preparado para la colaboración con otros dispositivos.

Con **tecnología DMR**, Motorola nos presenta el **equipo ION**, un walkie que proporciona una gran oportunidad para mejorar la productividad de las organizaciones. Motorola, consciente del importante incremento de la transmisión de datos, incorpora en este equipo, no solo un equipo de **Radio DMR**, sino también un equipo convergente LMR/LTE, con un **sistema operativo Android**, lo que permite usar aplicaciones desarrolladas por terceros.

Como **caso de éxito**, os hablamos del **sistema de radio digital instalado por Tecnitrán en el Ayuntamiento de Getafe.** Esta instalación representa una mejora importante en sus comunicaciones de radio. Ahora disponen de un sistema propietario que va a permitir a la **Policía de Getafe,** dimensionar sus comunicaciones en función de las necesidades que vayan surgiendo.

Por último, queremos presentaros las **soluciones** para luchar contra la **Covid-19** que hemos incorporado a nuestro catalogo de la mano del fabricante **ductFIT, certificadas por el CSIC, y que eliminan el 99.9% de virus y bacterias.**

No quiero terminar este editorial sin mandar un mensaje de optimismo ante la recuperación que ya tenemos aquí. Llevamos más de un año, sufriendo esta situación económica / sanitaria y durante todo este tiempo, hemos demostrado nuestra gran capacidad de adaptación ante todos los retos que se nos han presentado. Desde Tecnitran seguiremos luchando junto a todos nuestros partners y clientes para que esta recuperación sea una realidad lo antes posible.



Javier Romero

Director General

LA ENTREVISTA



José Romero

Jabra

La pandemia ha generado un cambio en nuestra forma de trabajar, lo que ha supuesto una oportunidad para el sector tecnológico. El *Distribution Channel Account Manager Iberia* de Jabra, nos habla de las propuestas de la marca para afrontar esta "nueva normalidad"

"Son muchas las empresas que van a seguir haciendo movimientos durante el año para adaptarse, de la mejor manera posible, a la nueva situación, que se va a diferenciar mucho del mercado que dejamos antes de la pandemia"

TECNITRÁN. ***¿Cómo son tus inicios en Jabra? ¿Provenías del sector?***

JOSE ROMERO. Como todo lo bueno en esta vida, **Jabra** llegó por casualidad. Nos encontramos a través de una empresa externa para la que estaba trabajando en Reino Unido y que cerró un acuerdo para desarrollar el canal de distribución de Jabra en toda Europa.

Cuando desde la empresa que desarrollaba el servicio me contaron el proyecto de Jabra para consolidar su crecimiento en algunos países de Europa, y que contaban conmigo para unirme al equipo de trabajo en Iberia, no dudé en involucrarme.

Después de un paso de 2 años muy satisfactorio, y un importante crecimiento, los dirigentes de Jabra creyeron que podría ser una pieza importante para el país si me desplazaba a España y reajustaba un poco mi rol, gracias al crecimiento tan fuerte que estábamos teniendo año tras año. Muy orientado siempre a canal, arranqué con un perfil de Gestor de Cuentas en canal. Actualmente me centro en el desarrollo de la relación con mayoristas y empiezo mi quinto año con la empresa.

T. ***¿Cómo estructura Jabra sus productos? ¿Los englobáis por familia o por perfiles de usuario?***

J.R. En este sentido, Jabra siempre ha seguido muy de cerca las necesidades del cliente y h**a enfocado su producto como una forma de responder a una necesidad concreta.** De esta manera, se van creando determinados perfiles de usuario que vamos detectando en el mercado y que luego, para comodidad de todos, englobamos en familias.

Como su sistema de **zoom inteligente**, de **detección de personas** o una aplicación llamada **Whiteboard** que permite, gracias a las 3 lentes que contiene la solución, enfocar a una pizarra, una pared o cualquier área susceptible de contener escritura para poder compartirlo durante la videollamada.

El producto se llama **Panacast**, y ha copado el espacio tanto corporativo como otros sectores como el educativo, ayudando a la implantación del aula hibrida.

T. ***¿Cómo ves la situación del mercado durante este 2021 y hacia dónde crees que va a evolucionar?***

J.R. La tendencia es muy clara. Seguiremos con la **transición** que ya existía en algunos entornos corporativos de **telefonía fija a entornos con software** que permitan tomar muchas más métricas sobre el comportamiento de los agentes y también mucho más video. Haciendo hincapié en la gestión de datos, Jabra tiene una función muy importante en esta transición.

En nuestro caso, en la **familia Engage**, nuestras **soluciones para entornos de call center**, hemos desarrollado herramientas de software que complementan el servicio que da el propio auricular, dotando de capacidad a la empresa para tener un control del parque de auriculares en remoto. Así, es posible actualizar los equipos en remoto, saber cuáles están en garantía, en uso, etc.

Siguiendo con nuestra cultura de estar en permanente mejora, hace un par de años **GN Audio** llegó a un acuerdo para incorporar al grupo una empresa experta en el **análisis de voz**. Hoy en día, ya es posible llevar a cabo un análisis de la emotividad de la voz de varias personas durante una conversación.

Este sistema tan novedoso tiene en cuenta, por ejemplo, los tonos de voz, el idioma, las palabras utilizadas y genera una base de datos tanto individual como colectiva que es fundamental para tomar decisiones basadas en datos.



T. ***¿Tenéis previsto lanzar nuevos productos en 2021? ¿Cuál es vuestro roadmap?***

J.R. Nuestra actualidad está marcada por la salida al mercado del modelo **Evolve2 30, una solución para entornos de oficina**. Como ya he mencionado, también acabamos de lanzar al mercado la **app "Whiteboard"** para nuestra solución de video. No solo es gratuita, sino que añade valor, tanto en el entorno educativo como corporativo. Es un claro ejemplo de la política de empresa de Jabra: **siempre innovando y con productos en constante mejora**.

Por otro lado, nuestro foco también está en perfiles de **contact center**. Seguiremos anunciando tanto nuevos productos como mejoras en los productos ya existentes a través de herramientas complementarias de software.

En último lugar, lo mas novedoso sin duda, vendrá de la mano de vídeo. Nuestra intención es crear un **portfolio de soluciones que ayuden al mercado en la transformación digital** de la que tanto hablamos y en ese sentido, estoy seguro de que Jabra os sorprenderá en breve.

Por ejemplo, la **familia Evolve**, líder en su segmento, está enfocada para cubrir las necesidades que surgen en entornos en los cuales necesitamos una alta concentración y acabar con las interrupciones. Son ideales para perfiles de trabajador en oficina o desde casa.

T. ***La pandemia ha generado un cambio en la forma de trabajar, ¿esto ha supuesto una oportunidad para vosotros? ¿De qué manera habéis afrontado estos meses?***

J.R. La pandemia, efectivamente, ha supuesto un cambio en el modo de trabajo de cada empresa. Hemos detectado que algunas empresas, que tenían planes a largo plazo para modificar sus oficinas, se han visto obligados a adelantarlos.

Por otro lado, las empresas que no contaban con la figura del trabajador desde casa o remoto, se han visto obligadas a adaptarse y teniendo ya los datos en la mano, manejan estadísticas que confirman que la satisfacción del usuario, la calidad del trabajo y la productividad de sus equipos, han sufrido una mejora.

Datos a tener muy en cuenta, ya que son muchas las empresas que van a seguir haciendo movimientos durante el año para adaptarse de la mejor manera posible a la nueva situación, lo que hemos bautizado como "nueva normalidad" y que ya sabemos ver que se va a diferenciar mucho del mercado que dejamos antes de la pandemia.

T. ***Es obvia la necesidad de sistemas y soluciones de videoconferencia que han experimentado las empresas durante estos meses, ¿cuál es la propuesta de Jabra?***

J.R. Precisamente al hilo de la pregunta anterior, hemos detectado que uno de los cambios más importantes ha sido la tendencia a un uso cada vez mayor del vídeo. Nuestra propuesta es una **solución de videoconferencia**, ligera, fácil de usar, compatible con todas las soluciones software de videoconferencia del mercado, con **calidad 4K y 180 grados de visión**. Además, esconde un sinfín de detalles que hacen que la experiencia del usuario sea extraordinaria.

VER EN BLOG



GENTE TECNITRÁN



Alberto Jiménez

Director del Servicio Técnico de Tecnitrán

¿Cómo funciona el servicio técnico de Tecnitrán?

En Tecnitrán los trabajos están estructurados en base al perfil de los técnicos, pero varía en función de las necesidades que nos surgen. Básicamente, el servicio técnico se organiza en función del tipo de trabajo.

Por un lado, contamos con dos personas que se reparten a diario la **reparación y programación de equipos** y, por otro lado, con un equipo de técnicos, que, dependiendo de las circunstancias, se dedican a **instalaciones nuevas, programaciones en cliente o averías** que surgen.

Además, en nuestro departamento contamos con un técnico/informático que es el que se "pega" a diario con los **nuevos softwares, nuevos proyectos**...

Aunque dentro del servicio técnico cada uno tiene su cometido, el día a día nos lleva a buscar la polivalencia y eficacia, debido a la diversidad de tareas que se realizan dentro del departamento,

¿Qué servicios ofrece?

Se podrían dividir en dos bloques, los que se realizan en el **laboratorio** y, por otro lado, todos los **trabajos externos** que se realizan en el cliente.

Los trabajos de laboratorio son, básicamente, programaciones de equipos de nuevas redes, así como la **reparación / actualización** de equipos averiados enviados por el cliente.

Por supuesto, también se da un **soporte *on-line*** a clientes que lo necesiten y no requieran de nuestra presencia física.

Los trabajos o intervenciones en el cliente son dispares, debido al abanico de productos que comercializamos. En primer lugar y, en un porcentaje muy alto, estaría el **montaje de nuevas redes de comunicaciones** o mejoras de algunas ya instaladas (radio).

En segundo lugar, le seguiría el **montaje de CCTV, control de acceso/presencia, video porteros y, por último, el montaje de redes informáticas.**



En muchos casos, teniendo en cuenta que todos los productos que comercializamos están relacionados con la seguridad, el cliente nos requiere para varios de ellos o para un conjunto de todos.

Por otro lado, contamos con un **servicio postventa para empresas** y, en muchos casos, para fuerzas de seguridad del Estado.

Sin lugar a dudas, tenemos que ser ágiles y efectivos para solucionar todos los temas que nos surgen y, en este sentido, me consta que los somos.

¿Qué supone exactamente ser servicio técnico de las marcas que comercializa Tecnitrán?

La verdad es que trabajar con las **marcas más punteras e importantes** de los productos que comercializamos no es fácil, hay que tener un continuo diálogo con estas empresas en lo que respecta a nuevos softwares, actualizaciones, nuevos equipos...

En muchos casos, se nos plantean problemas que a estas marcas todavía no les han surgido, con la dificultad que esto conlleva.

Cierto es, que en general tenemos un buen soporte por parte de todas las marcas que comercializamos, lo cual, sin duda facilita enormemente nuestro trabajo.

¿Qué medidas se implantan para una mejora continua, tanto del servicio como del personal?

Respecto a los servicios técnicos del día a día, se hace una **planificación semanal** de los trabajos para nuevas instalaciones o mejoras en las ya existentes. Esta tarea no es fácil ya que se suelen cruzar con las intervenciones que surgen a diario o averías en clientes que hay que solucionar de forma inmediata.

Respecto al personal, por supuesto, existe un claro reparto de las cargas de trabajo, ya que, obviamente, contando con **7 personas** en el servicio técnico, no puede ser de otra manera. La evolución tecnológica es rápida y debemos ir a la par con ella, por ello nuestro equipo está **continuamente en formación**.

Tener un equipo suficientemente preparado es fundamental para ofrecer el mejor servicio a todos nuestros clientes y en Tecnitrán nos encargamos de que así sea.

VER EN BLOG

NOTICIAS

Caso de éxito

La Policía Local de Getafe renueva su sistema de comunicaciones



El municipio de Getafe ha implantado el sistema MOTOTRBO™ IP Site Connect de Motorola, de la mano de Tecnitrán, para mejorar la resolución de incidentes

Actualmente, en Getafe hay casi 300 agentes de Policía Local y de Protección Civil que cumplen las funciones de prevención de delitos, mantenimiento del orden público, gestión de la convivencia y del tráfico dentro del municipio. El Ayuntamiento de Getafe llevaba un tiempo estudiando diferentes soluciones para sus problemas de comunicaciones y se decantó por la red **MOTOTRBO IP Site Connect**.

El primer paso era renovar la Sala de Comunicaciones de la Policía Local e implantar una red digital DMR independiente y propia para el municipio, lo que les permitiría, entre otras cosas, dotar a los agentes de un sistema de posicionamiento que permita ubicarles en cualquier momento.

Tecnitrán presentó la solución MOTOTRBO IP Site Connect de **Motorola Solutions** que fue, posteriormente, la mejor propuesta para el Ayuntamiento de Getafe.

LA SOLUCIÓN

Tecnitrán instaló el sistema Motorola MOTOTRBO iP Site Connect con **14 repetidores MOTOTRBO SLR 5500** interconectados vía IP, para disponer de cobertura continua en todo el término municipal, así como de una gran capacidad de comunicaciones simultáneas, que permita a los usuarios utilizar un perfil móvil de forma ininterrumpida.

Sistema MOTOTRBO IP Site Connect UHF

- 14 repetidores **MOTOTRBO SLR 5500**
- 42 **MOTOTRBO DM4601e** radios móviles de dos vías con Bluetooth y GNSS
- 266 **MOTOTRBO DP3441e** radios portátiles de dos vías con Bluetooth, GNSS, baterías IMPRES™, funda de piel y microaltavoces remotos
- 25 **MOTOTRBO DP3661e** radios portátiles de dos vías con Bluetooth, GNSS, baterías IMPRES, funda de piel y microaltavoces remotos
- **SmartPTT** con 5 consolas de despacho y aplicación móvil



Para asegurar las comunicaciones, este sistema ha sido instalado y configurado de forma redundante en los 4 emplazamientos utilizados. Al mismo tiempo el Ayuntamiento ha instalado un sistema integral de gestión de las comunicaciones, **SmartPTT**, en la nueva sala de control de la Policía Local.

Se han establecido cinco puestos de despacho delante de un **Videowall compuesto por 10 monitores de 55”** para que los operarios que lo gestionan puedan localizar y posicionar a los agentes de forma eficaz a través del GPS integrado en las emisoras móviles y portátiles; además, esto les permite grabar, registrar y archivar todas las comunicaciones con los agentes.

En los vehículos de los agentes se han instalado emisoras móviles **MOTOTRBO DM4601e**, que incorporan Bluetooth y GPS. La mayoría de los agentes llevan los equipos portátiles **MOTOTRBO DP3441e**, cuya batería IMPRES les aporta una gran autonomía.

Además, el uso de los micro altavoces les facilita las comunicaciones en situaciones críticas en las que necesitan una gran agilidad en el uso. Con la implementación de esta red, los casi 300 agentes de Policía Local y de Protección Civil, divididos en grupos de llamada/conversación pueden mantener conversaciones de voz y datos, así como realizar llamadas de grupo, individuales, a todos los usuarios y llamadas de emergencia en caso de que sea necesario.

Para Francisco Jumela, inspector de la Policía Local de Getafe, "***el cambio a nuestra propia red MOTOTRBO nos ha proporcionado la independencia, la flexibilidad y la escalabilidad que necesitamos, a medida que crecen nuestras fuerzas de Policía Local y de Protección Civil; el nuevo sistema cubre perfectamente las necesidades futuras que podamos tener".***

MÁS INFORMACIÓN

VENTAJAS DE MOTOTRBO IP SITE CONNECT

- Red independiente con una **cobertura óptima** para la Policía Local y Protección Civil de Getafe: **respuesta más rápida** y coordinada a los incidentes.
- Sistema **flexible y fácilmente escalable**, de acuerdo con los requisitos futuros crecientes del ayuntamiento.
- Comunicaciones más fiables y disponibles, así como claridad del **audio “inteligente”** de los equipos Motorola.
- Aumento de la eficacia operativa con el sistema de despacho **Smart PTT** en la sala de comunicaciones y el sistema de posicionamiento **GNSS integrado** en los equipos.

NOTICIAS



Tecnitrán renueva, un año más, el sello Platinum Channel Partner de Motorola Solutions

Desde hace más de 30 años somos **Partner Platinum** de Motorola, ofreciendo a nuestros clientes los mejores servicios y productos. Nuestra experiencia dentro del sector nos avala y es por ello que Motorola nos ha renovado la certificación que nos acredita con el nivel más alto en cuanto a servicio y calidad. Somos distribuidores y servicio técnico oficial de Motorola y contamos con un personal cualificado y continuamente formado que nos permite ofrecer el mejor servicio a nuestros clientes. Como **Partner Platinum** de Motorola, ofrecemos a todos nuestros clientes el más alto nivel de servicios de radio, mantenimiento y soporte. Nuestros servicios incluyen la distribución de walkie talkies analógicos, digitales, TETRA, ATEX, sin licencia y alquiler de equipos de radio.

Renovamos nuestro compromiso con la Calidad y el Medio Ambiente

Seguimos con nuestros compromiso de ofrecer a nuestros clientes el mejor servicio con la renovación del certificado **ISO 9001 de Gestión de Calidad**. Y, además, queremos hacerlo de forma sostenible, respetando el medio ambiente para conseguir un mundo mejor, como certifica la norma **ISO 14001 de Gestión Ambiental**.







BLOG TECNITRÁN

ductFIT: Espacios libres de virus y bacterias

Nuestro estilo de vida actual nos lleva a consumir muchas horas en lugares cerrados, por lo que se hace imprescindible mantener el aire y las superficies de los espacios que ocupamos correctamente desinfectados y purificados.

Desde factores externos como agua o el polvo, hasta los que podemos generar nosotros mismos o nuestro entono (mobiliario, fibras de alfombra...), son varios los factores que actúan directamente en la calidad del aire.

¿QUÉ ES DUCTFIT?

La solución Covid-19 de **ductFIT®** cuenta con una tecnología única y patentada de purificación del aire y desinfección de superficies que **elimina más del 99.9% de virus (entre ellos coronavirus) y bacterias** y ayuda a combatir alérgenos, ácaros, compuestos químicos y olores. Se trata de una tecnología **100% segura** para humanos, animales y plantas, que está **certificada por el CSIC.**

Además, apenas requiere una operación de mantenimiento al año que consiste en reemplazar, en menos de 5 minutos, la célula ductFIT®.

Su tecnología, **ducFIT™ CAS** (Catalytic Antiviral Superoxidation), está basada en la tecnología PCO, desarrollada por la NASA en los años 70, para purificar el aire de las naves espaciales.

SOLUCIONES A MEDIDA

Los productos ductFIT® comprenden, desde soluciones domésticas, hasta sistemas para grandes espacios, y están probados y certificados para **eliminar el 99.9% del coronavirus.**

VER MÁS

ÚLTIMAS ENTRADAS

Entrevista a José Romero de Jabra »

Caso de éxito: Ayuntamiento de Getafe »

Evolución de las centralitas telefónicas »

NOVEDADES

WALKIE TALKIE MOTOTRBO ION

La radio inteligente **MOTOTRBO Ion** de Motorola, es un **equipo digital DMR** que combina funciones de **voz y datos de banda ancha**. Este dispositivo cuenta con conexión Bluetooth, pantalla de 2,4" y cámara integrada para enviar imágenes, videos o transmisión de chat.

VER MÁS





CÁMARA BODY WORN EDESIX VB400

Dispositivo de **misión crítica** de alto rendimiento con capacidad de grabación en **Full HD a 1080p**. Cuenta con conexión Bluetooth y Wi-Fi, GPS, cifrado seguro de datos, doble micrófono y batería de larga duración para permitir grabaciones en turnos completos.

VER MÁS

RADIO PORTÁTIL TETRA MOTOROLA MXP600

Radio portátil TETRA de misión crítica **Motorola MXP600** es un dispositivo compacto especialmente diseñado para su **uso en primera línea**. Este walkie talkie cuenta con conexión Bluetooth y NFC, pantalla a color de 2,4" y altavoz integrado.

VER MÁS



NOVEDADES



CÁMARA BODY-WORN EDESIX VT100

El dispositivo de misión crítica **Edesix VT100** es una **solución de video móvil empresarial** integrada y personalizable. Cuenta con Wi-Fi, video Full HD de 720p, campo de visión horizontal de 130° y batería de larga duración que permite hasta 3 horas de grabación continua.

VER MÁS

UNIDAD DE DESINFECCIÓN DUCTFIT 100 MOBILE

Unidad de **desinfección portátil** para áreas sin conductos de aire **hasta 100m²**. Este dispositivo **elimina el 99.9%** de todos los **virus, bacterias y sistema IoT**, incluyendo la **Covid-19.** Cuenta con ventilador y funciona de manera independiente del sistema de aire acondicionado.

VER MÁS





UNIDAD DE DESINFECCIÓN DUCTFIT CAR

Para **vehículos y espacios personales** pequeños de **hasta 10m³** que elimina el **99.99% de virus, bacterias y ácaros** en aire y superficies. No requiere instalación, ya que **funciona mediante USB** e incluye su propio ventilador.

VER MÁS

NUESTRAS MARCAS

RADIO PROFESIONAL

MOTOROLA SOLUTIONS
KENWOOD
3M PELTOR
Hytera
savox
ICOM

COMUNICACIONES UNIFICADAS

Jabra GN
EPOS SENNHEISER
Icrcom
Gigaset pro
poly
KONFTEL
innovaphone PURE IP-COMMUNICATIONS

VIDEOVIGILANCIA

AXIS COMMUNICATIONS
edesix
avigilon
D-Link Building Networks for People
dahua TECHNOLOGY
HIKVISION
AirSpace
LILIN

CONTROL DE ACCESOS

ViRDI
ZKTeco

SOLUCIONES COVID-19

ductFIT®



TecniTran
Telecomunicaciones

MADRID
c/ Betanzos, 8 - 28925 Alcorcón, Madrid
Tel. 916 10 678

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

www.tecnitran.es

info@tecnitran.es