Tecnitrān
TELECOMUNICACIONES



TECNITRÁN COMUNICA

INVIERNO 22-23

ENTREVISTA

Daniel Asensio,
Country Manager de Wildix

NOTICIAS

Tecnitrán, Partner Certificado de Safety Reimagined de Motorola Solutions

CONTENIDO

02 EDITORIAL
JAVIER ROMERO
Nuevos retos y oportunidades

03 LA ENTREVISTA
COUNTRY MANAGER DE WILDIX
Daniel Asensio

06 GENTE TECNITRÁN
RESPONSABLE DE FINANZAS
Ana Novalbos

09 NOTICIAS
Tecnitrán, Partner Certificado de Safety Reimagined para España

10 BLOG TECNITRÁN
CONTROLES DE ACCESO
Evita accesos no deseados con el kit BG1000 de ZKTeco

12 PRODUCTOS DESTACADOS

EDITORIAL

Nuevos retos y oportunidades

El año ha empezado cargado de retos, pero también de oportunidades. Retos, derivados de la continua incertidumbre sobre la situación mundial, y oportunidades propiciadas por una sociedad cada vez más tecnológica y conectada. Tenemos que responder a esas necesidades de conectividad, no sólo con productos más innovadores, sino también, ofreciendo sistemas que integren todas las tecnologías con las que contamos y permitan sacarles el mayor rendimiento. Y, todo ello, de la forma más segura posible.

En esta línea se mueve nuestro protagonista del primer número de 2023. Hablamos con **Daniel Asensio**, Country Manager de Wildix, empresa que ofrece **soluciones de Comunicaciones Unificadas (UC)** orientadas a las ventas. Daniel nos habló de lo que diferencia a Wildix del resto de empresas y de cómo ve el futuro de las UC, teniendo en cuenta que las Pymes están empezando a comprender y a interiorizar este concepto.

La situación de convulsión dentro de los mercados, los ratios a los que debemos prestar atención, qué indicadores nos pueden ayudar a evaluar la marcha de nuestro negocio... De todo esto nos habló nuestra responsable de Finanzas, **Ana Novalbos** en nuestra sección de 'Gente Tecnitrán'.

La oportunidad de mejorar la eficiencia de los equipos de seguridad, no solo cuando se produce un evento crítico, sino también en su día a día, es lo que ofrece **Motorola Solutions** con su nuevo ecosistema tecnológico 'Safety Reimagined'. Nos escucharéis hablar mucho de esta nueva plataforma tecnológica de la que, además, somos Partner Certificado.

Si queréis saber, más en nuestra sección de 'Noticias' os hablamos de ello en profundidad.

La seguridad de sus instalaciones es algo fundamental para todas las empresas. **ZKTeco** es uno de los principales fabricantes de sistemas de Control de Accesos y, en nuestro Blog, os hablamos del kit de barreras de acceso vehiculares BG1000, un control de entrada que regula el paso de vehículos. Este kit cuenta con barrera de entrada, radar y cámara con lectura de matrículas, perfecto para regular el acceso a instalaciones, restringiendo el paso a vehículos no autorizados.

Finalmente, entre nuestros 'Productos Destacados' os presentamos el nuevo walkie talkie de Motorola, TLK110 Wave PTX, un dispositivo resistente *Push to Talk (PTT)*, que permite comunicaciones rápidas a través de una red amplia y fiable.

La demanda de nuevos servicios está creciendo y nosotros estamos preparados para atender a estas nuevas necesidades, en buena parte gracias a nuestros partner.

Trabajamos para ofrecer soluciones de valor a nuestros clientes y estoy convencido de que vamos por el buen camino. Un nuevo año, una nueva oportunidad. ¡Vamos a por ello!



Javier Romero

Director General



LA ENTREVISTA

Daniel Asensio

COUNTRY MANAGER DE WILDIX

Wildix es una empresa multinacional que desarrolla soluciones de Comunicaciones Unificadas orientadas a ventas. Tecnitrán es Partner Certificado e integrador de las soluciones Wildix

Háblanos un poco de tu trayectoria y de cómo aterrizas en Wildix

Mi carrera profesional siempre ha estado vinculada a los canales de venta indirecta en operadores de telecomunicaciones. Como muchos colegas del sector, con la liberalización del sector de las telecomunicaciones, allá por los finales de los años 90, vivimos el nacimiento de un sector parcelado y cautivo al que llegaron grandes compañías del sector para competir **en uno de los mercados que se ha ganado la fama de ser uno de los más complejos de toda Europa**.

Retevisión, **BT**, **Orange** y **Colt** me dieron la oportunidad de conocer y formarme en las diferentes disciplinas del sector y desde diferentes culturas organizativas y áreas departamentales.

Cuando Wildix me ofreció incorporarme en su proyecto en España, me pareció un reto ilusionante e innovador. Poder representar a una **empresa** *Challenger,* en un mercado tan tradicional como el de las clásicas centralitas telefónicas, era un tren que no debía dejar pasar.

Si miro atrás, puedo decir que he tenido y tengo la fortuna de vivir un apasionante viaje en el tiempo, a través de la tecnología. Viendo como el mundo se transforma y participando en ese cambio.

Con la cantidad actual de empresas que ofrecen servicios en la nube de Comunicaciones Unificadas (UC), ¿qué hace Wildix para diferenciarse?

La 'nube' no es un lugar en el cielo. Es algo más. Es una estrategia tecnológica de gran impacto para el desarrollo y supervivencia de las organizaciones. Por eso, utilizar el concepto 'Nube' o 'Cloud', no es hablar de un *trending*. **Hay que hablar de capacidades presentes**, con el dinamismo necesario para adaptarse a cambios futuros.

Nuestra propuesta como fabricante de UC es diferencial, porque **entendemos la neutralidad de red como un beneficio para el cliente**. Podemos entregar **soluciones en nuestro propio Cloud o en el Cloud de terceros**. Podemos ser la elección perfecta para el cliente, tanto si opta por Cloud Híbrido o Cloud Privado.



Igualmente, **apostamos por generar instancias individuales y propietarias para el cliente**, facilitando los procesos de digitalización y automatización que las empresas están ejecutando. Significa que somos una opción para **entender las UC como el eje sobre el que se produce la transformación digital de las empresas**.

Para Wildix la seguridad es capital. Por eso, facilitamos la **creación de arquitecturas** con la resiliencia que necesita cada cliente a través de nuestras **soluciones securizadas**, con diseño propio y por nuestra red de alta disponibilidad WMS Network.

En tu opinión, ¿cuál es el futuro de las UC a corto plazo? ¿Las Pymes conocen realmente lo que son las UC?

Estamos en una fase muy inicial de las UC. Solo estamos viendo la punta del iceberg. **La pandemia aceleró la penetración de las UC** debido a que el teletrabajo se volvió indispensable.

Ahora, **el teletrabajo es una cultura organizativa**, un valor emocional para el empleado, un requerimiento legal...

Me refiero a que, **como tecnología, las UC seguirán penetrando a diferentes velocidades** según el tipo de cliente. De hecho, sin darnos cuenta, utilizamos muchas de sus funcionalidades en nuestro día a día, pero de una manera desunificada. Y, poco a poco, lo aplicamos en nuestra actividad profesional, valorando estas funcionalidades desde **una única ventana de trabajo que nos facilita todas nuestras actividades diarias**.

Las Pymes conocen muy bien la necesidad de avanzar hacia herramientas que les haga ser más competitivas. No conocen el carácter de la tecnología. Saben que deben conseguir un puesto de usuario (*Digital Work Place*), lo suficientemente eficiente y dotado de todas las herramientas necesarias a un coste razonable.

Eso es lo que realmente deben conocer como objetivo. La tecnología es solo un medio para conseguirlo. Y ahí, es donde **Wildix**, a través de su **Canal de Partners**, puede ayudarles a conseguir ese objetivo.

"LA NUBE NO ES UN LUGAR EN EL CIELO. ES ALGO MÁS. ES UNA ESTRATEGIA TECNOLÓGICA DE GRAN IMPACTO PARA EL DESARROLLO Y SUPERVIVENCIA DE LAS ORGANIZACIONES"

¿Crees que la pequeña empresa está preparada para trabajar en el modelo As a Service (ASS), después de décadas de compra de equipamiento?

El modelo *As a Service* para la gestión y adopción de los servicios que necesita una empresa, **es la mejor opción para no caer en errores de selección tecnológico e incluso de proveedores**.

El modelo propietario en una Pyme, tiene un ciclo de vida muy alto que, si bien se valora como un buen producto, realmente provoca una obsolescencia tecnológica que es mucho más costosa, en términos económicos, en el momento de actualizar sistemas y servicios.

Pensemos en **la seguridad como el principal factor que acelerará cambios tecnológicos rápidos y bruscos**, que el cliente deberá estar preparado para acometer. ¿Volver a invertir o utilizar mi presupuesto recurrente para optar por la mejor opción que necesite en cada momento?

No se trata de un problema de 'propiedad'. Se trata de **dotar de un presupuesto recurrente, controlado y que dé libertad para acometer los cambios y retos** en cuanto el cliente lo necesite. El cliente se centra en su negocio y contrata aquello que necesita para operar en cada momento. Un 'alquiler' bajo demanda. Flexible y sostenible en el tiempo. Sin sustos o extra-inversiones.

¿Cómo trabaja Wildix con los Proveedores de Servicios Gestionados (MSP)?

Somos el **único proveedor europeo de Comunicaciones Unificadas incluidos en el Magic Quadrant de Gartner**. Y como elemento diferencial, somos el único fabricante que trabaja exclusivamente con canal de socios y siempre en relación directa.

Para **Wildix**, es importante la figura de nuestros partners, porque son los que realmente conocen al cliente, y saben perfectamente qué solución necesitan en cada momento. Eso se llama '**orientación al valor**'.

Es el cliente el que define la solución que cubre sus necesidades. Es un participante activo en el desarrollo de sus soluciones. Pero **el MSP es un excelente coordinador de los recursos para alcanzar los objetivos** que se ha marcado el cliente al optar por nuestras soluciones de UC.

La visión de Wildix es que **nuestros partners** no forman parte de una cadena valor. **Son el valor de la cadena**. Quiere decir que deja de ser un simple elemento transaccional de la cadena, para ser un jugador activo y estratégico a largo plazo en el desarrollo de la estrategia IT del cliente.

Para nuestro partner, significa una **relación directa de apoyo, conocimientos e incluso de innovación** en sus mercados, al poder contar con una relación directa y sin intermediarios con Wildix. Puedo decir con orgullo que los proyectos de clientes que gestionan nuestros partners tienen un nivel de detalles funcionales fuera de cualquier estándar. Es decir, son capaces de hacer lo que otros no se atreven.

VER MÁS

GENTE TECNITRÁN

Ana Novalbos

RESPONSABLE DEL DEPARTAMENTO FINANCIERO



Háblanos un poco sobre tu trayectoria y cómo fueron tus comienzos en Tecnitrán

Antes de empezar en Tecnitrán, fui asesora fiscal y contable en una pequeña asesoría donde me curtí de conocimiento. En una asesoría, se te presentan diferentes casuísticas que te hacen crecer mucho profesionalmente. Pero algo dentro de mí me decía que tenía que enfocarme hacía el cliente final y dedicarme en cuerpo y alma a una sola empresa.

Durante ese tiempo conocí a **Javier Romero**, que me dio la oportunidad de conocer el funcionamiento total de una compañía, no solo el área contable o fiscal, y fue entonces cuando descubrí que mi instinto de querer trabajar con el cliente final era realmente lo que quería.

Empecé a trabajar en Tecnitrán hace 18 años. En aquel momento la empresa era mucho más pequeña que ahora, ¡éramos tan solo 6 personas!

Me enamoré del equipo, de los valores de la empresa y de las ganas y pasión que pone Javier a los nuevos retos y proyectos.

Comencé desempeñando varias funciones administrativo/contable. Poco a poco, la compañía iba contando con más recursos humanos. Entre esto y mis ganas de seguir creciendo profesionalmente, empecé a centrarme más en el **área analítica-financiera**. Todo un reto para alguien que vive siempre en modo presente *on* y tiene que cambiar su visión a modo futuro continuamente.

¿Cuáles son las principales funciones que desempeñas?

Mis funciones, entre otras, es **asegurar el cumplimiento de las obligaciones fiscales y contables de la empresa**, la gestión de Tesorería, cobros, pagos a proveedores, apoyo para fijar la estrategia financiera de la compañía y, por supuesto, control analítico y presupuestario para ver el desarrollo de la compañía.

Trabajo de forma estrecha con el CEO de Tecnitrán, estableciendo las estrategias económicas a medio y largo plazo, aportando las previsiones para apoyar la toma de decisiones de la Dirección.

¿Qué indicadores te ayudan a evaluar correctamente la marcha del negocio y valorar posibles mejoras?

Para poder conseguir los objetivos de la compañía debemos medir, porque **lo que no se mide no se puede controlar** y, por ende, no se puede mejorar. Para medir resultados **tenemos que saber qué indicadores merecen la pena vigilar**. Cada departamento debe tener claro cuáles son sus KPIs correctos.

Los indicadores son clave para ayudar a tomar mejores decisiones, ofrecen una visión global de la situación, dándote información de puntos fuertes y aspectos de mejora para el futuro de los proyectos. Los KPIs financieros más utilizados son: **margen de contribución, Ebidta, Cash Flow,** entre otros. La información financiera no se fija en un único KPI sino en varios al mismo tiempo.

Es un poco la parte más creativa de mi puesto ya que, para calcular estos KPIs, se utiliza el **cuadro de mando integral**, que nos permite conocer la situación global de la empresa de un solo golpe de vista.

¡Es hora de diseñar! Pensar qué indicadores de rendimiento principales poner en el cuadro de mando, qué colores, qué tipo de visión, si más visual, como pueden ser los gráficos, o más numérico. La suma de todo este análisis son las directrices que seguimos para saber hacia dónde debemos dirigirnos y que debemos mejorar.

En la actual situación de convulsión en los mercados, ¿qué importancia tiene la contabilidad analítica y cómo influye en la toma de decisiones?

La **información detallada por unidad de negocio es la base del control de gestión**. Nos da información con la frecuencia que queramos, diaria, semanal, mensual... y podremos comparar datos reales actuales con los periodos anteriores y ver dónde se identifican esas variaciones y así poder adelantarnos a la toma de medidas.



Nos permite identificar el origen del problema, estudiarlo y tomar las decisiones oportunas para dirigir el timón hacia un rumbo alineado, potenciando o, por el contrario, cerrando líneas de negocio en función de su rendimiento.

Las empresas en general centran su atención en la obtención de beneficios que, por supuesto, no debe ser otro que el de la supervivencia y desarrollo de ésta. Pero, gracias a la **contabilidad analítica**, podemos ver en base a qué obtenemos esos beneficios y si puede haber una mejora.

"PARA PODER CONSEGUIR LOS OBJETIVOS DE LA COMPAÑÍA DEBEMOS MEDIR, PORQUE LO QUE NO SE MIDE NO SE PUEDE CONTROLAR Y, POR ENDE, NO SE PUEDE MEJORAR."

¿A qué retos crees que nos podremos enfrentar en los próximos meses?

Estamos apostando por **nuevas herramientas tecnológicas** para mejorar la eficiencia y la reducción de errores que, sin duda, nos permitirá llevar un control mucho más exhaustivo.

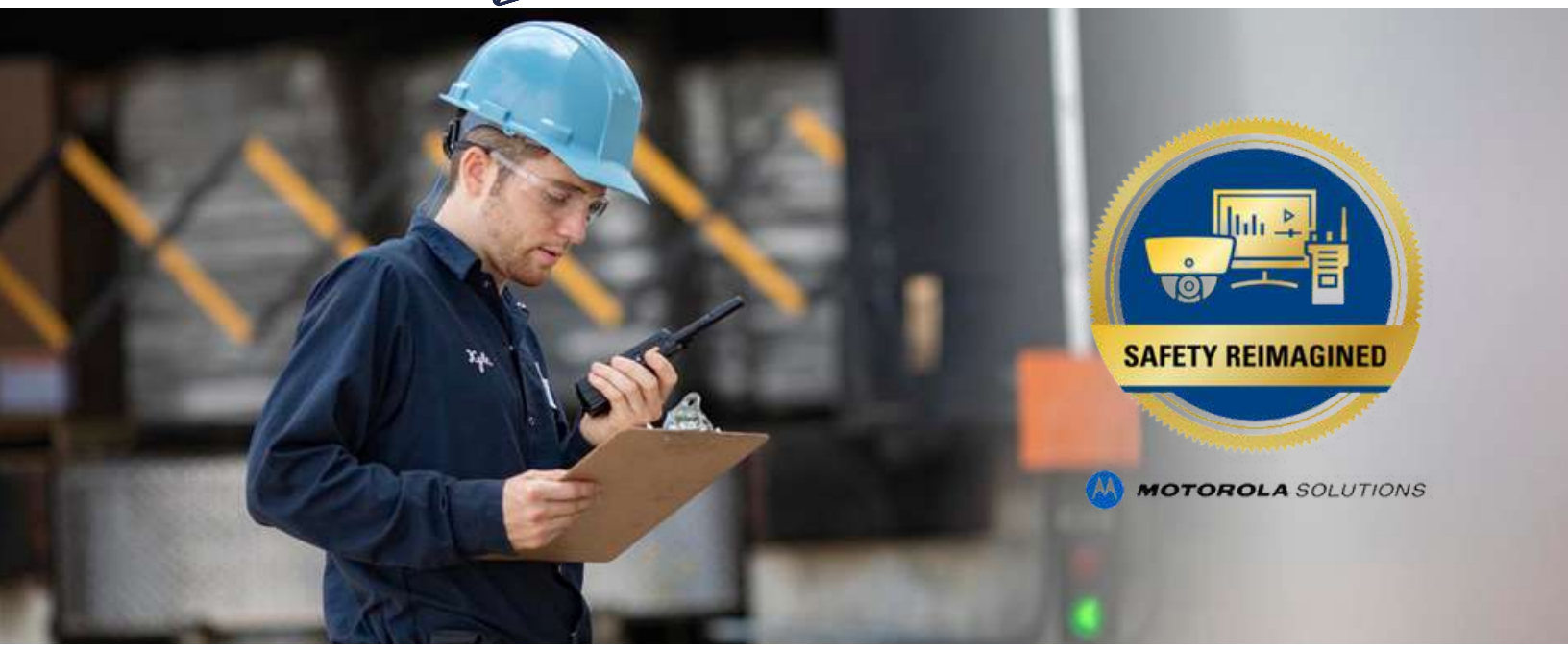
Desde Tecnitrán tenemos claro la importancia de los avances tecnológicos, pero esto conllevará una buena preparación y nos sacará de nuestra zona de confort, aprendiendo el funcionamiento de cada una de estas herramientas.



Por otro lado estamos viviendo años de mucha incertidumbre por los aspectos políticos, económicos y sociales que nos está tocando vivir, por lo que en el departamento financiero tenemos por delante un gran desafío. Valorar con precisión el impacto de todos estos factores en la organización y plasmarlo de forma fidedigna en los estados financieros será fundamental a lo largo de este año.

VER MÁS

NOTICIAS



Tecnitrán, Partner Certificado de Safety Reimagined, la propuesta de seguridad más completa de Motorola Solutions

Somos Partner Certificado e integrador de SAFETY REIMAGINED, el nuevo **ecosistema de seguridad integrado** de **Motorola Solutions** que llega a España después de su lanzamiento en Estados Unidos y América Latina.

Esta nueva propuesta de Motorola Solutions, surge con el objetivo de **unificar los flujos de trabajo**, para que los equipos de seguridad, de servicios públicos y empresas, puedan operar con mayor efectividad y rapidez.

Safety Reimagined es un ecosistema tecnológico que **unifica comunicaciones de voz instantáneas, datos, vídeo y análisis** en una sola plataforma que, mediante un software basado en Inteligencia Artificial, permite centralizar el mando para mejorar la eficiencia y los tiempos de respuesta de los equipos de seguridad. Este ecosistema integra tecnologías de misión crítica, que van aprendiendo unas de otras mejorando el rendimiento.

TECNOLOGÍAS SAFETY REIMAGINED

- Sistemas de radio **MOTOTRBO**
- Cámaras de videovigilancia **Avigilon**
- **WAVE PTX**: solución PoC (Push to Talk Over Cellular) de Motorola
- **Cámaras Personales Avigilon**: orientadas al uso por parte de cuerpos y fuerzas de seguridad
- **Radio Alert**: software de gestión que permite integrar vídeo con sistemas de radio MOTOTRBO
- **Orchestrate**: herramienta en la nube que permite la automatización y optimización de los flujos de trabajo integrados

VER MÁS



BLOG TECNITRÁN

Evita accesos no deseados con el kit BG1000 de ZKTeco

Este kit de control de accesos vehicular cuenta con barrera de entrada, radar y cámara con lectura de matrículas para mejorar la seguridad de las empresas

El kit de barreras de acceso vehicular de la serie BG1000 está compuesto por una barrera BG1000 (medidas de mástil 3 o 4.5m), radar VR-10 para la detección de obstáculos y cámara domo LPR para lectura de matrículas. Se trata de un kit muy completo, que permitirá a cualquier empresa controlar de forma más eficiente el acceso a sus instalaciones.

BARRERA VEHICULAR SERIE BG-1000

Montada en un mueble fabricado en chapa lacada al horno, lo que le dota de una gran resistencia, con un diseño que incorpora un LED interactivo en su frontal. Además, dispone de un **panel de control programable**, un **motor DC de alta eficiencia sin escobillas** y un **sistema de transmisión por engranajes de acero SCM421**. Incorpora **cierre automático** por tiempo, auto-test, conexión de lazo magnético o pulsadores de apertura manual, entre otros.



En caso de falta de suministro eléctrico, este modelo ofrece la opción de **desbloqueo de apertura automática**, mediante el cual, la barrera quedará liberada automáticamente.

La barrera cuenta con un mástil de aluminio blanco, con **adhesivos reflectantes** y, para una mayor visibilidad, incorpora cordón luminoso de LED en su parte baja. Se trata de un modelo muy robusto que ofrece un alto rendimiento.

RADAR VR-10

Evita los trabajos forzados de la instalación de lazos magnéticos. Gracias a su **triple sensibilidad**, nos permite configurarlo para la detección de peatones, vehículos o ambos, en el área de movimiento de la barrera vehicular, evitando accidentes durante la operación. Su diseño nos permite instalarlo en el costado del mueble de la barrera para su posterior conexión en la placa de control.

Además, su **configuración es mediante APP**, compatible con **iOS y Android**, por lo que es muy fácil y práctica. Esto nos permite tener una visión en la pantalla de nuestro teléfono móvil del radio de detección del radar VR-10 y mejorar su configuración.

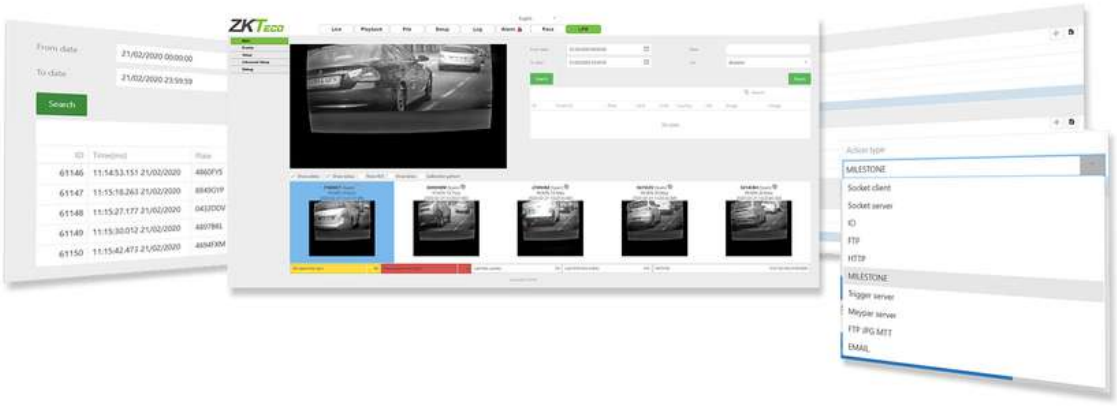
CÁMARA DOMO LPR

La **cámara DL-852Q28B-LP**, de alto rendimiento de ZKTeco, incorpora un **algoritmo de reconocimiento de matrículas** que se ejecuta dentro de la cámara, evitando el uso de ordenadores en escenarios de control de acceso, peajes u otras zonas donde se pueda llevar a cabo su instalación. El motor de reconocimiento de matrículas de este dispositivo puede identificar **matrículas de más de 80 países** de todo el mundo.

El sistema de la cámara permite **crear un número ilimitado de listas de eventos** y asignar diferentes acciones como, por ejemplo, abrir / cerrar barreras, enviando una señal a través de HTTP o integraciones simples con compañías de terceros como Milestone o Lenel. Todos los enlaces se pueden activar por períodos de tiempo limitados y las listas se pueden exportar o importar desde otros dispositivos.

Este kit es una **solución 'todo en uno'** y es muy rentable ya que permite la conexión de nuevos dispositivos sin necesidad de descargar un software adicional. Ofrece una alta precisión y si se coloca en exterior es muy resistente ante condiciones climatológicas adversas.

VER MÁS

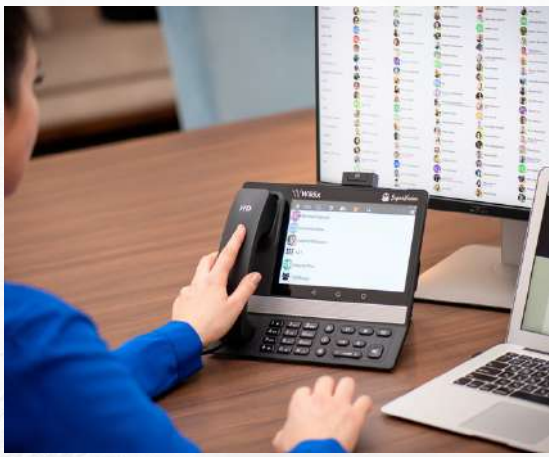


PRODUCTOS DESTACADOS

SOLUCIONES DE COMUNICACIONES UNIFICADAS WILDIX

Soluciones de **Comunicaciones Unificadas** basadas en navegador. Wildix ofrece **soluciones de colaboración** que puedes utilizar desde una sencilla interfaz web, garantizando la interoperabilidad del hardware y software, para ofrecer una experiencia más intuitiva al usuario.

VER MÁS





WALKIE TALKIE MOTOROLA TLK110

Radio portátil que forma parte de la gama de dispositivos WAVE PTX, la solución PoC de Motorola Solutions. combina flexibilidad **Push to Talk (PTT),** a través **banda ancha,** con la fiabilidad de un dispositivo robusto y resistente. Puede realizar llamadas a través de redes **Wi-Fi** y cuenta con **Bluetooth, VOX PTT inteligente** y **eliminación de ruido** respaldado por IA.

VER MÁS

AURICULARES JABRA EVOLVE2 BUDS

Auriculares **100% inalámbricos** diseñados para el **trabajo híbrido**. Estos auriculares True Wireless cuentan con **cancelación activa de ruido**, adaptador USB y **Bluetooth 5.2** Multipunto. Además, incorpora 6 micrófonos MEMS integrados para llamadas más claras. Ofrecen una **autonomía de hasta 33 horas** y un **alcance inalámbrico de 20 metros**.

VER MÁS



PRODUCTOS DESTACADOS



BARRERA VEHICULAR ZKTECO BG1000

Control de accesos con **panel de control programable**, gabinete de diseño LED interactivo y **motor DC de alta eficiencia** de 24v sin escobillas. Mástil disponible en 3, 4.5 y 6 metros, con dirección reversible. Perfecto para su uso en exteriores, ya que cuenta con **certificación IP54**. Función de apertura automática y batería de respaldo.

VER MÁS

RADAR ZKTECO VR-10

Radar para **detección de obstáculos** con sistema **anticolisión inteligente** y cierre automático. Detección de vehículos y personas en un radio de 1 a 6 metros. Este radar es **compatible con las barreras vehiculares** de ZKTeco y se configura fácilmente mediante una APP compatible con PC, iOS y Android.

VER MÁS





CÁMARA DOMO LPR DE ZKTECO

La cámara **DL-852Q28B-LP** incorpora un **software de reconocimiento de matrículas**, capaz de reconocer matrículas de hasta 80 países. Puede realizar la **detección de coches en movimiento**, hasta 20 km/h. Cuenta con **certificación IP67**, por lo que es ideal para exteriores, y con una **calificación de confiabilidad del 98%**.

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

Wildix

VIDEOVIGILANCIA

AVIGILON

alhua
TECHNOLOGY

HIKVISION

D-Link
Building Networks for People

AXIS
COMMUNICATIONS

AirSpace

LILIN

CONTROL DE ACCESOS

VIRDI

ZKTeco

SOLUCIONES COVID-19

ductFIT®



Tecnitrān
TELECOMUNICACIONES

MADRID
C/ Loeches, 27- P.I. Ventorro del Cano - 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