

ASOCIACIÓN MADRILEÑA DE
INTEGRADORES DE TELECOMUNICACIÓN

a **mütel**

#125
OCTUBRE
2015

CONFÍE EN SU INSTALADOR HABITUAL

YA ESTÁN AQUÍ... LAS AFECTACIONES DEL 4G

**DEBATE
SECTORIAL**
PÁG.6

**2015
EL AÑO DE LA LUZ**
PÁG.20

**NUEVOS CANALES
FILTROS**
PÁG.44

Solución IP para el negocio con la mejor imagen



Soluciones inteligentes para la videovigilancia IP diaria -

¿Asegurar el negocio de su cliente mientras reduce costes sin ceder calidad de imagen? Combine las cámaras IP 2000 y 5000 con las nuevas soluciones de grabación DIVAR IP de Bosch para ofrecer a su cliente una solución IP a su medida, que garantiza la mejor imagen, una reducción considerable de los costes de almacenamiento y acceso total a imágenes de vídeo HD las 24 horas. DIVAR IP gestiona hasta 128 canales y admite dispositivos de grabación adicionales para adecuarse a sus necesidades de almacenamiento. Llame al 914102011 o consulte a su representante Bosch . www.boschsecurity.es



BOSCH

Innovación para tu vida



04

EDITORIAL

06/19

DEBATE SECTORIAL

20/21

2015 AÑO DE LA LUZ

22/23

CURSO EXPERTO

24/27

PROGRAMA ELECT

28/33

PERALSAT

34/39

JORNADA GOLMAR

40/41

BANDA ANCHA COMPARTIDA

42/43

UNIVERS

44/47

NUEVOS CANALES / FILTROS

48/60

NOTAS DE PRENSA

58/59

PARTNERS

62/66

ASOCIADOS

amitel

c/ Orense, 69
Edificio Eurobuilding-2
28020 Madrid
Teléfono: 91 571 52 49
Fax: 91 570 31 83
www.amitel.com

DEPÓSITO LEGAL:
M-29248/1994



DIRECTOR
Jesús Rubio Quiles
gerencia@amitel.com

REDACCIÓN
Ángel Panizo López

GABINETE TÉCNICO
Miguel Ángel García-Quismondo
consultor@amitel.com

MARKETING Y COMERCIAL
Javier Yuste
javieryuste@amitel.com

DISEÑO Y FOTOGRAFÍA
Elena Lara Photo&Design
info@elenalara.es

IMPRIME
MSH
C/ Mar Mediterráneo, 30
28830 San Fernando de Henares
(Madrid)

Amitel no se hace responsable de la opinión de sus colaboradores en los trabajos publicados ni se identifica con la misma. Esta publicación no puede ser reproducida, ni en todo ni en parte en ninguna forma ni por ningún medio, sin el permiso previo por escrito de la Asociación Madrileña de Industriales Instaladores de Telecomunicación.



EL ALTO SECRETO DEL 4G Y LAS ANCHAS ESPALDAS DEL INSTALADOR

JESÚS RUBIO QUILES

La norma que se adjunta detalla las obligaciones impuestas en el artículo 9 de la Orden IET/329/2015 de 26 de febrero que entró en vigor el día 1 de marzo de 2015. Y, creemos, son obligaciones lógicas, porque es lógico que, desde el pasado 1 de abril, los consumidores, los profesionales afectados como administradores de fincas, empresas instaladoras y mantenedoras y las propias administraciones públicas, dispusiesen de una información oficial, anticipada, transparentemente contrastada de algo tan importante como el despliegue de las estaciones base de telefonía 4G. Es lógico porque ese despliegue, la puesta en marcha de esos nodos utiliza un bien público, como lo es el espectro radioeléctrico y, además, afecta, va a afectar, como se afirma en la propia norma, al servicio de televisión digital terrestre.

A fecha de hoy, siete meses después de publicada esa norma, existe un total desconocimiento de ese plan de actuaciones; al menos ni a AMIITEL ni a FENITEL se les facilita información alguna ni por parte de las operadoras de telefonía, ni por parte de la Administración pública. Como se informó a los asistentes a la última asamblea de la Asociación, la única información que puede considerarse como "oficial" es la que figura en la página WEB de un portal de Internet, Llega800, donde se informa poco y tarde.

Es bastante sorprendente que un proceso tan importante y que puede afectar a muchos ciudadanos se lleve a cabo casi en secreto. Es sorprendente que AMIITEL tenga que acudir a sus asociados para

que le informen sobre los "buzoneos" que reciben las comunidades de propietarios y poder así deducir las zonas donde se va a producir un próximo despliegue de un nodo 4G. Y, que conste, no es falta de acceso, por nuestra parte, a las fuentes oficiales de información; al contrario, creemos que somos los que más información transmitimos a los

"Los operadores elaboraran y presentarán, de forma conjunta, a la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, en el plazo de un mes a contar desde la entrada en vigor de la presente orden, un plan detallado y conjunto de actuaciones para el cumplimiento de lo previsto en la presente orden."

En este plan se deberá describir, en especial, las actuaciones y los procedimientos para ejecutar las medidas previas y correctivas que deben realizar a tenor de lo establecido en los artículos 3 y 4; las formas a través de las cuales van a llevar a cabo las actuaciones de comunicación a que se refiere el artículo 7.1, así como las actuaciones de comunicación individualizada a las que se refiere el artículo 3.3; los plazos y la antelación con que se realizarán dichas actuaciones de comunicación; el procedimiento de recepción y gestión de las comunicaciones de afectaciones potenciales o reales; la tramitación y ejecución de las medidas previas y correctivas; los filtros, equipos y sistemas que van a instalar; el dimensionamiento de los medios humanos, materiales y técnicos necesarios para ello; los planes de emergencia que se puedan definir para acometer situaciones excepcionales; información sobre la configuración y el dimensionamiento del Centro de Atención al Usuario; actuaciones e información a conservar para facilitar el seguimiento por la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información y, en general, cualquier otra información que sea relevante y que vayan a poner en práctica para asegurar el objetivo último de garantizar la adecuada recepción por los ciudadanos del servicio de televisión"

consumidores y usuarios y a otros profesionales del sector afectados por este despliegue.

Ese oscurantismo, esa falta de información sobre la implantación del 4G, afecta directamente a la actividad de la empresa instaladora y mantenedora de

telecomunicación; al menos en la Comunidad de Madrid. Porque son conscientes de que las afectaciones, las interferencias en definitiva, que provocan la puesta en marcha de nodos de 4G en las instalaciones cuyo mantenimiento tengan contratado, va a repercutir directamente en su actividad. Cuanta menos información reciba el usuario, más responsabilidad de la empresa mantenedora; más trabajo para explicar el origen de la incidencia y más exigencias para que nuestras empresas solucionen el problema.

Todo parece indicar que se quiere hacer recaer sobre las espaldas de las empresas instaladoras la solución de los problemas que puedan surgir con el despliegue del 4G. Quizá porque nos conocen piensan que las empresas que llevan el mantenimiento de las comunidades de propietarios no van a permitir que sus clientes tengan problemas para recibir las señales de la TDT.

Es verdad que no sería la primera vez que las empresas instaladoras asumen los costes que otros tendrían que asumir; pero también es verdad que hay muchas empresas asociadas que ya no están dispuestas a solucionar "casi gratis" esos problemas generados por otros. Y, como se recoge en estas páginas, están dispuestas a decirlo alto y claro.

AMPLIFICADOR DE CANAL
SERIE NEXUM DVB-T/H



Novedad CAG DD GARANTIZADO

NEXUM, UNA CABECERA MONOCANAL CON LA TECNOLOGÍA MÁS AVANZADA PARA EL DIVIDENDO DIGITAL

Nueva generación de amplificadores serie NEXUM DVB-T/H que mantiene la calidad de la señal recibida por la antena. EL MAYOR AVANCE DE LA TECNOLOGÍA SUMA EN Z.

Fagor, consciente de la necesidad de mantener una calidad constante de la señal, ha desarrollado la nueva generación de amplificadores de canal serie NEXUM DVB-T/H que incorporan un circuito interno de evaluación de la potencia de entrada del canal, específicamente concebido para que el sistema garantice:

- > La adaptación automática a los niveles de entrada disponibles.
- > La calidad de la señal de salida sea independiente del nivel de salida requerido.

El ajuste de niveles de señal de cabeceras, que incorpora la nueva generación de amplificadores, no requiere revisar la calidad de señal dentro de todo el rango de ajuste de niveles de salida y **ante variaciones de niveles de entrada la calidad de la señal entregada no origina interrupciones** del servicio.



Fagor Electrónica, S.Coop.
San Andrés, s/n E-20500 Mondragón (Spain)
Tel: + 34 943 71 25 26 Fax: + 34 943 71 28 93
rf.sales@fagorelectronica.es www.fagorelectronica.com

FAGOR
Fagor Electrónica

DESPLIEGUE DEL 4G: DEBATE EN EL SECTOR

ÁNGEL PANIZO

La Asociación Madrileña de Industriales Instaladores de Telecomunicación, AMIITEL, convocó a sus asociados a una reunión informativa y, sobre todo, de debate sobre un punto único: la situación actual del despliegue de la telefonía 4G en la banda de los 800MHz y la posición de la empresa instaladora antes las afectaciones que este despliegue provocará en los sistemas de recepción de las señales de la TDT.

La reunión se celebró el pasado 17 de septiembre en el salón de actos de la sede de la CEOE con un alto nivel de asistencia por parte de los asociados. Como explicó Juan José García, Presidente de AMIITEL, al abrir la reunión, el acto tiene dos objetivos y dos partes muy distintas y definidas: la primera es informar de manera directa a los asociados, cara a cara, de las acciones que ha emprendido la Junta Directiva en relación con el problema del



El 17 de septiembre, en la CEOE, 90 empresas de AMIITEL tuvieron la oportunidad de conocer los entresijos del desarrollo del 4G

despliegue del 4G; explicar lo que se ha hecho, lo que no se ha hecho y el posicionamiento de la Junta y, por lo tanto, de la Asociación, sobre la oferta que el adjudicatario de las operadoras para solucionar las afectaciones del despliegue-ELECNOR está realizando a empresas de nuestro sector.

Después se abre el turno de las opiniones y el debate; porque el segundo objetivo es que las empresas asistentes, las empresas asociadas hablemos, compartamos información y, sobre todo, decidamos entre todos si la postura que la Junta Directiva ha mantenido hasta la fecha es la adecuada o, a petición de las empresas, debe cambiarse y emprender otra estrategia.

¿Qué hemos hecho desde AMITEL ?

- Desvinculación de la oferta económica de Elecnor (15/6/2015).
- Inicio de conversaciones con Elecnor (9/7/2015).
- Información de la primera reunión con Elecnor (15/7/2015)
- Información de la web llega800 de Elecnor (19/8/2015).
- Proactividad y argumentos frente a llega800 (2/9/2015).
- Carta de apoyo a las empresas frente a los administradores (2/9/2015).



El asociado pudo informarse y debatir: conversaciones, casos reales, primeras afectaciones, todo un enriquecedor debate

CASOS REALES DE AFECTACIONES

UBICACIÓN: C/ Espalter nº 15 28012 Madrid.

TIPO DE CABECERA: central Televés programable Avant 5.

DISTANCIA APROXIMADA AL NODO 4G: 10 m.

SÍNTOMA: No se ve ningún canal. Saturación de la central.

ACCIÓN : Se coloca un atenuador a la entrada de la misma y se compensa, ajustándola a la salida.





La posición de Amitel hasta la fecha y las acciones emprendidas.

En el proceso mediante el cual las operadoras de telefonía adjudicaron la solución de las afectaciones a una empresa, la Asociación, a través de FE-NITEL, estuvo presente en la mesa de diálogo que no de negociación y aportó un estudio de costes de las soluciones más habituales que habría de instalar para solucionar las interferencias en la TDT. Un estudio que, por motivos de confidencialidad con las partes asistentes, no se divulgó pero que, ahora, ya terminado el proceso, podemos publicar para decir que el coste medio de la instalación de los filtros como acción preventiva-la única medida que se contemplaba- en un escenario estadísticamente habitual, asciende según ese estudio a 70 euros.

Las operadoras eligieron a la empresa ELEC-NOR INFRAESTRUCTURAS para que, con exclusividad, se hiciera cargo de las acciones preventivas y correctivas y, en un corto espacio de tiempo, sin consultar con la Asociación y sin establecer ningún tipo de diálogo sobre ese tema, se "filtra" información sobre el importe que va a pagar la adjudicataria a las empresas instaladoras con las que



AMITEL siempre ha mantenido la puerta abierta con los principales actores del despliegue del 4G

quiere contratar: 20 euros por las acciones preventivas- instalación de filtros-. Si "en algún caso" la instalación del filtro no fuera suficiente, cualquier otra actuación correctiva debe ser conocida y aprobada previamente por ELEC-NOR para poderse luego facturar. Además hay que realizar y enviar un Boletín de instalación y realizar las acciones preventivas solicitadas antes de que se encienda el nó-

dulo y las incidencias en las áreas preventivas solucionarlas en el plazo de 2 días laborables desde la apertura de la incidencia, o 5 días en el caso de áreas "no preventivas".

La Junta Directiva se posicionó inmediatamente: comunicó a todos los asociados y partners, mediante newsletter remitida el 15 de junio de 2015 que AMIITEL se desvinculaba del contrato que se estaba ofertando por la adjudicataria, haciendo saber a los asociados que no ha intervenido, en modo alguno ni en la negociación de sus condiciones, ni en la redacción de sus términos y que esas condiciones que se imponen y la política de precios ofertados por el servicio que se exige es totalmente inviable e inasumible para las empresas asociadas.

Además de posicionarnos ante los agentes del sector, la Junta Directiva creyó conveniente hablar directamente con los responsables de ELEC-NOR para transmitir, de primera mano, nuestra postura y las razones que, pensamos, la justifican. El 9 de julio empezaron esas conversaciones y el 15 de julio

GAMA HD RANGER

Nuevos medidores de campo HD multifunción

Analizador Terrestre, Satélite y Cable. IPTV. Analizador de TS. Conversor óptico selectivo. Analizador FTTH. Hasta 7 instrumentos en uno.

HD RANGER Lite
Medidor de campo HD a un precio sorprendente

Digital y analógico. DVB-T/C/S y DVB-T2/C2/S2. Espectro, medidas e imagen en una sola pantalla. Análisis dinámico de ecos. USB.

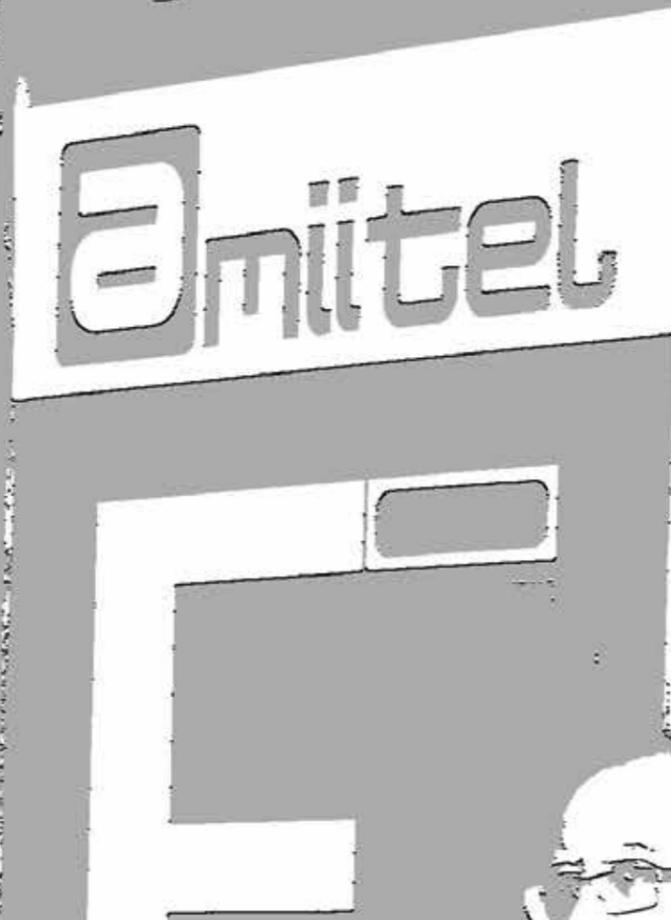
HD RANGER +
El medidor para los que lo quieren todo

Incluye Dolby Digital Plus, filtros LTE y análisis de MER por portadora. Fibra óptica y GPS opcionales. ¡Y más de 4 horas de batería!

HD RANGER 2
Para los que no se conforman con todo

Pantalla táctil, análisis de Transport Stream en tiempo real, medidas en IPTV, Common Interface, entrada y salida TS-ASI, HDMI...

www.promax.es



se informa mediante una nueva newsletter. Se pretendía, además de informar de nuestros argumentos sobre las contrapartidas del contrato que propone a las empresas, buscar otros posibles escenarios de colaboración que solventasen el desequilibrio detectado. No fue posible; la empresa adjudicataria parece tener su modelo de oferta totalmente cerrado.

A la vez se inician conversaciones e informaciones con responsables del Colegio de Administradores de fincas para que transmitan a los colegiados el riesgo en que pueden incurrir las comunidades de propietarios que tengan suscrito un contrato de mantenimiento si las infraestructuras son manipuladas por personal ajeno a la empresa mantenedora. Todo ello en aras de fomentar la pro actividad y argumentario para que sea la empresa habitual la que siga encargándose de las posibles afectaciones que surjan. El 2 de septiembre se remite nueva newsletter a los asociados con una carta con argumentos comerciales para que pudieran presentarse, debidamente adaptada por la empresa, a sus clientes y a los administradores de fincas.

“

La inmensa mayoría de las empresas asociadas ratificó la actual política de la Junta Directiva con respecto al despliegue

El Presidente fija en este momento uno de los principales argumentos que han motivado la convocatoria de la reunión. En este escenario se produce una situación delicada y preocupante. Una de las empresas asociadas, con representación en la Junta Directiva, firma el contrato que ofrece ELECNOR y procede a realizar actuaciones preventivas en Navalcarnero y algunos otros puntos de Madrid. La situación se volvió crítica pues la Junta

Directiva perdía toda su credibilidad y recaía en una incoherencia manifiesta cuando, por un lado, hacía campaña a todos los niveles en contra de las condiciones que figuran en ese contrato y, por otro, uno de sus miembros firma el contrato, acepta esas condiciones y empieza a instalar. Se puso de manifiesto al vocal representante de la empresa la incoherencia de su postura y su permanencia en la Junta y dimitió. En pleno mes de agosto se hizo llegar a los asociados la noticia de esa dimisión que fue aceptada por el resto de componentes de la Junta Directiva.

La situación provocó que la Junta se replantease si su postura, su política ante el despliegue del 4G, era la aceptada por las empresas asociadas o era más conveniente para los intereses de éstas que se cambiara dicha política en aras de un acercamiento o aceptación de las posturas y soluciones que ofrece ELECNOR. En definitiva, se pretende con la reunión debatir entre nosotros, “a puerta cerrada”, las ventajas e inconvenientes de cualquiera de ambas posturas y decidir la postura, la política, que en el futuro mantendrá la Junta Directiva de la Asociación sobre este asunto.

Información sobre el despliegue del 4G



OTRAS PÁGINAS QUE TRANSMITEN INFORMACIÓN:

Antes de proceder a conceder la palabra a los asistentes para iniciar ese debate, la Junta "puso encima de la mesa", todas las informaciones sobre el despliegue de las que dispone la Asociación, la situación actual de ese despliegue, los pocos casos reales que conocemos, las afectaciones producidas y las soluciones que se han aplicado en esos casos.

Como es público y notorio, la adjudicataria, ELECINOR INFRAESTRUCTURAS, ha desplegado un portal de Internet, www.llega800.es, que es, casi, la única fuente de información disponible para todos, para usuarios, consumidores, propietarios y empresas instaladoras. AMIITEL informó a sus asociados de ese despliegue mediante newsletter el 19 de agosto. En el portal sólo consta en la información legal que la titularidad del sitio web es de ELECINORSA, por lo que, a efectos prácticos, debemos considerar que la información que se ofrece en esa página es información "oficial".

1.-EL PORTAL DE llega800: <https://www.llega800.es/listado-de-municipios-activos/>

<https://www.llega800.es/wp-content/uploads/llega800-triptico-despliegue.pdf>

2.- EUROPAPRESS

<http://www.europapress.es/nacional/noticia-interferencias-4g-tdt-muy-debajo-previs-to-20150903183542.html>

3.- TELECINCO

<http://www.telecinco.es/informativos/economia/Operadoras-telefonía-comienzan-Costa-Sol-02028075129.html>

<http://www.telecinco.es/informativos/cultura/incidencias-interferencias-TDT-inferior-previs-to-2045925469.html>

La web www.llega800.es no solo es, en la práctica, la única "fuente oficial de información" sobre el despliegue de las estaciones base del LTE 800 en todo el territorio español, sino que, además, aunque fiable por "oficial", su información es escasa, defectuosa y muy poco precisa, sobre todo cuando se refiere a grandes poblaciones como son las que ocupan la mayor parte de la población de nuestra comunidad autónoma.

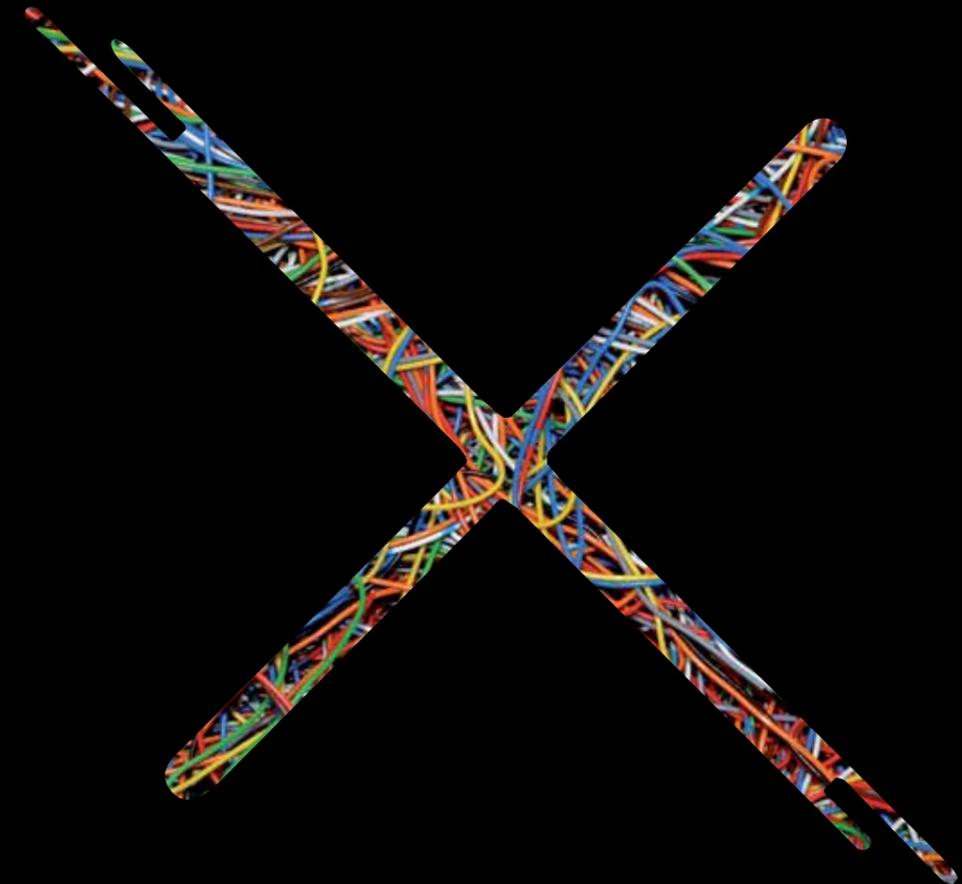
AMIITEL ha solicitado de manera oficial información detallada sobre el despliegue de las estaciones base de 4G, información que no le ha sido facilitada: al parecer es un asunto, una información, absolutamente privada que manejan exclusivamente las operadoras de telefonía y ELECINOR.

Sin perjuicio de la opinión que merece ese "secretismo" sobre el uso de lo que, en definitiva, es demanio, esto es, dominio público, el espectro radioeléctrico, la Asociación ha buscado fórmulas

DUOX

SMART SYSTEM

Lo cambia todo



REVOLUCIÓN

UNIVERSALIDAD

CAPACIDAD

SIMPLICIDAD

FLEXIBILIDAD

FUTURO



Duox es el **primer Smart System completamente digital** en tecnología dos hilos no polarizados de portero y videoportero. Es el sistema tecnológicamente más avanzado del mundo que permite una instalación rápida y de bajo coste.

FERMAX

www.fermax.es



Las viviendas unifamiliares de Navalcarnero fueron un claro ejemplo de afectación. Aquí se ve la afectación antes de la instalación del filtro de cavidades



Aquí se ve la afectación después de la instalación del filtro de cavidades.



Comparativa de los niveles de TDT y la afectación debida a Vodafone en 806 MHz



para paliar este vacío de información; y, como casi siempre, hemos acudido a las empresas asociadas, quienes informan de las comunidades de vecinos que reciben el llamado "buzoneo de llega800": una carta donde esa entidad, para cumplir con lo establecido en la Orden Ministerial, se dirige a las comunidades de propietarios que se encuentran en un área de mayor afectación por la puesta en marcha de una estación base. En la carta sólo se les indica que pueden dirigirse al "portal llega800" para que realicen actuaciones preventivas; para que les instalen, en definitiva, filtros antes de la puesta en marcha del nódulo.

Se solicitó a las empresas asociadas que reportaran a la Asociación la información que obtuvieran de sus clientes por la recepción de esas cartas, del buzoneo. Y desde AMITEL se transmite esa información a todas las empresa asociadas para que

puedan actuar en consecuencia, pues el buzoneo es el único indicativo informativo de la próxima puesta en marcha en la zona de una estación base de 4G. Gracias a esa información se va conociendo por todas las empresas asociadas un mapa del despliegue de las estaciones base en nuestra región. Así se informó, el 2 de septiembre, que ya se había practicado el buzoneo en la zona Atocha (c/ Téllez) el 25 de agosto; y el 1 de septiembre en la Zona Centro y en Arturo Soria.

Miguel Ángel García-Quismondo expuso la situación, en la fecha de la reunión, del despliegue de esa tecnología era la siguiente: a primeros de septiembre existen en todo el territorio nacional unos 350 nodos de 4G encendidos y se han detectado unas 3.000 afectaciones derivadas de su puesta en marcha, es decir unas 8 afectaciones por nódulo.

Realmente el porcentaje de afectaciones, hasta la fecha, es muy bajo; pero es un dato que hay que tomar con mucha cautela y los técnicos piensan que variará al alza en fechas muy próximas. Existe poca incidencia en los sistemas de recepción de la TDT porque todavía existen pocos terminales que trabajen en esa banda, porque hay pocos nodos encendidos y, sobre todo porque las redes de los operadores no están en explotación prácticamente. Por eso pide cautela ante la poca incidencia padecida hasta la fecha.

Además las empresas deben tener en cuenta que el escenario es complejo y complicado; no nos encontramos ante una situación, ante una "foto fija" como en las actuaciones relativas al Dividendo Digital. Hay muchas variables que deben tenerse en cuenta, como, por ejemplo, que las operadoras pueden encender sus nódulos, sus estaciones

bases en distintas fechas afectando sucesivamente a una misma instalación cuyo propietario pensará, sin duda, que la empresa que realizó el primer trabajo no lo hizo bien.

Los filtros que se ofrecen en el mercado son muchos y de muy variadas características. Explicó, mediante un gráfico, las características del rechazo de varios tipos de filtro, siendo los mejores los L/C, cerámicos y cavidades.

Las afectaciones influyen en la salida de la cabeza de distinta manera según el canal: en el 59 aparece una pendiente que puede llegar a ser de hasta 2 dB y corregirla es difícil y exige un material caro. En los restantes canales hasta el 59 las pérdidas estarán entre 0,5 y 2 dB aunque se pueden dar pequeñas desadaptaciones de impedancia. Recordó Miguel Ángel García que ya disponemos de

herramientas de ayuda para solucionar estas incidencias; podemos transformar el medidor de campo en un analizador de LTE/TDT. El equipo de PRO-MAX tiene la función de test de interferencias; y TELEVÉS ofrece la función LTE CHECK, LTE VSTV y la DOWNLINK-UPLINK.

Finalmente mencionó García-Quismondo dos casos que se habían producido en Madrid y de los que tiene referencia directa. El Navalcarnero la puesta en marcha de una estación base afectó fundamentalmente a viviendas unifamiliares; el nivel de las señales de TDT estaba en torno a 48 dBµV y el nivel de las señales de LTE en torno a los 99,5 dBµV. El síntoma de la afectación fue que falla la recepción del CH 55, del CH 58 y del CH 59. Fue necesario cambiar la antena e instalar un filtro de cavidades.

En la calle Espalter de Madrid una comunidad con un sistema de recepción de señales de TDT de central programable Avant 5, se produjo una saturación de la central y se dejaron de ver todos los canales. La causa fue la puesta en marcha de un nodo 4G a unos 10 metros de distancia. Se solucionó la afectación colocando un atenuador en la entrada de la central, compensando la atenuación a la salida.



A continuación el Presidente abrió el turno de preguntas, comentarios, opiniones; en definitiva, abrió el debate para que los asistentes se manifestaran y se posicionaran sobre la cuestión que había comentado durante el acto: si seguimos apostando por la misma política, por el mismo posicionamiento de la Asociación frente a la contratación Propuesta por ELEC NOR o cambiamos de postura y la Junta se posiciona con otro enfoque. Pidió eso sí coherencia: no es beneficioso para el sector que AMIITEL manifieste públicamente una postura y el 80% de las empresas asociadas actúen de forma contraria a esa postura.

No es este el lugar para reseñar con detalle las distintas intervenciones de los asociados. Sí podemos resumir, por temas de interés, las cuestiones sobre las que más se debatió o se solicitó información.

En primer lugar varios asistentes solicitaron información sobre las condiciones del contrato



Durante varias horas todos los presentes tuvieron la oportunidad de posicionarse en este importante asunto

que ofrece ELEC NOR. Se constató que eran pocas las empresas que habían recibido la oferta de contratación y, al menos públicamente, sólo una empresa reconoció que lo había recibido y conformado.

Desde la Junta se explicó, a la vista de un modelo, el contenido del contrato donde se especifican las obligaciones de la empresa (resolución de la incidencia en 2 días laborales si es en área preventiva y 5 días si es fuera de esa área; colocar filtros preventivos al 100% antes del encendido del nodo; penalización por retrasos; cumplimentar un boletín informativo mediante aplicación ANDROID con fotos y medidas, prohibición de reacondicionar la instalación) y el precio: 20 euros por afectación; la contratista pone el material, el filtro.

Hizo hincapié el Presidente en que se tuviera en cuenta a la hora de valorar las condiciones del contrato que si la instalación del filtro no es suficiente para solucionar la afectación, la empresa

está obligada a realizar otras actuaciones. Pero debe de dirigirse a ELEC NOR, a solicitar permiso para efectuar esa otra actuación, remitir presupuesto y esperar que la empresa acepte o negocie o fije el importe que va a pagar.

Varios asistentes se interesaron sobre si existía posibilidad de negociación con la contratista para que aumentaran esos precios. Contestó Gonzalo de Nicolás, Vicepresidente de AMIITEL y de FE-NITEL que no existía ya esa posibilidad; que se había intentado, con distintos representantes, desde la Federación y desde Madrid sin resultado; que nos ofrecimos desde AMIITEL, incluso, a ayudar a gestionar las incidencias para que la disminución de costes pudieran repercutirse en un aumento y también se rechazó esa posibilidad.

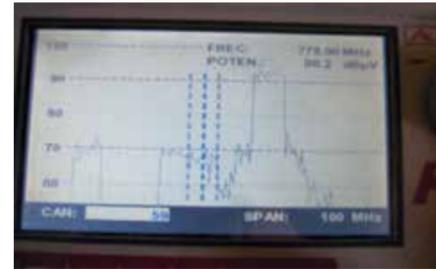
Intervino el representante de la empresa que reconoció haber firmado el contrato para constatar que, efectivamente, el precio es innegociable; que aquí en Madrid pagan 20 euros y en otros zo-



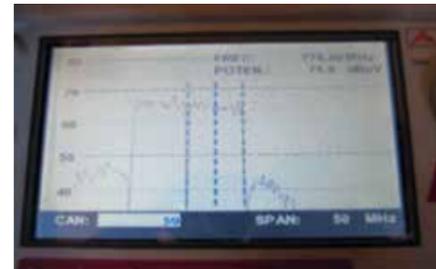
El despliegue de los nodos es uno de los secretos mejor guardados por los operadores

nas de España 18; que cada delegación territorial tiene autonomía, pero que el precio de 20 es el límite al que pueden llegar; cree que ELEC NOR no ha medido bien las consecuencias de su oferta porque la situación no es fácil tampoco para ella.

Se interesaron también varios asistentes por si se había explorado la posibilidad de que las empresas pudieran ir realizando acciones preventivas en las comunidades que llevan en mantenimiento, de tal modo que ELEC NOR les avisara con tiempo de las zonas de afectaciones y las empresas pudieran realizar el trabajo y facturarlos. Se exploró esa posibilidad y no se admitió. En primer lugar porque el despliegue de los nodos es “un secreto de estado”, que sólo lo sabe el operador y ELEC NOR. Nosotros lo deducimos por el buzoneo, pero no sabemos las fechas del encendido y tampoco la operadora. Hay intereses comerciales en juego y dura competencia entre ellas; pero, sobre todo, no es posible esa solución porque es la contratista, ELEC NOR, quien decide, quien realiza el encargo;



Pantallazo sin filtro de la afectación



Pantallazo con filtro y cambio de antena



Nodo de telefonía 4G

al contrario no se admite: que la empresa haga el trabajo sin encargo y luego pase la factura. Y el encargo se hace en función de las empresas que han contratado y del ritmo de encendido de nódulos. Para nada contemplan otro modelo de trabajo.

Podemos decir que en el debate subsiguiente quedó clara una cuestión: ninguna de las empresas asociadas considera que hay negocio, hay beneficio, que es lo que una empresa debe buscar, en instalar filtros a 20 euros. Como dijo un asistente si en mis comunidades ponen filtros a ese precio los "fibreros" yo encantado.

Pero, aunque no sea negocio, varios asistentes plantearon la conveniencia de aceptar la propuesta de ELECNOR y propiciar el acercamiento a esa empresa y la firma del contrato. Por dos razones;

para impedir que empresas instaladoras entren en comunidades con mis mantenimientos y porque, en definitiva, si hay problemas en una comunidad que mantengo, tendré que hacer el trabajo sin cobrar: ni 20 ni 5.

La otra postura, defendida también por varias empresas era contraria a aceptar estas condiciones: un precio impuesto y claramente por debajo del coste real con algo de beneficio para una empresa; una gran responsabilidad al realizar el trabajo de lo que no hay que olvidarse; si pones el filtro respondes de lo que luego pase; y una oportunidad buena para decir claramente que no; que el trabajo de la empresa instaladora debe de volverse a poner en valor; una oportunidad para cobrar; para defender nuestros mantenimientos sin regalar nada, para poner en valor nuestro trabajo.

Cuando todos lo que quisieron tomar la palabra para defender una u otra postura, lo hicieron, el Presidente solicitó una votación sobre la postura, la política que la Junta Directiva mantendría. Por una amplia mayoría los asistentes votaron a favor de la postura que, hasta la fecha, ha llevado la Junta Directiva, una política de denuncia de las condiciones que se quieren imponer a las empresas instaladoras y de información ante los administradores de fincas y los usuarios del alcance y realidad de los problemas que pueden surgir con la puesta en marcha de los nódulos de 4G. Unos problemas que deben, que sólo pueden ser solucionados de manera adecuada por la empresa instaladora habitual, la de confianza.

El modulador compacto de Ikusi ahora en HD



- Calidad modulación HD
- Generación automática de canal de información



El año de la LUZ

MIGUEL ÁNGEL GARCÍA-QUISMONDO

La Asamblea General de la ONU ha proclamado 2015 como Año Internacional de la Luz, coincidiendo con varios aniversarios de descubrimientos en el área desde hace mil años y con el objetivo de destacar "la importancia de las tecnologías basadas en la luz que pueden promover el desarrollo sostenible y ofrecer soluciones a los problemas mundiales sobre energía, educación, agricultura y salud", explica la Sociedad Europea de Física en un comunicado.

En lo que se refiere a Amitel vamos a hacer dos aportaciones, por un lado intentar explicar qué son los puntos cuánticos y sus aplicaciones y, en segundo lugar, tratar de explicar qué es el LIFI, asunto que se publicará en un segundo artículo en el próximo número de la revista.

¿Qué son los puntos Cuánticos?

Los puntos cuánticos son nanoestructuras cristalinas creadas en el laboratorio que miden millonésimas de milímetro -nanómetros-. De hecho, son 10.000 veces más pequeños que un cabello humano. Inventadas hace casi dos décadas, tienen un sinfín de aplicaciones en áreas tan varia-

das como las telecomunicaciones, la computación cuántica, la seguridad o la biomedicina.

Su característica esencial es que los electrones que lo constituyen están obligados a mantenerse confinados en las tres dimensiones, lo que genera diversos fenómenos cuánticos. Es decir, se comportan como un único átomo, por lo que también se les denomina "átomos artificiales".

Entre las propiedades más importantes podemos destacar:

- El tamaño del Punto Cuántico es lo que determina la longitud de onda a la que emite y no su composición. Así, tamaños de 2nm emiten en azul, de 2,3nm en verde, de 3,5nm en naranja y tamaños de aproximadamente 6nm en rojo. (VER FIGURA 1). Los Puntos Cuánticos más pequeños producen luz de menor longitud de onda, por lo que las propiedades cuánticas de la luz emitida por los mismos son más acusadas y evidentes.



Más información en:

<https://revistas.ucm.es/index.php/RCCV/article/viewFile/RCCV111120069A/22292>

<https://quimicosonador.wordpress.com/tag/puntos-cuanticos/>

<http://static1.squarespace.com/static/526856d7e4b05b8fbefaa9b6/t/52b129a9e4b05d40c788d84e/1387342249119/QDEF+InformationDisplay.pdf>

<https://www.youtube.com/watch?v=jiejNAUwcQ8> (video en inglés con subtítulos en castellano sobre el funcionamiento de los LCD)

- Cualquiera que sea la longitud de onda de excitación (visible, ultravioleta o infrarrojo), el Punto Cuántico emite un haz de luz monocromático, intenso y con un espectro de emisión siempre muy estrecho, simétrico y sin solapamientos.
- Los puntos cuánticos son más brillantes, comparados con los colorantes fluorescentes comunes, debido a sus mayores coeficientes de excitación, campos cuánticos y similares niveles de saturación de emisión.
- Con un único haz de luz de excitación se logra estimular simultáneamente PCs de diferentes tamaños
- Pueden ser añadidas diferentes moléculas al punto cuántico a fin de conferirle una gran variedad de aplicaciones.

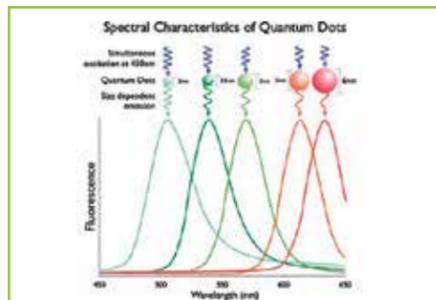


FIGURA 1: Los Nanocristales de diferentes tamaños, al ser excitados con una misma fuente de luz emiten haces intensos y muy duraderos de luz monocromática. El tamaño del Punto cuántico, a escala de Angstroms, determina el color

¿Qué aplicaciones tienen los puntos CUÁNTICOS?

Entre las aplicaciones de los puntos cuánticos, podemos destacar:

- Quantum dots LEDs (QLEDs), dadas las propiedades electroluminiscentes, unido a la posibilidad de aplicarles un voltaje eléctrico, y al hecho de poder utilizarse en sustratos flexibles. Podrían emplearse para alumbrado eficiente o pantallas de dispositivos electrónicos, desde smartphones a tabletas y televisores, ya que consumen poca energía.
- Aplicaciones biomédicas: Su empleo para el estudio de procesos biológicos en organismos, incluso in-vivo, permite obtener una información clave de cómo funcionan muchas enfermedades y facilitar la obtención de tratamientos adecuados para ellas. Su pequeño tamaño posibilita su introducción en células, e incluso el seguimiento de moléculas individuales. (VER FIGURA 2).
- Placas fotovoltaicas: Su alta capacidad de absorción de luz puede usarse para mejorar la eficiencia de las placas fotovoltaicas y reducir su coste
- Otra aplicación importante es su uso en la Computación cuántica.

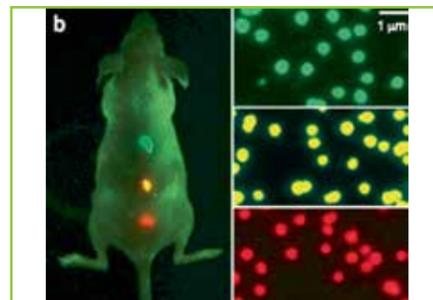


FIGURA 2: Células marcadas con puntos cuánticos en un ratón. Los puntos cuánticos modificados con anticuerpos se unieron a las células cancerosas, permitiendo su visualización óptica.

¿Cómo mejoran los QLED las pantallas de los dispositivos electrónicos?

Desde los comienzos de la TV analógica (NTSC, PAL SECAM), el tratamiento del color ha sido un factor clave en el desarrollo de la misma. Igualmente, el tratamiento del color ha condicionado la evolución de los dispositivos de visualización, desde los CRT a los últimos displays de OLED pasando por lo LCD.

Un LCD (Displays de Cristal Líquido) típico, consta de dos componentes principales: una fuente de luz se llama la unidad de luz de fondo (BLU) y un módulo de cristal líquido (LCM). En los LCD el color de cada subpixel (rojo verde y azul) está determinada por dos factores: la energía espectral de la luz blanca en el BLU y la eficacia del filtro de color en cada subpixel.

Los fabricantes de televisores aplican la tecnología de puntos cuánticos de dos maneras distintas.

Un primer método opta por agregar una capa delgada hecha de materiales de puntos cuánticos a una estructura LCD. Esta capa ayuda a mejorar la expresión de colores conforme la luz atraviesa la capa de puntos cuánticos y los filtros de colores. Esta capa combina, por ejemplo, billones de puntos cuánticos emisores de rojo y verde que sintonizan finamente la luz blanca cuando son estimuladas por la luz azul: (VER FIGURA 3). Estas capas comprenden tres subcapas - dos películas de barrera de plástico que intercalan una capa de puntos cuánticos en suspensión en una matriz de polímero.

Otro método consiste en insertar el material de puntos cuánticos en un tubo largo y estrecho de vidrio que cabe junto a la fuente de luz dentro de la pantalla. Este método genera el mismo efecto que la película de puntos cuánticos pero ocupa menos espacio en el televisor.

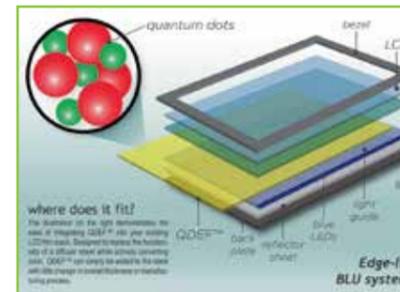


FIGURA 3: Ejemplo de capa compuesta por billones de puntos cuánticos rojos y verdes, fabricada por la empresa Nanosys. Esta capa reemplazaría al difusor de la BLU de los LCD y LED. El nombre comercial de esta capa es QDEF (Quantum Dot Enhancement Film)



Novedades del sector
Legislación
Formación
Marketing
Distribuidores
Fabricantes

SOMOS TU REVISTA



Ha comenzado la 5ª edición del curso experto integrador mas la certificación KNX

EL CURSO

MIGUEL ÁNGEL GARCÍA-QUISMONDO

El pasado 22 de septiembre comenzó la quinta edición del curso experto integrador. Como ya sabéis por las ediciones anteriores este curso, se compone de 6 módulos técnicos más 2 de habilidades prácticas, para concluir con la elaboración de un proyecto final sobre un caso práctico.

MÓDULOS TÉCNICOS

- Telecomunicaciones
- Comunicaciones
- Seguridad
- Audiovisuales
- ICT 2
- Automatización, hogar digital e introducción KNX
- Habilidades comerciales.
- Proceso de venta

En esta edición se han incorporado prácticas sobre herramientas software de planificación de sistemas inalámbricos como el xirio on line ó radio mobile. Así como de la herramienta software de diseño de CCTV denominada jvsg.

Además, a los antiguos alumnos de ediciones anteriores del Curso Experto, se les va a dar a la posibilidad de ampliación de dicho curso, para obtener certificación KNX en condiciones muy ventajosas. Si quieres más información en el 91 571 5249 ó en consultor@amiitel.com

Amiitel colabora con el INCUAL

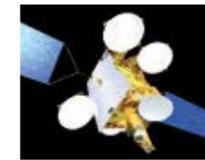
La colaboración entre Amiitel y el Instituto Nacional de las Cualificaciones girará en un primer acercamiento en la actualización y modernización de los diversos módulos formativos de la familia profesional de electricidad y electrónica.

En el siguiente sitio web vemos un catálogo de esta familia profesional que es el que más se ajusta a las empresas asociadas a Amiitel:

http://www.educacion.gob.es/educa/incual/ice_CualCatalogo_ELE.html

La idea es ir profundizando la colaboración y llegar a convertir a Amiitel en un centro acreditado para impartir diversos certificados de profesionalidad. Así como en la evaluación y reconocimiento de los profesionales de las empresas asociadas.

Para más información, la Web del instituto es <http://www.educacion.gob.es/iceextranet/>



SERVICIOS DE COMUNICACIONES POR SATÉLITE

- » TV y radio
- » Plataformas de TV digital
- » TDT, TV en alta definición y 4K
- » Internet en banda ancha y servicios móviles
- » Servicios multimedia
- » Soluciones empresariales
- » Telemedicina
- » Tele-enseñanza



grupo hispasat

hispasat

Paseo de la Castellana, 39 28046 Madrid
T +34 91 710 25 40
www.hispasat.es

MARSH, MERCER y AMIITEL firman un acuerdo de colaboración

Implementación del PROGRAMA ELECT, portal de seguros con productos de alto valor añadido al alcance de todas las pymes.

ÁNGEL PANIZO

El pasado 14 de septiembre, en la sede de la Asociación madrileña, tuvo lugar el acto protocolario de la firma del acuerdo de colaboración suscrito entre MARSH, SA MEDIADORES DE SEGUROS, MERCER CONSULTING S.L.U. y la ASOCIACIÓN MADRILEÑA DE INDUSTRIALES INSTALADORES DE TELECOMUNICACIÓN. Al suscribir el acuerdo, AMIITEL se convierte en colaborador de las corredurías de seguro en la promoción entre las empresas asociadas, partners y prospects del PORTAL ELECT, propiedad de MERCER.

El acuerdo es el resultado de una intensificación en las relaciones entre el Grupo MARCHS&McLENNAN y la Asociación; unas relaciones que han estado presididas en los últimos tiempos por un claro objetivo: la convergencia de intereses entre ambas entidades dirigidas a promover, por un lado, el aseguramiento adecuado de los riesgos de las empresas asociadas y, por otro, el de ofrecer ventajas comerciales y logísticas a las mismas.

Un primer resultado de estas relaciones fue la ampliación del portfolio de



El Portal ELECT está pensado para clientes con un perfil tecnológico, acostumbrado a las nuevas tecnologías, a usar Internet, a poder acceder cuando quiera y desde donde se encuentre, las 24 horas del día, a la información que le interesa sobre su negocio y sobre los productos que ha adquirido. Alguien acostumbrado a comprar on line

seguros que desde la Asociación y a través de la Correduría de Seguros se ofrecía a las empresas asociadas. Riesgos relacionados la electricidad, PCI, climatización, fibra óptica etc. ya están cubiertos por ese elenco de contratos que ofrecen, además, unas condiciones inmejorables para los asociados de AMIITEL.

Pero queríamos dar un paso más. El PORTAL ELECT no es una simple ampliación de un portfolio de productos relacionados con los seguros. A través de una herramienta on line se ofrece en este portal un modelo de negocio de seguros especialmente diseñado para PYMES. Hay que tener muy en cuenta que el 99.8% de las empresas españolas entran en esa definición legal pues tienen menos de 250 empleados; y el 97,4% de nuestras empresas facturan menos de 2 millones de euros. Es lógico deducir que el perfil de las empresas asociadas a AMIITEL es abrumadoramente el de una PYME.

Los responsables del grupo MARSH se "pusieron la gorra" de los autónomos y de los pequeños empresarios y detectaron que la mayoría de las PYMES sólo tienen acceso a productos individuales, que tienen muy poco poder de negociación y que rechazan una contratación de seguros tradicional, por ser laboriosa y conllevar aparejada mucha administración.

El Portal ELECT está pensado para clientes con un perfil tecnológico, acostumbrado a las nuevas tecnologías, a usar Internet, a poder acceder cuando quiera y desde donde se encuentre, las 24 horas del día, a la información que le interesa sobre su negocio y sobre los productos que ha adquirido. Alguien acostumbrado a comprar on line, que no quiere estar pendiente de horarios comerciales, de citas, de información telefónica. Ese cliente que entra en su póliza, hace los trámites que quiere hacer y sale. Sin más. Un perfil que ya es mayoritario entre los autónomos y las PYMES.

Ampliación del portfolio de seguros a las empresas asociadas

Esta herramienta on line, totalmente gratuita, ofrece la posibilidad de esta actuación, de poder auto gestionar los propios seguros: cotizar sus propios riesgos, emitir pólizas, comprobar el estado de los recibos, descargar pólizas y certificados, realizar sus propios suplementos y, siempre, con un soporte call center, especializado para resolver cualquier duda o consulta. No es un Portal informativo: un único punto de acceso permite la compra y la gestión del producto adquirido.

Lo más importante, aunque lo es, no es la herramienta en sí; es el contenido, las posibilidades que se ofrecen al usuario que accede. Gracias a la capacidad de negociación del Grupo MARSH, un gran Broker, a través de ese portal se accede a productos exclusivos diseñados especialmente para autónomos y PYMES en unas condiciones económicas que, hasta ahora, sólo eran accesibles a grandes empresas.

Y este es, en definitiva, el factor que AMIITEL más valora: el de posibilitar el acceso de sus asociados a productos exclusivos y en condiciones ventajosas.

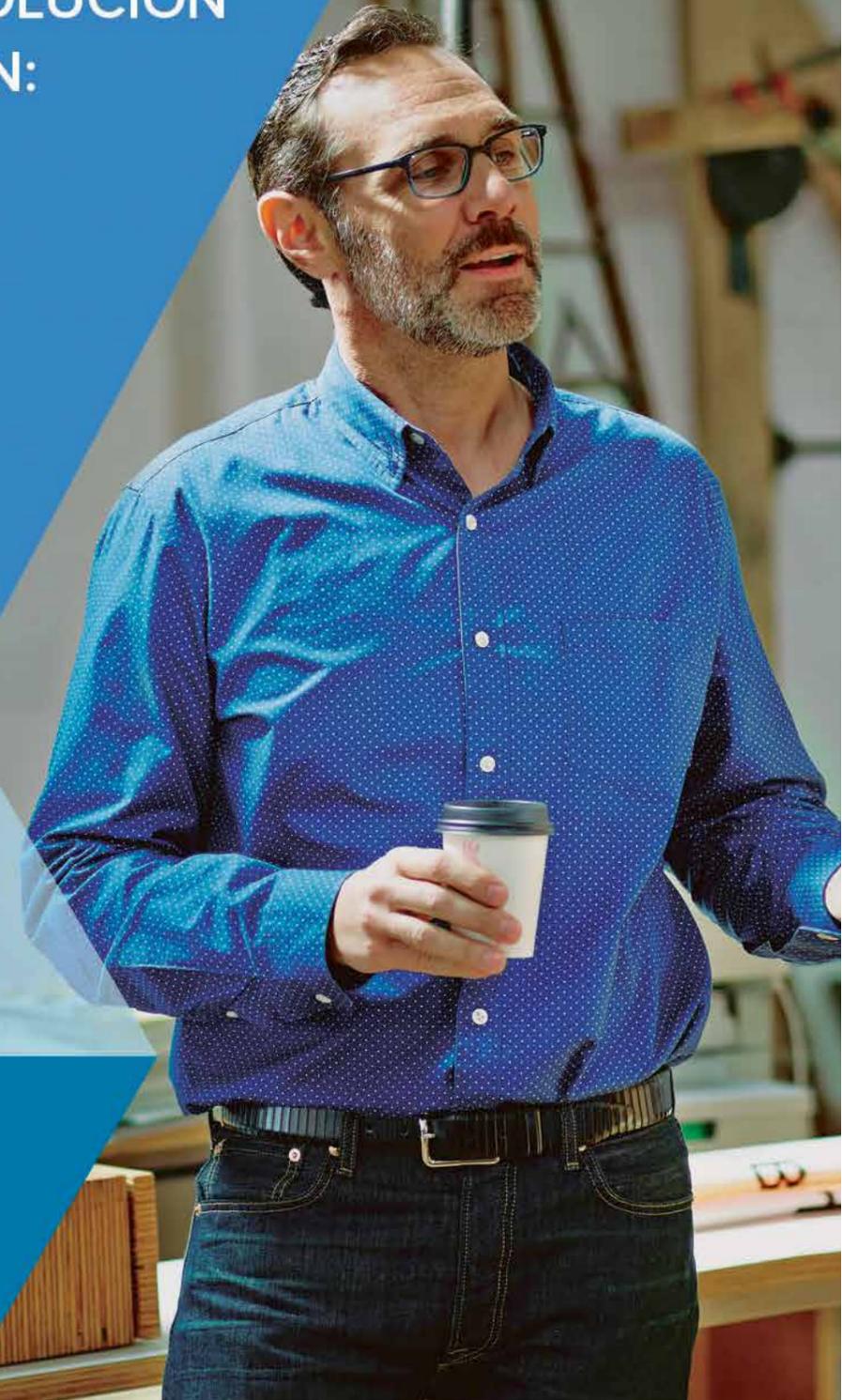
Jornada MARSH en AMIITEL



SI ERES PEQUEÑA O MEDIANA EMPRESA, ENCUENTRA LA SOLUCIÓN QUE NECESITAS EN:

- Vida
- Accidentes
- Dental
- Salud
- Asistencia en viaje
- Ahorro y jubilación
- Conciliación
- Multirisgo

Elect, todas las soluciones para ti y tus empleados.



info@elect.es
Teléfono: 900 834 001
www.elect.es

Soluciones a tu medida y a tu alcance.

elect

MERCER

MARSH

Entrevista al asociado, Joaquín y Gaspar, de PERALSAT

“El gen emprendedor nos empuja a no rendirnos en los momentos de crisis”



ÁNGEL PANIZO

Hace más de 35 años que se fundó la Asociación Madrileña de Industriales Instaladores de Telecomunicación y podemos decir que existe una característica, un gen específico, que se repite ineludiblemente en el carácter de la empresa asociada. Los asociados fueron emprendedores, *avant la lettre*, hicieron gala de un empuje que les llevó a ocupar, a competir en todos los sectores del mundo de las telecomunicaciones que iban surgiendo en el mercado: desde el portero y video portero a la Televisión digital o a la TV sobre IP. Y, en ese gen está el empuje necesario para no rendirse en los momentos de crisis; para seguir formándose aunque en ese momento no existan posibilidades de trabajo en las nuevas tecnologías que estudian.

PERALSAT es un claro ejemplo de este carácter. Tras muchos años en el sector, tras pasar por momentos de euforia, de gran volumen de trabajo y de crisis profundas, sus socios siguen con ganas de aprender, de formarse, de buscar nuevos objetivos, nuevos mercados. Cuando podían estar pensando en mantener su estatus quo, se hacen integradores de telecomunicación y posan orgullosos delante de sus nuevos y flamantes vehículos de empresa donde han colocado, bien visible, el sello que les acredita como empresa integradora certificada.

Los socios nos reciben en la sede de la empresa, en Perales del Río. Joaquín Domínguez responde a nuestras preguntas.



“Desde el inicio de nuestra actividad, hemos tenido claro que había un negocio que no podíamos abandonar y que teníamos que cuidar por encima de todo: el mantenimiento.”

JOAQUÍN DOMÍNGUEZ
PERALSAT



“El mantenimiento era el núcleo esencial del negocio”

JOAQUÍN DOMÍNGUEZ
PERALSAT

¿Cómo nació PERALSAT?

J. D.: Es una sociedad, un SL que creamos hace ya muchos años tres socios, yo, Gaspar García y Julián López. Julián estuvo poco tiempo en la empresa; tenía intereses dispersos, fue jugador, incluso, del Atlético de Madrid, y prefirió no continuar con la aventura. Así que Gaspar y yo le compramos su parte y nos quedamos como los dos únicos socios al 50%. Y así seguimos en la actualidad, socios al 50% y ambos dos administradores solidarios. Así que necesariamente tenemos que llevarnos bien si queremos que la empresa funcione. Y realmente nos llevamos bien, somos ya un matrimonio que ha cumplido sus bodas de plata.

¿De dónde surgió la idea de crear una sociedad, una empresa de telecomunicaciones?

J. D.: Tampoco es que nos lanzáramos al vacío. Am-

nos trabajábamos en el sector y conocíamos bien el mercado y el trabajo que se precisaba. Los dos, Gaspar y yo, trabajábamos en NORMAVISIÓN. Que conste bien claro que salimos de la empresa por la puerta de delante; es más, yo puedo decir que Antonio, para mí, es como un padre; le he contado a él cosas que no se las he contado a mi padre. Tengo mucha amistad con él y, puedo decir, que me ayudó mucho en los primeros momentos; hasta me pagó la boda.

¿Os instalasteis aquí, en Perales del Río directamente?

J. D.: Sí; no en este mismo local pero sí en Perales, en unas naves que están más abajo. La verdad es que la idea de ponernos por nuestra cuenta surgió porque QUIERO TV nos ofreció un volumen de trabajo muy importante; el señor Jáuregui, con el que tenía buena amistad, nos ofreció un gran volumen de instalaciones en Ciudad Real, un área donde tenían problemas. Aceptamos, nos lanzamos al trabajo y ahí empezamos como empresarios, bueno, en principio como trabajadores por cuenta propia.

En ese momento éramos tres socios y entre los tres en un mes y medio prácticamente, terminamos el encargo.

La verdad es que fue una pena que el proyecto de QUIERO no saliera adelante, porque teníamos una buena imagen ante la operadora; pero también es verdad que fue nuestra lanzadera, la que nos empujó a la aventura de ser empresarios.

Para la Asociación también fue importante esa operadora. Fue el primer ejemplo en el que la fuerza del colectivo consiguió unas condiciones muy ventajosas para las empresas asociadas en las instalaciones que realizaron. ¿Ya estaba PERALSAT en la Asociación en esas fechas?

J. D.: Exactamente no lo sé porque la constitución de la sociedad coincidió con QUIERO; lo que sí puedo decir es que estamos en la Asociación desde siempre; conocíamos muy bien la Asociación por NORMAVISIÓN y asociarse era lo más natural para cualquiera de nosotros cuando nos independizábamos.

Podemos decir que la empresa, recién fundada, se quedó sin su principal proveedor de trabajo ¿cómo afrontasteis esa situación?

J. D.: Con muchas ganas y con mucha ilusión. Entonces sí que había emprendedores. La verdad es que ambos sabíamos dónde nos habíamos metido; conocíamos muy bien el mercado; lo que se necesitaba y lo que podíamos ofrecer. Podemos decir que en NORMAVISIÓN hicimos nuestra carrera, nuestra ingeniería; yo llegué a tener en esa empresa 36 personas a mi cargo.

Y surgieron nuevos mercados y posibilidades de negocio. Fuimos distribuidores de Canal Satélite y luego de Digital Plus; servicio oficial de ABB y de GOLMAR; en fin, que fuimos poco a poco sosteniendo y ampliando el negocio.



¿Cuál es en la actualidad la principal actividad de PERALSAT?

J. D.: Gracias a Dios nosotros, desde el inicio de nuestra actividad, hemos tenido claro que había un negocio que no podíamos abandonar y que teníamos que cuidar por encima de todo: el mantenimiento. Seguro que fue por la escuela en la que habíamos trabajado, pero el mantenimiento era el núcleo esencial del negocio. Y hoy sigue siendo la fuente principal de ingresos de la empresa.

Como anécdota os puedo contar que en la última reunión que tuvimos con el responsable de Digital Plus, una reunión muy tensa en la que se planteaba por la operadora un auténtico órdago para exigimos que realizáramos inversiones muy cuantiosas o nos daba de baja como distribuidores, nuestra posición, nuestra fuerza para poder decir no a esa exigencia que parecía casi un chantaje, fue el negocio del mantenimiento. Como le dije, aunque nos quiten la pata de Canal Plus, la empresa se sostendrá: tenemos cuatro patas y no nos caeremos.



Por supuesto nos dieron de baja y nos dejaron a deber una cantidad muy importante que sólo pudimos cobrar por un favor personal de un amigo.

¿Estamos acabando entre nosotros, entre las propias empresas instaladoras con el negocio del mantenimiento?

J. D.: Desde luego es un riesgo que está ahí; a ver, nosotros llevamos un tiempo donde el volumen del negocio del mantenimiento sigue una línea recta: ni sube ni baja; hay cambios, eso sí: unos se dan de baja y conseguimos nuevas altas; opero el conjunto se mantiene. No es para tirar cohetes, pero tal y como presentan el panorama algunos compañeros tampoco es para quejarse.

¿Está perdida la batalla del precio? ¿Volveremos a poder cobrar precios de hace 6 o 7 años?

J. D.: ¡Ojalá! la verdad es que no lo sé. La verdad es que durante muchos años no nos fijábamos tanto en el precio; nuestros mantenimientos eran de los que llamábamos a todo riesgo, es decir se incluía la reposición (o el arreglo, que también valía) del material estropeado. Y era una norma estándar porque siempre se había hecho así. Cuando empezó ésta guerra de los precios, cuando empezaron a llamarnos los administradores para decirnos que había ofertas por el mantenimiento mucho más baratas que las nuestras, es cuando empezamos a estudiar y mirar esos precios que ofertaba la competencia.

“**Cuando sólo se hablaba de la crisis la mayoría de los administradores empezaron a mirar los precios de los mantenimientos y a buscar rebajas continuas y lo que menos importaba era la calidad. El caso era rebajar. Y, a veces, cantidades muy poco significativas.**”

JOAQUÍN DOMÍNGUEZ
PERALSAT

Y la verdad es que te asombras que puedan realizarse esas ofertas. Es verdad que, cuando hablamos de estos precios tan bajos, el mantenimiento no incluye la reposición del material. Y la única explicación para que puedan ser mínimamente rentables, es decir, para que no den pérdidas, es que cada año se coloque, se reponga, una cantidad de material suficiente, se facture a precio PVP y se consiga, por este concepto, un beneficio del 50% de lo cobrado.

FORMACIÓN PERMANENTE

INTERLOCUCIÓN INSTITUCIONAL

ACUERDOS DE COLABORACIÓN

ASESORÍA JURÍDICA

ASESORAMIENTO TÉCNICO

OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

ASÓCIATE
JUNTOS SOMOS MÁS FUERTES

ASOCIACIÓN MADRILEÑA DE INTEGRADORES DE TELECOMUNICACIÓN

amitel



“Tenemos el certificado y estamos muy orgullosos de poder lucirlo en las nuevas furgonetas”

JOAQUÍN DOMÍNGUEZ
PERALSAT

¿Y los Administradores no son conscientes de lo que se ofrece con esos contratos a precios tan bajos?

JOAQUÍN DOMÍNGUEZ: Cuando se empezó a hablar de la crisis, mejor dicho, cuando sólo se hablaba de la crisis la mayoría de los administradores empezaron a mirar los precios de los mantenimientos y a buscar rebajas continuas; que conste que los entiendo porque era lo que le reclamaban los propietarios y porque ocurría en todos los sectores: hay crisis; hay que rebajar los salarios; hay que rebajar los precios de todo. Y lo que menos importaba era la calidad; se bajaron precios en los mantenimientos y los administradores no se fijaban o no les importaba la calidad, lo que se ofrecía. El caso era rebajar. Y, a veces, cantidades muy poco significativas. A nosotros nos han exigido una rebaja de 50 euros al año en un contrato de mantenimiento porque el administrador había recibido un presupuesto con esa diferencia de menos.

Ojo; no digo que todos, pero sí una gran mayoría. Puede que hayamos tocado fondo y se cambie la tendencia. Hay que seguir insistiendo en la importancia de la calidad.

¿Entonces estará de acuerdo con el proyecto de la Asociación de editar la GTM, ahora en su versión 2.0?

J. D.: Sí estoy de acuerdo y me parece interesante; fuimos a la primera presentación en la sede de la Comunidad de Madrid. Me parece interesante, sobre todo, porque la Guía pone en valor el trabajo y la calidad; es decir, refleja todo lo que se puede hacer en un mantenimiento y todas las obligaciones legales que habría que asumir.

Si los administradores toman conciencia de la realidad y necesidad de esas operaciones de mantenimiento, se puede cambiar la tendencia; se puede empezar a contratar en virtud de lo que se exige a la empresa de mantenimiento que haga; y, después se negociará el precio. Es importante que los administradores tomen conciencia de esto, porque en realidad son los que contratan con nosotros en la gran mayoría de los casos; y también porque son los responsables ante la propiedad de que las cosas se hagan bien, conforme a la legalidad y a lo exigible técnicamente.

PERALSAT tiene el certificado de empresa integradora de equipos y sistemas de telecomunicación y usted ha hecho el Curso Experto impartido por AMIITEL. ¿Considera que la tradicional empresa instaladora debe evolucionar y que hay posibilidades de negocio en la integración?

J. D.: Tenemos el certificado y estamos muy orgullosos de poder lucirlo en las nuevas furgonetas que hemos comprado por cierto híbridas de gas y con un consumo inferior en un 50%-hemos pegado el certificado en un lugar bien visible. Hicimos el Curso Experto porque siempre hemos creído en la formación, en la adquisición de nuevos conocimientos. A lo mejor no conseguimos proyectos relacionados con la integración, pero no será porque no estemos preparados.

Y, además, hay otra razón; creo que todas las empresas asociadas deberían hacer el curso y tener el certificado; porque es bueno que nos distingan de otras empresas relacionadas, más o menos, con el sector. Si somos empresas integradoras, pequeñas o grandes, si tenemos el certificado que lo acredita, es porque somos distintas, porque estamos preparados y formados. En la Asociación siempre se ha

fomentado esa diferenciación, la de ser mejores por estar más formados, por saber más. Vuelve a ser muy importante, en estos tiempos, el dignificar, el poner en valor el trabajo del instalador. No vale cualquiera; hay que tener unos conocimientos y esos certificados lo acreditan.

La Asociación está trabajando con el LINCUAL, el Instituto Nacional de las Cualificaciones, para que se definan los parámetros de conocimiento exigible para la profesión de instalador/integrador de telecomunicaciones.

J. D.: Está muy bien, porque desde que se reguló el Registro de la SETSI no se ha vuelto a hacer hincapié en la importancia y necesidad del conocimiento, de la formación.

Nosotros, como muchas empresas de AMIITEL, hemos pasado por exigencias de los mercados que precisaban un rápido aprendizaje: desde el boom de las televisiones privadas a la televisión por satélite y, sobre todo, a la TV digital. Esa experiencia es la que nos permitió formarnos y distinguimos de otras profesiones. Pero los tiempos cambian y conviene que esa formación, esa acreditación de cono-



Eso es lo que tenemos que pensar: que si hay problemas hay trabajo; eso sí, si hay trabajo hay que cobrarlo, porque si no mejor que no haya problemas.

“

Creo que todas las empresas asociadas deberían hacer el curso y tener el certificado; porque es bueno que nos distingan de otras empresas”

JOAQUÍN DOMÍNGUEZ
PERALSAT

Hablando de precios, se comenta en el sector que la empresa adjudicataria por las operadoras para solucionar las afectaciones está ofreciendo precios muy bajos, 20 euros por instalación. ¿Cree usted que tendrá aceptación, que conseguirá que empresas instaladores trabajen por ese precio?

J. D.: La primera impresión, la primera palabra que te viene a la boca es no; que no conseguirán contratar a empresas de la Asociación por esos precios. Desde luego a fecha de hoy, a PERALSAT no se ha dirigido nadie por ningún medio; y yo no conozco a nadie que haya aceptado esa oferta; al menos que yo sepa. Es una oferta que no aceptarían ni los autónomos que instalan fibra, que cobran 35 euros por punto y con mucha suerte hacen tres instalaciones al día, poniendo su propio coche y pagando su gasolina.

Dicho esto, también tengo que decir que nuestro sector es muy raro. Y que no descarto que algunas empresas de Madrid, o de fuera, como pasó con Canal Satélite, acepten esa oferta pensando en copar grandes cuotas de mercado; o que hagamos nosotros gratis el trabajo para contentar a los administradores de nuestras comunidades que llevamos en mantenimiento.

Espero que no sea sí; espero que sepamos estar tranquilos, esperando a ver cómo se desarrollan los acontecimientos y valorando adecuadamente que sólo nosotros somos los que podemos dar soluciones adecuadas a los problemas de interferencias; y que esas soluciones deben de pagarse en su justo precio.

cimientos se haga de otra manera.

No hemos hablado del encendido del 4G y de las posibles interferencias, perdón, afectaciones en los sistemas de recepción de las señales de la TDT. ¿Cómo valora usted las soluciones que se ofrecen para evitarlas o remediarlas?

J. D.: Yo, y es una opinión personal, creo que se ha dado demasiada importancia a las interferencias que se van a producir con la puesta en marcha de las estaciones de telefonía 4G. Creo que no va a pasar nada significativo.

Es verdad que se va a poner de manifiesto algo que ya se había avisado: se va a notar en qué comunidades se ha instalado, con motivo de las adaptaciones a la TDT, buen material y en cuáles no; pero se solucionarán los problemas. No es la primera vez que hay alarmas generalizadas por interferencias. Seguro que los más antiguos recuerdan sin duda, cuando se empezaron a emitir las señales de TV desde Torrespaña; muchos pensaron que sería un caos pues se recibían las señales desde otros canales emitidos desde el Paseo de la Habana. No hubo tal caos; hubo problemas que se solucionaron.

Entrevista con Jaime Farrero y José Luis Quintela, de GOLMAR

DISEÑO Y TECNOLOGÍA, unidos para revolucionar el mercado

ÁNGEL PANIZO

Creemos que GOLMAR no necesita presentación para los habituales lectores de esta revista, una firma que es, desde hace muchos años, socio colaborador y partner de AMIITEL. Esa fidelidad es lo suficientemente significativa para que no tengamos que explayarnos sobre el compromiso de esta empresa con los proyectos y acciones que emprenden AMIITEL y con las empresas instaladoras que la integran.

Desde hace un tiempo la asociación ha ofrecido a los partners sus instalaciones para que celebren en el aula de formación de su sede una serie de jornadas técnicas con una finalidad eminentemente práctica y formativa. Se pretende dar una vuelta de tuerca a la tradicional presentación de productos y convertirla en un tiempo de taller, de formación y de adquisición de conocimientos.

El 15 y 16 de septiembre GOLMAR ha utilizado esas instalaciones para realizar unas jornadas técnicas. Se ha desplazado a Madrid su Director Comercial, Jaime Farrero, y hemos aprovechado su presencia, y la de José Luis Quintela, Jefe del Área de la Zona Centro, para charlar sobre el desarrollo de las jornadas.



“GB2, una nueva tecnología una revolución en la técnica aplicada a los equipos de video porteros, una plataforma inteligente”

JOAIME FARRERO
GOLMAR

Empezaremos por lo más próximo. ¿Cómo valora las Jornadas Técnicas impartidas y qué novedades más significativas se han presentado a los asistentes?

J. F.: Hemos convocado a los asociados de AMIITEL y a empresas instaladoras con la finalidad principal de presentarles y explicarles el funcionamiento de nuestro nuevo equipo de video portero al que hemos bautizado como GB2.

Más que un nuevo equipo es una nueva tecnología, porque no sólo supone una revolución en la técnica aplicada a los equipos de video porteros, sino que se convierte en una plataforma inteligente que permite aumentar, dotar de muchas más prestaciones al equipo.

¿Por qué una plataforma inteligente?

J. F.: Todo el sistema, todo el bus, es de dos hilos no polarizados; van dos hilos en todo el sistema y siempre, de elemento a elemento, vamos con dos hilos.

Y es algo más que un sistema de portero video portero; ésta es la aplicación principal, pero el sistema, el bus, permite hacer muchas más cosas y esa posibilidad es la que la convierte en una plataforma inteligente de servicios.



¿Qué otras aplicaciones puede incorporar?

J. F.: Permite, por ejemplo, la grabación de imágenes en una memoria comunitaria. Es una aplicación, además, muy sencilla de instalar. Se trata de un módulo que se conecta al lado de la fuente de alimentación, no necesita ningún tipo de programación; podemos decir que se auto programa.

Lo que hace el módulo cuando lo conectamos es recoger todos los códigos de todos los monitores que tiene el sistema y graba todas las llamadas que se producen en esa placa. En el monitor de 4 pulgadas ya se puede colocar el módulo al que hemos hecho referencia.

Y, si la comunidad no quiere disponer de esa utilidad, no quiere una memoria de imagen colectiva, puede instalar el monitor de 7 pulgadas que ya lleva incorporado, cada uno de ellos, la memoria de imagen. La memoria de imagen sería, entonces, individual, no colectiva. Lógicamente con el monitor de 7 pulgadas estamos hablando de un nivel más alto de prestaciones; son más caros, en definitiva.

Pero podemos ofertar una instalación, con muchas prestaciones a un coste muy, muy contenido, lo podemos hacer con este modelo compartiendo

la memoria de imagen. Al compartir los servicios se abarata mucho el coste.

¿Podría explicar con más detalle lo que significa imagen comunitaria?

J. F.: A ver; no es que todos los vecinos puedan acceder a todas las imágenes que se graban. En cada monitor sólo se puede ver las imágenes que corresponden a su código, pero todas las imágenes están grabadas en la tarjeta de memoria que lleva el módulo.

Y ese archivo de imagen que está grabado en la tarjeta tiene un reproductor que nosotros sólo entregamos a la empresa instaladora o a la comunidad de propietarios. Es decir, el reproductor no es un estándar media player. Lleva un formato de seguridad. El vecino sólo ve las imágenes de su monitor; y, aunque, algún vecino pudiera acceder a la tarjeta con las imágenes colectivas, tampoco podría verlas porque necesita un reproductor especial que es el que entrega la empresa al responsable.

Esas imágenes ni son de dominio público ni accesibles a cualquier vecino. Eso que quede claro.

¿Ofrece el bus más prestaciones?

J. F.: Sólo quiero resaltar una más que me parece muy interesante. El sistema GB2 permite el desvío de la llamada a un teléfono fijo o móvil. Y se puede hacer también de forma comunitaria.

Es decir que, si la comunidad quiere que cada llamada que se hace a un usuario se desvíe a un teléfono, al cabo de un tiempo sin respuesta, sólo tiene que colocar un módulo GSM sobre el bus, en cualquier tipo del bus y es igual que la memoria del imagen. En el momento que coloco el elemento y lo conecto, la aplicación recoge todos los códigos del sistema; no hay que programar nada, no es nada complicado ni complejo. Lo único que hay que hacer de trabajo añadido es ir a cada monitor y ponerle el número de teléfono al que quiero que se desvíe la llamada.

¿Y permite abrir la puerta?

J. F.: Sí; desde el teléfono móvil el sistema permite abrir hasta dos puertas. También hay un módulo para poner cámaras de circuito cerrado de TV. Si la comunidad tiene cámaras de circuito cerrado también se pueden conectar al bus de video portero.



Y quiero resaltar que son productos totalmente asequibles; que mantienen un precio muy ajustado a los parámetros habituales del mercado sin que las innovaciones de las que hemos hablado supongan un incremento significativo en el precio.

Hemos visto en la presentación que GOLMAR hace referencia a la normativa sobre discapacidad relacionándola con esas nuevas prestaciones que ofrece el bus GB2. ¿En qué consiste esa relación?

J. F.: Creemos que es importante que se conozca y transmita que la normativa sobre discapacidad, plenamente vigentes y de obligado cumplimiento, exige que los sistemas de intercomunicación en las viviendas puedan ser utilizados por personas con distintos tipos de discapacidad. Un sistema de video portero tiene, por lo tanto y en primer lugar, que ser accesible, utilizable, por una persona con discapacidad motriz y para ello poder instalar el módulo tele cámara o el módulo de audio separado del módulo de pulsadores.

Nuestro nuevo equipo podemos hacerlo; podemos instalar el módulo de vídeo a 1,65 metros y el módulo de pulsadores a una altura máxima de 1,20. Se puede acceder a la placa en una silla de ruedas y cumplimos con esa parte de la Ley. También cumple el equipo con otra función de ac-

cesibilidad: señala el estado o la maniobra que se realiza mediante señales de audio. Avisa que está llamando, que está en comunicación, que está abriendo, etc. Y también, a la vez, se enciende un LED que acompaña esa maniobra con un mensaje vocal. Permite la accesibilidad a personas con discapacidad auditiva y discapacidad visual, a través de la voz y de los leds.

“El sistema GB2 permite el desvío de la llamada a un teléfono fijo o móvil.”

JOAIME FARRERO
GOLMAR

Estas funciones ¿tienen que solicitarse expresamente para que se incorporen al equipo?

J. F.: No, en absoluto; vienen de serie en el módulo de vídeo; no hay que añadir ningún elemento adicional. En cuanto se instala en la comunidad un módulo de vídeo GB2 tiene la posibilidad de esas aplicaciones: síntesis vocal y leds de indicación. Los LEDs de indicación funcionan siempre y la síntesis vocal se puede activar, sin añadir ningún elemento adicional.

En el bus GB2 hay dos modelos de monitores: el modelo estándar y un modelo que lleva un logotipo que lo identifica con soluciones para personas con discapacidad auditiva. Va equipado con un elemento que se llama bucle inductivo, una bobina con un circuito de amplificación que facilita la accesibilidad al sistema de personas con discapacidad auditiva.

La empresa instaladora puede optar por poner un monitor estándar; pero si alguna persona de la comunidad tiene discapacidad auditiva y necesita la activación de un bucle inductivo se puede instalar perfectamente con nuestro equipo. Un elemento que envía una señal y activa el bucle.



LA NUEVA TECNOLOGÍA QUE REVOLUCIONARÁ EL MERCADO



Hacer más que una llamada

Una verdadera infraestructura de comunicación inteligente.



Mejora el acceso al edificio

Guía visual y sonora para personas discapacitadas a través de LEDs y mensajes vocales.



Memoria de imagen

Grabación de todas las llamadas perdidas en su ausencia con un módulo para toda la comunidad.



Siempre en contacto

Desvío de la llamada de la placa a su teléfono móvil para hablar y abrir la puerta con un sencillo menú.



Cámara con gran angular y LEDs blancos de iluminación con célula fotoeléctrica.



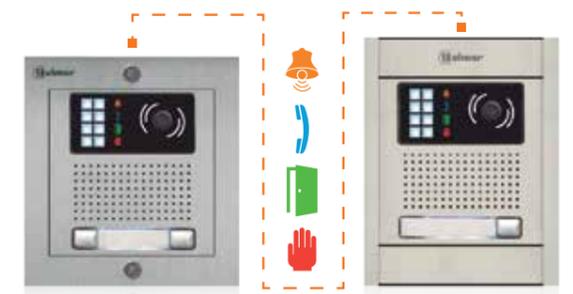
Mensaje de voz y LEDs de indicación.

VESTA

JUEGA CON LOS SENTIDOS



COMBINALO CON LA
PLACA QUE MÁS TE GUSTE



Golmar

Golmar Sistemas de Comunicación, S.A.
Siliçí, 13 · Polígono Industrial Famades · 08940 Cornellá de Llobregat
(Barcelona - España) · Tel.: 902 511 910
golmar@golmar.es · www.golmar.es



¿Y ese elemento supone un mayor coste?

J. F. : Nada significativo; de verdad que la empresa instaladora puede realizar ofertas muy competitivas de la instalación de nuestro equipo dotado con estas soluciones. Queremos que el coste final de un monitor con bucle inductivo y un estándar estén muy aproximados. Muchas veces no se ofertan por falta de conocimiento. Y muchas veces no se piden por pensar que serán muy caros. No es así; son soluciones técnicas asequibles.

Los hemos dicho ya en varios foros, pero conviene recordarlo: existe un gran mercado para productos tecnológicos relacionados con las comunicaciones y telecomunicaciones que faciliten la accesibilidad. ¿Han pensado en ese mercado cuando diseñaron el bus GB2?

J. F. : Claro y en que es un mercado perfectamente accesible para las empresas de AMIITEL, un mercado relacionado con lo que más y mejor conocen. Hay datos objetivos que cuantifican, en la Comunidad de Madrid, en cerca de 300.000 personas las que padecen algún tipo de discapacidad. Y no olvidemos que nuestra pirámide demográfica es claramente de envejecimiento; si cada vez hay más personas mayores y que viven más años, es lógico pensar que aumenten las personas con algún tipo de discapacidad. Los sistemas como el nuestro van a tener de cara al futuro mucha más demanda que en la actualidad. Nosotros queremos posicionarnos como los primeros en este aspecto.

Y es importante resaltar que estas nuevas funciones a las que he hecho referencia no implican ni un aumento del coste del bus ni una mayor complejidad en la instalación. No hay que hacer nada especial para activar esas funciones ni pagar un



“Un sistema de video portero tiene, por lo tanto y en primer lugar, que ser accesible, utilizable, por una persona con discapacidad motriz.”

JOAIME FARRERO
GOLMAR

sobrecoste para implantarlas. Por eso pueden, deben ser, un buen argumento de venta.

¿Qué debería hacerse para incentivar este mercado del que llevamos tiempo hablando?

J. F. : Yo creo que el mayor problema con el que nos encontramos es el desconocimiento del usuario, como consecuencia, la falta de demanda; en general se desconoce el derecho a pedir, a exigir, la instalación de unos equipos de comunicación que faciliten la accesibilidad a los discapacitados, como sería un equipo de video portero del que estamos hablando. La gran mayoría de los ciudadanos sí sabe que es obligatorio poner una rampa de acceso si una sola persona con discapacidad motriz lo solicita. Esa exigencia sí ha calado en la gente; pero que es igual de obligatorio instalar un equipo como el de GOLMAR, si hay personas con discapacidad física, visual o auditiva, eso se desconoce.

Es una labor de todos dar a conocer, en primer lugar, que existe esa Ley y que exige una serie de actuaciones dirigidas a solventar más necesidades de personas discapacitadas que las que habitualmente se cree; y, en segundo, no menos importante que ya hay en el mercado productos asequibles que solucionan esas necesidades y con cuya instalación se cumple la Ley.

Queremos reseñar que, al menos desde AMIITEL trabajamos desde hace tiempo en esa dirección, en contacto directo con el CENTAC. Incluso fue objeto de una Mesa de debate en el último Congreso que organiza la Asociación.

J. F. : Podéis contar con GOLMAR para cualquier jornada informativa dirigida tanto a los propios usuarios a través del CENTAC como a los Admi-

nistradores de fincas; nosotros podemos ayudar a transmitir la realidad y facilidad de las soluciones técnicas ya disponibles en el mercado.

Como dije antes, incentivar este mercado es una labor de todos; pero también es entendible que la mejor manera de generar demanda es que el propio usuario exija la instalación de estos dispositivos. Y para ello, tiene que conocer que existen en el mercado, que son accesibles y que puede exigir que se instalen. Podemos entender que los Administradores de fincas no propicien las inversiones, máxime en estos tiempos; pero, seguro, que si están informados de las obligaciones que impone la normativa y algún vecino con discapacidad pide que se instale un video portero con estas características, informará a favor y buscará el mejor medio de solucionar la exigencia.

Las empresas instaladoras también deben de propiciar esta información; hay que seguir insistiendo porque hay empresas que desconocen todavía el contenido de las normas y las exigencias que imponen a las comunidades que propietarios. Hay empresas que no han visto todavía que puede haber un nicho de negocio muy importante para todos, un nicho propiciado por una normativa exigente. Parte de las jornadas técnicas se ha dedicado también a esta faceta, a la faceta de fomentar el negocio. Unos productos, unas soluciones, insisto, a precios muy asequibles.

No vendría mal, finalmente, que las Administraciones públicas pusieran también su empeño en fomentar el cumplimiento de las exigencias de las normas sobre accesibilidad. En el País Vasco, por ejemplo, es obligatorio que todos los sistemas sean de video portero y también separar el módulo de video de los pulsadores; en una obra pública, eso sí.



“Incentivar este mercado es una labor de todos; pero también es entendible que la mejor manera de generar demanda es que el propio usuario exija la instalación de estos dispositivos.”

JOAIME FARRERO
GOLMAR

Háblenos un poco de la alarma sin cuotas

J. F. : También presentamos en estas jornadas nuestros nuevos sistemas de alarma cableados y vía radio de autogestión. Es un término para expresar que el usuario puede tener su vivienda o su pequeño negocio bajo control sin necesidad de pagar una cuota a una central receptora de alarmas.

El equipo le permite constatar perfectamente cualquier incidencia que pueda tener el local; todo ello mediante la verificación por vídeo que se instala. Tanto las cableadas como las que se instalan vía radio, permiten conectarse con el sistema, con una aplicación app a través del móvil o de una tablet, y poder verificar si el sistema está armado o desarmado por una incidencia; si se produce una alarma el sistema me puede llamar al teléfono móvil; incluso puedo poner detectores con cámaras o cámaras IP que me pueden mandar fotos de la intrusión que se ha producido. La aplicación es totalmente gratuita, para APPEL y para ANDROID. Así, en todo momento dispongo de una verificación por detector y también por vídeo de la intrusión que ha habido. Por ejemplo, puedo programar el sistema para que cuando detecte una intrusión haga una ráfaga de 7 fotografías y me las mande; luego podrán arrancar las cámaras, romper todo, etc. Pero yo tengo ya la verificación gráfica de la intrusión. Y hago lo que hace la central de alarmas: llamar a la policía.

Creemos que es un producto, una tecnología que tiene grandes posibilidades de instalarse; y que hay un mercado, una demanda a la que pueden acceder las empresas instaladoras, haciendo negocio.

COMPARTIR LA BANDA ANCHA: Una opción en el marco de las comunidades de propietarios.

ÁNGEL PANIZO

Después de muchos años quejándonos de que en España no se podía hablar en puridad de banda ancha, en el acceso a Internet, y de la insuficiencia de capacidad que las operadoras ofrecían a los usuarios domésticos, se está constatando un hecho que resulta, cuanto menos paradójico: una parte significativa de hogares españoles disponen ya de unas capacidades de banda ancha que sobrepasan las necesidades de la mayoría de los usuarios.

Ya no es extraordinario que en una vivienda se reciban 200 e incluso 300 megas simétricos; y a nadie extraña, si se reflexiona un momento sobre el dato, que en ningún caso, prácticamente, se saca el máximo provecho de una conexión con tal capacidad. Hablando en plata: no sobran megas.

El aumento de la capacidad de banda ancha, debe ser, una buena noticia para los ciudadanos; nos equipara ya, en este tema, con los parámetros habituales en la Europa más desarrollada; una comparación que sigue fallando cuando ponemos en la balanza los precios: el importe que abonamos los españoles por las conexiones de banda ancha, aunque ha descendido en los últimos años, sigue siendo notablemente más elevado que el que abonamos los ciudadanos de esa misma Europa de alta velocidad.

Ante esta situación de, por un lado, una alta capacidad de conexión que no se utiliza nunca en su totalidad y, por otro, un precio todavía significativamente elevado, no es de extrañar que hayan surgido ya muchas voces en pro de compartir esa banda ancha; se comparte las prestaciones y, lógicamente, se comparten los gastos disminuyendo

de manera muy significativa, el precio que pagamos por nuestro acceso a la banda ancha. Así lo hacen ya, desde hace años, en esos países europeos, como Finlandia o Dinamarca, que también disponen, y a menos precio, de alta capacidad de acceso a Internet.

El lugar natural donde esta opción se hace posible es la comunidad de propietarios: las infraestructuras comunes de telecomunicación pueden soportar la prestación de estos servicios, de la banda ancha compartida.

Es sobradamente conocido por los lectores de esta Revista el empeño de AMIITEL en sacar adelante un Plan de Banda Ancha que permita el acceso a Internet de alta capacidad a los vecinos de edificios que no están dotados de infraestructuras adecuadas para ello.

“

La comunidad de propietarios es el lugar natural donde desarrollar la opción de la banda ancha, y más precisamente, la opción compartida

El Plan que está en marcha y que la Asociación ha considerado factible y realista, parte de un presupuesto fáctico muy similar al que venimos comentando: compartir la banda ancha entre los vecinos para abaratar significativamente los costes.

Un Plan que prevé ofertar, a través de ese operador, un acceso a Internet de 1 GB/s, un lujo al alcance de muy pocos países, como Japón, Corea del Sur o EEUU. La oferta se complementa con una posibilidad de acceso, mediante streaming, a más de 200 películas y series de televisión; con la posibilidad de poder ofertar también WIFI en las zonas comunes de los edificios y un servicio HOT SPOT de intercambio de Internet, telefonía fija y móvil y TV, todo ello opcional.

Un contenido que puede ofrecerse por un precio de conexión muy inferior a los que están

pagando ahora los usuarios de banda ancha; un precio que se puede ofertar porque se parte, en definitiva, de la opción de compartir el ancho de banda entre los vecinos que contratan la oferta.

Y un plan que permitirá que las comunidades de propietarios dispongan, además, de una red de su propiedad y de unas instalaciones adecuadas, una mejor instalación, sin cables colgados por las fachadas; un valor añadido a la hora de alquilar o vender la vivienda.

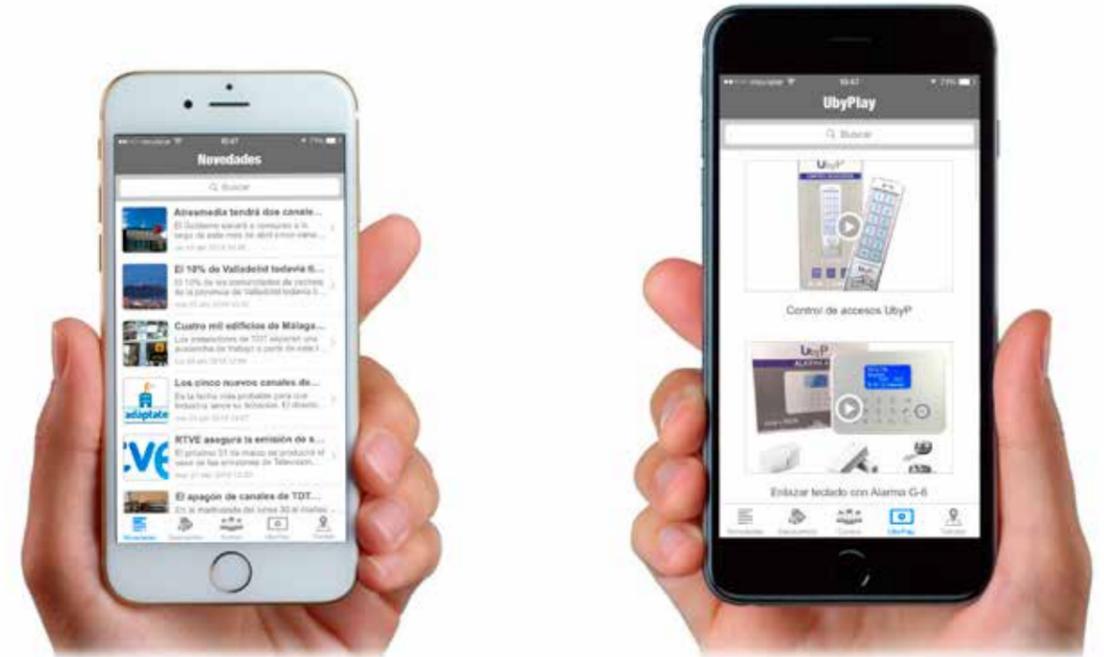
Todo ello en un espacio, en un mercado natural para las empresas instaladoras e integradoras de telecomunicación: el espacio de las infraestructuras comunes de telecomunicación de las comunidades de propietarios.



Univers by PRO

Almacén Multimarca para el Profesional

Nueva app para Móvil y Tablet "UbyP News"



**Novedades, Descuentos, Cursos, Vídeos,
Tiendas UbyP ...**

**Encontrarás todo lo necesario para
estar al día sobre nosotros y el sector
de las telecomunicaciones**



www.universbypro.com

MADRID (3) - BARCELONA - MÁLAGA - LUGO - VALENCIA - HUESCA - SEGOVIA - GRANADA - ALBACETE - GUADALAJARA
TOLEDO - MURCIA - MURCIA CENTRO - ALICANTE - ZARAGOZA - PALENCIA - DENIA - ALMERIA - MALLORCA
ROTTERDAM - TANGER - LISBOA - ITALIA - ALEMANIA

26
Tiendas

Univers by Pro es un almacén multi-marca al servicio del instalador de las telecomunicaciones. Abrió su primera tienda en Madrid y a día de hoy cuenta con 26 tiendas asociadas, convirtiéndose en un gran grupo con presencia tanto nacional como internacional.

Trabajamos con las mejores marcas del sector en los siguientes ámbitos: Telecomunicaciones (Antenas, Porteros, Network), Seguridad (CCTV y Alarmas), Control de accesos, Iluminación ...

El equipo humano de Univers by Pro está formado por profesionales con más de 25 años de experiencia en el sector. Pero en Univers by Pro no vivimos sólo de la experiencia adquirida, nos basamos en ella para mirar hacia el futuro y estamos muy atentos a todas las evoluciones tecnológicas y sus aplicaciones para los instaladores.



La adjudicación de seis nuevos canales de TDT

ÁNGEL PANIZO

El Gobierno ha concedido seis nuevos canales, tres de alta definición, los cuales van a parar a Atresmedia, Mediaset y Real Madrid TV, y tres de calidad estándar, los cuales serán para el Grupo Secuoya, 13TV y Kiss FM. Al concurso concurren doce operadores, de los cuales solo nueve cumplieron con el pliego de condiciones.

La noticia del concurso, profusamente difundida por los medios de comunicación, debe considerarse como una buena noticia para el sector de las telecomunicaciones y, también, para las empresas instaladoras. En definitiva las infraestructuras de recepción de señales de TV ha sido el mercado más importante de nuestras empresas y sigue suponiendo un importante porcentaje de su volumen de negocio. La aparición de seis nuevos canales de TDT de cobertura nacional, y que emitirán en abierto, implica un buen aumento de la oferta televisiva que debe redundar en la importancia de instalar y mantener adecuadamente los sistemas de recepción de las señales.

El concurso para la adjudicación de los nuevos canales se publicó, mediante Resolución de la Secretaría de Estado de Telecomunicación, en el BOE del pasado 17 de abril, donde se recoge el Acuerdo del Consejo de Ministros de 17 de abril de 2015, en el que se aprueba el pliego de bases del concurso.

SEIS

La creación de seis nuevos canales, en definitiva, viene a reactivar la TDT, lo cual es una buena noticia para el sector y, por ende, para las empresas instaladoras.

Cada una de las seis licencias habilita para la explotación de un canal de televisión; la licencia 1 de un canal en calidad estándar (SD) en el múltiple digital RGE2; la licencia 2, 1 canal en calidad SD en el múltiple RGE2; la licencia 3 un canal en calidad SD en el múltiple MPE4; las licencias 4, 5 y 6 habilitan, cada una de ellas, un canal de televisión en alta definición (HD) en el múltiple digital MPE5. La adjudicación de la licencia lleva aparejada, como no podía ser de otro modo, la oportuna concesión del dominio público radioeléctrico necesaria para su prestación, aunque esa concesión debe de solicitarla expresamente el concursante.

Las bases del concurso establecían que a un mismo licitador sólo se le podía adjudicar un máximo de una licencia para la explotación de un canal estándar y de otra para un canal en HD. Es decir un licitante solamente podría acceder a un máximo de dos licencias, siempre y cuando una sea SD y otra HD.

Las licencias se otorgarán por un plazo de 15 años renovables automáticamente, salvo que se produzca impugnación por las partes o terceros o concurran causas de extinción.

Las condiciones de la prestación del servicio obligan a las operadoras a prestar el servicio de televisión en abierto y durante las 24 horas del día.



BENEFICIADOS

Las dos grandes potencias, Atresmedia y Mediaset, más Real Madrid TV, el Grupo de comunicación Secuoya, el canal de la Iglesia y la cadena Kiss, son los grandes beneficiados.

Las operadoras a las que se les ha concedido la licencia deberán iniciar las emisiones en el plazo máximo de 6 meses desde el otorgamiento de la licencia, alcanzando una cobertura mínima del 50% de la población; y deben llegar al 80% en el plazo máximo de 12 meses, al 90 en el de 18 meses y al 96 en el de 24 meses.

Los requisitos para poder ser titular de una de estas nuevas licencias son los mismos exigidos por el artículo 25 de la Ley General de Comunicación Audiovisual para ser titular de una licencia de comunicación audiovisual; no se establece, por lo tanto, ningún otro requisito añadido a los legalmente exigibles con anterioridad.

Cada licitador debía presentar una sola solicitud en la que se podía optar a una o dos licencias máximo en los términos comentados; y se considerarían presentadas por un mismo licitador todas las solicitudes correspondientes a empresas de un mismo grupo de sociedades, abriendo el abanico de posibles adjudicatarios. A la solicitud se acompañan dos sobres, el I (Documentación Administrativa) y el II (Oferta Técnica)

El calendario del procedimiento del concurso ha seguido los siguientes hitos:

El plazo para la presentación de ofertas finalizaba a las 13 horas del 28 de mayo de 2015.

El análisis de la Mesa de Evaluación del contenido del sobre I y la decisión sobre la admisión o rechazo de los licitadores, tuvo lugar el día 15 de junio de 2015.

La apertura del sobre II, que era pública, se llevó a cabo el 16 de junio a las 13,00 horas, en la sede de la SETSI.

La Mesa del Concurso debía evaluar las ofertas y elevar una propuesta al Consejo de Ministros no más tarde del 9 de octubre de 2015.

La Mesa de Evaluación está compuesta por el Presidente, 8 vocales y un secretario con voz, pero sin voto. El Presidente es el titular de la Subsecretaría del Ministerio de Industria, Energía y Turismo; 5 vocales son titulares de cargos del MIET (Secretaría General Técnica; Dirección general de Telecomunicaciones; Dirección General de Industria; Subdirección general de Oficialía Mayor y Subdirección General de Planificación y Gestión del espectro); también ocupa el cargo de vocal un Abogado del estado adscrito al MIET y un Interventor adscrito a la Intervención Delegada en ese Ministerio.

Filtros y herramientas contra LTE 800

MIGUEL ÁNGEL GARCÍA-QUISMONDO

La orden IET/ 329/2015 confirma que se pueden producir afectaciones en la recepción de TV. La orden solo analiza las posibles afectaciones debidas al "down-link ó DL" (es decir, la comunicación desde el operador al usuario). Esta posible afectación dependerá de dos variables, por un lado el tipo de instalación receptora de TV y por otro la potencia de emisión de las estaciones base de los operadores. En la orden, no se recogen las posibles afectaciones del conocido como "up-link ó UL" (es decir, la comunicación desde el usuario al operador).

En cualquier caso, la orden establece dos fases claramente diferenciadas. La primera fase será previa a la puesta en marcha de las estaciones base y la segunda fase correctiva con la estación base ya en marcha. En la fase previa, los operadores deberán informar, a las posibles comunidades de vecinos sobre la próxima puesta en marcha de la estación base y de las posibles afectaciones en la recepción de la TDT. Esta comunicación deberá ser masiva, individualizada y con la debida antelación.

En la fase correctiva, se establece un plazo de entre 2 y 5 días hábiles, para analizar y resolver las afectaciones, dependiendo de dónde esté ubicada la comunidad de vecinos afectada.

El artículo 5 de la orden establece las posibles soluciones de las afectaciones. En el punto 2 de dicho artículo dice literalmente "2. Los filtros, sistemas o equipos que se instalen para eliminar la potencial afectación o resolver la afectación real deberán reunir las características técnicas necesarias para garantizar que el servicio de televisión di-

gital terrestre no se vea afectado y mantenga una calidad equivalente a la existente con anterioridad a la puesta en funcionamiento de las correspondientes estaciones base".

Los filtros serán, en la mayoría de los casos, la solución de las afectaciones. A continuación pasamos a describir las características principales, criterios para la elección de los mismos y por último unas conclusiones.

Características principales:

- Estabilidad de parámetros. Las características de un filtro han de mantenerse inalterables frente a cambios ambientales de temperatura y humedad. Por tanto los filtros deberán utilizar componentes que descartan cualquier deriva de su respuesta en frecuencia.
- Mínimas pérdidas en la banda de paso. La inserción de un elemento en la red de reparto ha de ser transparente y sin afectar a las señales distribuidas. De otro modo, el instalador debiera reajustar la tensión de salida, si fuere posible, tanto de la cabecera como de la amplificación de línea si existiese. Los filtros deberán garantizar que los parámetros de salida apenas se vean alterados. En el caso de la CAM la banda de paso deberá llegar hasta el canal 59.
- Elevado rechazo. La principal función de los filtros es anular las señales ajenas a las de TDT. Un alto rechazo garantiza una mínima afectación.

- Conectorización. La ubicación de los filtros puede ser diversa, por tanto disponer de una gama con conectorización variada es muy recomendable

Elegir el filtro correcto

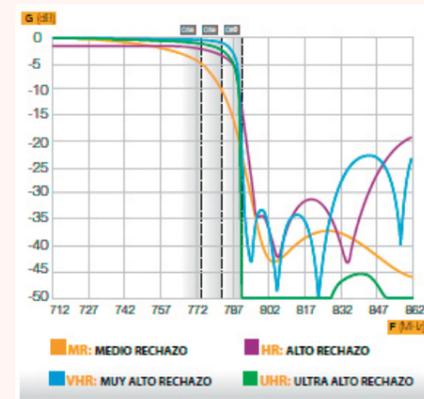
El rango de filtros en general de los fabricantes suele ser amplia, desde los potentes filtros de microcavidades, hasta los sencillos filtros enchufables que se conectan directamente en las tomas o en los televisores.

Existen diversas tecnologías de fabricación de los mismos. La más sencilla y barata sería, la técnica L/C, después serían los filtros cerámicos y por último los más complejos y caros serían los de microcavidades. Por tanto el tipo de tecnología incide directamente en el precio y en las prestaciones.

Otro aspecto importante a la hora de elegir el filtro adecuado es su ubicación. En principio, la orden en su artículo 3 dice que la instalación del filtro de cabecera irá colocado a la salida de la antena receptora y antes de la primera etapa amplificadora. No obstante, las instalaciones receptoras de TDT suelen tener una casuística muy variada. Por ejemplo, existe un amplificador previo de mástil, la cabecera es con monocanales ó con una central programable, el cableado tiene un adecuado mantenimiento, etc. Por tanto, quizás sea necesario instalar un filtro adicional en el mástil de antena. Incluso podría resultar necesario, instalar filtros en cada toma de usuario, hay que recordar aquí que podrían existir afectaciones debidas al "up-link ó UL"

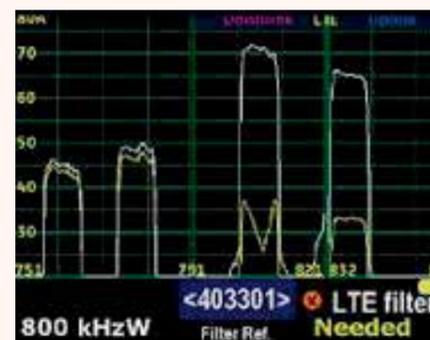
La clasificación más habitual es relativa al grado de rechazo:

- Medio rechazo
- Alto rechazo
- Muy alto rechazo
- Ultra alto rechazo



Funciones de transferencias de los diferentes tipos de filtros de TELEVES

Vemos en detalle un filtro



Herramienta de los medidores de campo de TELEVES

De la curva S21 de la gráfica de arriba, podemos sacar las siguientes conclusiones:

Las pérdidas de los canales hasta el canal 59 es de 1,1 dB

En el canal 59 aparece una pendiente de 1,5 dB. Pues la marca que esta en 774 MHz esta a -1,3y la marca que esta en 782 MHz esta a -2,8 dB.

El rechazo a las frecuencias entre 791 y 821 MHz "down-link ó DL" es mejor de 23 dB

De la curva S11 de la gráfica de arriba, podemos sacar las siguientes conclusiones:

Este valor puede provocar pequeñas desadaptaciones de impedancias.

Conclusiones sobre los filtros:

1. La ubicación de los filtros y su tecnología son fundamentales a la hora de elegirlos.
2. Las prestaciones y el precio de los filtros pueden variar sustancialmente.
3. Es muy importante analizar en profundidad las características de los mismos. Tanto en lo que afecta en la banda de paso, como en el propio canal 59 y los dB de rechazo al "down-link ó DL".

Por otra parte, los nuevos medidores de campo tanto Promax como Televés incorporan una serie de herramientas para facilitar el trabajo de nuestros asociados.

La función más básica es la que estima la necesidad ó no de insertar un filtro LTE a la entrada de un sistema de Televisión Digital Terrestre (TDT) con la finalidad de minimizar las interferencias que se puedan producir de la señal de LTE sobre la señal de TDT. Con esta herramienta se visualizan simultáneamente el espectro de la parte alta

de UHF (la más cercana a la banda de LTE), el espectro del enlace de bajada LTE (downlink) y el espectro del enlace de subida LTE (uplink). Además aparecerá un leyenda en pantalla sobre la conveniencia ó no de instalar un filtro como vemos en la imagen siguiente.

Televés completa dicha función con la indicación de un filtro recomendado de entre toda su gama. Promax por su parte tiene una variedad de utilidades que permiten comparar la calidad de recepción de la señal en los canales de TDT con y sin filtro LTE. A modo de ejemplo, el Test de Interferencia LTE permite medir el MER de un canal de TDT, supuestamente afectado por una emisión LTE, y evaluar los efectos de la activación de un filtro LTE. Ambos fabricantes disponen de la herramienta que permite dividir la pantalla, visualizando simultáneamente el espectro de la señal LTE (downlink y uplink) frente a cualquier canal de TDT.

Otra función interesante es aquella que nos informa de los espectros de la señal de LTE, tanto del downlink como del uplink, proporcionándonos medidas de potencia de los canales que los componen.



Herramienta de los medidores de campo de PROMAX

ASOCIACIÓN MADRILEÑA DE INTEGRADORES DE TELECOMUNICACIÓN

amitel

Cada ficha cuenta ASÓCIATE y descubrirás que entre todos es más fácil



Notas
de
prensa



El nuevo Display de hotel de Jung facilita la comunicación entre huéspedes y el personal hostelero

El líder europeo en mecanismos y automatización eléctrica, Jung, refuerza su apuesta por el sector hostelero con un nuevo Display de hotel diseñado para facilitar una comunicación más fácil, cómoda y efectiva entre los huéspedes y el personal del establecimiento.

El dispositivo, que se integra en la línea de diseño de la clásica serie LS 990 de Jung, tiene dos componentes, uno para el interior y otro para el exterior de la habitación. El primero presenta la configuración de un interruptor doble con LEDs indicadores de estado. Sirve para que el huésped active la indicación "Do not disturb" o "Make up room" ("No molestar" y "Haga la habitación", respectivamente). Un timbre de tres tonos y volumen regulable completa la instalación en el interior de la estancia y permite notificar al usuario la situación del sistema o la activación de los mensajes.

Por otro lado, la unidad exterior se sitúa en el pasillo junto a cada habitación y es la encargada de comunicar al personal del hotel mediante LEDs, verdes o rojos, si el huésped permite el acceso a la estancia o no, respectivamente. Además, tanto la unidad interior con su timbre, como la exterior, se pueden montar en una caja empotrada convencional, lo que convierte a este sistema en ideal para rehabilitaciones.

El nuevo Display de hotel de Jung amplía la oferta de soluciones para el sector hotelero del fabricante alemán, dentro de



su filosofía de satisfacer las máximas exigencias de diseño, funcionalidad, confort y facilidad de manejo. Completa además un portafolio de productos sin competencia en el mercado, dirigidos hacia la comunicación y orientación del huésped de hotel.

En esta línea, cabe mencionar la amplia gama de productos basada en tecnología LED para indicar fiablemente la dirección a los huéspedes en un entorno desconocido para ellos, ya sea el camino a la habitación, al restaurante, salidas, etc. El catálogo Jung de elementos de señalización con retroiluminación en color, con inscripciones o símbolos válidos internacionalmente, ofrece múltiples soluciones que permiten una sencilla orientación en todo el edificio.

Infinitas Formas de Colaborar



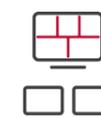
VIA Collage™



CONECTAR



COLABORAR



UTILIZAR



AHORA HAY UNA MANERA INTELIGENTE PARA SATISFACER Presentamos el VIA Collage, la herramienta de reunión que le permite conectarse, colaborar y participar con el clic de un botón. VIA Collage es un espacio de trabajo compartido para la colaboración en equipo que le permite conectarse de forma inalámbrica, colaborar fácilmente, y participar a todos los presentes, en el trabajo que está haciendo. Proporciona una plataforma común para todos los ordenadores portátiles, teléfonos inteligentes y tabletas en tiempo real sobre un lienzo digital. Su trabajo en grupo se realiza en el acto.



Ideal para los espacios pequeños apiñados, Kramer le trae el rentable VIA Connect Hub. Las presentaciones inalámbricas nunca ha sido tan fáciles y eficaces.

VIA Connect™



Para obtener más información sobre este producto visite:
• Web: www.kramerspain.com • E-mail: info@kramerspain.com
• Tel: 91 7478410 • Fax: 91 7473409
• Kramer Electronics España. c/ Sierra de Gata 9 Nave 4.
28830 San Fernando de Henares (Madrid)

© 2014 Kramer Electronics, Ltd. Todos los derechos reservados.
La reproducción total o parcial sin previa autorización por escrito está totalmente prohibida



Notas
de
prensa

Nuevas cámaras FLEXIDOME IP 4000 y FLEXIDOME IP 5000

Facilidad de instalación

Todas las cámaras ofrecen la misma interfaz gráfica de usuario (GUI), lo que simplifica considerablemente la instalación y la configuración de las cámaras. Los modelos FLEXIDOME IP 5000 cuentan con óptica variable automática (AVF), garantizando así una sencilla puesta en marcha en remoto. Un nuevo y completo diseño de esta gama de cámaras hace del cableado complicado una cosa del pasado, y pueden reducir el tiempo de instalación en hasta un 60 %.



Almacenamiento y gestión de datos con seguridad Todos los modelos FLEXIDOME IP 4000 y FLEXIDOME IP 5000 ofrecen múltiples soluciones para una creación fácil de copias de seguridad y un almacenamiento seguro de los datos de vídeo relevantes. Los datos de vídeo se pueden almacenar de forma segura en la nube, en un grabador de vídeo en red, tal como el DIVAR IP 2000 de Bosch, o en una tarjeta SD incorporada (dependiendo del modelo de cámara). Cuando sea necesario, los usuarios pueden acceder fácilmente a sus datos de vídeo y controlar sus cámaras usando uno de los clientes gratuitos de visualización, tales como la aplicación Video Security para dispositivos iOS o Android, o el software Video Security Client. Este software permite ver simultáneamente múltiples ubicaciones o flujos de cámara, y es compatible con todos los dispositivos equipados con Windows 8, tales como ordenadores de sobremesa, portátiles 2-en-1 y dispositivos móviles. El software Video Security Client ofrece un control intuitivo

vo a través del teclado de la pantalla táctil o del ratón, para garantizar la máxima facilidad de uso.

Acceso y control desde cualquier lugar y en todo momento Ya que los usuarios o gestores de seguridad no pueden estar en todas partes todo el tiempo, todas las cámaras FLEXIDOME IP 4000 and FLEXIDOME IP 5000 son totalmente compatibles con la tecnología de Transcodificación Dinámica de Bosch. En combinación con la aplicación Bosch Video Security o con el software Video Security Client, proporciona en todo momento un acceso remoto a los controles de la cámara, a secuencias de vídeo en directo, y a grabaciones e imágenes fijas en HD, independientemente del ancho de banda disponible. La Transcodificación Dinámica ajusta automáticamente la tasa de bits al ancho de banda disponible en una red para garantizar una transmisión de vídeo sin problemas; cuando el vídeo se detiene en un incidente, se muestra una imagen en Full HD. Para obtener todos los beneficios de la Transcodificación Dinámica, deberá ampliar el sistema de vídeo vigilancia IP con una solución de grabación DIVAR IP o con el VIDEOJET XTC de Bosch. Todas las cámaras FLEXIDOME IP 4000 y FLEXIDOME IP 5000 se integran perfectamente con el software y soluciones de grabación de Bosch y de muchos otros fabricantes destacados. Esto es respaldado por la conformidad ONVIF (Open Network Video Interface Forum) y el Integration Partner Program (IPP). Dicho programa da a los desarrolladores un acceso inmediato a herramientas de desarrollo de software, para que puedan integrar fácilmente los productos Bosch con sistemas de terceros. Hay más detalles disponibles sobre el Integration Partner Program de Bosch en ipp.boschsecurity.com.

Las cámaras FLEXIDOME IP 4000 y FLEXIDOME IP 5000 están disponibles en todo el mundo a partir de julio de 2015.

Con el lanzamiento de su próxima generación de cámaras FLEXIDOME IP 4000 y FLEXIDOME IP 5000, Bosch actualiza su completa gama de cámaras IP para facilitar que las organizaciones pequeñas y medianas puedan establecer soluciones profesionales de videovigilancia. Las nuevas cámaras FLEXIDOME IP 4000 y FLEXIDOME IP 5000 ofrecen una excelente relación calidad-precio y vuelven a elevar el listón, estableciendo nuevos baremos en términos de calidad de imagen, facilidad de instalación y gestión de datos. Todas las cámaras FLEXIDOME IP son ideales para situaciones cotidianas de videovigilancia, incluyendo escuelas, el sector hotelero, tiendas, edificios comerciales y demás. Garantía de la más alta calidad de imagen y la carga más baja de red

Las altas resoluciones hacen fácil distinguir a individuos o pequeños detalles, lo que aumenta significativamente la eficacia del vídeo en directo y del análisis retroactivo. Todas las cámaras FLEXIDOME IP 4000 y FLEXIDOME IP 5000 cuentan con tecnologías incorporadas, tales como la Reducción Dinámica de Ruido Inteligente (IDNR) y la función Antiniebla Inteligente. Estas tecnologías aseguran que las imágenes captadas se adaptan al contenido de la escena, y que el ancho de banda sólo se utiliza cuando sea necesario. El IDNR reduce la tasa de bits en hasta un 50 por ciento para reducir significativamente los costos de almacenamiento y la carga de red. Ya que el exceso de ruido se reduce en la fuente durante la captura de imagen, una tasa de bits más baja no compromete la calidad de vídeo. La función de Antiniebla Inteligente mejora la visibilidad de la cámara durante la visualización de escenas con niebla u otras de bajo contraste.

Televés confirma su apuesta por Colombia con su participación en la feria de la Asociación de Ingenieros



Televés hace un balance muy positivo de su participación en la primera feria de la Asociación Colombiana de Ingenieros (ACIEM), que se celebró el pasado 25 de agosto en Bogotá. El evento congregó a los principales actores del sector, con más de veinte empresas y fabricantes internacionales, y unos 300 ingenieros e integradores, convirtiéndose en un punto de encuentro de la máxima relevancia para el negocio de las Telecomunicaciones, que en Colombia ofrece grandes posibilidades de desarrollo.

En este foro, Televés presentó sus líneas de producto certificadas para el mercado colombiano, dirigidas a ofrecer soluciones globales tanto en edificación como a operadores y al emergente sector Hospitality. De este modo, los visitantes del stand de la compañía pudieron conocer de primera mano la gama de cabeceras de distribución T.OX, en la que destacaron las soluciones de encoder DVB-T adaptados a la canalización colombiana de 6Mhz por canal, y la gama de equipos para transmisiones ópticas. También despertaron gran interés las soluciones GPON (red óptica pasiva con capacidad

de gigabit) para condominios y las de IPTV (distribución de servicios de televisión sobre protocolo de Internet) para hoteles.

El esfuerzo del personal técnico en el país y la oferta de soluciones técnicas de calidad adaptadas a las necesidades del mercado colombiano fueron muy valoradas por los asistentes y por la propia asociación ACIEM.

Acerca de la compañía

Televés es una compañía global líder en el diseño, desarrollo y fabricación de sistemas y productos asociados a los servicios de telecomunicaciones para el hogar, y especializada en la recepción y distribución de las señales de televisión. Su sede central está ubicada en Santiago de Compostela (España), donde la empresa fue fundada en 1958. En la actualidad, Televés es la cabecera de una corporación que cuenta con 20 firmas industriales y de servicios, más de 700 empleados y 53 patentes mundiales.

Televés cuenta con diez filiales internacionales en Portugal, Francia, Reino Unido, Italia, Alemania, Polonia, Emiratos Árabes, China, Estados Unidos y Rusia, y hace llegar sus productos a más de cien países en los cinco continentes a través de una extensa red de distribuidores. A lo largo de sus 55 años de vida, Televés ha lanzado más de 1.500 productos diferentes, un logro que sólo se explica desde una auténtica "pasión por la fabricación". La compañía produce en instalaciones propias, renunciando a la subcontratación para garantizar la máxima calidad. Para lograrlo, ha sido pionera en la puesta en marcha de líneas robotizadas y dispone de sus propios laboratorios de pruebas y control de calidad. De este modo, los productos de la marca ostentan con orgullo el sello European Technology Made in Europe.

Notas
de
prensa

Nueva gama de multímetros con bluetooth de PROMAX



PROMAX lanza al mercado la nueva línea de multímetros PD 351 y PD 352 con Bluetooth que permiten monitorizar las medidas a distancia mediante cualquier Smartphone que funcione bajo Android. Un dispositivo Android puede controlar varios equipos simultáneamente. Usado con un Smartphone también dispone de sintetizador de voz para indicar las medidas de forma audible en español.

Se trata de una gama automática, con un formato muy moderno con display grande que incorpora barra gráfica. Además de la conexión Bluetooth permiten medir temperatura y ser usados como datalogger. Miden frecuencia, componentes y realizan la prueba de hFE de transistores. Se entregan con funda de transporte, sonda de temperatura y pinza cocodrilo, además de las puntas de prueba.



LANDATEL ofrecerá servicios de infraestructuras y conectividad a internet para operadores



- Ofrecerá servicios de caudal garantizado y alquiler de infraestructuras para la instalación de equipos de telecomunicaciones en zonas urbanas y rurales.
- Landatel dispone de una extensa red de transporte de datos con cobertura en todo el territorio nacional.

Landatel Comunicaciones, multinacional española experta en soluciones integrales de telecomunicaciones inalámbricas, ofrecerá a sus clientes servicios de conectividad a internet y alquiler de infraestructuras para la instalación de equipos de telecomunicaciones en todo el territorio nacional, incluyendo Baleares, Canarias, Ceuta y Melilla.

El acceso troncal a Internet de Landatel permite al operador disponer de una infraestructura tecnológica para suministrar servicios de alta definición en streaming o VoIP a precio competitivo. Una oferta de elevada calidad y fiabilidad que ofrece anchos de banda 100% garantizados de extremo a extremo, pudiendo adaptar el caudal a las necesidades del cliente y con capacidades de hasta 10 Gbps reales.

El alquiler de emplazamientos permite la ubicación de equipos de comunicaciones mediante la cesión del uso de espacio en torres y edificios. Al contratar este servicio el operador dispondrá de una solución para sus comunicaciones en un corto espacio de tiempo sin necesidad de incurrir en costosas inversiones en obra civil.

Con esta nueva oferta: "Queremos ir un paso más allá en la relación con nuestros clientes atendiendo sus demandas y retos tecnológicos, que en muchos casos superan el mero aprovisionamiento de equipos. Nuestro objetivo es convertirnos en partner estratégico, con soluciones integrales que optimicen sus inversiones en tecnología, pudiendo centrarse en su negocio para competir en el mercado", comenta Manuel Arroyo, CEO de Landatel.

La satisfacción del cliente y la entrega de soluciones de calidad son los desafíos de Landatel de cara al horizonte 2020. Por ello ha reforzado su área de desarrollo tecnológico con la incorporación de expertos ingenieros para ofrecer servicios de soporte en redes complejas y proyectos llave en mano de fibra y comunicaciones inalámbricas.

HISPASAT elige a ILS y SpaceX para lanzar sus satélites Hispasat 1F y Amazonas 5

- Ambos satélites se lanzarán a lo largo de 2017 y reforzarán la posición del Grupo en los continentes europeo y americano.
- El operador español vuelve a trabajar con ILS tras el lanzamiento del Amazonas 1 en 2004 y elige por primera vez a SpaceX para poner en órbita uno de sus satélites.

HISPASAT, el operador español de telecomunicaciones por satélite, ha anunciado hoy en el marco de la World Satellite Business Week, organizada por Euroconsult, los acuerdos alcanzados con las compañías de lanzadores ILS y SpaceX para la puesta en órbita de los satélites Amazonas 5 e Hispasat 1F. Ambos satélites se lanzarán a lo largo de 2017 y supondrán para el Grupo HISPASAT un paso importante en su actual estrategia de crecimiento y expansión, iniciada con el lanzamiento del Amazonas 3 en 2013. Con estos acuerdos, el operador español vuelve a colaborar con ILS tras el lanzamiento en 2004 del Amazonas 1 y vuela por primera vez con SpaceX y su vehículo Falcon 9.

El Hispasat 1F, que será construido sobre la plataforma satelital 1300 de SSL, se ubicará en la posición orbital 30° Oeste. Servirá de reemplazo al Hispasat 1D y aportará al Grupo capacidad adicional en banda Ku para las regiones andina y brasileña. Asimismo, con el Hispasat 1F se ampliarán las capacidades transatlánticas del Grupo en sus conectividades Europa-América y América-Europa y se añadirá capacidad en banda Ka con cobertura europea para que HISPASAT siga incrementando sus servicios de banda ancha en la región.

Como el Hispasat 1F, el Amazonas 5, que se ubicará en 61°O, será construido por SSL a partir de su plataforma 1300. Con este nuevo satélite, el Grupo HISPASAT responde a la creciente demanda de capacidad

satelital, principalmente para plataformas de televisión vía satélite, que se presenta en Latinoamérica y Brasil. Además cuenta con capacidad en banda Ka para atender los nuevos servicios de conectividad a Internet.

Carlos Espinós, consejero delegado del Grupo HISPASAT, declaró que "gracias a la puesta en órbita de nuestros satélites Amazonas 5 e Hispasat 1F, el Grupo HISPASAT reforzará su posición de liderazgo en los mercados de español y portugués y podrá satisfacer el crecimiento de la demanda de servicios de telecomunicaciones en Europa, América y norte de África.

Estamos seguros de que la elección de ILS y SpaceX nos aportará la flexibilidad necesaria para culminar con éxito estas dos misiones".

El presidente de ILS, Kirk Pysker, manifestó que "nuestra relación con HISPASAT data de hace más de diez años, cuando un ILS Proton lanzó de forma exitosa el Amazonas 1 en 2004. Nos enorgullece que HISPASAT continúe depositando su confianza en nosotros para aumentar su flota. ILS y Khronichev están deseando empezar a trabajar con HISPASAT en esta nueva misión".

"SpaceX se complace de poder apoyar la expansión de la capacidad en órbita de HISPASAT y espera proseguir esta relación con futuros lanzamientos exitosos para HISPASAT", afirmó Gwynne Shotwell, presidenta y COO de SpaceX.

Acerca de ILS y Khronichev

ILS proporciona servicios de lanzamiento a operadores de satélites de todo el mundo y ofrece un amplio rango de servicios, desde la firma de contrato hasta el asesoramiento en la misión y la puesta en órbita. ILS comercializa los vehículos Proton y Angara para operadores de satélite comerciales

y es una compañía estadounidense con sede en Reston (Virginia), cerca de Washington D.C. Hasta la fecha, ILS ha lanzado 90 misiones comerciales. Para más información, visita www.ilslaunch.com.

Khronichev, que cuenta con la mayoría de participaciones de ILS, es una de las piedras angulares de la industria espacial rusa. Khronichev fabrica el sistema Proton y la familia de vehículos Angara. El vehículo Proton se lanza desde las instalaciones del cosmodromo Baikonur en Kazajistán y ha lanzado más de 400 misiones desde 1965. Khronichev incluye, entre sus filiales, un gran número de importantes fabricantes de componentes para vehículos lanzadores y aeronaves en Moscú y otras ciudades de la Federación Rusa. Para más información, visita www.khronichev.com.

Acerca de SpaceX

SpaceX diseña, fabrica y lanza los cohetes y vehículos espaciales más avanzados del mundo. La compañía fue fundada en 2002 por Elon Musk para revolucionar el transporte espacial con el objetivo último de permitir la vida de las personas en otros planetas. Hoy, SpaceX está superando las fronteras de la tecnología espacial por medio de sus cohetes Falcon y su nave Dragon. SpaceX es una compañía privada propiedad de la dirección y sus empleados, con inversiones minoritarias procedentes de Founders Fund, Draper Fisher Jurvetson y Valor Equity Partners. La compañía tiene más de 4.000 empleados en California, Texas, Washington DC, el estado de Washington y Florida.

Notas
de
prensa

Sky Alemania acuerda con SES capacidad adicional destinada a ultra alta definición

SES S.A. ha anunciado hoy que Sky Deutschland, la plataforma de TV de pago líder en Alemania y Austria, ha asegurado capacidad adicional en la posición orbital 19.2° Este destinada a emisiones en Ultra Alta Definición.

La Ultra Alta Definición multiplica por cuatro la resolución de la actual Alta Definición, ofreciendo una nueva experiencia televisiva al espectador ante eventos deportivos, cine de estreno o documentales.

“En Sky Deutschland creemos en la innovación y en ofrecer a nuestros clientes la mejor oferta y nuevas experiencias televisivas, por eso estamos invirtiendo en Ultra HD. El acuerdo con SES asegura que podemos seguir desarrollando nuestros planes a este respecto y estar preparados para el lanzamiento al mercado de la Ultra HD”, ha dicho Holger Ensslin, director de Legal, Asuntos Regulatorios y Distribución de Sky Deutschland

“Estamos muy contentos de formar parte del viaje de Sky Deutschland hacia la Ultra Alta Definición. No hay mejor forma de transmitir este nuevo estándar que a través del satélite. A diferencia de otras infraestructuras, los satélites pueden ofrecer la mejor combinación de calidad y rentabilidad para las emisiones en Ultra Alta Definición”, ha explicado Ferdinand Kayser, director comercial de SES. “Esto, junto con el amplio alcance de la posición orbital 19.2° Este, asegura que el contenido en Ultra HD de Sky Deutschland estará disponible para todos los hogares con tecnología satélite en Alemania y Austria”.

Jung lanza su nuevo sensor de luminosidad vía radio eNet, por alimentación solar

El líder europeo en mecanismos y automatización eléctrica, Jung, apuesta por la comodidad por partida triple con el sensor para control de persianas con tecnología inalámbrica eNet. Con el nuevo sensor solar vía radio, el control de la sombra se optimiza el triple, ya que el sistema ofrece función de protección solar, función crepuscular y protección solar en función de la temperatura. Y con grandes ventajas adicionales: este sensor compacto no requiere mantenimiento gracias a su célula solar y, mediante un botón pulsador, se puede instalar fácilmente por una sola persona -sin trabajos de montaje- en la parte interior del cristal, gracias a una práctica ventosa.

Con la función de protección solar, el dispositivo puede sombrear una fachada entera. En este caso, se encarga de la subida/bajada automática de las persianas en cuanto se sobrepasa el valor de claridad ajustado. La función crepuscular, por el contrario, se activa cuando no se alcanza el valor de claridad programado, y se reduce la sombra para dejar paso a la luminosidad exterior. Además, a este ambiente se puede integrar también la iluminación exterior de accesos, lo que significa más confort y seguridad para los habitantes.

A modo de tercera función, se puede ajustar opcionalmente la protección solar en función de la

temperatura. En este caso, el control de la sombra no se activa hasta que, además del valor de claridad, se sobrepasa también el valor de temperatura preajustado. Desde el punto de vista de la eficiencia energética, esta función es muy útil y recomendable precisamente en invierno, ya que, de esta manera, el calor solar puede aprovecharse óptimamente para calentar las estancias interiores.

El sensor solar vía radio eNet puede interconectarse con todos los elementos del sistema de control de iluminación y persianas vía radio eNet de Jung, e incluso

conectarse con eNet Server para control en local y remoto. Se instala fácilmente con su ventosa en la parte interior del cristal de la ventana, y una vez efectuada la puesta en marcha, una cubierta de protección lo protege contra el polvo, la suciedad o una modificación fortuita de los ajustes, por ejemplo al limpiar las ventanas.



ANTENA//EL MEJOR SOPORTE PARA TU GESTIÓN

GESTIÓN INTEGRAL PARA INSTALADORES DE TELECOMUNICACIONES



- Flexible y personalizable
- La aplicación más completa del mercado
- 15 años de experiencia y profesionalidad
- Líder en ventas y servicio de mantenimiento técnico

Descargue una demostración
www.aplicacionantena.com
Tel 91 351 32 01
info@aplicacionantena.com

Cientes | Avisos | Garantías | Revisiones | Almacén | Plataformas | Gestión Comercial | Mantenimientos | Boletín ICT/TDT | Obras

Ponemos a disposición de los INSTALADORES DE TELECOMUNICACIÓN una APLICACIÓN GRATUITA para la elaboración y tramitación del Boletín y Protocolo TDT



- Elaboración: importación de datos de otros boletines - protocolos
- Impresión en formato oficial
- Importación desde PRODIG-5
- Tramitación Telemática. Subida / Bajada de documentos de la WEB del Mityc

boletintdt.com

* Aplicación gratuita totalmente operativa, sin límite de fechas ni volumen de datos
* Producto escalable (multiusuario, gráfico del protocolo, etc) mediante integración en la Aplicación Antena

Notas
de
prensa

Hanwha Techwin presenta sus planes de crecimiento



Tras la adquisición de una parte importante del accionariado de Samsung Techwin, el Grupo Hanwha presentó su nueva visión empresarial a más de 800 ejecutivos y empleados, en una ceremonia celebrada en Seúl el pasado 27 de julio de 2015.

«Hanwha Techwin servirá de motor de crecimiento para el grupo y recibirá el apoyo en exclusiva por parte del grupo», afirmó Kim Cheol-kyo, presidente de Hanwha Techwin. «Vamos a desempeñar un papel crucial para la globalización del grupo mediante la consecución de nuestra visión a largo plazo».

El Grupo Hanwha, el mayor fabricante de células solares del mundo, confirmó su interés y expectativas en el negocio de la videovigilancia y la seguridad, y señaló que quiere posicionarlo en la gama alta en el sector a largo plazo. Hanwha, que se apoyará en inversiones del grupo, reforzará la división de seguridad para convertirla en un proveedor de soluciones integrales mediante fusiones, adquisiciones, asociaciones y joint ventures. También invertirá en tecnología propia y recursos humanos para reforzar las capacidades empresariales.

En Corea, Samsung Techwin ha cambiado su nombre por Hanwha Techwin, mientras que en Europa se mantendrá el nombre Samsung Techwin Europe Limited y la marca Samsung para los productos. La empresa ampliará sus líneas de negocio a seguridad doméstica, equipos personales y servicios en la nube basados en las tecnologías de Samsung Techwin.

En la ceremonia, Hanwha Techwin presentó su objetivo de ventas anuales de 7.700 millones de euros para 2025; una cifra que le permitirá posicionarse como líder mundial.



TRIAX IPTV

Le acerca a un nuevo nivel de control y flexibilidad en la distribución de las señales de TV

Sistemas interactivos
Cabecera de procesamiento TDX
Conversión de señales SAT a IP
Una completa experiencia en servicios de entretenimiento
Ethernet sobre Coax (MoCa)

TRIAX Digital Multimedia, S.L.
Casas de Miravete, 24 B - 2º 1
28031 - Madrid

Tel: 91 748 28 36
tdm@triauxmultimedia.es
www.TRIAX.com



PARTNERS



ALCAD, S.A.
943639660
www.alcad.net



ASERNORMA
902157440
www.asernorma.es



AUTA COMUNICACIONES, S.L.
961643020
www.auta.es



KRAMER
917478410
www.kramerspain.com



MAPFRE
915815214
www.mapfre.com



MARSH
915142798
www.spain.marsh.com



AXIS COMMUNICATIONS
918034643
www.axis.com



BALDER IP LAW, S.L.
911336806
www.balderip.com



BBVA
915562813
jesus.arribas@bbva.com



MATELEC
917225034
www.matelec.ifema.es



MSOLUTIONS, S.L.
914641520
www.megasolutions.es



NORDIX, S.A.
918711703
www.nordix.es



BOSCH SECURITY SYSTEMS, S.A.U.
914102011
www.boschsecurity.es



BTICINO, S.L. (LEGRAND GROUP, S.L.)
916561812
www.bticino.es



CIBERIALIA, S.L.
913513201
www.aplicacionantena.com



OPTIMUS, S.A.
972 203 300
www.optimusaudio.com



PROMAX ELECTRÓNICA, S.A.
931847705
www.promax.es



SALESIANOS ATOCHA
915062100
www.salesianosatocha.es



CCTV CENTER, S.L.
961321101
www.cctvcentersl.es



FAGOR ELECTRONICA S.COOP.
943712526
www.fagorelectronica.com



FERMAX ELECTRÓNICA, S.A.U.
963178000
www.fermax.com



SAMSUNG TECHWIN
916517507
www.samsungsecurity.com



SES ASTRA IBÉRICA, S.A.
914111746
www.ses.com



TEC MADRID, S.L.L.
910106390
tecmadrid@tecmadrid.com



FREMAP
915726000
www.fremap.es



GOLMAR SISTEMAS DE COMUNICACIÓN, S.A.
934800696
www.golmar.es



IMAGAR
687915678
www.imagar.com



TEGUI
916561812
www.tegui.es



TELEVES
981522200
www.televes.com



TRIAX DIGITAL MULTIMEDIA, S.L.
917482836
www.triaxmultimedia.es



IKUSI, S.A.
943448800
www.ikusl.es



HISPASAT
917102540
www.hispasat.com



JUNG
914170078
www.jungiberica.es



WISI COMUNICACIONES, S.A.
916794280
www.wisi.es

Notas
de
prensa

Univers by PRO expertos en seguridad para el hogar o negocio



Univers by PRO cuenta con profesionales expertos en el sector de la seguridad CCTV y Alarmas, no solo vende un producto de calidad con un precio competitivo, sino que además te proporciona todo el soporte necesario sobre como instalarlo.

Nuestros expertos en la materia, a lo largo del año, proporcionan cursos por las tiendas Univers by PRO situadas en las diferentes ciudades, dando a conocer el producto, su configuración y posibles montajes, haciendo que el instalador adquiera los conocimientos necesarios para poder especializarse en el campo de la seguridad.

Seguimos trabajando para poder traer al instalador los productos más novedosos, intentando llegar a la finalidad de que la seguridad para el cliente final es lo más importante.



HISPASAT amplía sus servicios de distribución de televisión gracias a un acuerdo con el telepuerto de Goonhilly

- El operador proporcionará servicios de distribución audiovisual a toda Europa a través de este histórico telepuerto.
- HISPASAT amplía así su capacidad y oferta con un nuevo punto de conexión en su posición orbital de 30° Oeste.

HISPASAT, el operador español de satélites de telecomunicaciones, ha llegado a un acuerdo con la empresa propietaria del telepuerto británico de Goonhilly -Goonhilly Earth Station (GES) Ltd- para prestar servicios de distribución de televisión a toda Europa. Un transpondedor del satélite Hispasat 1E proporcionará la capacidad contratada durante los próximos tres años, que será transmitida por medio de una de las antenas del telepuerto, mientras que la cadena completa de transmisión ha sido desarrollada y será proporcionada por Goonhilly. Gracias a este acuerdo, ambas compañías podrán brindar la oferta comercial más atractiva del mercado, orientada a lograr la máxima flexibilidad para que las cadenas de televisión puedan evitar las tradicionales barreras que encuentran, tanto en costes como en plazos, cuando quieren distribuir sus canales.

En palabras de Steve Jones, director comercial de GES, "como parte de nuestras actuales inversiones en nuevas capacidades para nuestro telepuerto, nos sentimos muy orgullosos de ofrecer al mercado de distribución de contenidos una alternativa tan atractiva como ésta. Trabajar en colaboración con HISPASAT y compartir nuestra experiencia y conocimiento nos permitirá dar una

mejor respuesta a las necesidades de las cadenas de televisión".

Ignacio Sanchis, director de Negocio de HISPASAT, también mostró su satisfacción por este acuerdo, "que nos permite ampliar nuestra oferta en Europa y facilitar a los operadores de televisión soluciones adaptables y escalables a cada situación".

De este modo, Goonhilly se suma a los telepuertos que ya ofrecen la solución de plataformas digitales compartidas de HISPASAT en 30° Oeste. Gracias a ella, HISPASAT ofrece una gran flexibilidad para todos los productores de contenidos audiovisuales que pretendan transmitir sus señales, bien de forma directa al usuario (DTH), bien de manera indirecta, transportando su canal de TV a cabeceras de cable o de difusión terrestre. Además, es posible realizar las transmisiones tanto en formato DVB-S como en DVB-S2, permitiendo no sólo optimizar la transmisión en potencia, sino también en consumo de ancho de banda.

Goonhilly fue el encargado de recibir el primer envío de imágenes de televisión vía satélite, que se realizó en 1962, o de la distribución de la señal de la llegada del hombre a la Luna en Europa. En la actualidad, Goonhilly está abierto a servicios comerciales y es plenamente operativo como telepuerto para comunicaciones por satélite.

Eco-cables

CABLES LIBRES DE PVC



Ignífugos

CABLES LIBRES DE HALÓGENOS



Cero halógenos



Baja emisión de humos

SEGURIDAD Y RESPETO AL MEDIO AMBIENTE ¡ Por un mundo más seguro y limpio !

ICT

COAXIALES Y ACOMETIDAS TELEFÓNICAS

CABLES UTP Y FPT Cat. 5e y 6

REDES LAN

SEGURIDAD / CCTV / INCENDIOS COAXIALES rg'S Y CABLES DE PARES

MICROCOAXIALES Y MANGUERAS INTERFACES DIGITALES



A

2000 TEYTEL, S.L.
2000teytel@ctv.es
916199585
RAYO, S/N, NAVE 12
P.I. San José de Valderas
LEGANÉS MADRID 28918

ABABOLA INGENIEROS, S.L.
ababola.ingenieros@telefonica.net
639 135 871
Esfinge, 55 C 4º
MADRID 28022

ABIDOM INGENIERÍA Y SERVICIOS
roberto@abidom.com
915495401
ANDRÉS MELLADO, 69 - 6ª
MADRID 28015

ABRALIA SYSTEMS, S.A.L.
info@abralia.eu
917782608
VALLE DE TOBALINA, 32 NAVE 7
MADRID 28021

AGÜERO TELECOMUNICACIONES, S.L.
telecomunicaciones@grupoaguero.com
914722973
Cº VIEJO DE LEGANÉS, 3
MADRID 28019

ALCAVE INSTALACIONES, S.L.L.
alcaveinstalaciones@yahoo.es
627936272
FRANCISCO RIBERA, 1 PTAL.10 2º A
LEGANÉS MADRID 28918

ANTEL
jsv.antel@gmail.com
917414890
LUCANO, 73
MADRID 28022

ANTENAS CASTILLA, S.L.
antenascastilla@hotmail.com
913559204
BUSTAMANTE, 17
MADRID 28032

ANTENAS DIGITAL SUR, S.L.
antenasdigitalsur@gmail.com
916825744
GARCILASO, 4
GETAFE MADRID 28904

ANTENAS GP
antenasgp@hotmail.com
918723217
COTOS, 3
CARABAÑA MADRID 28560

ANTENAS HENARES
www.antenashenares.com
916564698
ALCALA, 9
TORREJON DE ARDOZ
MADRID 28850

ANTENAS J. GARCIA
antenas.jgarcia@gmail.com
916095832
SERRANIA DE RONDA, 19
ARROYO MOLINOS MADRID 28939

ANTENAS LUYANO S.L.
luyano@antenasluyano.es
914307777
GENERAL JUAN VAN HALEN,
1 LOCAL 8
MADRID 28030

ANTENAS MADRID
antenas-madrid@antenas-madrid.es
913721123
PZA. TRES OLIVOS, 8 - LOCAL 6
MADRID 28034

ANTENAS MODO, S.L.
hispasac@hispasac.com
914280730
VALDELAMIEL, 31
VALDETORRES DE JARAMA
MADRID 28150

ANTENAS MOSTOLES, S.L.
teleco.mostoles@hotmail.com
916131828
AVDA. PORTUGAL, 55
MOSTOLES MADRID 28931

ANTENAS POZUELO
www.antenaspozuelo.es
913526173 / 636 930 257
CALVARIO, 13 LOCAL
POZUELO DE ALARCON
MADRID 28223

ANTENAS RAMIREZ, S.L.
info@antenasramirez.com
916142755
RIO JARAMA, 2 POST.
MOSTOLES MADRID 28934

ANTENAS REUNION, S.L.
alcala@antenasreunion.com
918815173
ANTEQUERA, 1 LOCAL 4
ALCALA DE HENARES MADRID
28804

ANTENAS TELESYS, S.L.
telesys@telesistemas.net
916568030
LONDRES, 60 LOCAL
TORREJON DE ARDOZ MADRID
28850

ANTENAS VILLALBA, S.L.
www.antenasvillalba.es
918406002
CALIBRE, 58
COLLADO VILLALBA MADRID
28400

ANTEROLAZ
anterolaz@telefonica.net
916710594
ALAVA, 24 LOCAL
SAN FERNANDO DE HENARES
MADRID 28830

ANTEVISION
antevision@infonegocio.com
913773153
EMILIO FERRARI, 35
MADRID 28017

ANTEYSAT
anteysat@hotmail.com
649450606
LINARES, 17-FASE II-PORTAL 1-3º F
CERCEDILLA MADRID 28470

ANVISAT TELECOMUNICACIONES, S.L.
www.anvisat.com
916056972
LAS DEHESILLAS, 2 - LOCAL 2
PARLA MADRID 28980

ARBOR INGENIERIA Y PROYECTOS, S.L.
www.arbor.es
918255310
C/ SEVERO OCHOA N° 11, 2
MAJADAHONDA MADRID 28220

ARROMA TELECOMUNICACIONES, S.L.
arroma_telecom@yahoo.es
917190081
TEMBLEQUE, 110 - LOC.1
MADRID 28024

ASPTEC
info@asptec.es
625688614
SAN NICOLÁS, 3 - 2º A
MADRID 28013

ATHENAS COMUNICACIÓN Y LOGÍSTICA, S.L.
www.athenas.com
918300326
CARACAS, 3 NAVE A-2 POL. IND.
CAMPORROSO
ALCALA DE HENARES
MADRID 28806

BATENSA, S.A.
batensa@batensa.es
914048300
SERVANDO BATANERO, 10-LOCAL
MADRID 28017

BEDECOM SISTEMAS, S.L.
bedecomsl@gmail.com
913322481
PEÑA CERVERA, 9 POST. LOCAL 1
MADRID 28031

BURGO SATELITE, S.L.
www.burgosat.com
916407010
C.C. BURGOCENTRO II, LOCAL 129
LAS ROZAS MADRID 28230

DYF TELECOMUNICACIONES Y SERVICIOS, S.L.
www.dyfservicios.com
916018494
CASTILLA, 16 - LOCAL
GETAFE
MADRID 28901

CAPRIVI, S.A.
caprivila@infonegocio.com
916713813
CHILE, 23 LOCAL C POSTERIOR
COSLADA MADRID 28820

CAVISAT TELECOMUNICACIONES, S.L.
cavisat@infonegocio.com
913180280
PASAJE DE LA AVENENCIA, 12 L-6
MADRID 28041

CEYCE TELECOMUNICACIONES
ceyce@ceyce.es
914508336
FRANCOS RODRIGUEZ, 96
MADRID 28039

CIA. INSTALADORA COINSAT, S.L.
gestion@coinsat.es
915093693
JULIAN CAMARILLO, 10
MADRID 28037

CODINSA DEYRE S.L.
codinsa@codinsadeyre.es
915051517
RESINA, 13-15 NAVE 3-3
MADRID 28021

COM 2000, S.L.
info@com2000.es
916210092
PRINCIPE DON JUAN CARLOS, 6
LOC. POST.
ALCORCON MADRID 28923

COMUNICACIONES MUNSAT, S.L.
correo@munsat.org
914652728
JULIO ANTONIO, 9 BAJO IZQ
MADRID 28025

COSMASA, S.L.
info@cosmasa.es
917330499
MÁRTIRES DE LA VENTILLA, 101
MADRID 28029

DEYCE
deyce@deyce.com
914033595
MARIO CABRE, 19 LOCAL 4
MADRID 28030

DIGITAL SYSTEM CONSULTING, S.L.
dsc@ciberalia.net
915655295
JULIO ANTONIO, 13 - LOCAL
MADRID 28025

GESTIONAMOS Y PROTEGEMOS SU PROPIEDAD INDUSTRIAL EN TODO EL MUNDO

- › Tramitación de Marcas, Patentes y Diseños
- › Propiedad Intelectual
- › Asesoramiento y Defensa Jurídica
- › Publicidad y Competencia Desleal
- › Protección de Datos

Marcas



Diseños



Patentes



Dominios



Legal



Derechos de autor



www.balderip.com



Certificación de calidad

Balder
IP LAW





E. G. MORANTE INSTALACIONES
egmorante@hotmail.com
916166673 AVDA. ODON, 19
VILLACIOSA DE ODON
MADRID 28670

EJALF
antenaefalf@hotmail.com
914790274
ANSAR, 46 LOCAL
MADRID 28047

ELECOANTENA, S.L.
elecoantena@elecoantena.com
913567134
SAN MAXIMILIANO, 48
MADRID 28017

ELECTRICIDAD ELECTRONICA DELTA, S.L.
info@electronica-delta.com
916410686
P.I. URTINSA II, C/MINA, 48
ALCORCON MADRID 28922

ELECTRO SEGURIDAD, S.L.
www.electro-seguridad.com
915536224
ALMANSA, 25
MADRID 28039

ELECTROLINE
electroline@telefonica.net
918990968
C/ CRUZ VERDE, 12
VALDEMORILLO MADRID 28210

ELECTRONICA 10 INSTALACIONES
santosdiez@hotmail.com
918807106
DEL PARQUE, 15
ALCALA DE HENARES
MADRID 28807

ELECTRÓNICA AGUILERA
www.eaguilera.es
916638003
PERALES, 14 NAVE 8
SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES
MADRID 28703

ELECTRONICA CARTAYA, S.L.
info@elect-cartaya.es
916416777
P.I. URTINSA II, C/FISICAS, 41 NV.38
ALCORCON MADRID 28923

ELECTRÓNICA GILMAR, S.L.
www.electronicagilmar.com
915487136
ANICETO MARINAS, 28
MADRID 28008

ELECTRONICA M.C.R.
electronica.mcr@telefonica.net
918508112
LA VENTA, 12 COLLADO VILLALBA
MADRID 28400

ELECTRONICA MEGABAYS, S.L.
elec.megabays@telefonica.net
606438114
MARIA BARRIENTOS, 4 LOCAL 12
MADRID 28021

ELECTRONICA SAN ANTONIO
sanantoniosat@hotmail.com
916902506
Pº SAN ANTONIO, 5
FUENLABRADA MADRID 28945

ELECTRORED INSTALACIONES ELÉCTRICAS, S.L.
electrored07@gmail.com
649175723 / 918989260
c/ Pajarejos, 2 - 1º drcha..
FRESNEDILLAS DE LA OLIVA
MADRID 28214

EMACELECTRONIC.COMUN.YSEGUR.S.I
emac@alsernet.es
913112697
JERÓNIMA LLORENTE, 25
MADRID 28039

EMOPA, S.L.
emopa@emopa.com
916853830
JUAN DE LA CIERVA, 10
MOSTOLES MADRID 28936

ENTERO TELECOMUNICACIONES, S.L.
info@enteroteleco.com
914622755
SATURNINO TEJERA, 17
MADRID 28025

EQUIPOS AUDIOVISUALES GNRLES. INSTAL, S.L.
eaginstalaciones@wanadoo.es
914772202
MANUEL MAROTO, 34
MADRID 28053

ESYTA
www.esyta.com
646540625
FUENTEVAQUEROS, 27
FUENLABRADA MADRID 28944

EUROSAT ELECTRONICA, S.L.
eurosat@eurosat-electronica.com
914698523
MIJO, 4 LOCAL 7 MADRID 28026

EXTINTORES MONTOYA, S.L.
www.extintoresmontoya.com
917960076
VALLE TOBALINA, 20 - NAVE 11
MADRID 28021



FERMALUX, S.L.
fermalux@fermalux.com
915514112
ELECTRODO, 74 1-A
POL.IND. SANTA ANA RIVAS
VACIAMADRID MADRID 28522

FERRETERÍAS E INSTALACIONES BLÁZQUEZ, S.L.
blazquez_sp@yahoo.es
916520774
SANTIAGO APÓSTOL, LOCAL 7
ALCOBENDAS MADRID 28100



GOYPO
goypo@hotmail.com
914863018
MIGUEL HERNÁNDEZ, 10
FUENLABRADA MADRID 28942

GRUPO LASSER, S.L.
www.grupolasser.com
902327111
MIGUEL FLETA, 9
MADRID 28037

GUERRERO TELECOMUNICACIONES
www.guerrero telecomunicaciones.com
918894833
CRUZ DE SAN SEBASTIAN, 2
ALCALA DE HENARES
MADRID 28803

GUVALTEL, S.L.
www.guvaltel.es
917414516
FERNANDEZ DE NAVARRETE, 5
MADRID 28022



HENARTEL, S.C.
henartelsc@hotmail.com
912619734
MIGUEL DELIBES, 4 - LOCAL 1
ALCALA DE HENARES
MADRID 28806

HERCA COMUNICACIONES S.L.
serviciostecnicos@hercacomunicaciones.com
915185941
CTRA DE BOADILLA DEL MONTE, 17
MADRID 28024

HOGAR DIGITAL E INMÓTICA INGENIEROS, S.L.
www.hdi2.com
913157719
MAURICIO LEGENDRE, 16
OFIC. 2524 MADRID 28046



ILCA ELECTRONICA, S.L.
ilcaelectronica@hotmail.com
915939124
APODACA, 10 MADRID 28004

IMPASAT SISTEMAS, S.L.
impasat@impasat.com
914683511
Pº DE LAS DELICIAS, 90 L-4
MADRID 28045

INCOSAT, S.L.
incosat@incosatsl.com
916131818
SANTIAGO RAMON Y CAJAL, 85
POL. VALDEARENAL NORTE
ARROYOMOLINOS MADRID 28939

INDESS
indess@telefonica.net
918507722
TULIPANES, 3 COLLADO VILLALBA
MADRID 28400

INELCO TELECOMUNICACIONES, S.L.N.E.
inelcotc@inelcotc.com
914715355
PZA. VALLE DEL ORO, 7 LOCAL IZDA.
MADRID 28019

INPASET COMUNICACION, S.L.
info@inpaset.com
914646871
CONCEJAL FCO. J. JIMENEZ, 140
MADRID 28047

INSTALACIONES ALBERTO MARTÍNEZ, S.L.
espanolatelecomunicacione@telefonica.net
916695679 AVILA, 3 PTAL. 9 - 4º C
SAN FERNANDO DE HENARES
MADRID 28830

INSTALACIONES CONTRERAS
instcontreras@telefonica.net
608128330
GARCILASO, 77 - 2º 2
GETAFE MADRID 28904

INSTALACIONES EMISAT, S.L.
emisat@terra.com
916930921
FEDERICA MONTSENY, 26 LOCAL 4
LEGANES MADRID 28914

INSTALACIONES GENERALES INSATEL, S.L.
instagr.al.instel@yahoo.es 916586427
MERCEDES IZQUIERDO, 11
SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES
MADRID 28703

INSTALACIONES OLMEDO, S.L.
instalacionesolmedo@sycer.net
917775555
PEDRO LABORDE, 77 LOCAL 2
MADRID 28018

INSTALACIONES RAMIREZ S.L.
iramirez@instalacionesramirez.es
917392017
PZA. TUY, 4 - C
MADRID 28029

INSTALACIONES Y REPARACIONES BUITRAGO
instalbuitrago@gmail.com
918940125
C/ TEJERIA, 3 - 2º IZDA.
CHINCHON
MADRID 28380

INSTALACIONES Y TELECOMUNICACIONES TCT, S.L.
tct@tctsol.com
917985854
BERZOSA DE LOZOYA, 1 NAVE 4
MADRID 28021

INTASA
intasa@orangemail.es
914752705
PIRITA, 29
MADRID 28041

INTERSAT
intersatsl@intersatsl.com
913119008
ALESANCO, 1 LOCAL
MADRID 28039

INVISEL TELECOMUNICACIONES, S.L.
invisel@invisel.com
917978408
HIPOCRATES, 48
FUENLABRADA MADRID 28942

ISESA TV, C.B.
isesa@isesatv.com
916957197
AVD. DE ESPAÑA, 16
GETAFE
MADRID 28903

ITELCOM ESCORIAL, S.L.
www.itelcom.es
607 845 740
PADRE SIGÜENZA, 1-A - 1º J
EL ESCORIAL
MADRID 28280



JACTELECOMUNICACIONES
jcanela1@hotmail.es
670908362
AVDA. DE SAN LUIS, 44
MADRID 28033

JAIME COTA MORALES
jaimecotamorales@gmail.com
679461590
SAN LUCIANO, 5 - 6º B
MADRID 28041

JECONSAT
www.jeconsat.es
914652647
TUCAN, 36 MADRID 28025

JESUS PERRINO S.L.
jperrino@telefonica.net
918464461
HUERTAS, 12-14
COLMENAR VIEJO MADRID 28770

JM SISTEMAS MADRID
jmsistemasmadrid@yahoo.es
914733256
ARGANDA, 18 - LOCAL 4
MADRID 28005

JUAN SÁEZ QUINTANA
www.antenasjuan.com
913760533
REGIMIENTO, 11 - PB
MADRID 28048



KARYO ELECTRIC, S.L.
www.tecnica-karyo.com
917463042
PUERTO SAN GLORIO, 10
P.I. PRADO OVERA
LEGANES MADRID 28919

KASATEL
info@kasatel.net
918491717
LA VENTA, 25 LOCAL
COLLADO VILLALBA
MADRID 28400

KASILH TELECOM, S.L.
www.kasilh.com
902889032
SEVERO OCHOA, 3
LAS ROZAS
MADRID 28232



L.F.L. TELECOMUNICACIONES
lftelecomunicaciones@gmail.com
916801516
RÍO MANZANARES, 19 - LOCAL
LEGANÉS
MADRID 28913

LANDATEL COMUNICACIONES, S.L.
info@landatel.com
911461700
AQUISGRAN, 2 POL.IND.
EUROPOLIS
LAS ROZAS
MADRID 28232



M. A. G. T., S.L. TELECOMUNICACIONES
magt45@icloud.com
677444068
SAN JUSTO, 7 - 1 C
LEGANES
MADRID 28917

M.J.C. SISTEMAS, S.L.
mjcsistemas@mjcsistemas.com
913802646
AVD. RAFAEL ALBERTI, 28
MADRID 28018

M.R.M. ELECTRONICA S.L.
mrm@mrmelectronica.com
917159103
AVDA. EUROPA, 34-D 3ª
PLTA. OFIC. 3
ARAVACA MADRID 28023

MARESISTEMAS SEGURIDAD S.L.
maresis@maresis.com
914635396
CARAMUEL, 54 MADRID 28011

MARINESAT, S.L.
jortega@marinesat.es
617 346 874
FRAGUA, 12
MANJIRON MADRID 28754

MASTER SOUND
pablorriols@hotmail.com
918911188
STUART, 46
ARANJUEZ MADRID 28300

MEDIOS AUDIOVISUALES CITAE, S.L.
ma_citae@terra.com
918880000
ENCOMIENDA, 33
ALCALA DE HENARES
MADRID 28805



NEUTROCOLOR, S.C.L.
neutrocolor@neutrocolor.com
914643694
SEPÚLVEDA, 111
MADRID 28011

NORA APLICACIONES ELECTRONICAS, S.L.
nora@nora-aplicaciones.com
916152880
CORRALONES, 4 LOCAL 2
FUENLABRADA MADRID 28945

NORMAVISION TELECOMUNICACIONES, S.L.
normavision@gruponorma.com
914048295
VIRGEN DE LA ALEGRIA, 11
MADRID 28027

NUSAT
nusat@nusat.net
916476016
SIMÓN HERNÁNDEZ, 53
C.C. VILLAFONTANA LOCAL 44
MOSTOLES MADRID 28936



OFFON-EUROVISION, S.L.
offon.eurovision@gmail.com
915763557
DUQUE DE SESTO, 8 - BAJO
MADRID 28009

OLIVS, S.A.
olvissa@telefonica.net
916864169
AVDA. REY JUAN CARLOS I, 98 2º B
LEGANES MADRID 28916



PAHU INSTALACIONES Y MANTENIMIENTO, S.L.
tecnicos@pahuinstalaciones.com
914711353 PARRA, 38 - 1º IZDA.
MADRID 28025

PARISAT, S.C.
www.parisat.es
915092084
VALLE INCLAN, 68-LOCAL 2
MADRID 28044

PERALSAT, S.L.
peralsat@gmail.com
916849019
GROENLANDIA, 4 LOCAL 22
CC. EL CARMEN
PERALES DEL RIO MADRID 28909

PICTEL COMUNICACIONES, S.L.
pictel@inform-2000.com
915121676
MIRLO, 15
MADRID 28024

PORTERSA, SL
portersa@portersa.com
915412240
LEÑEROS, 15 - LOCAL
MADRID 28039

PORTILLO TELECOMUNICACIONES
portillotelecom@portillotelecom.es
913271580
SUECIA, 95 LOCAL 5 Y 6
MADRID 28022



REKORD ELECTRONICA, S.A.
rekordelectronica@rekordelectro-
nica.com
913610565
MARTINEZ IZQUIERDO, 19
MADRID 28028

RODEYTE, S.L.
rodeyte@rodeyte.e.telefonica.net
916960640
AVD. DE LAS CIUDADES, 36
GETAFE MADRID 28903

ROYBA ELECTRONICA, S.L.
royba@roybaelectronica.es
914987090
AVDA. CONDE DE BARCELONA, 21
LEGANES MADRID 28914

S

SANCORRAL, S.L.

info@sancorral.es
916834630
ZAFRA, 51
GETAFE
MADRID 28903

SAT 4 INSTALACIONES, S.L.

info@sat4.es
918406262
ZUNZUNEGUI, L - 6
COLLADO VILLALBA
MADRID 28400

SBS TELECOMUNICACIONES, S.L.

sbs@sbstelec.es
914718938
JUAN FRANCISCO, 3-5
MADRID 28025

SEGUR TELECOM, C.B.

segurtelecom@me.com
681134918 / 665877145
c/ Dulce Chacón, 2
GETAFE MADRID 28907

SEGYTEL, S.L.

www.segytel.net
915194082
PLAZA CONDE VALLE SUCHIL, 3
MADRID 28015

SELTA ESPAÑA, S.A.

www.selta.es 916160825
PUERTO GUADARRAMA, 50
P.I. LAS NIEVES
MOSTOLES
MADRID 28935

SERVICIOS DE SATELITE TAVERA

GRUPO TORRENTY TAVERA, C.B.
servisat@hotmail.com
648039411 C/ LIRIO, 3
ALCALÁMECO
MADRID 28880

SERVICIOS INTEGRALES MALDONADO, S.L.

servicios.integrales.maldonado@gmail.com
915082394
AVDA. CARABANHEL ALTO, 56 - LOCAL 3
MADRID 28044

SERVISATEL INSTALACIONES Y PROYECTOS, S.L.U.

servisatel@telefonica.net
913267581
AVDA. DONOSTIARRA, 11-11-4
MADRID 28027

SERVISUR TELECOMUNICACIONES, S.L.L.

servisur@servisur.info
916976576
C/ VENEZUELA, 1 - LOCAL POST.
FUENLABRADA
MADRID 28945

SETEEL

www.seteeltelecomunicaciones.com
916830319
OLIVO, 5 - LOCAL DCHA.
GETAFE
MADRID 28901

SOTEM INSTALACIONES, S.L.

sotem@sotemsl.com
916720055
COPERNICO, 4. NAVE 8
COSLADA MADRID 28820

SYF TELECOMUNICACIONES, S.L.

syfteleco.sl@hotmail.com
916056987
JUAN DE AUSTRIA, 6
PARLA MADRID 28982

SYMCOBER, S.L.

info@symcober.com
916834283
LAGUNA DEL MARQUESADO, 43-
NAVE H POL.IND. RESINA
MADRID 28021

T

TEANELEC, S.L.

teanelec@teanelec.com
917956202 RESINA, 35 NAVE 14-G
MADRID 28021

TECAVISA TELECOMUNICACIONES

tecavisa@tecavisa.e.telefonica.net
913327920
PUENTELARRA, 62 LOCAL
MADRID 28031

TECNISAT TELECOMUNICACIONES, S.L.

www.tecnisat.com
913864599
SARRIA, 50
MADRID 28029

TECNITEL ELECTRONICA, S.L.

www.tecnitel-electronica.es
915517817
TRAVESIA DE TELLEZ, 5
MADRID 28007

TECNITRAN TELECOMUNICACIONES, S.L.

javier.romero@tecnitran.es
916106678
C/ BETANZOS, 8
ALCORCON MADRID 28925

TECNO HOGAR INSTALACIONES, S.L.

tecnohogarininstalaciones@hotmail.com
629178339
RIBADAVIA, 4 - 9ºE
MADRID 28029

TELE ANTENA S. MANTENIMIENTO, S.L.

teleantena@teleantena.es
916766217
SAN ALBERTO, 1 LOCAL 9
TORREJON DE ARDOZ
MADRID 28850

TELECOLVER, S.L.

telecolver@telefonica.net
916951996
FCO. GASCO SANTILLAN, 2
EDIF. MEZQUITAS P.I. SAN MARCOS
GETAFE
MADRID 28906

TELECOMUNICACIONES E.G.M, S.R.L.L.

telecomegm@terra.com
916426041
PZA. DE LAS ESCUELAS, 2 LOCAL-2
ALCORCON
MADRID 28921

TELECOMUNICACIONES PRISMA, S.L.

www.telecomunicaciones-prisma.com
915016578
SIERRA DE LLERENA, 9
MADRID 28038

TELECOMUNICACIONES RAMOS, S.L.

www.telecomunicacionesramos.com
916867904
SAN VALERIANO, 6 BAJO B
LEGANES
MADRID 28912

TELEMAT, TELECOMUNICACIONES Y ELECTRICIDAD, S.L.

info@telemats.es
637473487
VILLACARLOS, 10 - 2º 2
MADRID 28032

TELEREID DIGITAL, S.L.

www.telereid.com
912385165 DESARROLLO, 3 local
MOSTOLES
MADRID 28938

TELEURGENCIA

teleurgencia@gmail.com
916375353
TURIN, 4 PARQUE EUROPOLIS
LAS ROZAS
MADRID 28232

TELSAT TELECOMUNICACIONES, S.L.

info@telsat-telecomunicaciones.es
917866350
VIOLETERA, 9-11 LOCAL 2
MADRID 28018

TELTRON TELECOMUNICACIONES, S.L.

teltron@teltron.es
915017801
LA HIRUELA, 5 - LOCAL 18
MADRID 28035

TELYME, S.L.

www.telyme.com
913814945
MALAGÓN, 9 LOCAL
MADRID 28043

TG GRUPO

tggrupo@tggrupo.com
913270410
SANTA LEONOR,
15- 17 EDIF. TG
MADRID 28037

V

VEMEC, S.L.

vemec@vemec.com
902999077
SAPPORO, 4 POL.IND. WELLS
HUMANES DE MADRID
MADRID 28970

VIDEOSAT INGENIEROS, S.L.

videosat@eresmas.net
916377289
VIENA, NAVE 5-A P.I. EUROPOLIS
LAS ROZAS
MADRID 28232

Z

ZABATEL, S.L.

info@zabatelsl.com
916934329
SANTA TERESA, 4
LEGANES
MADRID 28911



el único con tecnología **MyNETWiFi**



El acceso a internet más eficiente

La tecnología MyNET WiFi de Televes permite configurar su **nodo inalámbrico CoaxData en baja potencia, lo que permite la creación de micro celdas de acceso a red que mejoran el rendimiento de los usuarios conectados**

- Potencia + Eficiencia



Integración de servicios de TV e internet en redes coaxiales existentes



Extensión de la señal sin amplificación



Creación de redes segmentadas por usuarios



Monitorización de las redes creadas con la aplicación Access Control



RECEPCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE SEÑAL **TV**

SISTEMAS DE CONTROL DE **ACCESOS**

COMUNICACIÓN **PACIENTE-ENFERMERA**

IPTV SOLUTIONS

Es hora de **Sumar**



 **25** ALCAD
1988/2013



Tel. 943.63.96.60
Fax 943.63.92.66
Int. Tel. +34 943.63.96.60
info@alcad.net
Polígono Arrece-Ugalde, Nº 1
Apdo. 455
E-20305 IRUN - Spain

FRANCE: B.P.60284 - F-64701 HENDAYE - Tel. 00 34 - 943.63.96.60 - Fax 00 34 - 943.63.92.66
UNITED ARAB EMIRATES: Middle East FZE - P.O. Box 54830 W5A DAFZA DUBAI - Tel. +9714 2146140 - Fax 9714 2146147
CZECH REPUBLIC: nám. V. Mrštíka, 40 - 664 81 OSTROVAČICE - Tel. 546.427.059 - Fax 546.427.212
TURKEY: Merkez Mah. Ayazma Cad. No.55 Kat:1 34107 Kağıthane/Istanbul **TURKEY** - Tel. +90 212 295 97 00 - Fax +90 212 295 42 43

www.alcad.net

