

**Redes sociales**

- Presencia de Fte maximal en Redes Sociales. ¡Nos posicionamos!

**Producto**

- Serie HyDra 35 y 45
- mediaMAX MINI S2CT HD y mediaMAX MINI S2T HD
- Transmoduladores Certificación Fransat

**Soluciones Fte**

- Solución Fte a la normativa del dividendo digital

**Presencia internacional**

- Fte maximal presente en Satkrak 2011 (Polonia)

**La compañía**

- Departamentalización compañía
- Fte Networking partner
- Fte maximal presenta su showroom interactivo

**Quién es quién**

- Miguel García Buigues. la voz de la experiencia

**La instalación**

- Instalación de Portugal Telecom

# Fte<sup>®</sup> News

# 07

Enero 2012

## Fte maximal se posiciona en las redes sociales: Facebook, Twitter, LinkedIn y Youtube.



# Redes sociales

## Presencia de Fte maximal en Redes Sociales ¡Nos posicionamos!

Fte maximal da un cambio en su Marketing Mix. Llegó la hora de la verdad.



Fieles a nuestra actitud proactiva y a nuestro reconocimiento nacional e internacional, nos hemos propuesto la conquista del mundo de las nuevas tendencias.

Hablamos de una integración de nuestra comunicación tanto en medios tradicionales como en medios sociales, donde cada día tendremos más convergencia. Para ello no tratamos en ningún momento de substituir un medio por otro, sino de realizar una eficiente mezcla de los mismos.

### ¿Aún no nos sigues?

En **Fte maximal** somos conscientes de la actual sofisticación en el uso de los medios sociales, lo que nos impulsa a empezar a ir **más allá** de un tímido acercamiento o fase de experimentación. Debido a que el interés por los medios sociales en el ámbito empresarial aumenta cada día, **nuestros objetivos van ahora más lejos de la inicial fase de experimentación** que hasta ahora han tenido las redes. **Fte maximal** quiere ser un **ejemplo de éxito en los tiempos actuales y en los próximos años**.

Todos los empleados de Fte concebimos nuestra presencia en este tipo de medios como una forma de **impulsar nuestra marca**, ofrecer más **conocimiento y visibilidad**, e interactuar **eficaz y rápidamente con** nuestros **clientes, colaboradores y proveedores**. Orientamos nuestros esfuerzos para que cada día **nuestros vínculos sean más estables y estén más consolidados**, y que las personas que forman parte de nuestra **“red”** formen parte también de **nuestra organización** de una manera activa, creando una relación entre **“persona” y “empresa”**.

Si queremos tener modernidad y una adaptación realista a las nuevas tendencias, debemos funcionar adoptando modelos de **trabajo colaborativo**, sólo así pensamos que la información realmente fluye entre todas las áreas y las personas que forman la compañía, generando un flujo continuo de información que proyectamos hacia el exterior, acabando por tener como comunicadores a todos los empleados de **Fte maximal**.

Sin embargo **¿es importante para Fte maximal que nues-**

**tra cuenta de Twitter, Facebook, etc tenga muchos seguidores?** En una primera instancia por supuesto que sí, no obstante **más que tener seguidores** a los que al final no les interese demasiado lo que posteemos, preferimos tener un público **que sí se lea lo que publicamos, que comente e interactúe con nosotros y al que le interesen nuestras aportaciones**. Más que cantidad, que está claro que es importante, la **calidad** para nosotros lo es más. Entendemos la calidad como **una creación de comunidad**.

Únete a nosotros. En nuestras redes sociales vas a encontrar **todo lo que necesitas para estar a la última de lo que acontece en el sector**, ser el primero en enterarte de nuestras **últimas novedades, promociones y descuentos, nuevos desarrollos, proyectos, formaciones y ferias** a nivel mundial, etc.

Podrás ver **vídeos e imágenes, informaciones técnicas, artículos, leyes y normativas**, compartir **temas**, preguntarnos tus **dudas** y participar en nuestros **grupos y debates** o unirte a otros. **Nuestras redes sociales queremos que sean las tuyas**.

Nada más fácil que  en los siguientes links:

### Si aún no lo haces, síguenos en:

Facebook: [www.ftemaximal.com/facebook](http://www.ftemaximal.com/facebook)

Twitter: [www.ftemaximal.com/twitter](http://www.ftemaximal.com/twitter)  
(tweets en @Ftemaximal)

LinkedIn: [www.ftemaximal.com/linkedin](http://www.ftemaximal.com/linkedin)

Youtube: [www.ftemaximal.com/youtube](http://www.ftemaximal.com/youtube)

**«Las relaciones profesionales son como una telaraña y no como un organigrama»**

Henry Ross Perot (1930). *Político y empresario estadounidense*



# Producto

## Serie HyDra 35 y 45

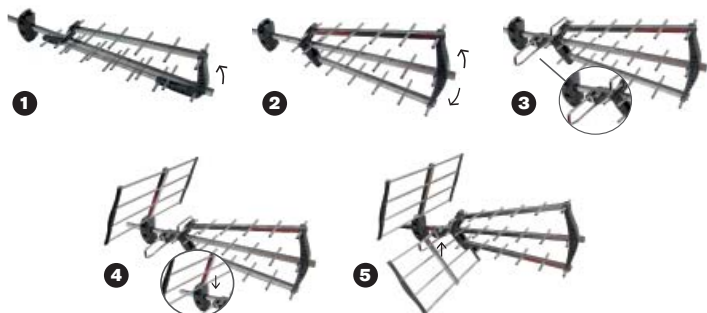
Fte maximal ha lanzado con gran éxito su nueva **serie HyDra** de antenas para UHF lo que supone una gran evolución respecto a las antenas de la serie EVO, presentando grandes ventajas.

La **serie HyDra** dispone de un novedoso y exclusivo diseño patentado por Fte maximal, con el que se consigue **reducir un 25% el volumen de embalaje** si lo comparamos con la serie EVO.

Esta modificación consiste en la **posibilidad de girar 90° la base** y de esta manera situarse de forma paralela a los elementos de la antena. Esto implica una **reducción y mayor optimización** del espacio de almacenaje y del transporte de las antenas.



Otro de los aspectos en los que se ha trabajado especialmente ha sido en la necesidad de **facilitar el montaje al instalador**. Para ello se ha diseñado un sistema de montaje basado en *clicks*, en el cual el instalador solo tendrá que ir encajando las diferentes piezas de la antena sin necesidad de utilizar ninguna herramienta. Esta mejora también hace que el montaje **se realice solo en 5 pasos y en unos pocos segundos**.



Se puede ver un ejemplo de la facilidad y de la comodidad del montaje de la nueva antena en el siguiente vídeo en YouTube: [http://www.ftemaximal.com/video/HyDra\\_es](http://www.ftemaximal.com/video/HyDra_es)

Por otro lado, también se ha **mejorado la sujeción de la antena al mástil**. Ahora ésta se realiza mediante una brida y mordazas reforzadas, **aumentando así la resistencia frente a las inclemencias meteorológicas y el paso del tiempo**.

Hay disponibles dos modelos de esta serie, la **Hydra 35** y la **Hydra 45**. La antena **Hydra 35** puede presentarse de forma unitaria o en caja máster de 12 unidades, por otro lado, la **Hydra 45** se presenta de forma unitaria o en caja máster de 6 unidades.

La presentación unitaria está compuesta por dos cajas, separando las parrillas del resto de la antena.



### Características de las antenas Hydra:



#### HyDra 35

- 9003930 – 9003930/12
- 1 unidad (2 cajas)
- 12 unidades (Caja máster)
- 28 elementos
- Canal: 21-69
- Ganancia: 15 dB
- Relación delante/detrás: 24 dB
- Ángulo de recepción horizontal (-3 dB): 35°
- Impedancia: 75 Ohms
- Longitud: 810 mm
- Peso antena: 1,5 Kg



#### HyDra 45

- 9003932 - 9003932/6
- 1 unidad (2 cajas)
- 6 unidades (Caja máster)
- 45 elementos
- Canal: 21-69
- Ganancia: 17 dB
- Relación delante/detrás: 28 dB
- Ángulo de recepción horizontal (-3 dB): 32°
- Impedancia: 75 Ohms
- Longitud: 1.020 mm
- Peso antena: 1,8 Kg

# mediaMAX MINI S2CT HD y mediaMAX MINI S2T HD

Fte maximal presenta su nueva línea de medidores HD compuesta por dos nuevos modelos: el **mediaMAX MINI S2CT HD** y el **mediaMAX MINI S2T HD**. Estos nuevos equipos desarrollados íntegramente por Fte maximal en sus instalaciones de Europa, son la respuesta a las necesidades de medida presente en algunos países donde las señales de Alta Definición son una realidad en TDT, en SAT o en redes de cable.

El **mediaMAX MINI S2T HD** nos permite medir y visualizar señales DVB-T y DVB-S / S2, tanto en Mpeg-2 (SD) como en Mpeg-4 (H.264). El modelo **mediaMAX MINI S2CT HD**, incorpora además la posibilidad de medir señales de DVB-C.

En Fte maximal se ha realizado un esfuerzo para mantener la mecánica y la apariencia del resto de modelos de la serie mini. Lo cual permite al instalador disponer de una herramienta completa para el análisis de cualquier tipo de medida, en un equipo compacto de tan solo 1,8 Kg. Destacar que esta compatibilidad mecánica permite también que fieles a nuestra filosofía de actualizaciones de medidores, la empresa ofrezca a sus clientes, la posibilidad de pasar cualquier modelo inferior de la serie Mini a este nuevo equipo, por la diferencia en precio de tarifa.

Estos equipos disponen de múltiples nuevas funciones a nivel



de software, pero tal vez lo que más destaca es su nueva pantalla de 6" de alta resolución y contraste, especialmente seleccionada para trabajar en condiciones exteriores, la cual se configura de forma automática gracias a un sensor externo ofreciendo siempre la mejor visibilidad posible. Ahora no solo podemos medir *señales HD*, sino también podemos visualizarlas.

A nivel exterior se han añadido nuevos conectores como un HDMI que permite extraer la señal de video en HD para su reproducción en cualquier equipo externo, así como un conector RJ45 para futuras aplicaciones.

Se mantiene en estos nuevos modelos los puntos fuertes del resto de equipos de la gama que tanto han convencido en el mercado, como el diseño de menús intuitivo y sencillo, que facilita el uso del producto, su conectividad con el EVO Soft, programa de PC desarrollado por Fte maximal para la importación de medidas y la creación de informes de forma automática, así como la **función MAP**, gracias a la cual no solo podemos medir la salida de nuestras cabeceras sino también programarlas (más información en pág. 5 y 6 Fte News nº 2).

Este es el equipo perfecto para dar respuesta a las necesidades presentes y futuras de cualquier instalador.

## Transmoduladores Certificación Fransat

Nuestra línea de transmoduladores **TSF 310 CI** (DVB-S/ S2 to COFDM con CI) **está certificada por el operador Fransat, uno de los operadores más importantes en el territorio francés y en Europa** por su gran volumen de usuarios, su trayectoria y sobre todo su parrilla de canales de televisión que gestiona vía satélite entre las cuales podemos encontrar la TNT francesa.

Esta certificación es un claro reconocimiento a la calidad de nuestros productos y a su profesionalidad.

Pensando siempre en nuestros clientes y para dar respuesta a las diferentes opciones de comercialización que Fransat ofrece en canales de televisión, hemos creado 4 kits diferentes para su venta en territorio francés según establece el operador:

- **FRANSAT PRO Premium** (cód. 2003574): para transmitir los 19 canales de la TNT Francesa.
- **FRANSAT PRO Régional** (cód. 2003575): para transmitir los 19 canales de la TNT Francesa más tres regionales.
- **FRANSAT PRO HD** (cód. 2003576): para transmitir los 19 canales de la TNT Francesa, 4 canales en HD y canales locales.

- **FRANSAT PRO Ultimate** (cód. 2003577) para transmitir los 19 canales de la TNT Francesa, 3 regionales, 4 canales en HD y canales locales

Estos Kits se suministran montados y configurados con las correspondientes CAMs y tarjetas de abono.

Tecnológicamente el transmodulador Fransat es **el primer modelo** que disfruta de la **nueva tecnología aplicada por Fte maximal en todos los TSF 310 CI a partir del 2012**. Esta nueva tecnología permite disponer de dos MUX de salida consecutivos así como de dos CI habilitados al mismo tiempo con un único tuner de entrada, maximizando así el número de servicios descodificados por el módulo.



# Soluciones Fte

## Solución Fte a la normativa del dividendo digital

El 26 de Marzo de 2010 se aprobó el Real Decreto 365/2010 en el que se indican los pasos a seguir para realizar una reestructuración del uso frecuencial en la banda de 470 a 862 MHz. Esta modificación también es conocida como **dividendo digital**.

Más concretamente el dividendo digital se basa en el proceso por el cual la banda de frecuencias de 790 a 862 MHz (canales del CH61 al CH69) dejará de ser utilizada para la transmisión de servicios televisión digital terrestre y pasará a quedar asignada a los operadores de telefonía móvil. Esta reestructuración del espectro se llevará a cabo antes del 1 de enero de 2015, previsiblemente entre 2012 y 2014.

**Fte maximal ya está preparada y dispone desde hace tiempo de la solución idónea para el dividendo digital.**

Dentro del amplio catálogo de la marca, se está trabajando **desde el año 2003 con amplificadores completamente configurables mediante el uso de unos filtros insertables (solución única en el mercado).**

Estos Filtros Encapsulados Insertables (**serie FEI**) son seleccionados por el

**SENCILLO  
CÓMODO  
RÁPIDO  
Y SOBRETUDO MUY  
ECONÓMICO**



→ **Sustituyendo el filtro actual por el nuevo filtro FEI preparado para el Dividendo Digital, quedará adaptado.**

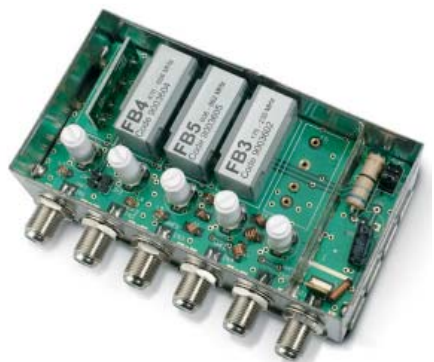
usuario dependiendo de cada instalación aportando innumerables soluciones.

Gracias a la utilización de estos filtros, todos nuestros clientes no tendrán la necesidad de comprar una nueva central o de volver a invertir una gran cantidad de dinero para estar adaptados al dividendo digital. **Adaptarse será tan sencillo como cambiar el filtro.** Código y descripción nuevo filtro: 0300220 FDD

Para aquellas personas que todavía no

trabajan con los filtros **FEI** o con **Fte maximal**, les presentamos una solución sobradamente probada y contrastada, que desde hace años se aplica sobre diferentes gamas de amplificadores multibanda y amplificadores de mástil.

Con esta contrastada solución, la instalación que contenga cualquiera de nuestros amplificadores serie **CC, AMC, KMC o ZM** podrá adaptarse de forma sencilla y rápida al inminente dividendo digital.



**Amplificador de mástil AMC**



**Central multibanda ZM**

# Presencia internacional

## Fte maximal presente en Satkrak 2011 (Polonia)



Fte maximal estuvo presente en la feria **Satkrak 2011**, [www.satkrak.com](http://www.satkrak.com), celebrada del 13 al 15 de Octubre de 2011 en Cracovia (Polonia). Ha sido la primera participación de la compañía en esta feria local para el mercado polaco, de la mano del nuevo distribuidor exclusivo de la marca en el país: **SATMANIA**, [www.satmania.pl](http://www.satmania.pl), que diseñó un stand dividido en dos partes diferenciadas: **producto profesional y producto para instalaciones DTH y CATV**.

En la parte de **Producto Profesional**, se mostraron como producto de mayor interés las nuevas cabeceras **DVB 300 T HD** (receptores DVB-T a PAL para señales MPEG-4 HD con modulador DSB del C21 al C69 integrado), un producto exclusivo que permite profesionalizar las instalaciones de cabecera para los mercados con señales de TDT en Alta Definición. Complementando la gama de cabeceras con salida en PAL, también se mostraron las cabeceras **DVB 310 S CI** (DVB-S a PAL con *Common Interface* y modulador VSB toda-banda integrado) y los moduladores **MTW 310** (doble entrada A/V a PAL, con modulación VSB toda-banda).

Respecto a la solución de Cabecera Digital el producto principal fueron los

transmoduladores **TSF 310 CI** (DVB-S/S2 a DVB-T con CI) complementados con el nuevo modulador en COFDM (**ETWF 310**), producto con gran expectación. Finalmente, como producto revolucionario, **Fte maximal mostró el nuevo módulo de Telecontrol para cabeceras, el RCM 310**, que permite la gestión, control y mantenimiento de las cabeceras remotamente vía conexión a internet, así como la generación de alarmas ante eventos que le llegan al cliente mediante SMS y/o email.

Una gran parte de la sección profesional



del stand fue dedicada a **IPView Media Solutions**, [www.ipviewmedia.com](http://www.ipviewmedia.com) solución integral de IPTV para el mercado de *Hospitality*, que causó gran sensación entre los asistentes por la versatilidad del sistema así como la sencillez de uso.

En la parte dedicada a **Instalaciones DTH y CATV**, los productos a destacar fueron los la completa gama de Multiconmutadores que la compañía posee. Modelos Stand-Alone (**Series OLS, SEM**), así como Cascadeables (**Series KAS, OLY, DK**), son de una gran importancia en el mercado Polaco, donde el Multiconmutador es un producto de gran consumo. Otros productos que tienen gran aceptación son los conmutadores DiSEqC (**Serie UMS**), el Cable Coaxial (**K 125+, K300W**) y sobretodo la completa gama de **LNB**.

Otro producto de gran interés para el mercado de CATV fue la gama de amplificadores **Serie HCA ZM**.

Su acabado en *Aluminio*, su alto índice de protección (IP) y su excelente rendimiento, hacen de esta familia un producto excelente para el operador de CATV que busca un producto robusto y fiable a un buen precio.

## Satmania y Fte maximal, premiados en los galardones SATKRAK 2011

**SATMANIA** fue premiado con el galardón al mejor LNB del mercado 2011, siendo este, el modelo **Fte maximal LNC 54 US-TV**. Se trata de un LNB Twin con entrada de mezcla Terrestre, que **permite distribuir la señal de Satélite y Terrestre a 2 usuarios independientes, sin la necesidad de utilizar mezcladores externos**. Un producto que ha causado sensación entre los clientes de la marca en Polonia.

# La compañía

## Departamentalización compañía



Con esta información, desde **Fte maximal** abrimos nuestras puertas a nuevos canales de comunicación más eficientes entre los diferentes departamentos y nuestros clientes. Poder disponer de la información necesaria de un modo rápido y eficaz es una obligación hoy en día.

En muchas ocasiones para poder conseguir esta información se implica innecesariamente a mucha gente aumentando la posibilidad de errores e incrementando los tiempos necesarios para recibirla.

Por lo tanto, con el objetivo de **mejorar nuestra comunicación** se inicia un proceso de visibilidad departamental al exterior de Fte maximal.

Habitualmente la comunicación se canaliza a través de nuestros agentes comerciales o bien de los responsables de área, quienes siempre han cubierto la faceta de mediadores entre los clientes y los diferentes departamentos internos. En el **proceso que ahora ponemos en marcha lo que se pretende es que las consultas y cuestiones que puedan surgir se dirijan directamente al departamento implicado.**

Para comodidad de todos, estas comunicaciones se realizarán vía correo electrónico, poniendo siempre en CC al agente comercial o responsable de área.

Departamentos implicados en este proceso de visibilidad:

### Oficina Técnica:

Email: [sat@ftemaximal.com](mailto:sat@ftemaximal.com)

Información:

- **Documentación e información técnica sobre nuestros productos:** Manuales, ejemplos de instalación, comparativas, declaraciones de conformidad, fichas y documentos técnicos.

- **Soporte técnico:** Resolución de incidencias de producto, soporte en instalaciones, configuración de equipos (software y hardware), actualización de equipo (software).

- **Elaboración de presupuestos y proyectos.**

### Logística:

Email: [logistics@ftemaximal.com](mailto:logistics@ftemaximal.com)

Información:

- **General sobre pedidos:** Situación, fechas de entrega, copias de albaranes y facturas, reclamaciones sobre abonos.

- **Sobre envíos:** Números de tracking, información sobre bultos/kilos de las expediciones, packing list.

- **Base de datos de clientes:** Modificación de datos de envío, cuentas bancarias, condiciones de pago (con la intervención del Departamento Financiero y Comercial).

### Marketing, comunicación e imagen:

Email: [marketing\\_fte@ftemaximal.com](mailto:marketing_fte@ftemaximal.com)

Información:

- **Documentos de marketing:** Fotos, trípticos, catálogos.

- **Sugerencias** sobre las diferentes webs.

- **Comentarios** sobre las redes sociales.

- **Presencia** en ferias y eventos.

- **Imagen corporativa.**

### Financiero:

Email: [finan@ftemaximal.com](mailto:finan@ftemaximal.com)

Información:

- **Consultas** sobre riesgo concedido.

- **Solicitud** de situación financiera.

- **Cambios de condiciones de pago** (con intervención del Dep. Comercial).

- **Consultas impuestos indirectos (IVA)** aplicado en facturas.

### Servicio técnico:

Email: [st@ftemaximal.com](mailto:st@ftemaximal.com)

Información:

- **Reparaciones:** Consultas sobre la situación de las reparaciones, presupuestos previos, facturas del servicio técnico.

- **Recambios:** Solicitudes de recambios: disponibilidad y precio.

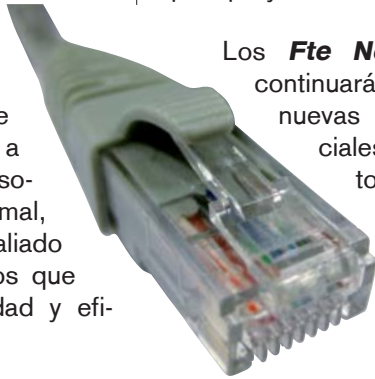
- **Gestión** de garantías.

## Fte Networking partner

Con Fte Networks, la compañía ha abierto una puerta directa a las redes de datos en el sentido más amplio posible. El futuro, no sólo de las redes informáticas sino también de la televisión y el entretenimiento, está ahora al alcance de los instaladores de Fte maximal con las mejores condiciones posibles. El programa de lanzamiento "Fte Networks Partner" acerca a todos vosotros las mejores soluciones cost-effective.

Tal y como se ha transmitido en las formaciones de instalaciones de redes de datos en cobre, con las que Fte Networks ha recorrido Europa, la filosofía de la empresa para esta nueva gama de productos es la de la sencillez y la efectividad, tratando de favorecer la practicidad y la comprensión del producto por parte del distribuidor y del instalador.

De esta manera, la confianza del usuario en el momento de realizar la selección del producto y ejecutar la instalación se ve reforzada, ya que está basada en su propio criterio y conocimiento adquirido de las necesidades de la obra a ejecutar. Esto, añadido al soporte cercano de Fte maximal, hace de ésta solución el aliado perfecto para todos aquellos que busquen una alta rentabilidad y eficiencia en la instalación.



Coincidiendo con el lanzamiento de la segunda versión del catálogo Fte Networks (noviembre 2011), Fte maximal puso en marcha el programa de distribuidores oficiales bajo el lema "**Vive con Fte maximal una experiencia exclusiva**". Con este programa, la marca pretende impulsar entre los **partners**, y dar a conocer entre los instaladores, una gama de productos que ofrece todas las garantías de funcionamiento y una competitividad en el mercado que permiten abordar cualquier proyecto.

Los **Fte Networks Partners** continuarán disfrutando de nuevas condiciones especiales para los productos existentes en el catálogo actual y, siendo una gama de productos en plena ebullición, también para to-



dos aquellos productos que actualmente están en diferentes fases de su desarrollo y que se van a ir incorporando a la oferta en los próximos meses, como por ejemplo, los elementos pasivos para instalaciones de fibra óptica.

Puedes consultar la lista de Fte Networks Partner en la página web <http://networks.ftemaximal.com>

## Fte maximal presenta su showroom interactivo

Bienvenidos a un espacio didáctico comunicado con nuestra sala de formación.

En nuestro afán de mejora continua, el nuevo **showroom** situado en nuestras instalaciones de Barberà del Vallès dispone de una superficie total de 85 metros cuadrados unido a una **didáctica sala de formación**.

El **showroom** ha sido diseñado comunicándolo con el citado recinto formativo, **lo que facilita el acceso durante nuestras habituales sesiones de formación** accediendo cómodamente de una zona a otra y comprobando in situ las prestaciones y funcionalidad de los aparatos expuestos, algunos de ellos en funcionamiento real y otros

conectados en modo demo.

A su vez, contamos con un **completo equipo audiovisual** que puede ser utilizado para todo tipo de eventos y que permite seguir las demostraciones con todo detalle.

Desde **Fte maximal** os damos la bienvenida a este espacio de **renovadas prestaciones**, totalmente concebido para conocer y comprobar el funcionamiento de **los últimos modelos de todas las familias de productos de Fte maximal**.



# Quién es quién

## MIQUEL GARCÍA BUIGUES

### La voz de la experiencia

**Miquel, hace más de 26 años que trabaja en Fte maximal y en estos momentos es la persona con más antigüedad en la compañía.**

**• Cuéntanos por favor tu trayectoria dentro de la empresa.**

Corría el año 1985 y trabajaba en una tienda de venta de componentes electrónicos. Uno de los proveedores habituales era MUNDIANTENA. El agente comercial que nos visitaba era Carlos Domingo. Un día me llamo para proponerme ir a trabajar a su empresa, que en esos momentos estaba formada por el mismo, su hermana, su cuñado y un par de agentes comerciales. Una empresa eminentemente familiar, pero con un gran entusiasmo por el futuro que se preveía y que Carlos me consiguió contagiar. En un principio y durante un par de años, me encargué de la tienda. Fuimos consiguiendo mayores cuotas de mercado y ello derivó en un cambio de local. Nuestro siguiente destino nos llevo a un nuevo local junto al Nou Camp. Por aquel entonces teníamos una tienda en la que suministrábamos a nuestros clientes, todo el material necesario para las instalaciones de antenas y de porteros electrónicos, con una atención personal y profesional que nos hizo ganar nuevos clientes. Llegaron las TV's privadas.

En esa época nacía paralelamente BCN DISTRIBUCIONES.

Al cabo de un par de años y ante el constante crecimiento de BCN DISTRIBUCIONES, nuestros compañeros se trasladaron a una nave en Barberà del Vallès. MUNDIANTENA permaneció en Barcelona durante tres años más.

Pasado ese tiempo y ante la nece-

sidad del personal que formábamos MUNDIANTENA, se decidió cerrar la tienda y trasladarnos a Barberà del Vallès. Fue en ese tiempo cuando se me asignó la labor de agente comercial para Barcelona y provincia, donde estuve aproximadamente 5 años.

A posteriori pase a ser Delegado de la zona de Cataluña y en el año 2004, me hice cargo de la Dirección Comercial Nacional.

**• Que mejoras y evolución han sido para ti las más significativas en todos tus años Fte maximal.**

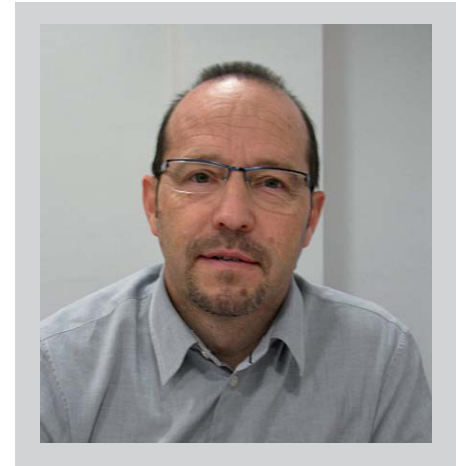
- La llegada de la TV vía satélite.
- La llegada de las TV's privadas.
- El reconocimiento del colectivo de instaladores de telecomunicaciones.
- La primera ley de ICT.
- La adquisición de BCN por SMT

**• Miquel, actualmente ocupas la posición de Director Comercial Nacional. Resúmenos en que consiste tu día a día.**

La primera parte del día la dedico a dar contestación a las solicitudes que me plantean las diversas personas que configuran el equipo comercial interno y los correos.

Sigo con atención personal a los clientes directos que tengo asignados, así como a los agentes comerciales externos, también circunscritos a mis zonas.

Preparo las visitas comerciales. Nor-



malmente salgo a realizar visitas de apoyo comercial de una duración de dos/tres días y cada dos semanas.

Estudio y planteamiento de nuevas ofertas comerciales.

La última parte del día la dedico a revisar los albaranes del material enviado.

**• Define la compañía en la que trabajas en 3 palabras.**

Profesional, Incansable y Proactiva

**• Aproximándonos a un espacio más personal... ¿Estás leyendo algún libro en estos momentos? Que lecturas nos recomendarías y por que.**

La verdad es que no soy un lector habitual, prefiero dedicar el poco tiempo que me queda libre, a practicar deporte o simplemente a salir con los amigos. El último libro que me "enganchó" y que desde estas líneas recomiendo es la carta esférica de Arturo Pérez Reverte. Se mezclan intrigas, aventuras y el descubrimiento de un valiosísimo tesoro bajo el mar. Supongo que el hecho de que la historia este ambientada en el pueblo donde hace muchos años que veraneo (Cabo de Palos) ayudó mucho a ese enganche.

# La instalación

## Instalación Broadcast en Gabón

Nuestro departamento de Broadcast de Fte maximal France está realizando la instalación de un sistema de emisión en DVB-T en Gabón para la empresa de extracciones petrolíferas SHELL.

El sistema consiste en la recepción vía satélite de 12 servicios, con una cabecera de recepción IP utilizando módulos IPS310CI. Los servicios de entrada se seleccionan de los satélites NSS7 y EUTELSAT W4 que se reciben encriptados con CAS de Irdeto y Mediaguard, siendo descryptados con CAMs insertadas en los módulos IPS310CI. Estos últimos filtran, descryptan y transmiten los servicios vía IP hacia un multiplexor PMX. El PMX permite de combinar los 12 servicios de entrada en dos múltiplex DVB-T que son transmitidos vía IP a dos moduladores DVB-T Broadcast.

Estos dos múltiplex se filtran y mezclan para ser transmitidos en UHF con una potencia de 2WRMS por canal hacia un sistema radiante existente.

Todo el sistema ha sido instalado en un rack de 42U y las interconexiones IP se han centralizado en un Switch de 24 puertos gigabit ethernet SWI2410 .

Dentro del servicio se incluye el montaje de todo el sistema en las instalaciones de Fte maximal France, así como la puesta a punto y conexión al sistema radiante existente en Gabón.

El departamento de Broadcast de Fte maximal France, ubicado en el corazón de los Alpes franceses, cuenta con una experiencia de más de 30 años en el suministro e instalación de material de Broadcast. Se han realizado múltiples instalaciones en Europa, Asia y África en los entornos más extremos, como pueden ser las condiciones invernales en las cimas alpinas o las del clima caluroso del continente africano.



- **Edita:** Fte maximal
- **Coordina:** Marketing
- **Colaboradores:** Miguel A. Aranz, Juan M. Calzada, Elisabet Durán, Miquel García, Carlos Pastor, Sergi Pérez, Alejandro Rodríguez y Albert Urgellés.