

Desde La Cabecera Hasta La Casa,
AMT cuenta con el equipo necesario
y en inventario.



GX2 Plataforma Optica



Fuente De Poder
con Respaldo
- XM2/PWE



Nodo Optico
- SG4000
- SG1000
- BTN

Amplificadores RF



- BT
- MB
- BLE
- SLE



Taps
- FFT



SB6121 -
SB5102 -
SBG901 -

- SBV5222
- SBG1501

- DCT700
- DCX700

- DCX3400

Para mayor información, llame al 954.427.5711 o visite amt.com

3150 SW 15th Street | Deerfield Beach, FL 33442 | 888.293.5856 | sales@amt.com

Multiple Solutions. One Source.

Junio 2011 | Año 17 | N° 193

Prensario Internacional

www.prensario.tv

Televisión • Broadband • New Media • Licensing

SONY
make.believe

NO HAY COMPARACIÓN

Otros Monitores



Sony OLED

La Próxima Generación de Monitores Profesionales

PVM 2541 & 1741

STE
SUPER TOP EMISSION

TRIMASTER EL

www.sonypro-latin.com

© 2011 Sony Electronics, Inc. Todos los derechos reservados. La reproducción total o parcial sin aprobación por escrito está prohibida.

Distribución en:

Expo Cine, Video, Televisión
WTC - Telemundo

Ciudad de México - México

NCTA The Cable Show

Chicago - USA

Encuentro Regional de
Telecomunicaciones

Rosario - Argentina

Informes:

Post-NAB

Las Vegas - USA

Post-CANITEC

1ª parte

Puebla - México

Playout más inteligente basado en IT, flujos de trabajo más veloces, de principio a fin.

VAMOS CON USTED.

Traemos un nuevo paradigma de integración en Playout de múltiples formatos. Coordinamos todos los procesos de playout, desde la ingesta hasta el monitoreo de los retornos, combinando nuestro sistema ITX de transmisión automática basado en IT con nuestros sistemas de monitoreo e infraestructura. Esta integración de principio a fin permite desplegar más canales, con mayor calidad de servicio, utilizando menos operadores. Es un enfoque más inteligente, más simple.

www.miranda.com/playout



VAMOS CON USTED.



- EXPO CINE, VIDEO Y TELEVISIÓN EN MÉXICO
- NCTA CON EL INFORME SOBRE EL MERCADO LATINO
- ENCUENTRO REGIONAL DE TELECOMUNICACIONES DE ROSARIO, ARGENTINA

Esta edición de junio de PRENSARIO INTERNACIONAL es una nueva muestra del alcance actual de nuestras publicaciones. En la semana del 13 al 17 de junio, estará al mismo tiempo en el World Trade Center de la Ciudad de México para la *Expo Cine, Video y Televisión* que organiza la revista **Telemundo**, y en Chicago para *The Cable Show* de la NCTA.

El primero es el evento característico de broadcasting de México, donde podremos mostrar además toda la cobertura de la NAB, que tuvo una gran presencia latina y en particular brasileña. Con tanta efervescencia por Latinoamérica, es lógico esperar una muy buena edición de la Expo, dirigida a un mercado que ya ha dejado atrás la última crisis y que se vuelve a poner a la vanguardia en la región junto con Brasil. Demuestra también, el desarrollo que tenemos actualmente en cuanto a la

provisión de equipos para televisión.

En Chicago, se verá el creciente interés de los programadores por abastecer al mercado latino de Estados Unidos. Por eso incluimos por primera vez nuestro tradicional informe del mercado latino en esta edición, en lugar de hacerlo más cerca de fin de año. La NCTA es para el mercado doméstico, pero hace tiempo que convoca también a los MSOs latinos. De hecho, se hará una asamblea de TEPAL el 16 de junio, en su marco.

Entercer lugar, estaremos nuevamente con el *Encuentro Regional de Telecomunicaciones de Rosario*, que organiza **Jorge Jacobi**. Sin la competencia de las Jornadas Regionales, tiene la oportunidad de realizar una gran versión. Vale destacar aquí el interés de señales internacionales por este evento argentino local, que también se ha consolidado en el calendario de eventos de la región.

THE CABLE SHOW IN THE U.S.; EXPO CINE, VIDEO Y TELEVISIÓN IN MEXICO, ENCUENTRO REGIONAL DE TELECOMUNICACIONES IN ROSARIO, ARGENTINA

Contemporary journalism calls for being in several places at the same time: on the week of June 13-17, this issue of PRENSARIO INTERNACIONAL is being distributed simultaneously in Chicago at *The Cable Show*, and Mexico City at the *Expo Cine, Video y Televisión* trade fair produced by local magazine **Telemundo**.

While *The Cable Show* aims at Pay TV and is increasingly attended by cable operators from all Latin America, the Mexican venue is focused on

broadcast TV and is an excellent opportunity for local technicians to get acquainted with the latest news concerning equipment and technologies, many of them recently unveiled at the NAB. A Tepal board meeting will be held on June 16.

In both cases, vendors are expecting brisk sales due to digitization convergence with telecommunications and, in the Mexican case—reflected at the *Cable Show*, too—the perception about a closer deadline for the “analog blackout” than

formerly expected.

In Argentina, there is another traditional gathering in Rosario, its third-largest city: the *Encuentro Regional de Telecomunicaciones*, an opportunity for the cable operators from the interior of that nation to get together and discuss issues such as digital services, Internet access, telephony and convergence. Several top equipment vendors will be offering technology updates and training.



bridge technologies



Designed for the rigors of real-world use on the road, the VBL-4F is smaller, lighter and tougher than any other comparable monitoring solution. It contains all the interfaces needed for broadcast or IP analysis at any location in the transmission chain of both cable and terrestrial broadcast or digital media operations. The VBL-4F requires no external equipment or power supplies and is easy enough to withstand severe physical shocks and harsh operating conditions.

THE MOST COMPREHENSIVE FAMILY OF MEDIA MONITORING, MEASUREMENT AND ANALYSIS PRODUCTS IN THE WORLD

www.bridgetech.tv

TAKE CONTROL



Image Courtesy of NBA D-League Optional TriCaster 850 CS Hardware Control Surface



NewTek TriCaster™ 850 EXTREME es como tener un camión de transmisión HD en vivo que cabe en un estante o en un escritorio. En una producción en vivo, no hay tiempo para pensar dos veces. Entendemos con lo que estas lidiando diariamente, por eso hemos construido TriCaster.

- Accesible sistema nativo HD (hasta 1080p) de 24 canales que transmite, graba, proyecta y realiza streams para la web
- Grabe hasta ocho canales de video, al mismo tiempo con tecnología NewTek IsoCorder™
- Use el sistema inalámbrico Apple® AirPlay® para mandar señales de video y audio desde su iPad®, iPod®, or iPhone®
- Ocho fuentes externas con la capacidad de mezclar y combinar formatos SD/HD
- Ocho canales de virtuales para crear y efectos en capas
- 18 sets virtuales HD en vivo con distintos ángulos de cámara y zoom

Agrega el panel de control de superficie TriCaster 850CS y estarás sumando control total de todas las fuentes y funciones, un T-bar Premium y un joystick de tres ejes asignados directamente al área de trabajo del TriCaster 850 EXTREME. Ahora puedes tomar decisiones en décimas de segundos con los ojos en la programación y las manos en los controles.

Es tiempo. Toma control.

NewTek
TriCaster™
850 EXTREME™

Conozca más acerca de TriCaster en:
www.newtek.com

EXPO CINE VIDEO TELEVISIÓN EN EL WTC DE CIUDAD DE MÉXICO

SE VERÁN LAS SOLUCIONES MULTIPANTALLA QUE SE VIERON EN LA NAB

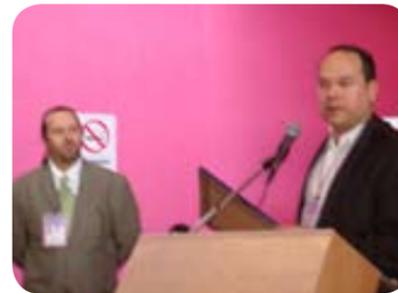


Del 14 al 17 de junio se realiza en el World Trade Center de la Ciudad de México una nueva edición de la **Expo Cine, Video Televisión**, evento creado y organizado por la revista **Telemundo**. Es el décimo octavo año que se la realiza en forma consecutiva y se ha consolidado totalmente en el calendario regional como la feria de broadcasting de México, clave para Latinoamérica junto a NAB, SET Brasil y CAPER en Argentina.

Según anuncia la organización liderada por **José Antonio Fernández**, el objetivo es que los profesionales del cine, el video y la televisión tengan la oportunidad de ver juntos, una vez al año, a las mejores marcas con los mejores equipos. Como es el evento siguiente a la NAB, el desafío año a año es traer a México buenas muestras de lo que se ha visto en Las Vegas.

La feria organizada por Telemundo tiene mucho para ofrecer este año en materia de terminar la conversión al HD, avanzar en el 3D y otros adelantos como las soluciones para todas las pantallas, que fue reinante en la ciudad de los casinos.

Para eso, desde la primera exposición, se ha demostrado la filosofía de darle facilidades a los expositores para que exhiban verdaderamente equipos de vanguardia. Según expresa, las respuestas de expositores y visitantes siempre han sido de lo mejor en América Latina.



José Antonio Fernández y Guillermo Franco, de Grupo Milenio/Multimedios, premiado en 2010

Como condimento para este año, se puede destacar el crecimiento del mercado mexicano que, repuesto de la crisis financiera de 2009, ha venido recuperando el tiempo perdido. Esto de la mano de **Televisa** y **TV Azteca**, que están a la vanguardia de la región, y con la expectativa que genera la posibilidad de un tercer canal abierto (**Telmex** dijo que se presentaría si se concursara la licencia).

ENTREGA DE PREMIOS

Como todos los años, en la inauguración de la Expo Cine Video Televisión, se llevará a cabo la entrega de premios a grandes protagonistas de todas esas industrias. Los premiados van cambiando año a año en función de sus apuestas, innovación y trayectoria.



Jorge Castañeda junto a Román Gómez, director de tecnología de TV Azteca



Padihla es de Sony Broadcast, y Elías Rodríguez de Grupo Televisa

EXPO CINE VIDEO TELEVISIÓN AT THE WTC, MEXICO CITY

Mexican **Telemundo** magazine is hosting the 2011 edition of its **Expo Cine, Video, Television** trade show at the World Trade Center on June 14-17. It's the 18th venue of this series in the Federal District – it is also held in other major Mexican cities– and is one of the key resources to reach the Latin American broadcasters and introduce them to the latest technology developments, as it happens with NAB, SET (Brazil) and CAPER (Argentina).

The show, that is commanded by **José Antonio Fernández**, will feature this year plenty of news concerning HD, 3D and multi-screen solutions, in a friendly environment for exhibitors and participants. Leading broadcasters **Televisa** and **TV Azteca** attend with technicians and experts from the whole nation.

There will be workshops, seminars and the traditional Awards Ceremony to celebrate personal and technical achievements within the industry.

TALLERES Y CONFERENCIAS

LOS TALLERES Y CONFERENCIAS DE LA EXPO CINE VIDEO TELEVISIÓN, INCLUYEN:

MARTES 14

5 PM: ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE SEÑALES DE AUDIO Y VIDEO EN UNA ESTACIÓN DE TELEVISIÓN. COMPAÑÍA: AMTEC
CONFERENCIISTA: RON CHUBB, EXPERTO DE ENSAMBLE.

6 PM A 7 PM: ANTENAS PARA TRANSMISIÓN DE TELEVISIÓN DIGITAL DE MEDIA POTENCIA Y ANTENAS PARA TRANSMISIÓN DE RADIO FM. COMPAÑÍA: COMTELSAT.
CONFERENCIISTAS: WILLIAM HARLAND Y WILLIAM RAMOS DE ERI (ELECTRONICS RESEARCH, INC), APOYADOS POR RAFAEL HERNÁNDEZ DE COMTELSAT.

7 PM A 8 PM: TECNOLOGÍA DE EQUIPOS TRANSMISORES DE TELEVISIÓN DIGITAL. COMPAÑÍA: COMTELSAT.
CONFERENCIISTAS: JOSEPH NUNN, INTERNATIONAL SALES MANAGER DE LARCAN, APOYADO POR RAFAEL HERNÁNDEZ DE COMTELSAT.

MIÉRCOLES 15

3 PM A 5 PM: CÓMO UTILIZAR EL FORMA DE ONDA PARA MAXIMIZAR EL DESEMPEÑO DE TU CÁMARA HD. COMPAÑÍA:

COMTELSAT.

CONFERENCIISTAS: ALEJANDRO ZAVALA Y CARLOS BECKER.

5 PM A 6 PM: SETS VIRTUALES DE ALTO DESEMPEÑO. COMPAÑÍA: AMTEC.
CONFERENCIISTA: CARLOS MORETT, EXPERTO DE BRAINSTORM.

6 PM A 7 PM: RESTAURACIÓN Y CORRECCIÓN DE COLOR DE MATERIALES FÍLMICOS. COMPAÑÍA: AMTEC.
CONFERENCIISTAS: FRANCISCO MONJE Y CRAIG RICEBURY, EXPERTOS DE FILMLIGHT.

JUEVES 16

9 AM A 8 PM: SEMINARIO DE ILUMINACIÓN CON LEDS. PRESENTACIÓN DE LA NUEVA LUMINARIA DE LEDS FLUO-TEC.
CONFERENCIISTA: ING. JOSÉ MARÍA NORIEGA, PRESIDENTE Y DIRECTOR EJECUTIVO DE LA SEÑAL VIDEO WORLD MEDIA GROUP, UN PROVEEDOR LÍDER DE PUBLICIDAD PARA LAS EMPRESAS DE CINE EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA. CONSULTOR INTERNACIONAL DE NEGOCIOS ESTRATÉGICOS, PRODUCTOR Y DIRECTOR DE FOTOGRAFÍA.

Q: PUEDE UN SOLO SISTEMA CONTROLAR LA OPERACION COMPLETA DE SUS INSTALACIONES?

A: POR SUPUESTO.



Contáctenos para una demostración personalizada: info@b4m.com



Que ocurre cuando usted implementa la automatización del sistema FORK™ en sus operaciones? Se reducen los costos, la complejidad en sus flujos de trabajo, y se optimiza la contribución humana. Al automatizar los procesos y controlar el equipamiento, se liberan los recursos humanos para que ellos puedan hacer lo que hacen mejor—crear. Con una tecnología probada y en uso por más de 300 operaciones de broadcast en 40 países, el Software de Automatización FORK de B4M soporta una arquitectura técnica abierta, permitiendo la integración nativa con diversos servidores de video y sistemas de edición incluyendo los fabricados por APPLE®, ADOBE®, OMNEON®, SONY®, GRASS VALLEY®, HARRIS® y otros.

B4M™ | Control It All™ | www.b4m.com

Primestream, FORK and B4M are trademarks of Primestream Corp. APPLE®, ADOBE®, OMNEON®, SONY®, GRASS VALLEY®, and HARRIS® are trademarks of their respective owners and in no way indicates any relationship between Primestream Corporation and the holders of said trademarks.



TV AZTECA: DE LA NAB A EXPO TELEMUNDO



Román Gómez, director de Ingeniería

TV Azteca estuvo presente en la NAB de Las Vegas y su director de Ingeniería, Román Gómez describió a PRENSARIO: 'Como cada año, TV Azteca envió un contingente a la expo NAB, que estuvo integrado por personal de Ingeniería, Productores de Noticias y de Deportes y Directivos de alto nivel'.

Sobre el orden de prioridades, expresó: 'Ahora estamos revisando tecnología para hacer más eficiente el flujo de trabajo basado en archivos, y para entregar simultáneamente en múltiples resoluciones y tamaños. La idea es entregar los contenidos en el formato adecuado a los dispositivos que tengan los clientes y/o consumidores; durante todo el último año se ha venido trabajando en eso'. Y agregó: 'Vimos algunos equipos que nos llamaron la atención,

por ejemplo el concepto de Master Control con base en Servidores de IT que presentó Miranda, y el nuevo diseño de los módulos de amplificación de los transmisores Larcán, que son enfriados de una forma diferente a como lo hacen las demás marcas, lo que desde nuestro punto de vista sí ofrece mejoras'.

3D Y TELEVISIÓN MÓVIL

También destacó sobre la tecnología 3D: 'Vimos avances en los equipos que hacen conversión de 2D a 3D, con algunos modelos dedicados a un tipo de producción, como el de Fútbol de la empresa Stergen, o el de propósito general de Teranex. Estamos seguros de que esos equipos harán más rápida la adopción de las tecnologías 3D. En lo que hace a la transmisión de contenido 3D en un formato compatible también con los receptores 2D, no vimos una oferta ni un desarrollo serio. Esto puede deberse a que ATSC no se ha pronunciado por ningún estándar para ello'. Y opinó: 'Es indispensable que ATSC elabore el estándar de forma rápida para ver una oferta mayor de equipos en el mercado. Encontramos equipos que permiten hacer fácilmente la televisión móvil, tan promovida en ediciones anteriores de la NAB, aunque todavía no hay una oferta amplia de tuners. Los equipos para ponerla al aire ya están allí'.

CONVERSIÓN AL HD EN PROCESO

'La conversión de nuestras facilidades para producir y transmitir HD sigue en proceso, podemos decir que a fines de 2012 todos los estudios en DF serán HD, mientras que las unidades móviles se terminarán en 2013. La distribución de contenidos hacia nuestras estaciones de transmisión se hace por dos enlaces satelitales que llevan las señales en HD, en ese aspecto ya estamos listos', explicó Román Gómez. Y concluyó: 'En la emisión al aire de señales HD, seguimos cumpliendo con el Plan de 6 trienios establecido por el regulador. Hasta ahora hemos usado transmisores de las marcas Harris y Rohde & Schwarz, aunque hemos probado otras marcas y seguiremos evaluando'.

EXPO CINE VIDEO TELEVISIÓN

Sobre la expo en DF destacó: 'Asistir a la NAB es sumamente caro y no es posible llevar un contingente grande. Sin embargo, a la expo Telemundo, que es en el DF, sí enviaremos a otros ingenieros y técnicos. Afortunadamente para la industria en México, los fabricantes y sus distribuidores nacionales traen a esa expo una selección de lo que expusieron en NAB. Nos toca a la industria apoyar a la expo Telemundo con nuestra participación y asistencia'.

GRUPO MULTIMEDIOS



Guillermo Franco, director general

El Grupo Multimedios de Monterrey se viene distinguiendo por su inversión tecnológica en México. En el último tiempo realizó la nueva estación terrena satelital Cisco, compró equipos de automatización Harris, transmisores TDT de Rohde & Schwarz, antenas Ryma, sistemas de edición Final Cut, switchers y cámaras HD de Grass Valley para tres de sus estudios, y también adquirió videoservidores EVS. Guillermo Franco, director general del Grupo, informó a PRENSARIO que su prioridad de trabajo es implementar el Nuevo Master Control de Miranda y la migración a full HD de su infraestructura. También destacó el seguimiento y la implementación de lo que vio junto a doce personas en Las Vegas: sistemas MAM de automatización para Newsroom, equipos ENG, iluminación para estudios, innovaciones en cámaras solid state, y encoders para TDT.

MVS: EQUIPOS DE PRODUCCIÓN PARA 3D Y HD

El Ing. Carlos Miranda Matzumoto, director de Ingeniería de MVS de México, confirmó a PRENSARIO que existen tres ámbitos principales que quieren cubrir: 'Gestión, distribución y almacenamiento de media; Equipo de recepción en MPEG IV; y nuevos sistemas y equipos de producción para HD y 3D'.

'Definitivamente esperamos que los avances en la tecnología de distribución de contenidos nos abran nuevos panoramas de negocio y por supuesto, todo los avances que se presenten en relación con 3D serán muy relevantes para considerarse en la estrategia de la empresa'.

'Nuestras inversiones en los últimos seis meses se han centrado en robustecer nuestra capacidad de producción en alta definición, tanto en los estudios de TV como en las unidades móviles; y también hemos estado explorando las nuevas tecnologías de distribución y gestión de media', finalizó.



Ing. Carlos Miranda Matzumoto



Maximicemos el material grabado

El material es el alma de tu negocio. De allí fluyen dos elementos esenciales: la creatividad y el lucro.

ISIS® 5000 de Avid® es una nueva y avanzada solución asequible de almacenamiento de video que brinda el mejor método disponible en el mundo para maximizar ambos elementos. Ofrece la confiabilidad comprobada, el desempeño y la capacidad colaborativa que necesitas para que el material grabado te rinda de una forma más eficiente que nunca antes — todo a un precio que puedes pagar.

Aprende cómo lo hace... Visita www.avid.com/mmm

GRUPO TELEvisa: PRIORIDADES PARA ESTE 2011



Elías Rodríguez, director general, de Operaciones Técnicas

Elías Rodríguez, director general de Operaciones Técnicas del Grupo Televisa, habló con Prensario sobre los objetivos de

trabajo fundamentales para este año: 'Tras adquirir en 2010 equipos para el Mundial de Sudáfrica, uno de los principales trabajos que haremos este año es la instalación definitiva del sistema de edición, post-producción y archivo que sustituya al actual de noticias. Lo dejaremos con una visión futurista funcional y eficiente, por lo menos para los siguientes cinco años.'

Con respecto a la tecnología HD, explicó: 'Buscaremos incrementar la estructura en alta definición para deportes y noticias, y buscaremos soluciones de Storage near Line para mantener los contenidos con un acceso lo más transparente posible.'

En la reciente NAB se destacaron las soluciones *Mobility TV anywhere*; *Cloud Computing*, aplicaciones *Nearline*, *Render* y *Edición*, entre otras. También se abocaron a ver el estatus de 3D, donde continúan trabajando pero a un ritmo no tan acelerado, y las aplicaciones a redes sociales. 'He asistido a la NAB por más

de 20 años y esta vez me acompañó un grupo de 30 personas, con representantes de cada una de nuestras áreas, como Operaciones, Sistemas, Canales, Televisores Locales y otras', expresó Rodríguez.

Repasó finalmente los hitos del último año y la continuidad de esas apuestas: 'En primer lugar, a 10 años de instalar el sistema 100% tapeless, tuvimos que cambiarlo a una nueva tecnología equivalente, pero diez años más nueva. Así, el sistema **Quantel** sustituyó al de **Sony**; en segundo lugar, la consolidación y el crecimiento del formato HD y, en tercer lugar, el inicio de las producciones en 3D'. Y contó que está 'adquiriendo el mínimo de equipamiento para complementar el existente y así continuar produciendo algunos de fútbol soccer, peleas de box, finales de telenovelas y alguna serie en 3D para darle continuidad.'

Respecto al HD, agregó: 'En la parte de novelas ya estamos al 100%, en noticieros, eventos y deportes todavía estamos a un 60%.'



Innovation in the Multi-Screen World

Snell Significa Negocio

A través de la industria digital Snell está permitiendo a sus clientes brindar mayor productividad y operaciones eficientes a sus negocios.

La galardonada tecnología de Snell está en operación en más de 2000 locaciones en más de 100 países, ayudando a sus clientes a hacer el traspaso a nuevos formatos como HDTV y 3D Estereoscópicos.

Nuestro Equipo Profesional de Servicios ofrece planificación experta, soporte y servicios de capacitación para asegurar que las soluciones de Snell cubran todas sus necesidades.

No importa lo que usted haga - si hace, maneja o entrega contenidos, hable con un representante de Snell o visite snellgroup.com/solutions para aprender sobre los resultados que Snell innovaciones puede darle a su negocio.

- Edición
- Infraestructura Móvil
- Conversión & Restricciones
- Producción en Vivo
- Automatización & Manejo de Medios
- Control & Monitoreo

snellgroup.com

K2 Dyno Replay System

Sistema de reproducción de K2 Dyno™ funciona de manera transparente con el "K2 Dyno Production Assistant", todas las cámaras de la serie de LDK, MediaFUSE™ y EDIUS™.

fusion

Fast, not Furious

Para capturar la acción, se tiene que mover rápidamente - y facilidad - que nunca. "Dyno Production Assistant" gestiona su biblioteca con rápido acceso a los archivos en varios servidores, administra la metadatos y simplifica la generación de las listas de reproducción. Todo esto mientras el servidor "K2 Summit™" captura la acción - en SD o HD - sin perder un cuadro. ¿Tiene un poco menos espacio? Considere el "K2 Solo™". Ofrece el rendimiento de "K2 Summit", pero ocupa la mitad del espacio. La familia de productos K2 está diseñada para extraer hasta el último dólar en el retorno de la inversión (ROI) de un flujo de trabajo de producción basada en archivos y producción en vivo. Y también son divertidos para utilizar! Para más información visite: www.grassvalley.com/k2.

Cuando el mundo está mirando... estamos allí

SONY BPLA MÉXICO: 'LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES ES FUNDAMENTAL'

'En 2010 hemos consolidado nuestra posición como líderes en varios segmentos del mercado, como el de cámaras, donde tenemos la oferta más amplia en sistemas portátiles y de estudio para cubrir cualquier aplicación. Logramos la introducción exitosa de diferentes productos, incluyendo algunos lanzamientos regionales como el de la PMW-F3 en diciembre pasado.'

Humberto González W., Marketing Senior Manager del grupo de soluciones profesionales de **Sony México** destacó a **PRENSARIO** que lo 'más importante' es que la compañía ha asentado las bases para la introducción de nuevas soluciones integrales de producción y almacenamiento que conforman la principal oferta para este año fiscal, que dio inicio en abril.

'En el mercado en el que nos desenvolvemos, la relación cercana con nuestros clientes es fundamental. En pocas ocasiones existen soluciones típicas, y tenemos que desarrollar junto con nuestros clientes un análisis que permita ofrecer una solución en términos técnicos y económicos que se apegue a las necesidades de cada uno.'

'En Sony tenemos la idea y sabemos que es muy importante desarrollar las herramientas especializadas para cada aplicación, más que tratar de adaptar un producto estándar a situaciones para las cuales no fue diseñado. El ejemplo típico de esto lo representa nuestra oferta de cámaras, donde en la actualidad tenemos más de 35 modelos de nivel profesional, sin contar nuestros equipos para consumo.'

En cuanto al servicio post venta, explicó: 'Tenemos un grupo de ingenieros capacitados para resolver los problemas que se presenten en cualquier equipo que se venda en México. Ellos son también responsables de capacitar a nuestra red de servicio, y certificar que sus técnicos e instalaciones cumplen con los requerimientos para brindar el soporte que los clientes esperan de nuestra marca.'

'A lo largo del año hemos trabajado no sólo con **Televisa**, sino con muchos otros clientes interesados en desarrollar una infraestructura de producción de contenidos en tercera

dimensión. En Sony hemos continuado con el desarrollo de herramientas que facilitan de forma muy importante la producción en 3D, y nuestro objetivo es que la configuración y ajustes en campo de un sistema para 3D se haga de una forma tan fácil y directa como se hace con sistemas de 2D, y por supuesto a costos cada vez más asequibles.'

'En México definitivamente las líneas que siempre se han destacado en términos de ventas para Sony son las relacionadas con la adquisición, es decir, las cámaras. Afortunadamente, nuestros clientes nos han favorecido con su elección en sistemas de cámaras para estudio, tanto en estaciones privadas como en proyectos con el Gobierno. Las líneas portátiles de HDV, XDCAM EX y NXCAM son muy populares y mantienen altos niveles de ventas.'

'En los sistemas portátiles las cámaras van asociadas con sistemas de grabación, y nuestros decks grabadores en formato XDCAM tanto en disco óptico como en estado sólido han sido seleccionados también por muchas instituciones del Gobierno; televisoras regionales y privadas. De la misma forma, seguimos manteniendo un excelente posicionamiento en mezcladores de video de alto nivel en las principales estaciones privadas y públicas.'

EXPO WTC

'Tendremos un set de cámaras muy atractivo donde presentaremos 14 modelos para todo tipo de aplicaciones: desde 3D, con un sistema dual de HDC-P1, cámaras de estudio, cámaras para cinematografía digital, cámaras portátiles ENG y por supuesto cámaras de mano para aplicaciones de ENG y videografía profesional, incluyendo una cámara de mano 3D, la HXR-NX3D1N', explicó González W.

Respecto a los de video, destaca el **MVS-6000** y el **DFS-900**, que son para diferentes segmentos de mercado pero que permiten demostrar las funciones que distinguen a Sony y que se incluyen en mezcladores de video de mayor nivel. 'También los modelos de la renovada línea de monitores profesionales, incluyendo el **BVM-E250** de tecnología



Humberto González W., Marketing Senior Manager del grupo de soluciones profesionales de Sony México

OLED', añadió.

'Hay un deck para grabación de HDCAM SR Memory, el SR-R1000, y tenemos un sistema de archivo XDCAM con una demostración de las ventajas del sistema para videotecas digitales de bajo costo. Nuestros colegas de **Sony Creative Software** colaborarán con la exhibición de equipos de edición y pláticas de Vegas 3D y herramientas para subtítulos en 3D.'

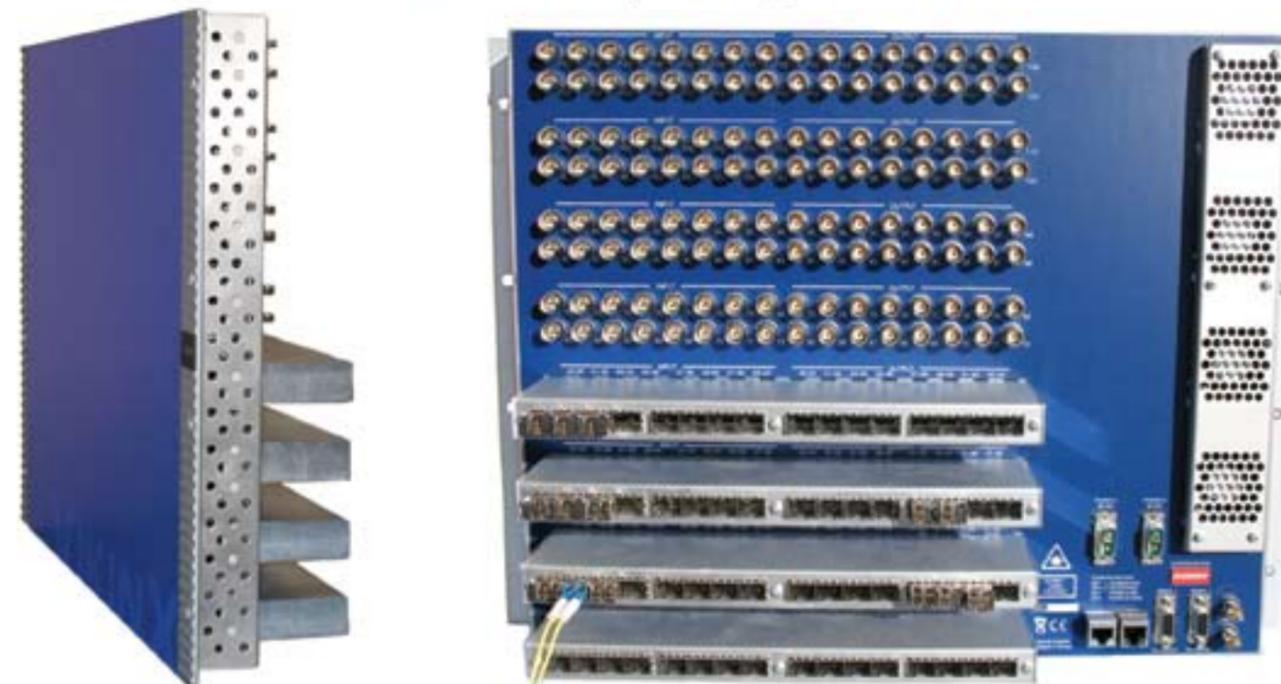
OBJETIVOS PARA 2011

'Queremos desarrollar aplicaciones y soluciones bajo el concepto *Beyond HD*, enfocándonos en tres conceptos básicos: el desarrollo de productos y un flujo de trabajo en 4K para aplicaciones de cinematografía digital y producción de muy alto nivel; la consolidación de aplicaciones y metodologías de trabajo en 3D; y el desarrollo de soluciones integrales que mejoren los flujos de trabajo en alta definición, lo que llamamos "networked HD", o HD en red.'

'En particular, en México queremos impulsar el formato *HDCAM SR* para la grabación de contenidos de alta calidad, especialmente con los nuevos grabadores y reproductores de memoria de estado sólido. La introducción de toda la nueva línea de monitores que utilizan la tecnología OLED es también una prioridad para nuestra marca. Por último, queremos promover las soluciones integrales para flujos de trabajo, y el formato XDCAM para sistemas de producción y archivo, aprovechando las características únicas de los medios de grabación de esta plataforma que lo hacen posible', finalizó González.



Sublime: router optico de Nevion... mucho más que magia



SL-3GHD128128 with optical IO

Nevion—la empresa que inventó el ruteo compacto—ahora proporciona routing switchers de audio y video con las últimas interfaces ópticas disponibles. Ahora usted puede elevar su red a 3G de la manera más simple y manejar los últimos formatos de video con alta calidad y a mayor distancia.

- Ruteo de 3G/HD/SD-SDI, DVB-ASI, PAL/NTSC, AES desde 8 a 128 puertos
- Opciones no cuadradas desde 16x1 a 96x128 de 3G/HD/SD-SDI and ASI
- 3G-SDI routers con conectores SFP hot-swappable para entradas y salidas ópticas
- Control basado en tecnología IP con características avanzadas para broadcast:
 - Line UP, IP network/chassis management con soporte SNMP
 - Integración de terceros- panel de control que combina router y control SP
 - Paneles y servidores basados en web - paneles de control adosados o por control remoto
 - GPIOs, joysticks, tallies, salvos y locks
- Consumo ultra bajo y espacio mínimo
- Soporte dedicado por expertos en ruteo compacto

Visite a Nevion en Telemundo
Junio 14 a 17,
Ciudad de México
(Stand de equipamiento
para Digital Broadcast)

nada de ilusiones solo innovaciones

NEVION.COM
DONDE SE MUEVE EL VIDEO

Oficinas en Estados Unidos:
1600 Emerson Ave. Oxnard, CA 93033
ussales@nevion.com, +1 805 247 8560

CARTELERA EXPO CINE, VIDEO Y TELEVISIÓN 2011



Sair Schwartz, Manuel Arroyo, presidente de Comtelsat y Fernando Iturbide, de FoxSports



Max Arteaga de Televisa y Sergio Noriega de Panasonic México



Jorge Castañeda y sus principales representadas en la fiesta de 20 años de DBE



Andrés Martínez y Yeniffer Dávila, Amtec



Fernanda Hernández y Jaime Tovar, de Artec



Edgar Díaz de la Vega, de Instel; Enrique Kee, Pixel Video; Jaime Barajas, Burst



Jorge Camacho con Santiago Sánchez y Gabriel Menezes de Ross



Jesús Enríquez y Eusebio González Cruz, de Grupo Diez, con Juan Manuel Cortés, de Kroma



Ángel Ylichastegui, Eduardo Solana y Edel García



Julio Sánchez, de Teknomérica y Pedro Mees de JVC



Ing. Carlos Turati, de Turavisión



Paulino García, Videoservicios



Rune Hansen y Mónica Reina



Alfonso Vázquez Rodríguez, de Digital Media y Sergio Rataus, de Orad



Sergio Castillo de B4M, con Marcel Batens y Claudia Guerra, de Querétaro México

Media Content Management

Mediator: Comprehensive workflow and asset management solution



Evertz' award-winning Mediator offers broadcasters and service providers an end-to-end workflow solution for the management and delivery of content for today's multi-cast facility.

Mediator is designed to provide a reliable and efficient solution for the on-going complexities of broadcasting content to multi-clients, multi-platforms, and multi-languages. Mediator is a comprehensive workflow and asset management solution for ingest, quality control, automated content analysis, broadcast playout, on-demand preparation and delivery, editing, multi-track audio and caption management.



La noticia del día véala en www.prensario.tv

Síganos también en Facebook y Twitter

Mexico Sales & Support Representative
Ricardo Salazar
Tel: +52 55 5936 8435
Mobile: +52 155 4350 1754
ricardo.salazar.evertz@gmail.com

US West Coast Sales
+1 818-558-3910
lcsales@evertz.com

New York Sales
+1 201-337-0205
newyorksales@evertz.com

Washington DC Sales
+1 703-330-8600
dcsales@evertz.com

Australia Sales
+61 3-9558-8377
australiasales@evertz.com

UK Sales
+44 (0)178-935-0200
uksales@evertz.com

South-East Europe Sales
+385 1-2058-325
SEeuropesales@evertz.com

Dubai Sales
+971 30693-0204
middleeastsales@evertz.com

Asia Pacific Sales
+852 2850-7969
asiapacificsales@evertz.com

www.evertz.com • 1.877.995.3700



Una evolución en la tecnología. Una revolución
en las posibilidades de negocios.

La Plataforma de Convergencia de Medios Selenio™

Cada día nuestra industria acelera su migración desde un modelo de transmisión tradicional a un flujo de trabajo más flexible y eficiente basado en IP. La productividad lo exige – y los nuevos ingresos dependen de él.

Selenio™. La primera plataforma de convergencia de medios de la industria.

Con Selenio, el procesamiento de banda base de video y audio, la compresión y las redes IP, son combinados en una única plataforma escalable y que ahorra espacio.

Así que adelante. Amplíe su cartera de canales. Realice la transición a HD. O cámbiese a servicios web / móviles. Selenio le permite agregar nuevos servicios con confianza y de manera rentable.

Selenio. Una evolución en la tecnología. Una revolución en las posibilidades de negocios.



Ganador del Premio TV Technology STAR



broadcast.harris.com/selenio

SELENIO™

DRAWING THE NEW LINE

harris.com

HARRIS
assuredcommunications®

Harris Internacional de México, S. de R.L. de C.V.
Ave. Insurgentes Sur 688, 8vo Piso - Colonia del Valle, México DF, 03100 - México
Tel.: +52.55.3640.2730 - Fax: +52.55.3640.2759

NAB 2011: 'UN CICLÓN DE OPORTUNIDADES' PARA LATINOAMÉRICA'

La NAB 2011, que se realizó en Las Vegas del 9 al 14 de abril, culminó con un saldo muy positivo para Latinoamérica. **Paul Márquez**, director regional de Ventas de **Snell** para Latinoamérica, definió el panorama como 'un ciclón de oportunidades para la región'. Al igual que en los años anteriores, la presencia de América Latina siguió incrementándose, en particular la de Brasil. **Carlos Capellao**, del integrador **Phase Engenharia**, confirmó a **PRENSARIO** que hubo cerca de 2.000 brasileños. Se trata de un número significativo para un solo país (que no sea Estados Unidos), en el total de 90.000 personas de todo el mundo que concurrieron al evento este año (el año pasado asistieron 70.000). El idioma portugués ya es rival del inglés en los pasillos, como ya ocurría con el español.

Según estimaciones oficiales, el público latino representó el 20% de la muestra. México también hizo fuerte su presencia con grandes protagonistas, en mejores condiciones después del efecto de la crisis estadounidense que se sintió el año anterior, y con la intención de recuperar el tiempo perdido. Argentina, Colombia y Venezuela también tuvieron a todos sus grandes broadcasters.

4K, MULTIPLATAFORMAS Y STREAMING

En cuanto a las tendencias, tanto **Avid** como **Harris** apuntaron a la convergencia multiplataforma y al mobile, para poder monetizar contenidos de video en todos lados y en todo momento, según lo expresaron en sus conferencias de prensa globales. La mayoría de las compañías que dieron presentaciones, colocaron este tema está entre sus prioridades.

También se pudo ver una gran afluencia de público de televisión por asignatura, que fue a ver la gran cantidad y novedosas integraciones que ofrecían para broadcast, cable e IPTV; y de allí a todas las plataformas, especialmente iPads y Blackberries. De todas maneras la TV paga debería tener más presencia el año próximo.

El streaming de video toma cada vez mayor protagonismo, con cada vez más empresas que se animan, tales como **Newtek**, **Digital Rapids**, **Streambox**, **NTT**, **Haivision**, debutantes en NAB.

Al igual que el año pasado, **Intelsat** y **SES/World Skies** anunciaron que sumarán mayor capacidad satelital a la región para responder a la demanda existente de HD y datos. El aumento de capacidad no corresponde sólo a la adquisición de nuevos satélites, sino que también se han redireccionado algunos que apuntaban a otras



Ryosuke Hayashi, Luis Padilha y Roberto Primo de Globosat



Tony Black de Panasonic y Edgardo Mosca, RCN Colombia



Raymundo Barros, TV Globo, y Emilio Gaián, Nevision



Gustavo Cores, Venevisión, y Diego Dugatkin, Aspera



Gustavo Díaz y Mauricio Franco, Telefó Argentina, con Santiago Cuenya, Diego Buenaño y Diego Scarpati, Digital Tree



Francesco de Ambrogio, Videocorp, con Jaime Sancho y Mario Sepúlveda, TVN



Pedro Zamora y Manuel Riveros, Colombia, con Carlos Turati, México



Jorge Notariani, Disney, Martín Lamas y Fernando Banus, Canal 9 de Argentina

regiones, para ampliar la oferta existente.

STANDS

Algunos stands se destacaron por sus grandes tamaños y mostraron flujos de trabajo completos. Tales fueron los casos de **Miranda**, con su nuevo slogan *Vamos con usted*; **Sony**, **Panasonic**, **Harris** y **Avid**. La idea de las grandes marcas es ofrecer una solución integral para que el cliente pueda encontrar todo lo que necesita, pero a su vez darles la oportunidad

de ser compatibles con otras marcas.

De Latinoamérica, hay que destacar el stand que dispuso **Media Networks Latin America**, del grupo **Telefónica** con base en Perú, con un equipo comandado por su CTO **Pedro Planas**. Otro stand de Latinoamérica fue el de **Hardata** de Argentina, para profundizar la venta de sus soluciones en el mercado internacional, lo mismo que **Dexel**, **Media 5** y **Squid** que muestran cómo con una estructura pequeña se pueden conseguir clientes y distribuidores en todas partes del mundo.

LA CONFIANZA ES TODO

Visítanos en **TELEMUNDO 2011** en el stand E-1 de **Sistemas Digitales**

MADI-8

Monitor MADI independiente compacto de 8 canales

- » Asigna cualquiera de los 64 canales de MADI a cualquier de los 8 canales
- » Incluye opciones de entradas/salidas óptica y coaxial
- » 8 preajustes de usuario para una fácil configuración



Presto

Selector de formato múltiple de audio y video, 16x1 OLED

- « Cada botón con video le permite confirmar la fuente antes de seleccionar »
- « Una solución confiable de monitoreo a bajo costo en una unidad de rack forma factor »
- « Soporta un máximo de 16 fuentes en formatos 3G/HD/SD-SDI »

Pandora

Bajo Costo, compacto medición portátil y registro cronológico de datos (logging)

- » Compatibles con los estándares ATSC y EBU
- » Solución 3 en 1 - medición, registro de datos y alarmas
- » Monitoreo simultáneo de 2 a 8 canales de audio



ACTUALIZADO AMP2-16V

Nuestra monitor de 16 canales de audio/video ha sido mejorada

- « Dos pantallas OLED para monitorear metadatos de audio y video »
- « Las teclas de acceder preconfiguraciones, asignar E/S, mezclar audio y hacer análisis de Dolby® »
- « Sistema modular E/S disponible con SDI, analógico, AES, Dolby y TOSLINK »

HDCC ACTUALIZADO

Subtitulado eficaz y herramienta para la inserción/extracción de datos auxiliares

- » Introduciendo una línea nueva y completa para soporte de los estándares 608/708 y WST/OP-47
- » Tarjetas de doble canal para codificar, decodificar, puente, transcódecificar y monitorear
- » Nueva tarjeta transmisora/receptora de GPI para codificar/decodificar señales GPI en VBI (SD) o VANC (HD), a bajo costo



VIDEO

info@wohler.com



AUDIO

www.wohler.com



CAPTIONING

+1 888 5 WOHLER



LOUDNESS

SONY SPLA: JUNTO A LOS BROADCASTERS DE LATINOAMÉRICA



Sony SPLA agasajó a sus clientes, quienes viajaron de toda la región para asistir a la fiesta el lunes de la NAB. El evento, que contó con la presencia del VP de ventas y marketing para Latinoamérica **Luis Padilha**, y de toda la cúpula de Sony de Japón, entregó reconocimientos a los clientes finales que más compraron durante el último año. Se destacaron **Roberto Primo de Globosat**, **Kaled Edjail Adib de RedeTV**, **Roberto Franco de SBT**, **Iván Miranda de RPECTV** y **Carlos Cantarella de Clube De Comunicação**, todos de Brasil. Junto a ellos estuvieron **Albavisión**, **Artear**, **Torneos y Competencias**, **Venevisión**, **Chilevisión** y **CableTica** de Costa Rica, entre otros.



Shige Morikawa, Presidente de Sony Broadcast



Matt Soga



Eduardo Ortega, de Venevisión, premiado



Luiz Padilha y Juan Puyed, de Sony Broadcast con José Luis Rivera, de Televisión, de Honduras

DE 2K A 4K, MÁS QUE HD

Las marcas líderes brindaron conferencias de prensa el domingo anterior a la NAB. Sony SPLA realizó su evento con clientes en el Hard Rock, para el que optó por el mensaje *Believe beyond HD, Cree más allá del HD*, en referencia a todo lo que se puede hacer y crear después de la conversión a la alta definición.

Luis Padilha destacó que el crecimiento en toda la región es del 16%, aunque en Centro y Sudamérica, llega al 27%, 'gracias al esfuerzo de los clientes por la migración al HD'.

Se destacó la nueva línea de cámaras de 4k, siendo la tendencia a 8k para mayor re-

solución. También sobresalieron los equipos Consumer 3D y la nueva línea de switchers preparados para 3D 2k y 4k. Allí estuvo la mayor concurrencia latina del día.

Brasil tuvo sus propias charlas a sala completa, y el resto de los países tuvo otro

seminario de productos con cerca de 300 participantes entre los que estaban los principales clientes de Argentina, Chile, Centroamérica y otros mercados. Para sus local partners, ya había tenido la entrega de reconocimientos el sábado, también en el Hard Rock.



Carlos Mansilla, Eduardo Bayo y Victor Angio, de Artear Argentina



Luis Silva, de Chilevisión y Francesco, de Ambrogio



Videoservicios con Alfredo Vázquez Astorga, Sony México

LEADER

From Baseband To RF : We Specialize In Pro-Video Test With Products Designed For The Digital Transition & Beyond.



The New LV5770 Supports 3G/HD/SD-SDI With 3D-Assist Capabilities And Brings All Of Leader's Unique Features In One Affordable Package!



The New LF52 Measures RF Level, C/N, BER, MER and DELAY PROFILE. Supports ISDB-T, ISDB-Tb, Analog VHF/UHF, Satellite & CATV!



Award Winning Phabrix SxE 3G/HD/SD-SDI Analyzer & Generator With Eye Pattern. Rack-Mountable Versions Being Introduced At NAB.



The New LV5980 17 Inch Display With Full Test Equipment Features Can Be Rack-Mounted Or Used In Bench/Table Top Configuration (Optional).

LEADER INSTRUMENTS CORPORATION
Rafael Minaya
South America Regional Sales Manager
e-mail : Minaya@LeaderAmerica.com
USA Tel.: +1 (714) 527-9300 Ext. 102

Samuel Kobayashi
Technical Representative - South America
e-mail : S.Kobayashi@LeaderAmerica.com
Brazil Mobile: +55-11-7689-9000 (Brazil)

Leader American Headquarters : 6484 Commerce Drive, Cypress, CA 90630 Tel. : 1 (714) 527-9300
e-mail : Sales@LeaderAmerica.com web : www.LeaderAmerica.com Fax : 1 (714) 527-7490

La noticia del día véala en www.prensario.tv

Síganos también en Facebook y Twitter

HARRIS: CON SU GENTE, CLIENTES Y PARTNERS

Luego del cierre del primer día de la exhibición comercial, **Harris** convocó a la prensa especializada de la región para un tour por su stand, donde mostró una versión más local que la que había presentado el CEO internacional **Harris Morris** el domingo anterior. Allí se destacó la compra del primer *Selenio* en la región por parte de **EPTV** de Brasil, que estuvo presente a través de **José Francisco Valencia**, director de Ingeniería, quien comentó las experiencias y las ventajas de la incorporación de esta nueva solución.

Durante la presentación mostró también



El equipo de Harris en México

su cada vez más poderoso equipo, que ya está presente en Brasil, México y Argentina, desde donde se atiende a los demás países.

Nahuel Villegas, VP de Harris para América Latina, remarcó el trabajo junto a sus distribuidores para cada mercado principal; **Foccus** de Brasil, **Pronexar** de México y **Viditec** de Argentina, respectivamente. Además, repitió que Harris no prescinde de los partners, y que no está detrás sino junto a ellos, y agregó que



Nahuel Villegas y Harris Morris, en la conferencia mundial

Brasil representa hoy el 50% de su venta.

Sobre la conferencia de Harris a nivel global en el hotel Wynn, vale destacar que la presentó íntegramente su CEO **Harris Morris**, quien se centró en la convergencia del mundo IT con el broadcast. Su presentación más importante fue la mencionada plataforma *Selenio* (*Media Convergente Platform*), que ocupa 88% menos de espacio de rack, gasta 76% menos de energía y reduce a 14 los cables utilizados (88% menos), simplificando y haciendo más veloz el flujo de trabajo.

Como otros años, dio ejemplos del trabajo pionero en soluciones especiales, como el *Orlando Arena* de los *Orlando Magics*, donde instaló todo lo relacionado con *Digital Signage*, y la plataforma interna de video, que lleva la experiencia HD a los fanáticos en el mismo estadio. Además, maximiza la publicidad en el estadio y permite brindar servicios de emisión a los espectáculos que allí se realicen. Morris deslizó que cabe la posibilidad de implementar algo similar en el *Madison Square Garden*.

Además, hay un proyecto de armar un canal para los **7Eleven**, como ya se hizo con **McDo-**



Felipe Luna, J. Francisco Valencia de EPTV de Brasil, Nahuel Villegas



Adelante con los distribuidores: Christian Frago de Promexar México, César Donato de Foccus Brasil, Villegas y Eduardo De Nucci de Viditec Argentina



Harris Argentina

nalds, donde se armó la plataforma de video que optimiza la publicidad y las comunicaciones de la empresa. Después de la charla, **Nahuel Villegas** comentó a **PRENSARIO** que esto podría replicarse en Latinoamérica con cierto trabajo de evangelización.



Gary Greenfield y Chris Gahagan

9 que se destaca entre las nuevas herramientas creativas para la música.

Finalmente, explicaron que han optimizado su ecosistema abierto, para seguir en la misma línea que desarrolla el equipo de Avid Latinoamérica.

AVID, CON LOS USUARIOS FINALES

Avid tuvo su habitual conferencia mundial en el Aria Hotel, donde los ejecutivos le explicaron a periodistas de todo el mundo el rumbo que sigue la compañía.

Estuvieron presentes el CEO, **Gary Greenfield** y el SVP de productos y soluciones, **Chris Gahagan**, quien sostuvo que el 60% del mercado mundial ya se ha convertido al HD, pero que están poniendo mucho énfasis en países emergentes como Brasil, Rusia y China. Aclaró que también lo hacen en otros países de Latinoamérica.

Además, destacó que el año pasado presentaron el *Integrated Media Enterprise*, que permite a las empresas a trabajar con todas sus áreas en conjunto. Este año se centran en cada individuo en particular, con el objetivo de destacar las capacidades del interplay para que el usuario pueda acceder al concepto de 'Video en todos lados' desde su laptop o Blackberry. Bajo este concepto, desarrollaron el *Interplay Central* y el *Interplay Central Mobile*, cuyos pilares son el *iNews*, el *Media Composer* (ya en versión 5.5) y el *Protools*



SIEMPRE INNOVANDO. SIEMPRE PRESENTE.

Televisión Digital Móvil ATSC

Operaciones de Negocios
Aproveche la plataforma H-Class™ como un servicio que permite plena interoperabilidad en las aplicaciones en venta, programación de tráfico y operaciones de facturación.

Channel Release
Integra la automatización con control maestro e identificación de marca para entregar su imagen difundida con calidad, flexibilidad y creatividad.

Salas de Noticias y Edición
Edita y envía al aire más rápido, dentro de un trabajo dinámico basado de archivos, manteniendo la flexibilidad de formato, la eficiencia de producción y un verdadero entorno de almacenamiento compartido.

Core Processing
Prevee el aglutinante que mantiene el trabajo conjunto dinámico como una infraestructura interoperable.

Gestión de Medios Audiovisuales
Permite a los propietarios de contenidos encontrar, gestionar y monetizar sus contenidos audiovisuales digitales de manera más eficaz y eficiente.

Transmisión
Dirige a las emisoras hacia el futuro digital y a la confiabilidad y con la línea más amplia de la industria en soluciones de transmisión.

Transporte de Medios Audiovisuales
Mueve sus medios audiovisuales de manera más rápida, fácil y limpia en cualquier parte, a través de soluciones y métodos agnósticos de compresión para codificación y decodificación.

IPTV / TV Móvil
Extiende la "TV" en los entornos IP y móvil, con la línea de soluciones más sólidas y completas de punta a punta.

Harris Internacional de México, S. de R.L. de C.V.
Ave. Insurgentes Sur 688, 8vo Piso
Colonia del Valle,
México DF, 03100 - México
Tel.: +52.55.3640.2730
Fax: +52.55.3640.2759



MIRANDA SIGUE CRECIENDO EN LA REGIÓN

Con más de 120 reuniones en cuatro jornadas de trabajo en NAB, **Néstor Schpaliansky**, director de ventas para Latinoamérica de **Miranda**, destacó a **PRENSARIO** el gran crecimiento que sigue teniendo la marca en la región.

El ejecutivo subrayó que, ya en el primer día, tuvo 41 reuniones, lo que presagiaba un evento 'muy fuerte' para la región: 'Las cosas van mejorando y se va notando, si bien no llegamos a los récords históricos de gente que viene a la feria. La diferencia está en que las personas que vinieron fueron todas *meaningful*. La gente viene a definir tecnología a la NAB, y nosotros tenemos muy en claro hacia dónde vamos y hacia dónde va el mercado, nuestro stand refleja ese flujo'.

'**Kevin Joyce** está transformando ideológicamente a la compañía. La idea es tener el stand abierto donde se pueda encontrar el flujo desde la captura al *play out*, todo con soluciones de Miranda o de nuestros socios estratégicos que se integran a nuestro flujo de trabajo'.

'Nuestros distribuidores y resellers de la región nos dieron una gran ayuda para llevar adelante la expo, sin ellos hubiera sido imposible atender a toda la gente que atendimos: **Inviso, BrasVideo, SVC**, son un gran sosten de nuestro trabajo y grandes impulsores de nuevos negocios, a ellos le debemos muchísimo la gran performance que está teniendo la marca en la región'.

'Los 90.000 asistentes que se acercaron a Las Vegas este año son mucho mejores que en otros años, los que vinieron son *decision makers* y eso hace que la muestra haya sido un éxito. Por nuestro lado podemos decir que no faltó un solo mexicano, estuvimos atendiendo a todos los operadores, nuestra estrategia de *playout* basada en software los impactó mucho; se trata de una implementación que no tiene precedentes, con sólo un servidor y un soft se puede montar un canal'.

'Pero no sólo esa novedad tuvimos este año; al igual que el año pasado ganamos dos premios



Néstor Schpaliansky de Miranda, junto a Roberto Centineo de TV Azteca

"TV Technology" y "Broadcast Engineering" por la innovación de nuestros productos y eso se logra por la gran inversión que hace la empresa en I+D. Seguimos pensando en cómo facilitar el trabajo a nuestros clientes con productos de calidad. Por ejemplo, **Omnibus** ha atraído nuevos productos que complementan muy bien nuestra oferta en la parte de *delivery to subscribers* vemos monitoreo local y en el *final edge*'.

'Otra muestra de nuestro compromiso con la innovación es que todo lo que está acá (refiriéndose al stand), se vende lo que se ve y está funcionando. La empresa no muestra futuro; presenta sólo lo que funciona y está comprobado', finalizó Schpaliansky.

SNELL: MUCHO MÁS QUE CONVERSORES DE NORMA

Las expectativas de **Snell** son muy altas para la región; se sabe que hay proyectos, pero en realidad hay muchos más de los que se conocen, explicó a **PRENSARIO Paul Marquez**, director regional de ventas para Latinoamérica. 'Latinoamérica es un ciclón de oportunidades', expresó.

Según el ejecutivo, ya sienten que pueden dar soluciones completas a los clientes, y que incluso se pueden personalizar. 'Está claro que buscan soluciones y ni siquiera mencionan el nombre de los productos que vienen a comprar'. Snell responde a eso mucho más allá de ser un proveedor de conversores de norma.



Paul Márquez y Katharine Guy

Ahora se prepara para asistir a **Telemundo** junto a **Insitel**.

EMILIO GAÑÁN EN NEVION

Emilio Gañán se incorporó a **Nevion** el pasado 4 de enero. Según dijo a **PRENSARIO**, lo que más lo entusiasmó de la empresa es que es única en transporte, contribución de video y red con una solución completa y transparente tanto en la parte broadcast como en la de telcos. El transporte de video, y en particular el manejo de redes, ofrecen mayor seguridad y permiten mayor control de la calidad del servicio.

A nivel comercial, realizó el primer relevamiento con los clientes de Brasil, República

Dominicana y México, pero está restableciendo todos los contactos que formó principalmente en su etapa en **Grass Valley**. La idea es la de dar un salto de calidad comercial con **Nevion** en la región. 'Nuestro principal objetivo es que los clientes estén bien atendidos y que reciban buen soporte', destacó Gañán.

Vale destacar que **Nevion** hizo un acuerdo con **BT** en Gran Bretaña para contar con su *expertise* poniéndola al servicio de todas sus operaciones incluyendo Latinoamérica.



Emilio Gañán y Fernando Pietrukowicz de Globo

La incorporación de Gañán demuestra el interés de la compañía en la región. En realidad, también han apostado al personal de ventas en todos sus mercados, con un crecimiento del equipo comercial de un 20%.



Alcance todo el potencial de su Media

Front Porch Digital le ofrece **DIVASolutions**, líder mundial en soluciones integradas de migración, administración de video y publicación en línea.

Nuestro equipo de especialistas de video está dedicado las 24 horas del día al diseño, la entrega e implementación de soluciones modulares y escalables para garantizar su éxito.

Soluciones que funcionan como usted quiere. Así de simple.

fpdigital.com
sales@fpdigital.com

DIVASolutions
Migrate | Manage | Market your media

FRONT PORCH DIGITAL

GRASS VALLEY: FUERTE APUESTA EN AMÉRICA LATINA

‘De acuerdo a los números que venimos manejando, el crecimiento de la región en el primer cuarto del año ha sido superior al año pasado en un 20%’, dijo **Rafael Castillo**, vicepresidente de Ventas de **Grass Valley** para América Latina en el comienzo de la charla con Prensario. Junto con Asia, América Latina es el mercado de mayor crecimiento para la empresa.

‘Este crecimiento nos permite invertir más en la región. Por eso, a partir de este año, ampliaremos el número de personas que atiende la región, sobre todo en Brasil y en Miami, para apoyar más de cerca a nuestros dealers y resellers. Si ellos crecen, crecemos nosotros también’, destacó.

Sobre lo más solicitado por los clientes, contó: ‘Vemos una gran demanda para lo que es transmisión de deportes en vivo, un área donde somos muy fuertes y tenemos mucha experiencia, sobre todo por lo hecho en el

pasado Mundial de fútbol. Productos como *Stratus*, aprovechan mejor los flujos de trabajo que utilizan soluciones como la familia *K2 Summit* y nos enfocamos cada vez más en proteger la inversión de sus clientes.’

La adquisición de la empresa por parte del fondo de inversión **Francisco Partners** inyectó nuevos ánimos, lo que se reflejó en el gran volumen de lanzamientos de Grass Valley en la NAB, confirmando la estabilidad y solidez de la empresa.

Rafael Castillo destacó la gran inversión que se está haciendo en I+D –alrededor del 15% de los ingresos– y por primera vez, destacó: ‘Estamos teniendo muy en cuenta los pedidos de nuestros clientes de la región, para acercarlos soluciones que se ajusten a sus necesidades.



Rafael Castillo

Tenemos un enfoque total puesto en mercados emergentes, como el de América Latina, que hoy ya significa el 9% de la facturación de la compañía.’

Entre los productos destacados se vio la mencionada familia *K2 Summit*; las actualizaciones de los switchers y el *K2 Dyno* (muy reconocido en el ambiente), junto con las matrices *Trinix*, que ahora vienen con la función multipantalla y las nuevas cámaras con 3G por triax, que mejoran la performance y usabilidad de los equipos. Castillo destacó también el *MediaFuse*, una aplicación que se integra al sistema *Stratus*, que optimiza el uso de contenidos multiplataformas y, en cuanto a la automatización de estudio, los sistemas *Ignite*.

EVERTZ: CRECIMIENTO CONTINUO

Evertz terminó la NAB con buenos resultados; gran cantidad de clientes de Latinoamérica pasaron por su stand y se adelantaron numerosos proyectos, según destacó su director de Ventas, **Rodrick Smith**. Y agregó que, tras un crecimiento en las ventas cercano al 30%, se espera una evolución similar para este año.

Entre sus productos más exitosos están los *Servidores de video*, los *Media Service*

Systems, los *MAM* y el *Master Control switching & Channel Branding*, que es uno de sus productos más exitosos. La compañía ofrece una plataforma de soluciones *end to end* con una relación costo-beneficio atractiva para el mercado, con toda la ingesta y *playout* optimizadas, como también en el aprovechamiento de lugar con soluciones en un solo rack.

Evertz volverá a estar presente en Tele-mundo con un stand propio mostrando el



Rodrick Smith

Master Control y sus nuevas tecnologías junto a su representante local **Ricardo Salazar** y a **Comtelsat** como generador de negocios en la región.



Broadcast Media Monitoring & Compliance Logging Solutions

111 South Bedford Street Burlington, Massachusetts USA 01803 www.volicon.com +1 (781)-221-7400 info@volicon.com
Contact info: Ken Rubin, Director of Sales, Latin America kenrubin@volicon.com



TINELLI EN HD CON GRASS VALLEY



K2 Dyno Replay System



Switcher KAYAK HD 250 C



EN ESTE NUEVO CAMBIO TECNOLÓGICO A LA ALTA DEFINICIÓN, IDEAS DEL SUR SELECCIONÓ AL KAYAK 250 C FULL HD Y AL K2 DYNÓ REPLAY DE GRASS VALLEY PARA EQUIPAR SU NUEVO ESTUDIO DE ALTA DEFINICIÓN CONVIRTIÉNDOSE IDEAS DEL SUR EN LA PRIMERA PRODUCTORA DE ARGENTINA CON UN ESTUDIO DE ESTAS CARACTERÍSTICAS.

NEWTEK AMPLÍA SU EQUIPO EN LATINOAMÉRICA

SUMÓ VENTAS, SOPORTE Y MARKETING

Newtek fue una de las empresas que mejor se mostró en la NAB, tanto para Latinoamérica como a nivel local. Uno de sus puntos destacados fue la charla *Broadcast Minds* en el Hotel Renaissance, con grandes profesionales de la industria que contaron su experiencia con el *Tricaster*.

Anivelatino, tuvo una reunión con sus partners de toda la región en el stand. Allí **Ralph Messana** presentó su nuevo equipo que integran **Jorge Dighero** y **María Claudia Torres**. Con el optimismo habitual en él, motivó a todos sus partners a doblar las ventas del año pasado. Dijo que la compañía creció a nivel global cerca de un 64%, pero que en Latinoamérica, el crecimiento fue mayor al 100% durante el primer cuarto de 2011.



Premio de Newtek a Ricardo López con Leandro Pagella, Edí Silva de Brasil y Ralph Messana

También entregó un reconocimiento por sus logros en Brasil a **Ricardo López** de **Pinnacle Broadcast**, y destacó que fue el más sobresaliente con su gestión comercial, no sólo en volumen por ser Brasil, sino en cuanto al porcentaje de crecimiento.

PRENSARIO se reunió con Ralph Messana y María Claudia Torres para hablar de esta ambiciosa nueva etapa, sobre la que destacaron: 'Podremos avanzar en la región al aumentar la capacidad de personas que la atienden. De esta manera, podremos brindar mayor soporte al cliente y reforzar la imagen de la empresa. Tras vender miles de Tricasters todos los años, es muy bueno que los directivos de Newtek hayan reconocido a Latinoamérica, permitiendo sumar estos recursos para seguir creciendo'. Además, Messana explicó: 'El año pasado éramos sólo Nydia y yo. Ahora sumamos equipo en Latinoamérica para trabajar en todos los aspectos. Jorge Dighero ya es empleado de Newtek como Gerente regional de América Latina, haciendo ventas, entrenamientos y todo lo que yo también hago', destacó Messana.

'María Claudia Torres se sumó a la NAB para dar un salto de calidad en el área de marketing



Ralph Messana con más equipo: Jorge Dighero, María Claudia Torres y Nydia Medina-López

de la compañía, para manejar la prensa, publicidad, los catálogos y toda la información para los clientes. Así, este año por primera vez estaremos con stand propio en los eventos en *Televisión Digital sin Estrés*, Telemundo y SET Broadcast & Cable. Se verá pues, una relación muy estrecha con el canal y puede ser que estemos con ellos'.

'El *Tricaster*, con siete años en el mercado, ha fijado un estándar en producción portátil y en streaming, pero toda la familia está creciendo. Ahora el tope de línea es el nuevo *Tricaster 850 Extreme* para grabar ocho canales en total y tener dentro de un switcher.

Otra novedad es un producto de repetición 3-play 820. Tiene ocho entradas y diez salidas y un costo de USD 40.000 FOB, frente a 160 o 200 mil dólares de la competencia por algo parecido'.

Otro adelanto para la Expo Telemundo: 'Tendremos un stand de 20 x 30 metros en diagonal a **Sony**. Estamos haciendo lo posible para llevar el Smartcard de la NAB para que la gente de México lo vea. En PR, se harán muchos press releases y se reflejarán los casos de éxito para replicar en toda la región'.



Carl Dempsey, President & CEO, Grace Llamas, Jorge Moya y Gabriel Sfora

Para la Expo de **Telemundo**, el evento de México donde se volverá a estar con **Sistemas Digitales** de **Enrique Gutiérrez**, la expectativa es tener como un NAB pequeño en el WTC del DF, presentar todo lo mostrado en Las Vegas y ver sus necesidades de monitoreo de audio y video, en captioning y en mediciones de volumen. 'De todas maneras insisto en que lo más importante es estar ante el cliente y escucharlo', agregó.

Jorge Moya, de **OM Systems**, destacó 'la buena presencia y respaldo del grupo hacia los partners locales. Los clientes ven la calidad del producto y cuentan con buen respaldo'.

WOHLER SE AFIANZA EN LA REGIÓN, CERCA DE LOS CLIENTES

TRAJE A LA EXPO DE CINE, VIDEO Y TV LO PRESENTADO EN LA NAB

Grace Llamas, de **Wohler** habló con PRENSARIO del promisorio panorama para la empresa en toda la región. 'Se ve el crecimiento en Centro y Sud América, pues vendimos equipamiento por todos lados. En Argentina tenemos un bonito proyecto con **Turner** y también con **Globosat** en Brasil'. México ha tenido también mucho movimiento por **Sky**, **Televisa** y **Cablevisión**, y ha crecido mucho el interés en los equipos AMP2-16V-3G, que traen una nueva actualización en software con más funcionalidades.

En la NAB se reconoció a los partners locales, además de las ventas y el trabajo de **Sistemas Digitales** de México, **CIS** de Brasil y **OM Sys-**

tems, de Argentina. 'El gran interés del pasado show en Las Vegas, junto a nuestros reconocidos equipos **Pandora** y **Presto**, fue la oportunidad de seleccionar la imagen donde quieres ver en 3GHD con opciones de claridad y de manera muy amigable. Lo seleccionas como un mini switcher y siempre a precios muy razonables'.

'La razón de la ventaja que tenemos ante la competencia ha sido la calidad de los equipos, la confianza de los clientes y los frutos de cinco años de trabajo ininterrumpido en la región. La clave es que escuchamos a los clientes, que nos cuentan sus necesidades y nosotros las implementamos en nuestros equipos. Ellos son una extensión de nuestros ingenieros', explicó Llamas.



NCTA: LATIN AMERICANS EXPECT A STRONG CABLE SHOW THIS YEAR



The positive environment that turned The 2010 Cable Show into a very strong venue for the Latin American cable operators attending the trade fair in Los Angeles, remains fully valid for the 2011 edition in Chicago, Ill.

There are various reasons for such an upbeat feeling: on the one hand, the Latin American pay TV markets are growing (on average) at a 9% yearly pace, with Brazil expanding by 25%-30% and Mexico by 15%, thanks to DTH services that are reaching customers in places maybe not well served by cable. On the other hand, pay TV needs a competitive advantage over Digital Terrestrial Television, which in a few years will become a strong competitor, as it already is in Spain, where it is forcing the traditional free broadcasters to merge. Last but not least, pay TV has to monetize HD and get ready for 3D, in case this technology finally takes off.

This happens in a context of economic well being: the raw materials and agriculture exports are booming, prices are high, and in many countries —such as Brazil— there is a foreign investment windfall. This is a result of investors escaping from the low returns for investments in the U.S. and Europe, and crises like the Greek situation. While this trend will eventually calm down, for the time being it is not expected to abate.

MEXICO

Among the good news, the Mexican economy is rebounding after two years of being affected by the U.S. slowdown. While the TV broadcasters are not expected to profit from the oncoming 2012 elections due to ad regulation restrictions, the recent \$1.6 billion investment of Televisa into mobile telephony outlet Iusacell—controlled by Ricardo Salinas Pliego, head of TV Azteca—and the soon-to-be operated fiberoptics network leased by the CFE (Comisión Federal de Electricidad) to a joint venture by Telefónica, Televisa and Megacable promise high activity by the local cable TV industry in the telecommunications area. At the same time, Iusacell is investing heavily in TotalPlay, a fiberoptics infrastructure that announces Internet download speeds of up to 100 Mbps. The Federal Telecommunications Commission (Cofetel) is also speeding up the “analog blackout”, will test the conversion to digital TV in three or four major demographic areas in the next two or three years.



Carlos Martínez, Rubén Mendiola and Gerardo Cantón

BRAZIL

Brazil (as Mexico) has already exceeded 10 million pay TV subscribers and has more than one million HD households. The current Brazilian administration, headed by Dilma Rouseff, appears decided to follow the Luiz Inácio Lula Da Silva strategy of deregulating the

investment side of the business and regulating (towards higher quotas of local programming and help to independent programming producers) contents. This may not be good news for the programmers, but it is to investors and equipment manufacturers. While a law that would officially allow Globo to sell control of Net Serviços to Mexican Telmex remains stalled, the National Telecommunications Agency (Anatel) is working on issuing new cable licenses and regulating mobile pay TV, all good news for equipment & software manufacturers.

ARGENTINA

In Argentina, the government has earmarked in excess of \$3 billion for a DTT systems covering most of the nation, a DTH system replicating the DTT programming offer for areas outside terrestrial reach and, more recently, a universal Internet access program branded “Argentina Conectada (Connected Argentina)”. In addition, it is re-opening the cable TV license issuing process, essentially frozen for the last decade, and will award DTH licenses, too. In addition to what the government is investing, the private broadcasters are migrating to digital TV, for the time being essentially replicating on digital what they have as analog TV. Grupo Clarín is making available on cable MSO Cablevision, which it controls, HD versions of broadcast channel El Trece and news channel TN; while the SD versions are available to all Cablevision subscribers, the HD versions (as other HD basic channels) require paying an additional fee.

CHILE

In Chile, the migration to digital has been



Peter Chernin, ex CEO, News Corporation, and Brian L. Roberts, CEO at Comcast



Javier Figueras, HBO, and Henry Martinez, Discovery



Bruce Boren and Fernando Muñoz, Televisa, with Daniel de Simone and Esteban Iriarte, Amnet

compounded into a revamping of the entire broadcast TV system, which was originally created in the Sixties without a commercial TV component. Private stations appeared later and some of the University-operated channels were transferred to private ownership by contracts that are now under scrutiny.

As in other nations, pay TV penetration has increased due to the activity of DTH operators, such as Telefónica, Telmex and local TuVesHD, which has now expanded to Bolivia and Paraguay, seeks to start operations in Argentina, where it may request a license. Cable leader VTR has expanded very little in terms of subscriber base, focusing instead in selling additional services (telephony, Internet) to existing clients. In the near future, VTR will start offering mobile communications, after being awarded spectrum last year at an auction where the incumbents were banned from applying.

COLOMBIA

Colombia is a special case, where multichannel penetration indices are much higher than



a punto de llegar.

para más información:

Ed Palluth
SVP, Global Distribution
epalluth@rainbow-media.com
oficina: +1 817 562 3339
movil: +1 214 766 5916

Pepe Martin
Global Distribution, Latin America,
Spain & Portugal
pmartin2@rainbow-media.com
oficina: +346 490 12 763
movil: +1 917 828 6847



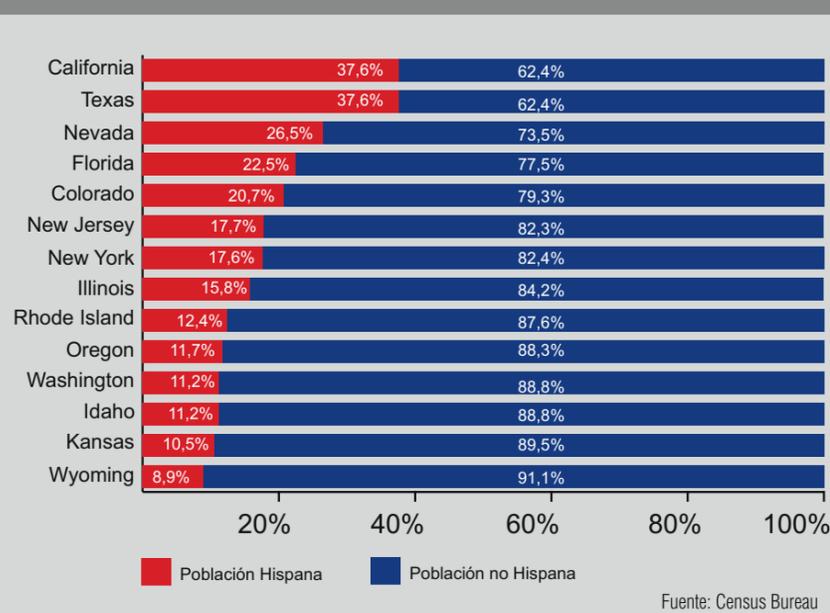
MERCADO LATINO DE ESTADOS UNIDOS: NUEVO EMPUJE

Pese a que no han desaparecido las presiones de la acción antiinmigratoria de los sectores conservadores de la sociedad anglosajona —ahora visible en la Florida—, el mercado latino de los Estados Unidos ha cobrado nueva importancia para los anunciantes en particular y los productores y distribuidores de servicios, al anunciarse las cifras del Censo 2010 con una población latina que alcanza los 50,5 millones (16% de la población total) y sigue en aumento.

Esto no era ningún secreto, desde que las proyecciones del **Census Bureau** iban marcando la tendencia. Pero resulta evidente que los empresarios necesitaban la confirmación escrita, lo que se llama *datos duros*, para replantear sus estrategias en la salida de la crisis económica que afecta a la economía estadounidense desde 2008.

El mayor problema del mercado latino, a ojos de los anunciantes, es la rápida integración de los latinos de segunda generación —hijos de inmigrantes— y sobre todo de tercera —nie-

ESTADOS UNIDOS: PORCENTAJE DE POBLACIÓN HISPANA, POR ESTADOS (2010)



ALGUNAS CONCLUSIONES DEL CENSO 2010

- **MÁS DE LA MITAD DEL CRECIMIENTO TOTAL DE LA POBLACIÓN DE LOS ESTADOS UNIDOS ENTRE 2000 Y 2010 SE DEBIÓ AL AUMENTO DE LA POBLACIÓN LATINA**
- **CERCA DE LAS TRES CUARTAS PARTES DEL TOTAL DE HISPANOS SE REPORTARON COMO MEXICANOS, PUERTORRIQUEÑOS O CUBANOS**
- **AUNQUE LOS MEXICANOS SON EL GRUPO LATINO MÁS SIGNIFICATIVO EN ESTADOS UNIDOS, ESTOS CRECIERON A TASAS MENORES QUE OTRAS NACIONALIDADES**
- **MÁS DE LAS TRES CUARTAS PARTES DE LOS HISPANOS VIVEN EN EL OESTE (41%) O EN EL SUR (36%), ANTES QUE EN EL NORESTE (14%) O NORCENTRAL (9%)**
- **MÁS DE 4 MILLONES DE LATINOS VIVEN EN NUEVA YORK Y LOS ÁNGELES, SIENDO ESTE EL PRINCIPAL ESTADO EN NÚMERO DE LATINOS**

ESTADOS UNIDOS: RATING DE CABLE HISPÁNICO, PRIME TIME (MAYO 23-MAYO 29)

Pos.	Programa	Can.	Rat.
1	El Chavo prime II	GALA	1,7
2	El Chavo prime I	GALA	1,5
3	Vida salvaje (sun)	GALA	0,7
4	Prueba de todo	DSE	0,5
5	Vida salvaje prime	GALA	0,9
6	WWE Smackdown	MUN2	0,6
7	Fuera de control	DSE	0,5
8	Ay María que puntería	GALA	1,0
9	Sabías que...	GALA	0,9
10	Monstruos del río	DSE	0,5
11	Allá afuera	GALA	0,5
12	Detras del saber	GALA	0,7
13	Crudo y sin censura	DSE	0,5
14	Discovery presenta 60	DSE	0,4
15	Sobreviví 60	DSE	0,6
16	Presa humana	DSE	0,5
17	La reina del sur	MUN2	0,5
18	Copa lib semi final gm1	FOX	0,4
19	Atracciones fatales	DSE	0,5
20	Desafío	DSE	0,5
21	El rastro del crimen	GALA	0,7
22	Destruído en segundos	DSE	0,4
22	Una hora en alerta	GALA	0,5
22	WWE - Raw	MUN2	0,7
25	UEFA Cl semanal	FOX	0,4

Fuente: The Nielsen Company

tos— a la corriente principal, el *mainstream*. La duda que se les plantea es tratar de alcanzar a estos jóvenes a través de los medios convencionales, y en particular a través de Internet y las redes sociales, más que por las cadenas de TV en inglés.

Los estudios revelan que los jóvenes de segunda y tercera generación manejan el inglés cada vez con mayor fluidez, sin abandonar sus raíces. Lo que podríamos denominar el *re-cambio*, o nuevos inmigrantes, se ve afectado por las campañas antiinmigratorias y la persistencia de la crisis económica: quienes antes aceptaban que los migrantes ocuparan los puestos de trabajo de menor paga y peores condiciones, ahora están sin empleo y aceptarían transitoriamente un trabajo de ese tipo.

Esto se irá resolviendo parcialmente con la recuperación

económica estadounidense, pero no hay que esperar mejoras antes de 2012 o 2013. Y no será factible volver a contemplar una migración clandestina significativa. Por lo tanto, hay que trabajar con la población existente y quienes se agreguen en forma temporaria o permanente, respaldados por papeles.

Dos de las novedades importantes de los últimos doce meses atañen a la televisión: por una lado, el arreglo a que llegaron **Univisión** y **Televisa**, solucionando cinco años de pleito; entre sus condiciones, figura una inversión del conglomerado mexicano en la cadena hispana del orden de 1.200 millones de dólares, el pase del control de la empresa que maneja Internet a Univisión, y una ampliación del uso de los contenidos por parte de la red conducida por **Haim Saban**.

Por reglamentaciones de los Estados Unidos, los inversores extranjeros no pueden controlar más de 25% de una emisora; Televisa tiene adquiridas acciones y deuda convertible en acciones, pero probablemente deba buscar inversores estadounidenses que participen en la iniciativa. De cualquier manera, estamos ante lo que parece ser un nuevo acuerdo de largo alcance y sustentable.

ble en importancia con los mejores de habla hispana en la región. También hay creciente presencia por parte de canales originados en México, como **Mexicanal** y **Canal 52MX**,

con foco puesto en el público de ascendencia mexicana distribuido en varios Estados de la Unión. **TV Globo** de Brasil ha hecho un buen trabajo para alcanzar al de habla portuguesa. Y el mercado denominado “multicultural” no ha pasado inadvertido para las cadenas europeas, como **Deutsche Welle** y **BBC**, y las asiáticas, existiendo una cierta superposición en los paquetes étnicos que son fuente de contenidos para parte de la población de diversos orígenes, sin la especialización extrema de los hispanoparlantes. Para los cableoperadores, el hecho de que los hogares latinos estén en el orden de los 10 millones, frente a los 121 millones del total, crea dificultades de escala a la hora de ofrecer productos empaquetados; esto ha sido aprovechado por **Dish** y **DirectTV**, desde que la TV satelital permite una mayor segmentación de audiencias que el cable.

Con respecto a las plataformas digitales, los latinos se están volcando con entusiasmo a **Facebook**, **YouTube**, **Twitter** y varias otras redes sociales. También está creciendo la adhesión a **Netflix**, que a través del alquiler digital de videos se ha convertido en la mayor usuaria de ancho de banda en la Unión y es ya un problema para los operadores de redes, quienes protestan cada vez con mayor elocuencia por lo que parece ser un negocio importante en el que no participan. La “aculturación” (convergencia con lo anglosajón) de los latinos de segunda y tercera generación se manifiesta aquí con mayor fuerza que en la TV por ser las redes sociales un entretenimiento “activo” (donde el usuario está permanentemente en acción) contra la pasividad que demanda mirar televisión.

ESTADOS UNIDOS: RATING Y SHARE HISPÁNICAS (MAYO 23-MAYO 29)

Pos.	Programa	Can.	Rat.	Sha.
1	Triunfo del amor	UNI	20,2	31
2	Teresa	UNI	19,5	30
3	Teresa	UNI	19,4	30
4	Teresa	UNI	18,9	28
5	Teresa	UNI	18,5	30
6	Teresa	UNI	17,2	32
7	Reina del sur	TEL	14,9	22
8	Reina del sur	TEL	14,3	22
9	Reina del sur	TEL	13,8	20
10	Reina del sur	TEL	13,4	20
11	Reina del sur	TEL	13,3	22
12	Premios TV	UNI	12,8	23
13	Sábado gigante	UNI	10,6	22
14	Cuando me enamoro	UNI	10,1	17
15	Cuando me enamoro	UNI	9,9	17
16	Cuando me enamoro	UNI	9,8	17
17	Cuando me enamoro	UNI	9,3	16
18	Cuando me enamoro	UNI	9,1	18
19	Noche de estrellas	UNI	8,2	17
20	Casa Cerrado	TEL	6,5	11
21	Camino premios TV	UNI	5,7	13
22	Herederos del monte	TEL	4,9	8
23	Cine millonario	TEL	4,2	8
24	Mi Corazón insiste	TEL	3,9	6
24	Mi Corazón insiste	TEL	3,9	6
26	Mi Corazón insiste	TEL	3,8	6

Fuente: The Nielsen Company

A FUTURO

¿Es momento para iniciar empresas o plantear negocios en el mercado latino? Probablemente sí, pero el riesgo de fracaso es tan alto como los beneficios de tener éxito, si se lo logra. Un factor a tener en cuenta es la ya mencionada integración de la segunda y tercera generaciones con la corriente anglo. Esto hace más difícil triunfar con algo dedicado específicamente al público latino; además, aparte de ser la mayoría de los latinos de ascendencia mexicana —en promedio el 60%— y la tradición cubana en la costa Este, no hay coherencia entre las preferencias de, digamos, colombianos, venezolanos, chilenos, brasileños y argentinos.

SEACHANGE MULTIPANTALLA EN CANITEC

SeaChange volvió a Canitec con una gran exposición para mantener su liderazgo en VOD, además de la inserción de comerciales. Allí estuvo a tiempo completo **Yefim Nivoro**, quien confirmó que la empresa está abocada a extender su extensa librería y tener disponibles para las tres pantallas los productos originados para la TV por cable, lo que permite vislumbrar un horizonte de negocios muy interesante para los operadores.

Este desarrollo, con su *Media Library Grid*

se mostró primero en la NAB, y en Puebla también se podía ver en vivo. Esto le permite a los operadores ofrecer todas sus películas para los usuarios de Internet o mobile, cuando partan con el cuádruple play. Tal es el caso de **Cablevisión** de México, uno de los pioneros, que cuenta con una cantidad insuperable de labels en Latinoamérica para VOD, y es además, uno de los principales clientes de SeaChange. También se destacan **Megacable**, **Multimedios Monterrey** y otros MSO mexicanos.



Yefim Nivoro, Enrique Yamuni de Megacable y Fernando Lugo

La multipantalla también es interesante para la inserción de comerciales, de cara al futuro.

RGB: ÚNICA MULTIPANTALLA EN VIVO EN CANITEC



Henrique Etrusco, Lou Mastrocola y Catlin Walkers

Henrique Etrusco de RGB Networks destacó que su compañía fue la única que mostró en vivo una solución para las tres pantallas en Canitec, que es el tema del momento.

Destacó que, durante los últimos seis meses, dedicó el 90% de su tiempo a la presentación de esa solución.

Se trata de una plataforma *carrier class* con más de 40 pruebas, realizada para llevar video también a las pantallas móviles y laptops. En Latinoamérica ya la están probando algunos clientes. La solución ha evolucionado mucho para empaquetar varios formatos y adaptar el streaming especialmente a cada pantalla.

DLA JUNTO A CLAXSON



Mariano Varela y Enrique Yamuni

Bruno Durán, director de **DLA Latin America**, destacó a **PRENSARIO** sobre su participación en Canitec, el hecho de haber consoli-

dado su posición junto a **Claxson**, lo que deja fuerte a la empresa, ya que la une a marcas muy reconocidas como **Playboy TV**.

Explicó que esto ayuda a reforzar su liderazgo en prestaciones de servicios internacionales interactivos y *on demand*.

Por su parte, **Mariano Varela** de Claxson, destacó que la compañía vuelve a retomar

la comercialización propia. Si bien se mantienen los vínculos con el grupo **Turner**, considera que la independencia refuerza el manejo de sus señales.



Bruno Durán

HUSTLER TV
 El nombre más conocido en entretenimiento para adultos ahora ofrece las mejores películas para adultos en Video On Demand y Pago Por Evento en América Latina!
 Contacto: Camilo Ipinza
 Vice President, Sales & Affiliate Marketing
 Tel: 323-651-5400 x 7909 • Email: C.Ipinza@LFP.com
www.hustlertvaffiliates.com

OPENING DOORS FOR YOU

MORE THAN YOU SHOULD KNOW
INTERNATIONAL NEWS 24/7

AVAILABLE FREE-TO-AIR
 IN NORTH AMERICA, IN ENGLISH, ON GALAXY 23
 IN LATIN AMERICA, IN FRENCH, ON INTELSAT 9

ARRIS: FOCO EN EMTAs Y CMTS DOCSIS 3.0

TAMBIÉN WIFI HOTSPOTS, WORKFORCE MANAGEMENT Y UNA NUEVA SOLUCIÓN DE IP VIDEO

Arris, con 18 años en Latinoamérica, tuvo nuevamente su stand en esta edición de Canitec, donde su vicepresidente de Ventas, Germán Iaryczower conversó con PRENSA-

rio sobre cómo se desarrolla su trabajo en la región: 'Uno de los focos está puesto en los EMTAs y CMTS DOCSIS 3.0. De esto último, se destaca la introducción de la nueva



Germán Iaryczower

tarjeta de 32 downstreams, con la gran ventaja de duplicar la capacidad, vía un software upgrade y la 24U. La combinación de productos permite la mejor densidad en el mercado con la calidad del reconocido CMTS C4'.

Otras dos grandes oportunidades actuales para la industria son los software de monitoreo de redes y Workforce Management, solución que automatiza el proceso de las instalaciones y reduce los costos operacionales. Estos productos han demostrado en la región un beneficio notable para las operaciones de nuestros clientes.

En lo que respecta a Wifi Hotspots, se destaca la solución de Ruckus Wireless, que le entrega al operador puntos de acceso, tanto Indoor como outdoor. Las unidades outdoor cuentan con un Cable módem D3.0 8x4 habilitando al operador para crear coberturas Wifi para sus usuarios. Existen operadores en Norteamérica que cuentan con WiFi en toda su red, para realizar descarga de datos de las redes celulares a través de la red HFC.

Finalmente, el Arris Whole Home es una solución de IP Video que converge voz, video y datos. Está siendo desplegado con Shaw Cable de Canadá y Bend Broadband del Estado de Oregón. Esta solución permite que coexistan las tecnologías actuales de IP y MPEG-2. Así, facilita la transición de tecnologías en el futuro sin incrementar la inversión en CPEs.

Además, Germán Iaryczower remarcó que todos los mercados de nuestra región están maduros para las soluciones de nueva generación que ofrece Arris y que ya son comercializadas en muchos países a operadores grandes y pequeños. 'Nos adaptamos al rango de cliente y a todos los modelos de negocios'.



BETHEL TELEVISION

El misionero para todas las naciones

Bethel Televisión, el canal del Movimiento Misionero Mundial transmite desde Lima Perú el mensaje de la palabra de Dios, mediante una programación cultural y educativa a través de 6 satélites y el internet para el mundo entero.



Tenemos Telenovelas, Talk shows, Variedades y Humor con ese sabor y calor humano que nos hace únicos... así somos...

100% entretenimiento latino...



VEVISION Continental

División de TV por suscripción



LA EXPO CANITEC 2011 MOSTRÓ SU GRANDEZA

GRANDILOCUENCIA Y CONSOLIDACIÓN DE MERCADO

La Expo Convención **Canitec** se llevó a cabo de manera exitosa en el Centro de Convenciones de Los Fuertes de Puebla. Además de tener una convocatoria política excluyente en la Comida Inaugural (que se trata por separado), la Expo de las telecomunicaciones por cable de México mostró el glamour y dinamismo adecuados para una industria de entretenimientos se encuentra difícil de ver en los demás eventos de TV paga. Fue bueno volver a ver los más grandes stands de las señales y empresas proveedoras de tecnología, con más metros y grandes diseños. Incluso en **ABTA** de Brasil, similar en tamaño, el promedio es más pequeño que lo que se vio en Puebla.

Televisa Networks con **Bruce Boren**, tras su gran fiesta en el Instituto Cultural Poblano, donde contó con la presencia del vicepresidente con del Grupo Televisa **Pepe Bastón**, siguió siendo protagonista en el stand, donde contó con el talento de **Penélope Menchaca**, la conductora del programa *12 Corazones de Telemundo*, que dio un mini show allí.

PCTV y **MVS** son siempre lugares naturales de reunión con catering y cantina permanente, como gusta en el mercado.

En general, todos los stands mostraron un entusiasmo y un marketing especial: en **HBO**, **Sony Spe Networks** lanzó con todo su canal **Spin**; **Turner** tuvo un diseño único y la presencia de **Juan Carlos Urdaneta**, el ejecutivo de señales internacionales más alto en Puebla; **Moviecity** apuesta a **Citymundo**, y su producto de Internet **Moviecity Play**; **FLAC** tuvo su fiesta en la segunda noche en el Hotel La Purificadora; **Fox Sports** mostró un simulador de auto Fórmula 1; **Discovery**, un televisor 3D con su nuevo canal de USA; **DW** hizo un cóctel con cerveza alemana helada y hasta **Sun Channel** volvió a tener gran cantidad de promotoras lo que lo caracterizó en otras ferias. Del lado tecnológico, hubo mucho equipo en los stands y como ejemplo, **RGB Networks** mostró la única aplicación multipantalla disponible en el mercado, que es lo que se viene, y **Flexium** hizo circular a una cibernética promotora vestida sólo con cables.

CONCURRENCIA

Existe un debate sobre cómo se sostiene todo eso en un mercado cada vez más consolidado y con pocos clientes. La respuesta puede estar



El Presidente Calderón y tres gobernadores en la comida inaugural



Manuel Trejo (TV Uruapan), Hector Vielma (Grupo HEVI) y Julio Di Bella (PCTV)



Luis Laliu (PCTV), Raymundo Fernández (Megacable), Jean Paul Broc (Cablevisión), Alejandro Alvarez (Cablemás) y Julio Di Bella (PCTV)

en que los clientes están con sus grandes ejecutivos, pero sobre todo en que el volumen y crecimiento actuales del mercado, que ya superó a los 10 millones de suscriptores, lleva a las empresas a estar presentes para aprovechar las oportunidades que puedan surgir con los MSOs conocidos. De todos modos los cableros independientes también concurren y están pidiendo asesoramiento para moverse en este contexto, según lo recabado por PRENSARIO.

Los comentarios de los expositores fueron dispares: algunos sostuvieron que fue una gran feria y otros se quejaron de la falta de clientes. Dependió mucho del lugar en que se encontraban. Los más cercanos a las salidas, y a los stands cantinas, sufrieron más calor pero tuvieron mayor presencia.

Una novedad concretada es que **Multimedios** de **Monterrey** adquirió **Cablevisión** de Saltillo.

Por el lado anecdótico, se puede apuntar que al flamante Centro de Convenciones de Los Fuertes de Puebla, que no lleva inaugurado más de un año, estuvo falto de aire acondicionado durante toda la Expo.

CONFERENCIAS

Alejandro Puente ya había destacado la apuesta permanente de los socios de **Canitec**

por la calidad, lo que se vio reflejado en algunas conferencias. Incluso el interés por las nuevas tecnologías tuvo igual participación que los temas político-económicos de competencia e interconexión, que tuvieron su espacio y la mayor efervescencia contra Telmex como ya es habitual.

Entre los primeros tuvieron lugar conferencias de Televisión 3D en el cable por parte **John Reister** de **BigBand Networks**, y **Comunicaciones en el Automóvil** a cargo de **Reinhard Scholl**, de **UIT**. Otras: *El efecto en el cable de la transición a la TDT*, a cargo **Fernando Borjón** de **Cofetel** (destacamos aparte); *Banda Ancha Móvil*, con **Sebastián Cabello** y *Ultra banda Ancha*, con **Christian Calixto**, de **SCTE**.

En la parte de Competencia, estuvo la conferencia de **Ernesto Piedras**: *Competencia e inversión*, que enfatizó el 80% de dominancia de Telmex y **Telcel** en tortas de market share, donde su parte simbolizaba un Pacman que come a su competencia. Lo mostró como mal desempeño de sector.

En el panel de Interconexión participó **Gonzalo Martínez Pous**, de **Cofetel**. Y en las conferencias de visión global de competencia en Telecomunicaciones, participaron **Agustín Díaz Pinés** y **Ernesto Flores Roux**.



Sherlock Holmes

Being Erica

The Sing-Off

BBC entertainment
televisión fuera de lo común



Dancing With The Stars

drama
ciencia ficción
reality
estilo de vida
comedia





CANITEC: CON MÁXIMA PRESENCIA POLÍTICA EN LA COMIDA INAUGURAL



Alejandro Puente

La convocatoria política de la Comida de Bienvenida de la Canitec, presidida por **Alejandro Puente**, resultó impactante. Por quinta vez consecutiva, contó con la presencia del presidente de la República **Felipe Calderón**, con **Dionisio Pérez-Jácome** de la SCT, **Mony de Swaan** de la Cofetel y tres gobernadores de estados, el local de Puebla, **Rafael Moreno Valle**, **Mariano González Zarur** de Tlaxcala y **Angel Aguirre Rivero** del estado de Guerrero (que incluye a Acapulco, donde sería la Expo 2012). También estuvo **Emilio Azcárraga Jean**, presidente del grupo **Televisa**, ratificando su compromiso con la convención.

DISCURSOS COINCIDENTES

Los discursos fueron de Alejandro Puente, Dionisio Pérez-Jácome, el gobernador de Puebla y el Presidente Calderón. Todos coincidieron en remarcar el apoyo mutuo y los logros en telecomunicaciones de la gestión Calderón, muy importantes pero ya conocidos. Evitaron

toda alusión al punto final del largo conflicto con **Telmex**, que sería el inminente cambio de su título de concesión.

Alejandro Puente estuvo menos incisivo que en años anteriores. Destacó cómo Calderón cumplió con las promesas que había hecho cinco años atrás como candidato en la Expo de Veracruz, con la promoción de las telecomunicaciones y la competencia, la implementación de la portabilidad en 2008 y la disposición de la red alterna de fibra óptica en 2010. Así, los cables atienden 5.500.000 de TV paga, más de 2.300.000 de Internet y dos millones de telefonía. Celebró la decisión de la Corte Suprema, al resolver los diferendos de interconexión, evitando la suspensión de las decisiones de la Cofetel por los amparos.

Dionisio Pérez-Jácome también hizo el recorrido de los logros hacia las "tres C" de la gestión Calderón: *Cobertura, Convergencia y Competencia*, en los que otorgaron 120 títulos de concesión. Agregó que las fibras ópticas licenciadas se verían incrementadas en 1.800



Dionisio Pérez-Jácome



Presidente Felipe Calderón

kilómetros este año, adelantó que la industria del cable será parte del nuevo cambio para que las redes inalámbricas y alámbricas se integren, y que continuarán trabajando en actualizar el marco regulatorio.

Tras la participación del gobernador de Puebla, que anunció una red digital nacional, finalmente habló el presidente Calderón. También recordó las promesas de la Canitec de Veracruz de 2006, ratificando que las telecomunicaciones fueron prioridad en su gobierno. Recorrió las cifras 2010 de los tres servicios dadas por Puente, que no existían en 2006, y dijo que casi diez millones de hogares son atendidos por el cable, el 40% del total de México. Espera que en poco tiempo el 50% sea atendido por esa industria.

También repasó la baja de precios en la post-ería, la licitación de la fibra óptica como opción a la red tradicional del mercado (incluso allí omitió mencionar específicamente a **Telmex**). Y también el fallo reciente de la Corte Suprema sobre los amparos, que concreta la reducción de los precios de interconexión en dos terceras partes: de \$ 1.40 en 2006 a los 40 centavos actuales. Coincidió en todo eso con el mensaje de los cableeros, al decir que apuesta a que tengan un firme sustento de legalidad y un terreno parejo. Sobre el final dijo que sabe que a 'los operadores por cable no les asusta competir'.

STRONG MEXICAN GOVERNMENT PARTICIPATION AT THE 2011 CANITEC CONVENTION

The presence of Mexican president **Felipe Calderón**, SCT secretary **Dionisio Pérez-Jácome** and Cofetel chief commissioner **Mony de Swaan** at the Canitec 2011 opening lunch deeply impressed the industry participants as a demonstration of the importance of the activity to the current Administration.

Hosted by Canitec president **Alejandro Puente**, the gathering featured speeches by Puente, Pérez Jácome, the Governor of Puebla and President Calderón, all of them agreeing on

the telecommunications improvements achieved during Mr. Calderón's term in office. The **Telmex** TV license issue was not mentioned.

Mr. Puente reported that there are 5.5 million pay TV subscribers, 2.3 million Internet clients, 2 million telephony users being served by the industry, celebrating the Supreme Court decision that upholds the Cofetel actions against injunctions.

Mr. Pérez-Jácome underscored the improvements in convergence, coverage and competition,

reported 120 licenses having been issued and that about 1,100 miles of fiberoptic networks will be soon available. The Governor of Puebla announced a nationwide digital network, while president Calderon reviewed accomplishments such as having reduced the interconnection fee from 1.40 pesos (\$ 0.11) per minute to 0.40 pesos (\$ 0.03), the industry access to the CFE fiberoptic networks and the pole usage fees, ending his speech with the assessment that 'the cable operators are not afraid to compete'.

ESPN **ESPN+** **ESPN2** **ESPNHD**

ESPN DEPORTES.COM **ESPN PLAYO...** **ESPN EXTRA**
SO **ESPN MOVIL** **ESPN ((RADIO))** **scrum.com**
ESPN THE MAGAZINE **ESPN Colección**

AMÉRICA LATINA, AMÉRICA CENTRAL Y CARIBE:
 ventasafiliadosla@espn.com
 tel [54 11] 5031 0800
 MÉXICO:
 Arturo Flores - arturo.flores@disney.com
 tel [5255] 5258 1973



PREMIO ALEJANDRO ALVAREZ GUERRERO A MANUEL TREJO

En la comida inaugural de Canitec, el Presidente Felipe Calderón entregó el premio Alejandro Álvarez Guerrero, definido como



El Ing. Manuel Trejo García, Sra. Ma de Lourdes Pureko, Lic. Manuel Trejo Pureko, Lic. Mauricio Trejo Pureko, Ing. Marcelo Trejo Pureko, Lic. Ricardo Trejo García

reconocimiento a la innovación y a la visión estratégica de la industria, a Manuel Trejo de TV Uruapan.

Poco después, Calderón se tomó un tiempo adicional para remarcar su satisfacción por el reconocimiento al Ing. Trejo y recordó que, pese a su gran trayectoria en Uruapan, proviene de Ciudad de México. Trejo lleva 40 años en la industria, es socio fundador de Canitec y de PCTV, donde fue miembro de su junta directiva por todo este lapso. Ahora sigue siendo socio de esa empresa pero se retiró de su Junta Directiva hace dos años.

El premio Alejandro Álvarez Guerrero se ha



El Ing. Manuel Trejo recibe del presidente Calderón

constituido, desde el fallecimiento del gran fundador de Cablemás, en el premio más importante de la industria de las telecomunicaciones por cable en México, dignificado por el Presidente y con repercusión en medios nacionales e internacionales de la industria.

El Ing. Trejo estuvo acompañado por su esposa y todos sus hijos, hoy ejecutivos principales de TV Uruapan, que se mantiene firme y apunta al futuro, pese a la consolidación del mercado.

LA TV POR SUSCRIPCIÓN, CERCA DE LA TDT



Alejandro Bustos y Fernando Borjón, de la Cofetel

Entre las conferencias de Canitec, fue interesante la de Fernando Borjón Figueroa, director de Radio y TV de la Cofetel, que se refirió al efecto que la transición a la TDT genera en el

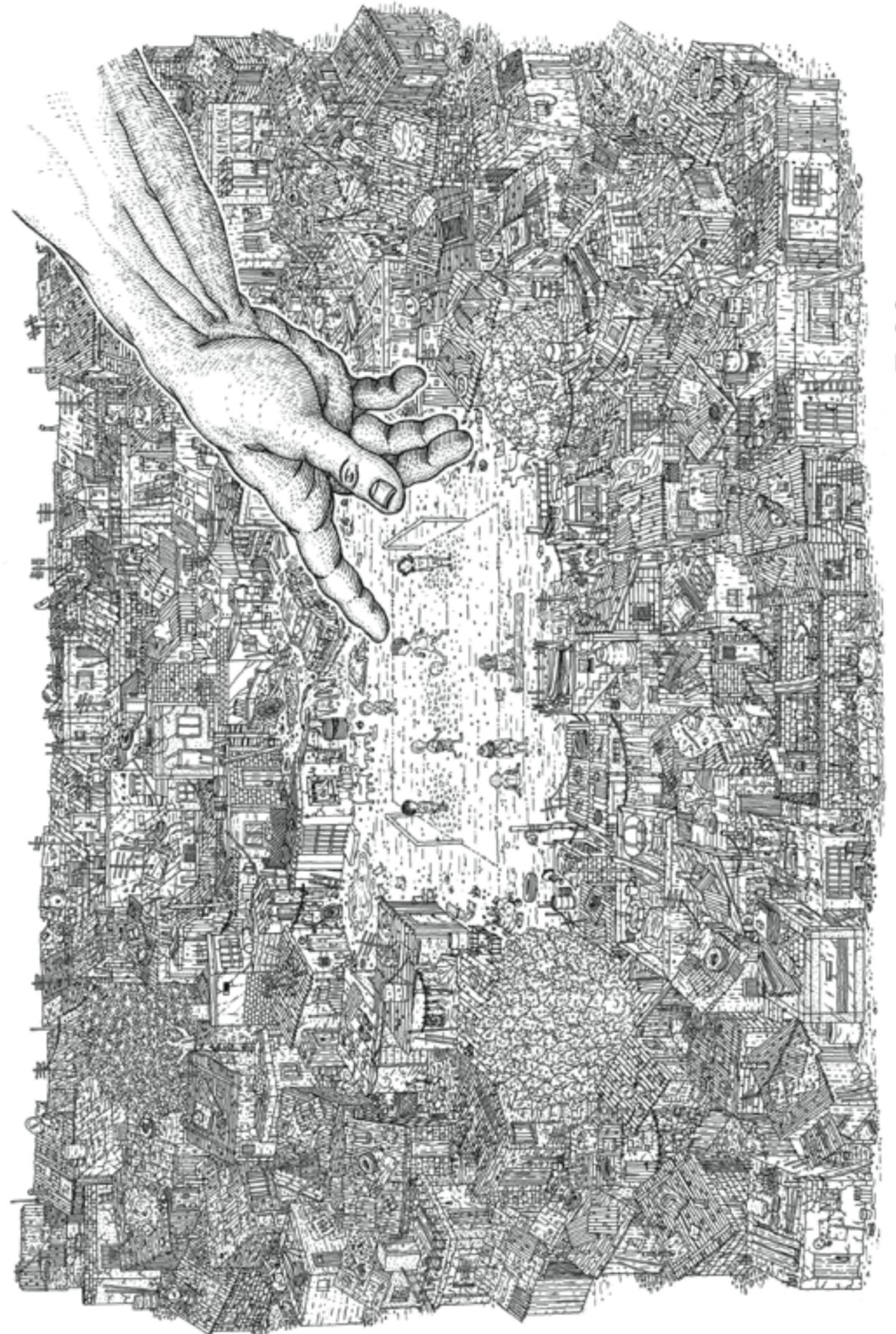
cable. Es un tema que en toda la región tiene expectante a la industria de la TV paga.

Borjón destacó la penetración de la TV paga en México, a la que adjudicó más de diez millones de suscriptores, y dijo como gran mensaje que el Estado Mexicano puede usar su penetración para el objetivo de extender la televisión digital terrestre. Esto es toda una novedad, pues en general el enfoque que dan los gobiernos es casi sustitutivo.

Sobre la pregunta de Prensario acerca de hasta qué punto era posible que los STB del cable tengan las señales de TDT, dijo que había que buscar soluciones como las de Dish

en México, que recibe las señales en el CRC y luego las reconvierte para incluirla dentro de su servicio básico.

Entre los datos que dio, se destaca que de los 26.700.000 hogares en México, la cantidad de receptores de TDT todavía no supera el 3%, y la cobertura de sus antenas (punto del que no hay que olvidarse) es sólo del 36%. Sin embargo, avanzan para el apagón tecnológico en 2012 en Tijuana y en Guadalajara, y para México DF en 2014. La cantidad de televisores aptos para señales digitales es del 26% en el Estado de Nuevo León y del 22% en el DF.



TyC Sports y los elegidos.

From page 30

NCTA: LATIN AMERICANS EXPECT A STRONG CABLE SHOW THIS YEAR



what the established commercial industry reports as subscriber base. The nation has also "community systems" and "parabólicos", supposedly not for profit, serving 1.5 to 2 million households, but there still is a large slice of the market undefined. The challenge is to migrate these "undefined" users to another category. There is also a return of the pioneer cable operators (who later sold to Telmex and other aggregators) expanding smaller systems and maybe changing the market's profile.

URUGUAY

Uruguay is a small nation but strives to lead in certain aspects. One of its major differences is that it hosts Antel, a dynamic State-owned telco with monopoly privileges that is now aiming at delivering not only wireline and mobile telephony (where it faces competition

from Telefónica and América Móvil) but also broadband Internet access (a monopoly, too), against the wishes of the cable operators, who are not allowed to offer the service by themselves. A universal access Triple Play plan was shelved in early 2010, when Antel and the cable operators could not agree on what should be a barebones basic service. Anyway, Uruguay has the second-largest pay TV penetration index in Latin America, after Argentina, and its economy is booming.

PERU

Peru is one of the markets with the greatest growth potential. Currently underserved in terms of pay TV and broadband access penetration (compared to the evolution in neighbor countries) it will now have to deal with President Humala's new policies. The nation

must apply its macroeconomic resources to increase the standard of living of the average population; if it achieves this goal, it will become a star performer within the region.

As it may be seen, there are good reasons for optimism concerning the evolution of telecommunications activities in Latin America. With Brazil, Mexico and Argentina decided to improve their infrastructure and several other countries within the region joining them in the migration from analog to digital television, it may be expected that the businesspeople from these markets attending The Cable Show will be watching eagerly the opportunities proposed to them by vendors and at the academic sessions. Of course, some providers will be more successful than others in reaching substantial sales volumes or nailing down specific deals, but the opportunity is there.



TELEVISA NETWORKS: GRAN APUESTA AL HD

FUE NUEVAMENTE ANFITRIÓN EN LA CANITEC



Televisa Networks, empresa anfitriona de Canitec, realizó una fiesta de bienvenida en el Instituto Cultural Poblano. **Fernando Muñiz**, director de Comercialización de Televisa Networks, destacó este rol y habló de su nueva oferta de canales en HD, que se comunicó cabalmente en Puebla. Entre ellos se encuentran **De Películas, TeleHit, Golden, TDN** y las tres señales de TV abierta de Televisa.

Sobre los canales en HD Muñiz expresó: 'Me siento muy feliz de tener un paquete tan potente

y resalto el trabajo del equipo de producción del grupo'. Agregó que el mayor desafío es el tecnológico, y que puede tener un crecimiento lento ahora en las suscripciones de TV paga, pero que en dos o tres años se cosecharán todos los resultados.

Sobre TDN, dijo que ya está muy consolidado con un 60% de distribución en México, algo meritorio para un canal tan joven. En Centroamérica avanza a la distribución full.

El canal en portugués TLN está bien en Europa y África, y ya despierta interés en Brasil con varios operadores interesados. Finalmente, **Golden** y **Golden Edge** crecen en toda la región y buscan ponerse en el Top Ten de los canales de TV paga.

Por su parte, **Hugh McCarthy**, director de nuevos negocios, dijo que el negocio tiende a concentrarse en lo económico. También mencionó el apoyo mutuo con **Univisión** en dos networks nue-



Bruce Boren, Pepe Bastón y Alejandro Puente

vas para Estados Unidos, donde se lanzarán el séptimo y octavo canal con ellos.

Este año la prioridad es el lanzamiento de **De Películas HD**, con un compromiso histórico, más de 100 horas de trabajo y una inversión de medio millón de dólares. McCarthy contó también que se trata de un compromiso agradable el subir el nivel de consumo en HD, y que por eso se trabajó de la misma manera ahora con **Telehit**, que, como canal popular, fue todo un experimento y sin embargo mostró ser un acierto.



Fernando Muñiz



Hugh McCarthy



VIKING SATCOM

Your Trusted Resource for Satellite Equipment!
(517) 629-3000 - www.vikingsatcom.com

NAVIGATOR MOUNT FEATURES:

- Motorized Azimuth and Elevation
- Mounts on a 6 5/8" OD mounting mast
- Three Reflector Sizes (3.0, 3.4, 3.7 Meter)
- 8 Panel Prime Focus Sectional Reflectors
- Includes Azimuth and Elevation Thomson Saginaw Actuators
- Ideal for use with RC2000 Controllers
- Inclined Orbit Tracking

MOTORIZED FEED FEATURES:

- Simultaneous Reception of Dual C & Dual Ku Band Polarities
- C band Linear or Circular Options
- Extended Ku band Frequency
- Full 250° of Travel
- Universal Mounting ideal for retrofitting existing antennas

4 Port Motorized C/Ku Feed

Motorized Elevation

Motorized Azimuth

Motorized Dual Axis Navigator Mount Antennas and Motorized Feeds

canal nueve

callos lindas

TELEARTE S.R. - L/83 - Br. Ar. Argentina - Dorrego 1782 - +54 (11) 3220-9999 - C1414CHZ - Br. Ar. Argentina
 Ventar Afiliador: +54 (11) 4778-7556
 +54 (11) 5032-4720

MOVIECITY: CITYMUNDO Y MOVIECITY PLAY



Roberto Soto

El lanzamiento de la nueva señal **Citymundo** 'tuvo una gran aceptación en el medio, y acompaña la gran ola de producción latinoamericana', explicó **Roberto Soto**, CCO/VP Senior de productos y comercial de **Moviesty**. Su primer blockbuster fue *El secreto de sus ojos*, que contó con la actuación de **Ricardo Darín** y fue ganadora del Oscar a mejor película extranjera.

'Programamos los canales con cinco estudios, más el

acuerdo con **Starz** para tener producciones originales. Vimos que había mucho contenido latino en el Premium, y que había espacio para un canal latino donde el mensaje fuera lo nuestro, pero en cine Premium. Es el primer canal de su tipo para Latinoamérica', explicó Soto. Y agregó: 'Además de los films masivos, el canal da espacio a los nuevos talentos que se muestran en los cuatro

festivales que auspiciamos dentro de la franquicia *Nuevas Talentos*, y también hay lugar para las producciones de Francia, Italia, Portugal y Brasil, en el franchising *Ventana al mundo*'. Hasta ahora está en **DirecTV**, **Cablevisión Argentina**, ya está listo para lanzarse en Chile y Perú, y acaba e presentarse en Canitec para México.

Moviesty Play es la otra gran novedad para trabajar con los operadores mexicanos y lanzarlo dentro de los próximos meses. Según Soto, tras verlo en DirecTV, muchos operadores se interesaron, pues agrega valor a la experiencia del usuario. 'Ahora la gente ve en horarios diferentes y eso es lo que queremos promover con Moviesty Play. No hay ningún servicio similar en Latinoamérica; recién apareció una oferta parecida en Estados Unidos. Veo muchas posibilidades en el Premium en Latinoamérica y los usuarios no son indiferentes a los cambios de consumo en USA', agregó.

Como novedades de programación están el segundo audio para **Citymix** y **Cityfamily**, y la salida en HD inminente de **Cityvibe** y **Citymix**. Se destaca la repercusión del estreno de la precuela *Spartacus*; en México ya lo están pidiendo en 3D. El ejecutivo expresó que, para algunos contenidos como la acción o el género infantil, el 3D agrega mucho, no así en las producciones donde prevalece la historia, por ejemplo.

También está *Kdabra2* que gusta por igual en todos los países, algo que, según Soto, 'está pasando también en el cine latino'.

Sobre la pasada Canitec, dijo: 'Estamos muy contentos de participar en el evento. Creo que México da una señal fantástica al sectorizar la oferta de TV paga, y nosotros lo acompañamos con una oferta de contenidos consistente para dar una oferta de valor diferenciada a esos diferentes sectores de mercado'.

DISCOVERY NETWORKS: SIEMPRE A LA VANGUARDIA



Alberto Ennis, Gonzalo Arrisueño, de Telefónica, y Alan Navarrete

Alan Navarrete, que viene de cumplir un año como Country Manager de **Discovery Networks**, dijo es un gran momento para estar en México. 'Hay mucha competencia, con un 40% de penetración que sigue subiendo, y eso es bueno para todos: nosotros, los operadores y para México en su conjunto, pues se llega a mucho más público con diferentes opciones'.

Acerca del contexto de mercado, dijo que a todo programador le gustaría que sus canales estuvieran en todos los servicios básicos y minibásicos, y tener el mayor rating posible; **Discovery Channel**, **Discovery Kids**, **Animal Planet** y **Home & Health** cumplen un poco eso. De todas maneras destacó: 'Tenemos 11 canales para todos los públicos. Ahora con **Liv** contamos con un canal de entretenimiento que no teníamos, con muchas series de primer nivel con el sello de Discovery'.

Sigue la apuesta además con los tres canales Premium digitales, pues hay que ayudar a crecer a ese segmento. 'Nosotros vemos que tenemos que traer la más alta calidad para empujar a la industria. Por eso lanzamos los esos canales en la Canitec de Guadalajara, cuando todavía no había mercado'.

En HD, ofrecen los canales **Discovery HD** y **THC HD**. Aquí, destaca Navarrete, son 100% alta definición y no convertidos. Ya están en **Cablevisión**, **Cablemás**, **Sky** y en conversaciones con los demás.

En **Discovery Science** se destaca el programa de **Morgan Freeman**, sobre los secretos del universo, y tiene además, **Planeta Humano**, la serie insignia de la marca con **Gael García Bernal**, fuerte en toda Latinoamérica y US hispánico.

A Canitec la empresa trajo una muestra del canal 3D, con el que es pionero junto a **Sony** y **Animax** en Estados Unidos. 'Es para mostrar que estamos al a vanguardia, buscando ayudar a que la industria crezca'.

El compromiso de calidad de Discovery para traer lo mejor se ve en todas las señales, y también en **Discovery Kids** que ofrece un enfoque libre de violencia y con creatividad para toda la familia. Navarrete destacó a los **Hermanos Kraft**, que van por todo el mundo a descubrir cosas, y recordó que próximamente se estrena la segunda temporada de *El Encantador de Perros*.

cbeebies

BBC

Aprendamos a través del juego



Nina y las Neuronas

ZingZillas

Yo Puedo Cocinar

El Jardín de los Sueños

Waybuloo

Zigby

Roly Mo

cbeebies.com



CARTELERA CANITEC

	Salvador Pérez Habib y Raymundo Fernández, de Megacable		David Ríos, César Sabroso, Joel Barradas y Valeria Ortigoza
	Jorge Tatto, Héctor Vielma y José Ciprés de Telesistema MJB de Jiquipán, Michoacán		Juan Manuel Yousimats, de EWTN Erik Baeza, de Fox Sports
	Ricardo Montagnana, de MGM		El equipo de Pramer: Alejandro Kember, Christian Vanzini e Ignacio Guido
	Daniel Otaola y Nancy Colón, de Telefé		Andrea Hugeman, de DW
	BBCWN-Castalia: Miguel Torres Bohl, Bob, de Stelanis, Luis Torres Bohl y Mike Woronuk		Tony Cameron, Lucía Alonso y Vladimir Velickovich, de AMT
	Frederic Groll-Bourel, de TV5		Alpha: José Medina, Ray Lucero, Ashley Wilson, Paul Shmotolokha
	Pace: Eduardo Durán, Jorge Orellana, Ashley Glover, Vitor Pontual y Fernando Mechetti		David Guevara y Antonio Letayf, de Cableproveedora
	Aurora: Humberto Valdez, Yuval Schwartz, Fabián Asencio y David Rivera		

www.guestchoice.tv

FABRICANTE Y DESARROLLOS POR APRIL DIGITAL TECHNOLOGY

Guest Choice TV es una compañía dedicada en proveer equipamiento y el mejor servicio de television interactiva para hoteles. Nuestra perspectiva en interactividad, diseño, envío con gran calidad demuestra una adaptación única a las necesidades de cada hotel.

Derechos de Peliculas

Sistema de Publicidad

Internet Wireless

Internet

Sistema Interactivo Touchscreen

Video On Demand

SISTEMAS DE ENCRIPCIÓN DIGITAL

Su ventana para el futuro digital

APRIL DIGITAL TECHNOLOGY—OFRECE UNA GAMA DE PRODUCTOS CONTRA LA PIRATERIA Y MEJORAR LA CALIDAD DE IMAGEN USANDO LA ULTIMA TECNOLOGIA DIGITAL PARA TELEVISION POR CABLE.

Contamos con un sistema condicional para controlar el acceso a los abonados a contenidos transmitidos digitalmente.

LINEA DE PRODUCTOS

- ACCESO CONDICIONAL (CAS)
- SISTEMA DE GUIA INTERACTIVA (EPG)
- PROGRAMA DE SUSCRIPTORES (SMS)
- INTERACTIVIDAD CON SISTEMAS DE FACTURACION
- SISTEMA DE PUBLICIDAD
- ENCODERS SD (DEFINICION ESTANDARD) MPEG2/4
- ENCODERS HD (ALTA DEFINICION) H264
- ENCODERS IP
- SCRAMBLERS
- MODULADORES QPSK/QAM/COFDM
- PAY PER VIEW (PROVEIDO POR GUEST CHOICE TV)

llamar **+1.305.592.9811/12** o visite nuestro sitio web **www.aprildigital.com**

1362 NW 78 Ave Miami, Florida 33126 - USA

LA CALIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS ES NUESTRA MAYOR GARANTÍA

• PREFORMADOS

• REINFORCING RODS

• TENSION

• RETENSION

• MONTAJES HFC

• SOPORTE

• SUSPENSIÓN

• ANCLAJES

• EXTENSIONES

• TROQUELADOS

HERRAJES ESPECIALIZADOS PARA EL MONTAJE DE REDES DE FIBRA ÓPTICA Y CABLES COAXIALES

Cra 58 N° 28 - 33 | Medellín | Colombia PBX: (57 4) 444-6177 - siscoax@siscoax.com - www.siscoax.com

ENCUENTRO REGIONAL DE ROSARIO: MÁS TALLERES Y GRAN CONVOCATORIA

El Encuentro Regional De Telecomunicaciones Rosario 2011, que se realiza entre el 28 y 30 de junio en las instalaciones del Complejo City Center de la ciudad de Rosario, promete convocar a operadores de televisión por cable y proveedores de equipamiento de la región y países vecinos.

Todos los años se ha destacado por atraer, entre sus participantes, a productores, proveedores de tecnología y contenidos, prestadores de servicios, operadores de medios de comunicación y representantes de organismos y entidades públicas y privadas.

En su ya clásica programación que incluye una Exposición Comercial, se destacan las conferencias académicas, los talleres de capacitación y workshops técnicos, donde se discute la actualidad tecnológica y reglamentaria de la industria del cable y las telecomunicaciones y la informática.

Este año se destacan: el taller *Iluminación para HD y Nuevas Luminarias*, a cargo de **Martin Siccardi**, director de fotografía (ADF); el taller *Diagramación de Estudios y Unidades Móviles*; *Nuevas Tecnologías IT para Trabajo Tapeless*, a cargo de los ingenieros **Hugo Yasniewski**, **Domingo Simonetta** y **Guillermo Gilles** de SVC; el seminario *Transición del CableModem a las Tecnologías PON*, a cargo de los ingenieros **Juan R. Garcia Bish**, **Adrián Da-**

loisio y **Nelson Saito**; y los Workshop *Servicios IP por medio de MetroEthernet* y *Redes Pasivas* a cargo de los ingenieros **Adrián Di Santo** y **Pablo Vicino**.

Este año se suman más Workshops como *FTTH, Conectividad de Última Milla*, a cargo de los ingenieros **Adrián D'Aloisio** y **Alejandro Parussini**; el seminario *TV Digital, los nuevos horizontes*, a cargo de **Marcelo Posse**, **Gabriel Cozzitorto** y **Manuel Minetti**; el workshop *Ventajas de Docsis 3.0 y la Solución Arris*, con la disertación del Lic. **Sebastian Rojo** y el Ing. **Marcelo Picazos** y por último, el workshop *Flowdat, acercando el éxito al cableoperador*, a cargo del Ing. **Emiliano Bonansea**.

Como todos los años, Jorge Jacobi, el organizador del encuentro, se comprometió a realizar un evento donde se puedan escuchar todas las voces, en una exposición que conjuga lo comercial y la capacitación para profesionalizar la industria de las telecomunicaciones, la televisión y la informática en el interior de la Argentina.



Jorge Jacobi



Fox: Hernan Insausti, Maria Deferrari, y el operador Carlos Roasio



Reportv: Jorge Gambier y Mario Grossi



Carbi Sistemas: Pablo Bisio y personal del stand

28, 29 y 30 de Junio de 2011 / Complejo "City Center" Rosario, Provincia de Santa Fe.
lo esperamos en stand N°14

visita nuestra nueva página web www.AVLpro.com.ar

Entre Ríos 729 6° of. 03
S2000CMR - Rosario
TEL: 54-341-527-0612
Nextel: 54*280*3563
info@avlpro.com.ar

SONY	LIGHTHOUSE	canopus	Nikon	Manfrotto	SAMSUNG
Panasonic	EDIUS	MAGNETO	JVC	dahlgren	VERBODEN
Canon	Apple	nNovia	AZDEN	Pioneer	LG

Fabricante Argentino de cables coaxiales flexibles

Y la más completa línea de equipamiento para:

- Cabezales de CATV, Analógicos y Digitales
- Redes de Fibra Óptica
- Redes Coaxiales y todo su equipamiento
- Instalaciones domiciliarias.
- Internet

TELCON

TFC Amphenol

Cablematic

Sucursal Córdoba:
Boulevard Los Granaderos 2722
Córdoba
Tel.: +54 0351 598 0084
wtsucursalcordoba@arnet.com.ar

Casa Central:
Domingo French 831 - Villa Martelli
Pcia. de Buenos Aires
Tel.: +54 11 4709 6650
ventas@wiretechsa.com.ar

Wire Tech International Inc.:
Ventas FOB
vmarcarian@wiretechsa.com.ar
Tel.: +54 11 4709 6650

www.wiretechsa.com.ar

WIRE TECH: PROVEEDOR INTEGRAL EN ALIANZA CON LAS MARCAS

PREPARA SU EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Wire Tech ha mostrado siete años de crecimiento permanente, desde sus inicios en 2003 como partner tecnológico del mercado del CATV, con la visión de ser un proveedor integral del mercado con gran stock local a través de fuertes alianzas con las mejores marcas internacionales para eso, tales como TFC, Belden (Thomas & Betts), Telcon, Cablematic / Ripley, y con el apoyo estratégico de Motorola y Alpha, entre otras, explicó a PRENSARIO Valeria Marcarian.

Así, ha logrado posicionarse fuertemente a nivel local. 'Nadie más tiene su capacidad de stock para responder al actual crecimiento del mercado y adecuarse a las necesidades de los clientes. Debemos destacar el apoyo brindado al cliente en su asesoramiento y capacitación en redes HFC y FTTH', agregó Marcarian. Entre sus clientes se destacan Cablevisión,

Multicanal Paraguay, Multicanal Uruguay, Teledifusora, Gigacable, Supercanal, Merco-Comunicaciones y Colsecor.

La producción del cable Coaxil de marca propia con entrega inmediata llegó a duplicarse tanto para la provisión local como internacional, 'sobresaliendo por calidad y precio'. Además, se comercializan todos los productos para el área del CATV, desde el cabezal al conector del televisor. 'Ya se han instalado más de 25 cabeceras digitales, con marca Wire Tech, que permiten la digitalización del cabezal a la medida de cada cableoperador', explicó el Ing. Carlos Romo. Últimamente se reavivó la digitalización con la aparición de contenidos en HD.

A solicitud y demanda de los clientes que pedían ventas FOB, se abrió Wire Tech Internacional en 2007, para efectuar sus ventas desde



Nico Strumbo, Valeria Marcarián, Belén Arduino y el Ingeniero Carlos Romo

Miami, China y otros países. De esta manera quedó formada la plataforma para vender en toda Latinoamérica, que se potenció en los países limítrofes –participaron en mayo de la Cumbre de la APTC-. Las marcas representadas también los apoyan en estos nuevos emprendimientos, permitiendo ampliar la cartera de clientes a otros rubros como Sutec, Tel3, Alcatel, Telecom y Panatel, entre otros grandes jugadores del mercado.

Todo esto fue posible por el incesante trabajo del equipo de ventas liderado por Nicolás Strumbo, que, junto a la Sucursal Córdoba, a cargo de Paula Zamboni permite ir superando permanentemente las metas propuestas.

Fusión entre Pico Macom, Standard Communications y X-Digital Systems ofrece nuevas soluciones

PICO MACOM

**Standard
Communications**

X-DIGITAL SYSTEMS

La fusión entre estas empresas significa nuevas ofertas para clientes que desean obtener los sistemas de comunicación más completos en la industria

Con presencia en los mercados de:

- Telecomunicaciones
- Banda Ancha
- Satelite
- Cable
- Radio

Ofreciendo la mejor calidad en todos sus productos de:

- Transmoduladores
- Transcodores
- Dispositivos EdgeQAM
- Encryption, DTCP y Pro:Idiom
- Receptores Multi-Media
- Moduladores y demoduladores Digitales y Análogos
- Amplificadores
- Pasivos
- Y Mucho más

Ofreciendo
Nuevas Soluciones

PICO DIGITAL™



IPQT-12 - GbE IP-Input Edge QAM Modulation System



SQT400 - QPSK/8PSK Transmodulator



XDS-PRO4 - Audio Satellite Receiver



Chassis shown with MDP and MPD-CPS - ATSC/8VSB/QAM Demodulator



Llamanos al **858-546-5050**
Numero Gratuito **1-800-421-6511**

Visite nuestra pagina web para mas información.

www.PICODIGITAL.com

© Pico Digital 2011. All Rights Reserved

sales@picodigital.com



technetix

Líder mundial en el desarrollo de productos y soluciones para infraestructuras de Telecomunicaciones de banda ancha.

Ingress safe

- Equipos de gestión de cabecera
- Sistemas de localización de ingress.
- Reducción de ruido mediante tecnología Ingress Safe
- Tecnología Modem Safe para prevención de picos de corriente
- Miembros Alianza MoCA®

cpd safe

- Disponemos de equipos desde cabecera hasta última milla.
- Somos especialistas en modernización y adaptación de equipos
- Desarrollamos soluciones especiales para clientes.

modem safe

Productos y soluciones novedosas orientadas a reducir los costes de operación y mantenimiento.

Más de 20 años de experiencia en el mercado

Visitenos en las JORNADAS 2011 INTERNACIONALES los días 28 ,29 y 30 de Septiembre en el Hotel Hilton Buenos Aires

Visitenos en la Feira e congresso ABTA 2011 los días 9,10 y 11 de Agosto en Transamérica Expo Center. São Paulo

MoCA® Enhancing

www.technetix.com

info.cala@technetix.com

© Technetix Group Limited 2011. Technetix, Ingress Safe, Modem Safe, CPD Safe and the logos are trademarks or registered trademarks of Technetix Group Limited in the UK and certain other countries. The Ingress Safe and Modem Safe technologies are protected by patents registered in Europe and certain other countries. MoCA is a registered trademark of the Multimedia Over Coax Alliance.

GOLD DREAMS: CON EL FOCO PUESTO EN CAPACITACIÓN Y VENTAS

GoldDreams apunta al 'profesional broadcast y tiene como pilar la parte educativa'. Así lo expresa a sus clientes y lo reafirma Pablo López, gerente comercial de la compañía. 'Seguimos con los seminarios por el interior. Junto al Sindicato Argentino de Televisión dimos uno para 40 personas en el centro de Posadas, provincia de

Misiones. Este acuerdo podría replicarse para dar seminarios en todo el país', explicó. 'También seguimos con los talleres, dirigidos a quienes buscan la chance de



Pablo López en el set hecho para Tricaster

trabajar en un medio, con un curso intensivo del vocabulario técnico que se maneja', explicó sobre las capacitaciones, que duran entre cuatro o cinco días intensivos para el Interior de Argentina y uno o dos meses (dividido en dos niveles) para Capital Federal.

Agregó sobre sus iniciativas de educación: 'El Sindicato tiene su escuela pero un curso dura tres años, mientras que nosotros ofrecemos una capacitación rápida e intensiva, para que puedan resolver situaciones, más allá de que después decidan seguir la carrera. La propuesta es tener las prácticas con un falso vivo, para que sean 99% práctica y un 1% de teoría. Que se sientan como en un estudio a hacer un programa. También se empezará a transmitir a través de la web, para que puedan mostrarle a un familiar lo que hacen en vivo'.

En lo que respecta a la parte comercial, hay dos ejes centrales: la parte de ventas y el servicio técnico, soporte e instalaciones. En la parte de ventas tiene Newtek, Aja, Matrox y Sony. 'Se hacen cosas importantes en volumen con placas Matrox y sobresalen los iluminadores de cámara a USD 400 de Comer certificados por Sony, que se venden bien por el perfil de ventas al sector alto de mercado, profesional y broadcast, por parte de la empresa'.

En cuanto al servicio, el diferencial es que se trae una dinámica en la respuesta y un trato directo nuevo para el mercado de broadcasting, que surge de sus 20 años de trayectoria de satisfacción garantizada en diferentes segmentos de mercados. Todo esto, recorriendo constantemente todo el Interior del país, lo que nadie hace para equipos broadcast. De esta manera, están presentes en el Encuentro Regional de Telecomunicaciones de Rosario y así lo harán en CAPER.

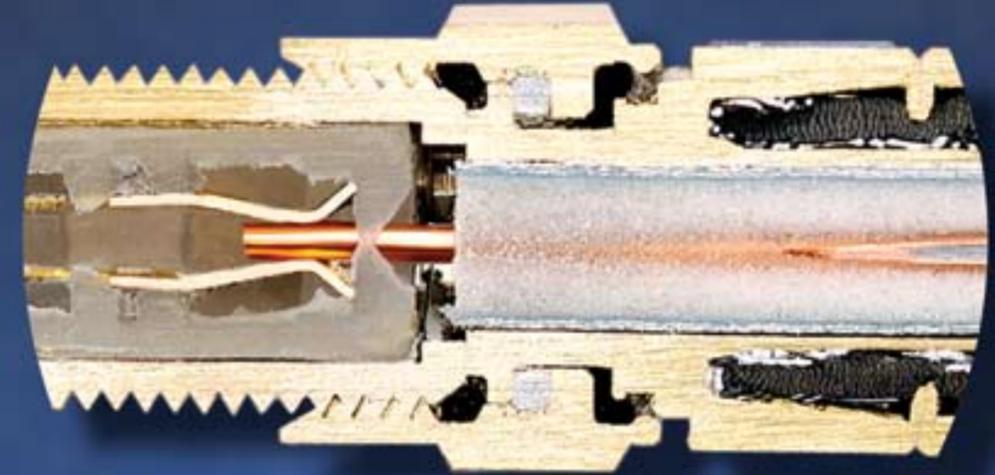
'La compañía está bien posicionada con respecto al gobierno, pues se tomaron riesgos y funcionó. Hoy ya todos trabajan de la misma manera', concluyó López.

CERTIFICACIONES:

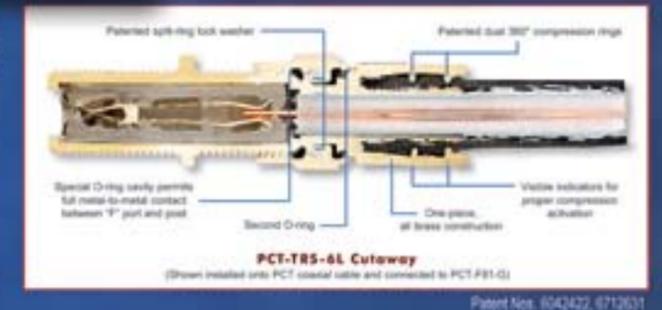
- ISO 9001: 2000
- UL E232510, UL E314155, E232338, UL E226682
- SARFT
- CSA
- SGS Ethnic audit
- Thomson QMS/GE EHS
- ISO 14000
- GE EHS

PERFECT VISION MANUFACTURING, INC.
 3901 PROGRESS STREET
 NORTH LITTLE ROCK, AR 72114
 WWW.PERFECT-VISION.COM
 Tel: 501.955.0033 - Fax: 501.955.7634

No Haga Mal Uso de Su Inversión Conectores "Locking" 100% Metal Su Mejor Aliado



No mas "Truck Rolls" por causa de conectores sueltos con este componente fundamental del cual dependen los servicios de alta calidad!



- Sistema de sujeción "Locking" haciendo imposible tener conectores flojos en sus instalaciones
- Sellado hermético eliminando 100% ingreso de humedad
- Composición 100% metálica brindando:
 - Alto blindaje contra ingreso de señales eliminando interferencias
 - Continuidad eléctrica

Muchos operadores globales usan ya nuestros conectores con tecnología "Locking" ellos son nuestra mejor carta de recomendación.

¿Por qué no hace la prueba usted?



Innovation for the Last Mile
pctinternational.com

SVC SUMA PRODUCTOS DE ASPERA A SU PORTAFOLIO

Sistemas de Video Comunicación S.A. anunció que comienza a distribuir los productos de Aspera, dedicada a la transferencia de grandes archivos a través de la infraestructura de redes existente, para cualquier parte del mundo. En mayo, el Ing. Domingo Simonetta, presidente de SVC, y Ricardo Pagnotti, director de Digital Audio Group, la división de Audio de SVC, realizaron una visita a la sede central de Aspera, en Emeryville, California, Estados Unidos.

Todas las soluciones Aspera son de software y se instalan en cualquier sistema operativo tradicional, incluyendo Windows, Linux, Mac y otros. Sus productos son impulsados por la tecnología *fasp*, probada como el transporte de próxima generación para el movimiento de datos basados en archivos de escala ilimitada, a través de redes IP a cualquier distancia, con la máxima rapidez, previsibilidad y seguridad.

Entre sus productos más importantes se destaca la familia *Server Software* que incluye:



Domingo Simonetta, presidente de SVC, y Diego Dugatkin de Aspera

Aspera Enterprise Server, para transferencia universal de archivos que reemplaza al FTP, con aplicaciones cliente para desktop; *Aspera Connect Server*, con aplicaciones cliente de interface web desde cualquier web-browser a través del Aspera Connect, que puede transferir y recibir archivos desde clientes móviles de Aspera en plataformas iPhone, iPad o Android; *Aspera Faspex Server*, para la distribución global y delivery de archivos "person-to-person" con formato de email y links.

También se destacan el *Aspera Console* para el manejo, monitoreo y control centralizado de transferencia de archivos de toda la red, incluyendo management de nodos remotos vía interface web desde cualquier web-browser; el *Aspera Sync*, sincronización multidireccional de archivos en servidores remotos y locales, con máxima velocidad y escalabilidad.

Finalmente, el *Aspera orchestrator* para la automatización de workflows basados en archivos y coordinación "orquestada" de acciones de otros productos "3rd party", en combinación con transferencia de archivos usan *Aspera fasp*; y *Aspera on-demand for AWS*, servicio de transferencia "high performance" de archivos para la nube, ofrecido dentro de Amazon Web Services, para ingesta y distribución de archivos.

Aspera reemplazará la solución *DigiDelivery* (adquirida a AVID en 2007) por *Aspera Faspex*. En 2009, la compañía compró la línea *Castify* de Omneon Inc. Tanto Omneon como Avid son representadas por SVC.

SVC organiza en la tercera semana de agosto en Buenos Aires un seminario gratuito sobre los procedimientos para enviar y administrar archivos, además de una presentación de los diferentes productos de Aspera. Está a cargo de Diego Dugatkin, PhD, VP Product Management de Aspera, Inc.

Reporttv»

Guiamos a Latinoamérica en la elección de la programación

Somos una empresa de servicios, dedicada hace más de diez años a generar y distribuir información sobre la programación para televisión por cable.

Pantalla
Con un fuerte compromiso con las cambiantes necesidades de nuestros clientes, en los últimos años hemos desarrollado, en nuestro propio centro de cómputos, distintos sistemas para que los cable operadores cuenten con nuevas herramientas para poder acercarse más y mejor a sus abonados.

Buscador Web
En la actualidad, producimos y editamos la información de programación para las revistas y suplementos de espectáculos para diarios, Páginas Web y buscadores para Call Center.

Revistas
Usted vende programación, nosotros se lo informamos a sus abonados

Televisión Digital
Proveemos de información a las guías interactivas de Aptiv, Conax, Irdeto, Nagra, etc.

Nuevo Servicio: EPG Server
Servidor de Guía de Programación Electrónica + Data. Una solución para su cabezal DVB.

Nuestro compromiso no significa que no podamos equivocarnos, significa que vamos a responder!!

Gral. Güemes 60 - P. Baja of. "D" - (1704) Ramos Mejía - Provincia de Bs. As. - Argentina
Tel/Fax (5411) 6380-2555 / info@reporttv.com.ar / www.reporttv.com.ar

NCS Industries
An ADVAantage Technologies Company

"ANUNCIO IMPORTANTE"
Si esta buscando ahorrar dinero en su proxima compra, NCS Industries tiene un excelente inventario de equipos remanufacturados listos para ser enviados a donde usted los necesite. LLAME AHORA.

<p>SG2000</p> <p>Nodes</p>	<p>MVP II Encoder</p> <p>Still Available NEW</p>	<p>Continuum Modulator</p>	<p>C6M Modulator 50 - 1ghz Units</p> <p>\$995 New</p>
<p>Taps & Passives</p>	<p>C6U & C8U Upconverters</p> <p>New & RMF</p>	<p>C8M Modulator</p>	<p>9280 6385 & 6340</p> <p>Stereo Modulators</p>
<p>AM Omni</p> <p>Optic Lasers</p>	<p>MB & BLE</p> <p>870 - 1Ghz</p>	<p>Motorola SEM V8</p> <p>RMF</p>	<p>C-COR EDFA</p> <p>Optic Lasers</p>

001-918-251-2887 **Ventas@ncsind.com** **375 Ivyland Rd. Unit 11**
Warminster, PA 18974

BBC ENTERTAINMENT Y CBEEBIES

DE CANITEC A LOS ENCUENTROS DE ROSARIO

BBC Entertainment y CBeebies apuestan a focalizarse en la distribución de sus dos señales y esperan que su participación en el Encuentro Regional de Telecomunicaciones de Rosario,

Argentina, les permita llegar a ese país de otra manera. Así lo expresó su director de Marketing, Sergio Leos.

Este año estuvieron en Andina Link, la APTC de Lima, Canitec y Rosario. En Argentina, se empezó con Supercanal y ahora se entró en Gigared con CBeebies, que sobresale por su enfoque preescolar y la calidad BBC realizada por un grupo de especialistas.

La apuesta continuará en Tepal y seguirá con el desarrollo de ventas a afiliadas, que antes auspiciaba Televisa Networks y ahora se hace de manera independiente. 'Es un proceso para seguir con paciencia. Tenemos un grupo con cuatro personas de ventas especialmente para Latinoamérica y dos personas más para

soporte' contó Leos.

Otro punto a destacar es que el lanzamiento de BBC HD se realizará durante el segundo semestre, que no será BBC Entertainment llevado a la HD, sino que se grabará 100% en alta definición.

Para México, otro aliado viene del lado de ad sales, sobre lo que expresó: 'El nivel de anunciantes mostró un crecimiento de 76% para el mercado mexicano y como buena manera de cerrar el año se extendieron con Cablevisión Monterrey, sumado a lo que ya tenían con Sky y Cablevisión México. Estamos apoyados localmente con el grupo de Ramón Salomón y gente conocida en el ramo, para ir



Sergio Leos y Roser Cabañas, conductora de Cee Bees



abriendo la brecha. A veces se avanza junto a BBCWorld News, pues presentarse juntos es una buena idea.

En abril con la boda real llegaron a más plataformas, redes sociales y a la audiencia en general. Se armó un especial, no sólo el día de la boda sino todo el mes con un microsite participativo que permitió ganar un viaje a Londres, lo cual funcionó muy bien: 'Eso nos hizo crecer un 200% en medios sociales y nos puso número uno en TV paga', concluyó.

Altas Expectativas Demandan Alto Rendimiento



Con los sistemas de alimentación más eficientes en el mercado y una trayectoria de más de treinta años de éxito comprobado, Alpha se enorgullece de mejorar la fiabilidad de la red con la introducción de la línea de baterías AlphaCell HP. El plomo puro del AlphaCell HP maximiza el rendimiento, vida, y fiabilidad de las baterías, que son las necesidades más críticas de su red.

- > La tecnología de placas delgadas de plomo puro, proporciona un incremento de hasta un 20% en la expectativa de vida
- > Almacenamiento prolongado de 12 a 18 meses
- > Garantía de reemplazo completo hasta de 4 años
- > La batería 4.0 HP es la primera en ofrecer 240 minutos de tiempo de respaldo

Alpha > Total Power Solutions

800 322 5742

power@alpha.com

www.alpha.com



Todo Digital? Set-top Digitales?

Simplifique sus soluciones para MDU



Inserción digital en MDU en 3 productos compactos, escalables, costo-eficientes y totalmente integrados

- Codificación en SD/HD
- Equipo robusto para MDUs
- Filtro de borrado de QAM integrado de alto performance
- Gerenciamiento de RF integrado
- Escalable en sitio, descargas vía plug-in
 - DVISn (Nano) 1-2 programas
 - DVISm (Mini) 1-4 programas
 - DVIS 1-10 programas
- Eficiente en distintos anchos de banda
- Rango de salida de frecuencia extendida (hasta 975 MHz)
- Costo-eficiente
- Fácil de mantener

También explore nuestras opciones para contenido IP y/o aplicaciones para IPTV.

La línea de productos DVIS está especialmente diseñada para la inserción de QAM en MDUs y/o cualquier otra aplicación que requiera codificación local, añadir/bajar multiplexación y salidas QAM.

T: +506-8850-2379

E: bcastro@atxnetworks.com

W: www.atxnetworks.com/DVIS



FPD



Tony Pérez de Medcom Panamá, Pablo Miliani, FP Digital

Pablo Miliani de FPD sostuvo que de a poco lo que se ha sembrado para la reconversión a digital de los archivos filmicos de los clientes va dando sus frutos, si bien llegar a la decisión de invertir en ese rubro todavía cuesta en la región. Para facilitar el proceso es bueno que FPD ya cuente con una solución *end to end* y productos interesantes que se han enriquecido con Diva como solución de middleware.

HITACHI

Emilio Alemán de Hitachi, destacó a Prensario que pese a las consecuencias de la crisis de 2009, desde 2010 subieron las ventas y espera un buen año.



Emilio Alemán

En cuanto a productos, destacó su nueva cámara de alta definición súper accesible, que coincide con la percepción de los clientes.

Además contó que siguen las conversaciones para mayor inversión en la región, donde se percibe que los clientes aprecian y recomiendan la marca. Sobre 3D, dijo que no piensan ese negocio aunque integran productos.

FOR-A



Pedro Silvestre

Pedro Silvestre, de For-A, presentó a Prensario los productos traídos a la reciente NAB, destacando el *LLTR100-HS*, para la distribución de contenido compatible con sistemas Final Cut.

Por otra parte el *MBP-100* permite un playlist para clips utilizado en producciones simples. El *Flash Eye* para súper slow motion y el switcher *Hanabi 4000*, que es un éxito comercial dentro de la nueva generación de switchers. En su especialidad, los conversores de norma, destacó el *UFM 30* con Motion Compensate para noticias y novelas.

Además, el ejecutivo comentó que continúa el crecimiento en América Latina y USA, en todos los mercados y regiones.

COBALT

Christopher Shaw de Cobalt destacó a Prensario que ya tienen buenas ventas



Christopher Shaw

en México, Perú, Brasil y oportunidades crecientes con sus tarjetas de conversión. Entre sus representantes están OM Systems en Argentina, BGL en Chile y Floripa en Brasil.

NAGRAVISION

Nagra ya colocó 10 millones de cajas DTV en Sudamérica, confirmando su posicionamiento líder como proveedor de CAS. En el stand de NAB pusieron énfasis en sus nuevos productos Multi-screen TV para iPhone, iPad, Social networks y otras aplicaciones.

Su General Manager para las Américas, Tom Wirth, con una larga trayectoria previa en GI y Motorola, remarcó la importancia que se le está dando a Latinoamérica, y que hay que tener una visión abierta con los STB para seguir creciendo en la región.



Thierry Martin, Christine Oury y Tom Wirth, General Manager Américas

CINEVATION/DIGITAL FILM TECHNOLOGY



Oliver Au y Dorothee Schwarz de DFT

Cinevation de Noruega, con oficinas en USA, y Digital Film Technology de Alemania tienen ánimos de empezar a crecer en la región de Latinoamérica.

Cinevation tiene productos de procesamiento de imágenes. El *Cinevator* para cine digital, emplea conceptos de innovación, integración y adaptación a los nuevos tiempos. Se trata del único grabador digital de films e impresor digital. Además, ofrece el *Cine-tittle*, para el trabajo con subtítulos.

Digital Film Technology presenta softwares de play out, film scanners (35 framebased scanners), telecines y otras soluciones *high end* de post producción. Trabaja con empresas como *Videoingeniería* de México, o *VGL* de Chile. En CAPER de Argentina tendrían un stand y se están generando productos en español.

BRIDGE TECHNOLOGIES



Philip Brunham y Simen Frostad

La empresa presenta una completa solución *end-to-end* de productos que cubren todas las necesidades de monitoreo y análisis de las industrias de radiodifusión y telecomunicaciones. Las herramientas de la serie *VideoBRIDGE* permiten un crecimiento comercial más rápido ya que aceleran la ingeniería de los proyectos redes de radiodifusión tradicionales, y en las modernas infraestructuras IP.

Simen Frostad de Bridge Technologies, destacó a Prensario lo bien que le fue en NAB, donde la empresa tuvo su primer stand en el que presentó las nuevas soluciones, que incluyen su nuevo *VB330 Probe*; equipado con dos entradas de Ethernet de 10 GB, es capaz de monitorear miles de streams en las redes troncales y en los head-ends centrales.

STREAMING PLAYOUT LEDS BRANDING
SENALES IP CAMARAS CONMUTADORES
SOFTWARE DE GESTION MULTVIEWER CINE
LCD PRODUCTOS IT INFRAESTRUCTURA
CABLES COMMODITIES SWITCHERS MATRICES
CINE ROUTING MONITOREO TRIPODES TV
TELEPROMPTER SERVIDORES HARDWARE
MANAGEMENT ILUMINADORES BATERIAS
ALMACENAMIENTO ESTUDIOS VIRTUALES
SISTEMAS AUDIO INTEGRACION HD/SD
CONEXION NO LINEAL MICROFONOS MAM
CONECTORES CONSOLAS ADAPTADORES
TRABAJADOS PANELES POSTPRODUCCION
CABLEADO FIBRA OPTICA INGENIERIA HD
GENERADORES DE EFECTOS EXTENSORES
CORRECTORES DE COLOR VIDEO GRAFICA

ANTON BAUER · ASSIMILATE · ASPERA · AUTOSCRIPT · AVID
AVP · CANARE · DIGITAL RAPIDS · DVS · ETERE · FOR-A
GEFEN · IKEGAMI · JVC · LEADER · LITEPANELS · MARSHALL
MASSTECH · MIRANDA · MOG · NEVION · OMNEON
SACHTLER · STEADICAM · TELESTREAM · ULTIMATE · VINTEN

SVC.com.ar

Sistemas de Video Comunicación S.A. Av Álvarez Thomas 198 5to piso C1427CCO - Ciudad de Buenos Aires - Argentina
Tel. + (5411) 5218 - 8000 Fax + (5411) 5218 - 8001 - www.svc.com.ar - info@svc.com.ar

ORAD: NUEVO AGENTE EN MÉXICO



Sergio Rataus y Angel González España, nuevo representante en México

Sergio Rataus de Orad, comentó a Prensario que la empresa obtuvo buenos resultados en la NAB, y destacó el nombramiento de Angel González España como agente en México, que será presentado al medio en Telemundo. La idea es tener tanto una mayor presencia de ventas y soporte para los clientes.

VISLINK

Mark Tommey, director de ventas para Latinoamérica de Vislink, destacó los resultados del primer cuarto de este año en mercados como Brasil y Venezuela. Contó que en cada mercado la marca cuenta con un partner local y muy buen soporte pre y post venta. Además explicó que se mantiene una relación con los representantes de por lo menos cinco años; tal es el caso de **Excelencia en Comunicaciones** en México, **Phase** en Brasil, o **Alejandro Russo** en México.



Mark Tommey

En materia de producto destacó su nueva tecnología de compresión en MPEG-4 y sus nuevos controles para cámaras.

ROLAND: NUEVA CONSOLA DIGITAL



Alex Lambiera, con sede en São Paulo, y Rob Read

Rob Read de Roland, destacó a Prensario los productos nuevos que fueron presentados en la NAB, destacando la VR5, una nueva consola totalmente digital que integra un mezclador de audio, con un switcher de vídeo con una función de grabador / reproductor de producción en vivo y web streaming.

Sobre su presencia en la región mencionó el trabajo con integradores y ejecutivos propios, como Alex Lambiera en Brasil. En México trabaja con Teknoamérica. Además, contó que espera un gran año tanto en ventas como en marketing para la región.

JAMPRO



Alex Perchevitch y Sonia del Castillo

Sonia del Castillo mencionó los negocios que Jampro tiene en Latinoamérica, como TV Azteca en México, TVN en Chile, Radio Mitre en Argentina y Albavisión en varios mercados. Dijo que la empresa tiene una sólida reputación con sus antenas. En México se trabaja con Artec y en Argentina con FS24.

ADTEC

Fernando Monetti lleva casi tres años en ADTEC, la empresa que se especializa en la fabricación de soluciones de inserción comercial, codificación, decodificación, reproducción



Fernando Monetti

automática, servicios PSIP, y soluciones de la multiplexación de canales de televisión. En Argentina, la empresa ya tiene acuerdos de trabajo con Viditec, y con Brasvideo, en Brasil.

THOMSON ESTÁ DE VUELTA

La antigua Thomson se dividió en tres empresas y, tras separarse definitivamente a mediados de 2010 de Grass Valley y Thomson Broadcast, que se ocupa de la parte de radio, la marca vuelve como proveedor de soluciones de video bajo el nombre de Thomson Video Networks. Concentrada en headends, es pionera en el mercado, según dijo su responsable para Latinoamérica, Dino Muñoz.



Dino Muñoz

En USA, la empresa cuenta con más de 400 personas, y para Latinoamérica tiene la oficina en Miami y presencia en Brasil. Entre sus clientes están Telefónica, América Móvil y Cablecom de México.

Además, el ejecutivo explicó que ve un mercado fuerte de OTT, con soluciones únicas que vienen de la compra de Thales. Para este año esperan tener un booth en ABTA.

ACTIVE STORAGE



Jeff Nicosia y Rose Arévalo

Rose Arévalo de Active Storage viene realizando giras por México, Argentina y Chile con presentaciones técnicas dos veces al día. Su enfoque actual consiste en acercarse más a los distribuidores, como Simplemente o Escape en México, AVDigital en Brasil, Digital Tree en Argentina, o Proveido en Chile.

SOFTTEL



Chantal Kellaway

Softtel provee subtítulo, captioning, TV interactiva, descripción de audio e inserción de comerciales para broadcasters y productoras. Chantal Kellaway comentó que sus negocios están creciendo en la región y que ya cuenta con ventas en Colombia, Panamá, México, Argentina y Brasil, con TV Globo como cliente.

Abriendo un nuevo mundo para la producción HD



HXC-100

HSC-300

Las cámaras HXC-100 y HSC-300 ya están al alcance de tus manos, diseñadas especialmente para facilitar la transición de SD a HD, sin tener que salir de tu presupuesto. A un precio accesible con la mejor calidad del mercado.

HXC-100 y HSC-300 pertenecen a la línea HD/SD de estudio-exteriores con las siguientes características:

- 3 sensores CCD de 2/3" y 2.2 millones de píxeles con excelente calidad e imagen.
- Conversores A/D 14 bits full broadcast - Sistema Triax Digital
- Conversor de banda ancha de muy alta calidad para salida de HD/SD.
- Equipos multiformato que trabajan en 1080 a 50/59.94 entrelazado; 720 a 50/59.94 progresivo o en TV estándar en 576/50 o 480/59.94 entrelazado.



HD PARA TODOS
HD PARA TODOS

Create. Connect. Inspire

Humberto 1° 2887/9
(C1231ACE) Buenos Aires (Argentina)
Tel: +54-11-4308-4884 / Fax: +54-11-4308-5493
info@viditec.com.ar / www.viditec.com.ar



VOLICON



Luis y José Vielma con Ken Rubin

Ken Rubin destacó, tras la gran presencia latina en la NAB, que la gente venía y tomaba decisiones. Esto se proyecta al buen momento de la región, más allá de la gran competencia que hay ahora. Su solución más fuerte es el monitoreo broadcast, con un perfil de compañía súper amigable para el usuario. Sus soluciones tuvieron muy buena recepción en México, donde el *Observer*, está contribuyendo a la transición de SD a HD. Entre las actividades de este año volverá a estar en la Expo de Telemundo con **Excelencia en Comunicaciones**.

SPINNER



Guillermo Álvarez

Guillermo Álvarez, de **Spinner**, destacó el buen curso de la marca alemana en Latinoamérica, especialmente a partir de la puesta en marcha el año último de la fábrica en Brasil, que permite responder a pedidos de filtros en una o dos semanas. La idea es seguir

sumando e incorporar dos personas nuevas de ventas en Brasil. El año que viene también sumarían a alguien para atender a los países de habla española.

DALET



Raoul Cospen

Raoul Cospen dijo a PENSARIO que 2011 tiene que ser un año de explosión del mercado Latinoamericano para **Dalet**, ya que cuenta con una gran demanda de clientes tanto de radio --tiene el 60% de mercado-- como de broadcast, entre los que están **Artear** y **Torneos y Competencias** de Argentina, **CDF** y **Mega** de Chile, **Caracol** de Colombia y **Multimedios** de México, entre otros.

Como empresa francesa, tiene oficinas en Miami y distribución con **Amtec** en México, **Julio Miraval** en Chile y **iPlus B** en Argentina.

Entre los productos presentados se destacaron la **Radio Suite**, el **MAM Media Life** y su **Sports Factory**, que ganó uno de los premios de PENSARIO TECNOLÓGICO.

STREAMBOX

Ryan Davis de **Streambox** puso énfasis en sus nuevos productos para transporte de video a múltiples plataformas. También, en el **Server Enterprise** con video streaming y el **Streambox 3D**



Ryan Davis

que ya se está usando en post producción y para transportar video 3D por IP. Finalmente, mencionó su nueva cámara portable que sirve en campo tanto para HD como SD.

SHOTOKU



Keiko Watson

Keiko Watson comentó a PENSARIO que la empresa está muy focalizada en desarrollar la región, donde está desde hace 10 años, y por eso se incrementa sus acuerdos comerciales y viajes personales a

los shows. En general, no cuenta con exclusividad, sino que trabaja con varios partners tanto en México como en Brasil, con quienes trabajará en **Telemundo** y **SET**.

En Argentina ahora tiene presencia creciente y **Watson** volverá a **CAPER** este año. Colombia también se muestra con buenas expectativas.

CHYRON



Martha Miranda y María Teresa Jiménez, de Televisa, y Stefane Rendón, de Insitel de México con Juan González

Juan González dijo a PENSARIO que **Chyron** está en Latinoamérica desde octubre de 2008 y que han tenido un buen crecimiento en muchos mercados, donde se mantiene buscando representantes adecuados, que puedan dar el soporte local. Tales son los casos de **BVS** en Argentina, **Videosystem** en Brasil o **Insitel** en México, donde se designó a **Stefanía Rendón** para atender especialmente a **Chyron**.

TRIVENI

Ralph Bachofen de **Triveni Digital** sostuvo que su mercado más fuerte en Latinoamérica es México, si bien están haciendo un gran trabajo y desarrollo también en Brasil y Argentina con los



Ralph Bachofen

broadcasters y operadores de cable, siempre con varios vendors en cada país. Están fuertes en medir la calidad de video en el streaming y monitoreo, con productos de gran prestación, en tiempo real y ahora también de acceso remoto para las nuevas plataformas como iPhone, iPad y los demás.

JOKER TV

Ignacio Lázaro y **Pedro González** le ofrecen a marcas como **Erickson**, **Bridge**, **Peer TT** y otras, trabajar con Latinoamérica desde España, para que poder tomar decisiones que incluyan aportes de ingeniería y consultoría.

SOFTTEL

La familia de software **Swift** de **Softtel** ha devenido en una solución que ejecuta una completa gama de procesos de subtítulos y pie de imagen para cumplir con la demanda de las retransmisiones de nueva generación. Es una solución que simplifica el flujo de trabajo a la vez que realiza la fiabilidad y reduce los costes operativos.

PIXELMATRIX

La aplicación **Video Quality Index (VQI)** de **Pixelmatrix** para **Electronic Couch Potato (ECP)** es una herramienta de medición que permite escanear la calidad de los canales, identificar problemas como bloqueos y robos de señales, entre otros. Los resultados se muestran en todos los canales y sitios remotos, haciendo más fácil la identificación del problema.

Consolidator es otra nueva solución de la compañía, la cual provee acceso centralizado y visibilidad de las fallas de la red e información de la performance. Trackea los parámetros en tiempo real, a través de envíos de notificaciones e informaciones, los que permiten acelerar la solución del problema y mejorar la calidad del servicio.

Gold Dreams
RAZONES DE SER LÍDER

ENCONTRA TODAS LAS SOLUCIONES EN UN SOLO LUGAR



NewTek
www.newtek.com/la

AJA
VIDEO SYSTEMS

SONY
make.believe

E-IMAGE **COMER**

VISITENOS PROXIMAMENTE EN



Encuentro Regional de Telecomunicaciones
ROSARIO 2011
28, 29 y 30 de Junio | Complejo City Center

STAND 8

CAPER 2011
broadcast - cable - one - satélite - multimedia
STAND - C21

www.golddreams.tv :: info@golddreams.tv

Tel.: 54 11 4383 7666 | Fax: 54 11 4381 2413

Adolfo Alsina 1776, CP C1088AAR - Ciudad de Buenos Aires

JVC: GRAN CALIDAD AL MEJOR PRECIO

El año 2010 fue bueno para JVC en Latinoamérica, y durante los últimos períodos se ha registrado un crecimiento continuo, más allá de las crisis económicas que pasaron, manifestó a PENSARIO su gerente comercial para Latinoamérica, **Pedro Mees**.

Este año comenzó con mayor inversión y se destacó la incorporación de **Rick Ohmi** que, desde la sede de São Paulo, atenderá ese mercado.

En cuanto a su oferta, se ha retomado el lanzamiento productos fuertes con la nueva

línea de procesadores *Falcon Bridge*. Se destaca la nueva cámara 3D que saldrá al mercado en septiembre a USD 25.000, siendo JVC el primer fabricante en lanzar una cámara profesional 3D a ese precio. También se apuesta a las cámaras con 4K para avanzar en este auge de ultra HD.

Pedro Mees expresó: 'Venimos haciendo un trabajo sólido y creciendo, con una propuesta de inversiones en América Latina a largo plazo. Todo esto se está mostrando en una serie de



Pedro Mees

road shows por México (donde tiene como representantes a **Amtec** y a **Teknoamérica**), Brasil, Miami y también en Colombia, en las ciudades de Bogotá y Medellín. La idea es visitar más seguido a nuestros clientes de la región.

FUJINON: MÁS APOYO AL CLIENTE EN TODA LA REGIÓN



Mario Rodríguez y Toshi Tanaka, nuevo presidente división broadcast, de Fujinon

Mario Rodríguez, responsable de ventas para Latinoamérica de **Fujinon**, contó a PENSARIO que han 'cumplido con los objetivos planteados el último año' y que espera 'seguir en el mismo camino en Latinoamérica, basado sobre todo en Brasil con el incentivo del mundial'.

La empresa está especialmente bien en el área de Noticias con **TV Globo**. En Argentina también se han hecho muy buenas ventas y ha crecido un 30%, con grandes negocios como con **Torneos y Competencias** y con **Artear**.

Entre los motivos de este crecimiento, Rodríguez destacó la calidad de producto pero sobre todo el apoyo al cliente que se da también con los representantes, como **Trevisand** y **Tecnovideo** en Brasil; **Pedro Zamora** en Colombia, **Isikawa** en Argentina y **Carlos Turati** en México.

Como novedades recientes se destaca que **Gordon Tubbs** fue nombrado nuevo VP de Sales & Marketing y que **Toshi Tanaka** es el nuevo presidente de la división. Tanaka agregó que se apostará a aumentar el soporte en nuestra región.

CARTELERA NAB

Ricardo López de Pinnacle Home Brasil, con los distribuidores Danilo Fuzeto y Edson Marlon de Merlin, y Edí Carlos de Seegma



Margaret Mcleod y Janne Morstol, de T-Vips



Ricardo Pirola de Conax

Nydia López y José Enrique Rojano de Venezuela, y María Claudia Torres



Ililiana y Norberto Isikawa en la fiesta de Fujinon



Jorge Moya y Juan Carlos Madeo, de iPlus



Guillermo Gilles de SVC Argentina, y Juan Ferrari de Canal Encuentro



Pablo Vicio y Ricardo Martín, de Matrox

Conax Contego™
La solución definitiva de seguridad en contenidos

securing the future_

Conax Contego™ ofrece seguridad de última generación a las operadoras de televisión de paga, proporcionando la máxima seguridad a todos los niveles. Con esta solución se garantiza a las operadoras la protección de las ganancias generadas por la calidad del contenido en todas las plataformas y dispositivos del cliente, además del funcionamiento y rendimiento del sistema. Asimismo, se garantiza la libertad de elección mediante una perfecta integración con los productos tecnológicos de terceros.

Compromiso con la innovación:
Gracias a su compromiso continuo con la innovación y la I+D, Conax fija el estándar de mercado que otras empresas seguirán con posterioridad.

Nuestro negocio es la seguridad:
Conax se centra en la seguridad para que sus clientes puedan centrarse en su principal actividad con total confidencialidad.

CONAX | CONTEGO Protegiendo sus ingresos en el presente y en el futuro.

VIZRT: VIZ MEDIA AGENT PARA LAS MULTIPLATAFORMAS

GRAN AÑO EN MÉXICO

Vizrt apunta a gráfica, deportes y flujo de trabajo. También tiene interés en 3D, pero sobre todo se aboca a la distribución en múltiples plataformas. **Pablo Goldszeit**, Regional Sales Manager, dijo a PENSARIO: 'Para eso lanzamos el *Viz Media Agent*, un sistema modular que permite la ingesta de material de distintas fuentes, SD o HD, o un stream de un celular.'

Esta solución permite además una edición en baja, la catalogación y archivo de contenido, y la posibilidad de generar distintas versiones del material para distintas plataformas. Se trata de una integración entre el *streamer* y el sistema de gráficos que sabe detectar el artefacto que pide video. Si es la TV o un smartphone, utiliza un estilo de gráfica específico para evitar problemas de escala, que se ve borroso y en definitiva empeora la experiencia del usuario, con el mismo look pero, por ejemplo, sin animación. El sistema incluso es capaz de segmentar el material para que el iPhone pueda trabajar e insertar publicidad.'

'Vizrt fijó un estándar de calidad como líder del mercado de gráficos, y hay que mantener eso en la multiplataforma, todo en forma automatizada'. En el stand de NAB realizó una

demonstración de cómo el sistema detecta el receptor y adapta la entrega de video ya sea en una televisión HD, un iPhone o un iPad. Entre los clientes del *Viz Media Agent* ya hay compañías de la envergadura de la CNN o **Al Jazeera** que utilizan todo el workflow desde el celular hasta la visualización en cualquiera de los medios.

Goldszeit también repasó la estructura a nivel comercial en la región, en el que hacen el mix de representación con *partners* en todos los países con cuatro oficinas propias en Santiago, Buenos Aires, Montevideo y São Paulo, 'desde donde se atiende a toda Latinoamérica'. En el equipo de habla hispana en la oficina de Nueva York ha incorporado a **Gimena Araneda**, de Chile, en el área de MAM y **Yovanna Sandoval**, de Perú, es la nueva *Project Manager*. También han ingresado más integrantes de Venezuela para el equipo de creatividad y soporte de México. Respecto a ese área, destaca el trabajo realizado con **Univisión** donde hicieron la capacitación de su staff técnico con el equipo de Latinoamérica.

Entre los logros más relevantes, Goldszeit destacó: 'En 2011 Vizrt creció un 23% en la re-

gión, frente a otros que lo hicieron sólo un 6%. Pese a la desaparición de nuestro CEO y Chairman, afortunadamente los negocios siguieron y se incrementaron.

En el área de MAM culminamos con cuatro proyectos grandes con **Canal 13**, **TVN**, **RCN** y **Bandeirantes**. Somos referentes y sabemos que nuestro producto es de calidad superior. Entre nuestros clientes tenemos también a **FLAC**, **NBC Fox News** y **CNN** en ingesta. En gráfica prácticamente todas las redes son clientes nuestros.'

A su cartera de clientes se incorporaron recientemente **Telesur** de Venezuela, **América TV** de Perú y **Canal N**, un proyecto importante que salió al aire en las elecciones de ese país, con un resultado muy bueno.

De cara a la Expo de Cine, TV, Video de Telemundo, dijo que en México se sigue trabajando con Comtelsat y que se ha tenido un excelente año con grandes proyectos con **TV Azteca**, **Televisa** y **Fox Sports** con su nuevo edificio.'



Pablo Goldszeit



El valor de la sinergia

Descubra. Optimice. Gestione. Mejore.



Gestión de Clientes

Gestión de clientes y servicios a través de una segura plataforma web



Provisioning de Servicios

Provisioning de Cable Modems, ADSL, PPPoE, Wireless, Telefonía, servicios de correo electrónico



Estadísticas Precisas

Registra y grafica la actividad de cada cliente y equipos en la red, información en tiempo real

Encuentro Regional

Telecomunicaciones
28, 29 y 30 de JUNIO
ROSARIO 2011
ARGENTINA

flowdat

Solicite su demo en www.flowdat.com



La palabra sinergia proviene del griego "synergos". Significa "colaborar conjuntamente" o "trabajar en conjunto".

En Red Intercable, organización que nuclea a más de 220 pymes y alcanza con su plataforma de servicios a más de 500 localidades, distribuidas en 19 provincias del territorio nacional, con redes que cubren más de 610.000 hogares, creemos profundamente en el valor de la sinergia.

Cableoperadores pymes independientes, unidos por objetivos y realidades comunes, sustentados

en modernas estructuras de conocimiento e innovación tecnológica trabajamos de manera permanente para consolidar a nuestras empresas como operaciones multiservicio.

Así hemos dado origen a desarrollos exclusivos que en la actualidad contribuyen de manera protagónica en la creación de valor de las empresas asociadas abriendo caminos para incursionar en nuevas prestaciones con competitividad y rentabilidad.

Red Intercable, Pymes, República Argentina.

VIDITEC SIGUE CRECIENDO EN VENTAS Y EQUIPAMIENTOS

Viditec S.A. y 3Way Solutions S.A. han provisto hasta el momento 47 equipos *ViDeus Auditor ISDB-Tb* para el monitoreo de la transmisión de señales de TV Digital en el Sistema Argentino de Televisión Digital Terrestre (SATVD-T) en todos los centros transmisores instalados hasta la actualidad. Esta solución integral permite de manera centralizada y en vivo monitorear parámetros de la emisión, el audio y video emitidos.

Cada equipo es capaz de sintonizar cuatro canales UHF, extraer la información de video, almacenarlos localmente, y a la vez enviar en tiempo real los contenidos, la información asociada a los mismos hacia el Centro de Control y Monitoreo; esta información, y según la naturaleza de la misma, se difunde por red a través de distintos formatos y protocolos como MPEG-TS, SNMP, HTTP, etc.

3Way Solutions y Viditec han complementado la solución mediante equipos *ViDeus IP Multiviewers*, los cuales permiten visualizar las imágenes emitidas en todos los puntos remotos y realizar una administración centralizada del sistema en su conjunto.

Por otra parte, Viditec acaba de presentar el

nuevo monitor de espectro para ISDB-T/TB modelo *RFM220* de **Tektronix** cuyas características principales son: entrada de -50 dBm a -30 dBm, resolución de 0,1 dB y una precisión típica de <2 dB; permite realizar mediciones de MER en ambas capas: 28 dB a 36 dB típico con una resolución de 0,1 dB y una precisión de ±1,5 dB. - SNR. -BER (post Viterbi / pre RS); Carrier Frequency Offset (CFO); atenuación de umbrales laterales derecho e izquierdo.

En monitoreo de imagen, **Sony** presentó en la NAB sus monitores profesionales con pantallas OLED. Los dos nuevos modelos presentados son *PVM-2541* y *PVM-1741*, de 25 y 17 pulgadas de diagonal. Estos monitores aprovechan las ventajas sobre los LCD-LED actuales como mayor delgadez de las pantallas, menor consumo de energía, capacidad para mostrar un mayor rango de colores (GAMUT), más brillo y contraste, negros perfectos, ángulos de visión ampliados y movimientos libres de desenfoque.

Los nuevos *Trimaster* de **Sony** tienen una resolución de alta definición Full HD 1920 x 1080P. Ofrecen alta calidad de imagen y flexi-



Eduardo De Nucci y Guillermo Massucco

bilidad para la producción de video cubriendo una amplia gama de necesidades. Cada modelo ofrece resolución completa 1920x1080 HD, con procesamiento de señal de 10 bits. Tanto el PVM-2541 como el PVM-1741 soportan múltiples estándares de color asegurando la equiparación de estabilidad, color y tono.

Otras prestaciones clave de la serie PVM incluyen control de iluminación de panel, integrado en las entradas 3G HD-SDI, control remoto en serie y paralelo, display de código de tiempo, display de audio embebido, monitor interno de forma de onda, balance automático de blancos y operación DC (en el PVM-1741).

CABLE NOTICIAS
24 horas de información

Tele Nostalgia

TV Agro
Te acerca al campo

GLOBAL MEDIA TELECOMUNICACIONES

Canales exclusivos con programación 24 horas dedicados a la información, entretenimiento, educación y el esparcimiento.

CABLE NOTICIAS

TV Agro

Tele Nostalgia

Rumba

Ventas:
Piedad Martínez
Tel (574) 448 25 00
Cel (57) 314 862 0814
pmartinez@globalmedia1.tv
www.globalmedia1.tv

TEPAL EXPO CONVENCION 2011



Empresas de Telecomunicaciones y de Televisión por Cable e Inalámbricas
Utilización y Aprovechamiento de los Servicios de Banda Ancha y de la Interactividad
Administración, Mercadeo y Ventas de los Servicios de Telecomunicaciones y de Televisión Pagada
Tecnología y Mantenimiento de Redes y Cabeceras

Lugar: Punta Cana, República Dominicana
Fecha: 27 al 29 de Julio de 2011



Tel.: (507) 390-3419 / 390-7758 • Fax: (507) 390-3429 • Correo: tepal@tepal.org / narango@tepal.org • Web: www.tepal.org

PLATAFORMA DE ADMINISTRACIÓN DE CONTENIDOS



DESCUBRA COMO PODEMOS TRANSFORMAR SU NEGOCIO EN INTERNET

Diario **LA PRENSA**

El Tribuno.com.ar

MEGATONE
La red de artículos para el hogar más grande del país.

VISA
Nº1 en el Mundo



ESTAS EMPRESAS CONFIARON EN NUESTRA PLATAFORMA



Siga el proceso de crecimiento del mercado en 2011. Participe de la ABTA.

El evento más grande y más importante de TV paga, medios, entretenimiento y telecomunicaciones del Brasil.

La ABTA 2011 reunirá a operadores, programadores y productores de contenido, proveedores y prestadores de servicios para discutir el futuro del sector. ¡Usted no puede estar ausente!

- Congreso Internacional
- Exposición de servicios y tecnología
- Presencia de las empresas más grandes del sector
- Seminarios
- Paneles

INFORMACIONES E INSCRIPCIONES:
WWW.ABTA2011.COM.BR



Feria y Congreso
ABTA 2011

9 AL 11 DE AGOSTO DE 2011
EXPO TRANSAMÉRICA, SÃO PAULO, BRASIL

PATROCINIO CONGRESO



REALIZACIÓN



ORGANIZACIÓN



APOYO



PUBLICACIONES OFICIALES



ASOCIADOS DE MEDIOS



CALENDARIO DE EVENTOS 2011

Julio 2011

- TEPAL (27-29), PUNTA CANA - REPÚBLICA DOMINICANA - WWW.TEPAL.ORG

- ASUNCIÓN MEDIA SHOW (5-6), YACHT & GOLF CLUB - ASUNCIÓN - PARAGUAY

Agosto 2011

- ABTA (09-11), SÃO PABLO, BRASIL

- SET-CONGRESO TECNOLOGIA DE TELEVIÃO (24-26) CENTRO DE CONVENSÕES IMIGRANTES - SÃO PABLO

- 4TO SEMINARIO Y EXHIBICIÓN TV Y VIDEO [TECNOTELEVISIÓN] HOTEL CROWNE PLAZA TEQUENDAMA BOGOTÁ, COLOMBIA

SEPTIEMBRE 2011

- IBC 2011 (9-13) - AMSTERDAM - HOLANDA WWW.IBC.ORG

- COMUTV (14-16) - SABANETA - ANTIOQUÍA COLOMBIA - WWW.COMUTV.ORG

- JORNADAS INTERNACIONALES (28-30) HILTON HOTEL - BUENOS AIRES - ARGENTINA WWW.ATVC.ORG.AR - WWW.CAPSA.ORG

OCTUBRE 2011

- ANDINA LINK CENTROAMERICA (6-8) - SAN JOSÉ COSTA RICA - WWW.ANDINALINK.COM

- MIPCOM (3-6) - CANNES - FRANCIA

- CAPER (26-28) - COSTA SALGUERO, CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA - WWW.CAPER.ORG.AR

NOVIEMBRE 2011

- CHILE MEDIA SHOW (TBA) - SANTIAGO DE CHILE CHILE - WWW.CHILEMEDIASHOW.NET

- DIGITAL FIBER 2011 (9-11) - VENEZUELA WWW.DIGITALFIBER.NET

- SCTE CABLE-TEC EXPO (15-17) - GEORGIA WORLD CONGRESS CENTER, ATLANTA, USA EXPO.SCTE.ORG

- ASIA TV FORUM (11/30- 12/2) SUNTEC CONVENTION CENTER - SINGAPORE WWW.ASIATVFORUM.COM

ENERO 2012

- NATPE 2012 (23-25) - MIAMI BEACH - USA WWW.NATPE.ORG

FEBRERO 2012

- ANDINA LINK CARTAGENA - CARTAGENA - COLOMBIA WWW.ANDINALINK.COM

MARZO 2012

- PUNTA SHOW 2012 - PUNTA DEL ESTE - URUGUAY WWW.PUNTASHOW.NET

- MIP TV 2012 (31/3-3/4) CANNES - FRANCIA WWW.MIPWORLD.COM

- NAB SHOW 2012 (14-19) LAS VEGAS CONVENTION CENTER - LAS VEGAS, NEVADA WWW.NABSHOW.COM

FDM BROADCAST: FUERTE POSICIONAMIENTO

GALARDONADO CON EL PREMIO DE ORO OTORGADO POR GRASS VALLEY EN NAB 2011 POR MAYORES VENTAS Y MEJOR SOPORTE Y ASISTENCIA TÉCNICA EN TODA LATINOAMÉRICA

FDM Broadcast continúa ejerciendo su reconocida labor a través de muchos años en el mercado argentino; tras participar una vez más en NAB junto a sus marcas representadas, ha recibido un nuevo premio, que se suma a los ya acumulados, tratándose en esta oportunidad del Premio de Oro que le otorgó Grass Valley USA durante el desarrollo de NAB 2011

por Mayores Ventas y Mejor Soporte y Asistencia Técnica en toda Latinoamérica.

Su Gerente General, **Francisco de Marco**, brindó a PENSARIO su opinión en cuanto a la expansión respecto del corriente año: 'En este año continuamos ese proceso con un comienzo pleno de actividad y ventas importantes, como la efectuada a **Ideas del Sur S.A.** con la provisión del Switcher Kayak HD 250C, incorporando además el K2 Dyno Elite con el cual logran los efectos de slow motion, 3D y multicámaras entre otros, todo en alta definición.'

'Tal como se comunicó en notas anteriores, se efectuó la provisión de todo el equipamiento para el Estudio de Televisión que se está instalando actualmente en el Jockey Club de San Isidro, con cámaras de Grass Valley y Lentes marca **Angenieux**, entre otros productos de nuestra línea.

Se comercializaron lentes para cine Optimo Angenieux, esta marca es reconocida en el mundo entero por la alta definición de sus equipos. En cuanto a esto último, cabe destacar que la reciente boda del heredero de la corona



Nigel Stoddart, Sales Manager y Rafael Castillo, Senior Vice President Latin American & Caribbean de Grass Valley; Francisco De Marco, General Manager de FDM Broadcast SRL; Alain Andreoli, President & CEO de Grass Valley y Jeff Rossica, Senior Vice President de Grass Valley

británica, príncipe William, fue transmitida con lentes Optimo Angenieux.

'Más aún la empresa **TyCSports** optó por Tedral para la administración de su workflow.'

'A estos emprendimientos cabe agregar los 3 Switchers Kayak HD 250C recientemente adquiridos por la empresa **Torneos y Competencias**.

'Por todo esto vislumbramos un 2011 lleno de proyectos e innumerables expectativas de trabajo.'

'Bien sabido es también que tenemos la representación de marcas de reconocida trayectoria dentro de nuestro mercado, además de las ya mencionadas, podemos citar a las empresas: **CARTONI, DE SISTI, AVECO, SAV, IRTE, AVITECH, ANALOG WAY, TSL, ELMO, MAS-TERCLOCK, TELESRIPT, TERANEX, HAMLET, TECNEC, IMAGE ENGINEERING, HITECH, LINK ELECTRONICS, RIEDEL, DECIMATOR DESIGN, XFORM SYSTEMS, AXON, BRAINSTORM**.

'Concluyendo, es dable destacar que los capitales privados continúan invirtiendo en el contexto actual de la Argentina más allá de encontrarnos en un año electoral.'

HAZ MI MUNDO

Perfecto

ARRIS
CONVERGENCE ENABLED

www.arrisi.com

La plataforma de ARRIS para Procesamiento Avanzado de Video proporciona:

- Transcodificación de video para múltiples perfiles - móvil, PC y TV
- Mayor número de canales de video HD en menor ancho de banda
- Entrega eficiente de video a múltiples dispositivos a través de enlaces adaptables
- Empalme de comerciales con normalización de audio

ARRIS VIP1™
Video Transcoder

ARRIS, Visítenos en
'The Cable Show' Stand #1415,
14 - 16 de Junio, Chicago, IL