

**PREMIUM
QUALITY
MADE IN USA**

Power solutions

Nuestra fiabilidad como fabricante y proveedor, nos ha permitido operar como distribuidor en 15 países y 2 continentes durante más de 20 años como la elección de confianza, gestionando las marcas líderes del mercado.

Alpha **XM3-HP CableUPS®** incorpora avances significativos en toda la plataforma de tecnología eléctrica y establece un nuevo parámetro en la gestión de energía inteligente.

Estos avances se centran en ofrecer tres beneficios principales:

- Mayor Eficiencia
- Optimización del Rendimiento
- Menores Costos de Operación



serlock.es

Distribuidor oficial



A giant lead for mankind



CableNetwork Associates, Inc. 4800 N Federal Highway Suite E300 Boca Raton, FL. 33431 Tel: (954) 312-1200 - sales@cablenetwork.net



Diciembre 2013 | Año 19 | Nº 223
Segunda Edición

Prensario Internacional

www.prensario.net

Televisión • Broadband • New Media • Licensing

2013



PROTAGONISTAS

Manuel Arroyo • Emilio Azcárraga Jean • Liliana Mazure • Carlos Martínez • Henry Martínez • Reed Hastings • Juana Uribe
Violetta • Mario San Román • Juan Carlos Urdaneta • Cris Morena • Alberto Pecegueiro • Adrián Suar • Mauricio Ramos

Edición Post-CAPER



Informes: Expo SCTE Cable-Tec,
Chile Media Show, AdSales Venezuela

REALEZA, ENTREVISTAS, CONFIDENCIAS,
ACCESO DIRECTO Y EXCLUSIVO...

INSPIRADO EN LA REVISTA EN ESPAÑOL MÁS IMPORTANTE
DEDICADA AL ESTILO DE VIDA DE LAS CELEBRIDADES



iHOLA! TV

VENTAS AFILIADOS:

LATAM - Carlos Boshell cboshell@mbanetworks.tv

US Hispanic - Fernanda Merodio fernanda.merodio@imaginaus.com

EDICIÓN

PROTAGONISTAS DEL AÑO

Y AdSALES VENEZUELA



INFORMES POST-CAPER/EXPO
SCTE CABLE TEC/CHILE MEDIA
SHOW/DATAXIS COLOMBIA

Esta edición de fin de año de PRENSARIO INTERNACIONAL, vuelve a estar una vez más cargada de contenido. Refleja la tradición de la sección los Protagonistas del Año, AdSales y la cantidad de eventos en los que hemos estado en los últimos dos meses.

PROTAGONISTAS DEL AÑO

En la selección de Protagonistas del Año volvemos a destacar, con el enfoque profesional de esta publicación, a los que fueron las personalidades destacadas en la industria de televisión este año, pero con una proyección directa al 2014. Incluye ejecutivos de programación, TV paga y tecnología, del lado de los programadores y los operadores, ya entrando en nuevas plataformas. Por eso sale Netflix por primera vez.

AdSALES VENEZUELA Y UpFRONTS

PRENSARIO, como revista impresa y con su sitio web LatinAdSales.com, viene dando un lugar destacado a todas las actividades de ventas publicitarias en Latinoamérica. Venezuela es un país siempre importante en el esquema regional de AdSales, y su modalidad de preventa de un año al otro empieza a tomar en diciembre su curso definitivo.

Además, toca destacar la parte de los UpFronts de algunas señales líderes, que anticiparon su programación para el año próximo con todo el glamour que una industria de entretenimiento necesita.

POST CAPER

Junto con eso, es clave en esta edición el informe Post Caper, el evento de broadcasting de la Argentina. La apuesta tecnológica para la televisión abierta y la llegada de la TDT con participación de los gobiernos, han hecho

que sumemos una gran cantidad de eventos de esa índole al calendario de PRENSARIO, así que el broadcasting que no podía estar ausente en esta edición de anuario.

Además, se incluyen todas las conclusiones y novedades que se vieron en el evento de broadcasting para el Cono Sur, que tuvo lugar en Costa Salguero en Buenos Aires. La cantidad de marcas nuevas que presentamos aquí, y que se vieron en Caper, es muy elocuente, así como la actividad de los integradores para sobreponerse a los problemas a la importación que impone el gobierno argentino.

EXPO SCTE, CHILE MEDIA SHOW Y DATAXIS COLOMBIA

Pero mucho más recorrido hemos tenido en los últimos 60 días. La misma semana de Caper estuvimos en la feria de la tecnología para TV paga en Estados Unidos, la Expo Cable-Tec de la SCTE. Este año, se hizo en Atlanta con la presencia de todos los CTOs de Latinoamérica y con ellos estuvimos. Mostró cómo están invirtiendo y apostando a los nuevos servicios y las multiplataformas, mientras Latinoamérica sigue ganando importancia en el mapa mundial de todas las compañías.

Dos semanas después, vino en Viña del Mar Chile Media Show, organizado por el Grupo Isos. Ya surge consolidado para la industria chilena, incluso con la sumatoria de Entel, y tuvo además un gran encuentro regional de radios organizado por RFI de Francia.

Finalmente, toca la cobertura de NexTV Summit, el evento de Daxxis en Colombia, que tuvo una buena performance coronando un buen año del grupo de Ariel Barlaro que sumó este evento y el de Brasil.



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

VB330 PROBE is the flagship in Bridge Technologies product range. Equipped with up to two 10GB Ethernet inputs, it is capable of monitoring thousands of streams in backbone networks and central head-ends. The VB330 utilizes the same visual and intuitive approach to monitoring and analytics renowned from Bridge Technologies series.



www.bridgetech.tv Telephone +47 2238 5100

BRIDGE TECHNOLOGIES™

PROTAGONISTAS DEL 2013

EN ORDEN ALFABÉTICO



MANUEL ARROYO | COMTELSAT

Entre los proveedores de tecnología de la industria, Comtelsat innovó los modelos de negocio ofreciendo sistemas de leasing y financiación. Entre sus realizaciones más recientes figuran los nuevos estudios de Fox en México y la expansión a Brasil con la compra de LineUp y oficinas en São Paulo que se suman a las de Miami y el DF. En el área de contenidos avanzó con la compra del diario mexicano El Financiero y la licencia de Bloomberg para el Cono Norte, lanzando la señal El Financiero – Bloomberg desde el área latina de Estados Unidos hasta Panamá

EMILIO AZCÁRRAGA JEAN | TELEvisa

El grupo Televisa viene realizando una sostenida inversión en TV paga en México a partir de la digitalización total de Cablevisión --un desarrollo a la vanguardia regional-- y sumatoria progresiva de Cablevisión Monterrey, Cablemás y en 2013, Cablecom, preparándose de esta manera para la nueva competencia que se va a dar en México a partir de la Reforma en Telecomunicaciones. A esto se agrega la expansión regional ya comenzada en Centroamérica por Sky, que también controla Televisa.



REED HASTINGS | NETFLIX

Netflix viene cambiando el concepto de consumo de contenidos con el “binge viewing”, que la TV lineal replica como “maratones”. En 2013 reforzó su apuesta con la producción original: rescató la serie “de culto” *Arrested Development*, y lanzó *House of Cards* --nominada a los Emmy--, sus 13 episodios de una vez. En 2014 seguirá con la segunda temporada, además de nuevas temporadas de series originales como *Hemlock Grove* y *Orange is The New Black*.

CARLOS MARTÍNEZ | FOX INTERNATIONAL CHANNELS

El lanzamiento de MundoFox, totalmente en idioma español, con fuerte porcentaje de producción propia y proyectos de gran repercusión como *Dos Lunas*, prosigue la estrategia definida con la adquisición de los estudios Toma Uno en Buenos Aires y Fox Telecolombia, el rediseño de señales y el énfasis en las producciones originales, como *Cumbia Ninja*, tema clave cuando la industria gira hacia la TV Everywhere, el Over The Top y una audiencia que, cada vez más, quiere ver su contenido favorito cuando y donde quiere.



HENRY MARTÍNEZ | DISCOVERY LATIN AMERICA

Discovery cumple 20 años en la región y Henry Martínez cumple 20 años en Discovery. A partir del concepto definido por John Hendricks como cable educativo en 1982 y lanzada en 1985, la empresa ha sido pionera en las transmisiones en alta definición y en los programas “reality” como muestrario de las posibilidades creativas del ser humano en actividades que van desde la cocina y la refacción hogareña hasta los viajes. Su llegada a los niños y a temas científicos son igualmente destacables.



LILIANA MAZURE | INCAA

Como presidente, Liliana Mazure le imprimió un rol clave al Instituto de Cinematografía y Artes Audiovisuales de Argentina, convertido a través de los planes de fomento a la producción local --articulados con universidades públicas y otros organismos-- en protagonista del mercado audiovisual, no sólo en su país, sino también en el mercado internacional, atrayendo la atención mundial: Argentina fue designada “País de Honor” en Mipcom 2013, donde presentó más de 3.000 horas de contenido.



CRIS MORENA | CRIS MORENA GROUP

Aliados marcó el regreso de la talentosa productora a la televisión argentina. Considerado el primer programa juvenil creado como 100% multiplataforma de la televisión local, con una arriesgada y exitosa apuesta en TV abierta y paga: cada episodio se emitió en el prime time de Telefe y al día siguiente por Canal Fox a toda Latinoamérica. “Webisodios” (fragmentos de los de TV) se subían a www.telefe.com/aliados entre su emisión en TV abierta. Telefe ya confirmó la segunda temporada para 2014.



ALBERTO PECEGUEIRO | GLOBOSAT

Talentoso directivo de la industria brasileña, dirige Globosat, una de las principales programadoras de Latinoamérica, principalmente enfocada en la producción de contenidos originales para sus señales. En 2013 la estrategia se complementó ofreciendo servicios y productos para todas las clases sociales de Brasil (debido al incremento de suscriptores de TV paga en clases C y D): desde ficción local para sus canales lineales hasta propuestas más puntuales para las plataformas VOD (*Muu* o *Now* de Net), entre otras.



MAURICIO RAMOS | LIBERTY

Tras posicionar a VTR de Chile como un poderoso actor Cuádruple Play en el mercado local, compitiendo en telefonía fija y móvil y banda ancha además de TV paga, Ramos es presidente de Liberty Global Latin America, incluyendo la operación en Puerto Rico. Miembro del directorio de Chello Latin America hasta su venta a AMC, ha sido elegido presidente de Tepal, la federación de asociaciones y cableoperadores de América Latina que viene desarrollando intensa labor en toda la región.



PROTAGONISTAS DEL AÑO

EN ORDEN ALFABÉTICO



MARIO SAN ROMÁN | TV AZTECA

La televisora de Ricardo Salinas Pliego celebró en octubre pasado, durante Mipcom en Cannes (Francia), su vigésimo aniversario. En su discurso en la cena de honor, San Román, CEO de la empresa, resumió las razones de su continuado éxito y destacó el compromiso por hacer una televisión que combine glamour y responsabilidad social. 'Hoy hablamos de TV, en el futuro hablaremos de contenidos... en muchas plataformas', remarcó.

ADRIÁN SUAR | EL TRECE / POL-KA

Con sus dos ficciones, *Solamente vos* --protagonizada por el propio Suar-- y *Farsantes*, la productora de ficción líder en Argentina consolidó el liderazgo de El Trece en el prime time de Argentina. Y, además de otras ventas internacionales, uno de sus formatos más exitosos, *Mujeres Asesinas*, fue adaptado y emitido por la cadena ABC en el mercado anglosajón de los Estados Unidos, a través de un acuerdo cerrado por MediaBiz (agente internacional de Pol-ka) con LatinWE de Luis Balaguer y Sofía Vergara.



JUAN CARLOS URDANETA | TURNER INTERNATIONAL

Turner International, una de las empresas líderes en la región, cumplió este año 20 años en América Latina; fuera de los Estados Unidos, cuenta con su mayor centro de producción en Buenos Aires, opera Chilevisión en TV abierta --que ya produjo contenidos para TV paga en Santiago--, apunta a las plataformas digitales con 22 sitios web y continúa desarrollando nuevas señales --como el canal de humor TBS-- y redefiniendo las existentes para ajustarlas a los cambiantes gustos del público.



VIOLETTA | DISNEY

La serie juvenil *Violetta*, producida por Pol-ka en Argentina y protagonizada por Martina Stoessel, ha sido convertida por Disney en éxito global. Emitida en América Latina, Europa, Medio Oriente y África con éxito nunca logrado antes, ha mostrado que con temática adecuada se pueden vencer barreras idiomáticas y de costumbres. Su extensión a shows en vivo y a plataformas digitales ha sido igualmente exitosa.



JUANA URIBE | CARACOL TV

Caracol TV se consolidó en 2013 como el canal líder de la TV colombiana con una cuota de pantalla de 53,2 %, superando a sus principales competidores (enero al 25 de noviembre, Ibope Colombia MMW Total Nacional, lunes a domingo). Las grandes producciones de la franja *Triple AAA* (7pm-10.30pm), como la coproducción *Mentiras Verdaderas* con **Warner Channel**, o el formato *La Voz*, etc. llegan a niveles de audiencia que superan los 64 puntos de share y los 16.7% de rating personas.



Entretenimiento | Factual | Lifestyle | Deportes

Sabemos que la única manera de hacer crecer nuestro negocio es con calidad y creatividad. Por eso, producimos y ponemos al aire todos los días las mejores historias que todos quieren disfrutar. Así, nos conectamos con millones de personas en todo el mundo a través de la emoción, generando con cada una de ellas un vínculo indestructible que no deja de crecer. No tenemos televidentes, tenemos FANÁTICOS. FANS que aman nuestras marcas y las hacen parte de su vida. FANS que nunca nos abandonan. FANS DE LA TV PAGA.

FOX International Channels
LATIN AMERICA

ARGENTINA: (5411) 4103 1100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600 / COLOMBIA: (571) 610 7044 / MEXICO: (5255) 9138 6808 / PERU: (511) 414 3333 / VENEZUELA: (58212) 820 3200 / www.foxinternationalchannels.com

UFC[®] NETWORK

SIENTE EL IMPACTO

24 HORAS, 365 DÍAS
CONTENIDOS EXCLUSIVOS
AHORA EN TU PANTALLA



 /UFCNETWORK

 @UFCNETWORK

SOLICÍTALO A TU SISTEMA DE TV DE PAGA



VENEZUELA: INVERSIÓN PUBLICITARIA EN 2012 TOTALIZÓ 1.318 MILLONES DE DÓLARES

SEGÚN EL INFORME ANDA-FEVAP

La inversión publicitaria en Venezuela durante 2012, alcanzó los 8.304 millones de bolívares (USD 1.318 millones), registrando un crecimiento de 17% respecto al 2011, según al último informe divulgado por el Comité Certificador de medios ANDA-FEVAP.

En cuanto al desempeño por medios, la televisión mantuvo su liderazgo con un 32,81% de share, seguida por la prensa que alcanzó el 23,36%. En tercer lugar aparece el BTL con el 11,62%, mientras que outdoor y radio están en cuarto y quinto lugar, con 9,48% y 9,15% respectivamente. Finalmente, están digital con 6,62%, revistas, con 5,14% y cine, con 1,81%.

En lo que respecta a la televisión, el informe detalla que la inversión publicitaria totalizó 432,5 millones de dólares, donde la TV abierta se quedó con la principal cuota de mercado (77%). La TV paga alcanzó el 19% de la inversión total, y la TV regional, el 4%.

Sobre televisión paga, el informe detalla que en Venezuela viene creciendo en todos los aspectos (penetración, audiencia, tecnología y facturación). Según Conatel, el ente regulador de las comunicaciones en Venezuela, en 2012 la TV paga alcanzó los 3,34 millones de

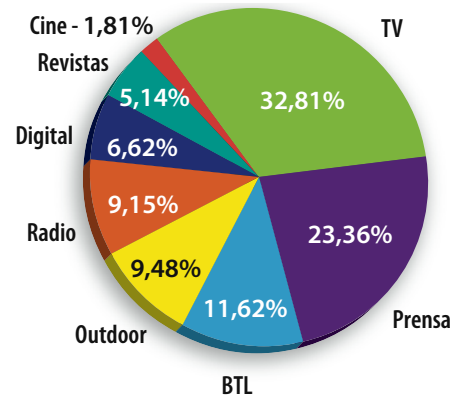
suscriptores, con un crecimiento del 21,42% sobre 2011. El % de crecimiento en el número de suscriptores es más del doble que el experimentado en 2011 (10,63%).

La inversión registrada en prensa en 2012 fue de 307,9 millones de dólares, mostrando un crecimiento de 16%, justificado por la inflación, ya que en volumen, el saldo resultó negativo.

‘Continúa siendo un medio de capital importancia, entre otros factores, por su flexibilidad geográfica y la accesibilidad que permite a anunciantes grandes, medianos y pequeños’.

Si bien resulta difícil conocer la inversión publicitaria en Internet, el informe remarca que se observa un crecimiento sostenido en monto, superando a la inflación en un 10%. Así, los medios digitales totalizaron 87,3 millones de dólares en 2012.

VENEZUELA: SHARE DE MEDIOS DE INVERSIÓN PUBLICITARIA 2012



Fuente: ANDA - FEVAP



lado, el mercado tuvo que planificar sus estrategias ‘hasta donde se pudo’, aclara ante la presencia de tres eventos electorales (Elecciones Primarias de la MUD en febrero, Elecciones Presidenciales en octubre, y Elecciones de Gobernadores en diciembre). Como resultado, ‘aumentó el circulante’, ya que el Gobierno ‘ha puesto mucho dinero en la calle’.

Paralelamente, se dieron otras circunstancias que influyeron también en el quehacer publicitario: control de precios, escasez y/o retarde en la disponibilidad de divisas, inseguridad jurídica, inamovilidad laboral. Estos -y otros factores- por lo general, dificultaron la planificación de inversión en comunicaciones de marketing.

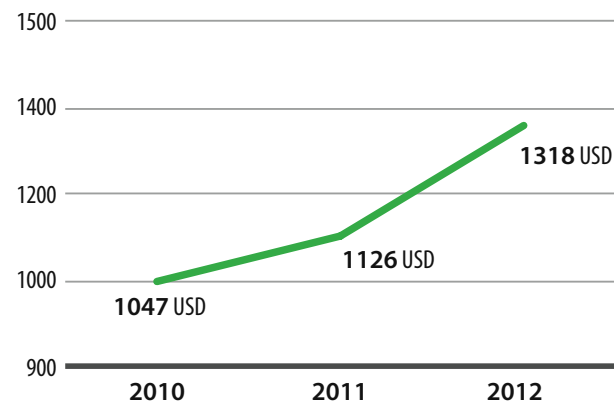
Al evaluar la inversión en los diferentes medios, es conveniente observar el volumen de publicidad junto con el dinero invertido. Los comerciales de radio y TV, los espacios y avisos de prensa y revistas, los comerciales de radio y de cine, etc., dan una mejor perspectiva del movimiento de la actividad publicitaria, sobre todo cuando se pretende compararla con años anteriores.

En radio, la inversión totalizó 120 millones de dólares, con un crecimiento de 9% comparado con el periodo anterior. En cine, la inversión de publicidad en pantalla creció entre un 30% y 35% para totalizar 23,8 millones.

UN AÑO CON “CARACTERÍSTICAS ESPECIALES”

El informe de inversión publicitaria en Venezuela para el 2012, remarca que el año tuvo ciertas características que influyeron en los resultados finales. Por un

VENEZUELA: EVOLUCIÓN DE INVERSIÓN PUBLICITARIA 2010-2012 (EN MILLONES DE DÓLARES)



ACTUALIDAD



LIFESTYLE



MODA



HUMOR



MÚSICA

#SOMOSEXPERTOSEN CULTURA POP
EONLINE LATINO.COM f E! ONLINE LATINO @EONLINE LATINO @EONLINE LATINO





PUBLICIS VENEZUELA FUE ELEGIDA AGENCIA DEL AÑO

55° ENTREGA DE PREMIOS ANDA

Publicis Venezuela fue elegida Agencia del Año y Fundación Techo fue el Anunciante del Año en la 55° entrega de los Premios ANDA 2013, entregados por la Asociación Nacional de Anunciantes de Venezuela.

Además, se otorgó un reconocimiento especial a Ars DDB por sus 75 años de trayectoria que, además de ser pionera en su país, ha formado un capital profesional activo en la industria publicitaria, cuyos líderes van por su tercera generación: Carlos Eduardo Frías, Fernán Frías

y Mariana Frías.

Con la conducción de Ramón Castro, ANDA entregó los premios a los ganadores que surgieron de un proceso evaluativo en dos fases: presencial y online. En la primera sesión participaron 68 jurados quienes evaluaron las 968 piezas inscritas y determinaron el ingreso o no de la pieza participante a la segunda etapa.



Publicis: agencia del año

Publicis Venezuela y Leo Burnett con tres Oros, les siguen con dos estatuillas doradas: ARS DDB, DRAFTFCB, Play Comunicaciones, 141 Coimbra, La Fábrica Producciones, JMC/Y&R, Creatia Publicidad y JWT.

La productora más premiada con Tres Oro fue Whiskey Film y con dos oros están: El Living, King Vs Kong, Mandarina Films y Factor RH. Los Gran Prix de Prensa y Televisión quedaron desiertos, según el jurado establecido para esta evaluación.

RANKING DE OROS

Los anunciantes con dos estatuillas doradas fueron: Fundación Techo, BOD, Mitsubishi, Alcaldía de Baruta, Alimentos Munchy, Multinacional de Seguros y Ford Motor Venezuela.

Las agencias más reconocidas fueron:



Fundación Techo fue distinguida como anunciante del

● SEÑALES

BBC WORLDWIDE: 'BUSCAMOS ALIANZAS LONGEVAS, MÁS QUE ESPECÍFICAS'

A ocho meses de lanzada la nueva estructura que unifica distribución y venta de contenidos para Latinoamérica y el US Hispanic, BBC Worldwide culmina un año de balance positivo que, con muchos cambios, 'avanza con un norte planificado y bien definido'. Así lo afirmó a PENSARIO su VP de ventas integradas, Alejandra Olea.

La ejecutiva lidera el equipo a cargo de la distribución de canales, ventas de programas y formatos, y es responsable de supervisar el desarrollo de negocios y de captación de ingresos adicionales que traigan crecimiento de ganancias.

'Esta estructuración y consolidación ha permitido convertir BBC Worldwide en una compañía multimedia con distribución, con-

sumo masivo y contenidos multiplataformas. El impacto en la región se vio reflejado en la calidad de las propuestas', remarcó Olea. Las señales de BBC están presentes en 18 países de Latinoamérica, con una gran base en México, Argentina, Brasil y Colombia.

La ejecutiva mencionó el éxito de la décima edición de BBC Showcase Latinoamérica, que tuvo lugar en Río de Janeiro, Brasil, y 'dio cuenta de la integración con una convocatoria record'.

Otro caso fueron las iniciativas por el 50° aniversario de *Dr. Who*, se transmitió un episodio especial en simulcast con la casa matriz y 75 países, en televisión y salas de cine 3D. 'La cantidad de fans que vieron y escribieron en redes sociales fue increíble', dijo Olea. Esto le permitió al programa ingresar al libro Guinness de los

records como la mayor transmisión simultánea de TV en la categoría drama.

Además, comentó: 'Seguimos creciendo en afiliados, y en el próximo año tendremos sorpresas en programación y marcas para diferentes targets. Los anunciantes entienden que buscamos alianzas longevas, no tanto específicas. Apostamos a desarrollar relaciones duraderas con las marcas. Como productores de contenidos, debemos crecer e invertir en diferentes géneros. Las plataformas se complementan entre sí. Las digitales se suman, el reto es perfeccionar el arte de contar historias de distintos géneros'.



Alejandra Olea

BROOKLYN 9-9
ÉXITO
 EN TV ABIERTA EN ESTADOS UNIDOS.

THE MILLERS
RÉCORD
 12 MILLONES DE TELEIDENTES EN SU ESTRENO POR CBS EN ESTADOS UNIDOS.

THE MINDY PROJECT
EXITOSA
 2da. TEMPORADA EN ESTADOS UNIDOS.

EL 2014 VIENE CON SERIES DE ESTRENO EXCLUSIVO PARA LATINOAMÉRICA CON LAS QUE NO PODRÁS PARAR DE REÍR.

100% HUMOR



UNIVERSAL NETWORKS: BUEN POSICIONAMIENTO DE SUS SEÑALES EN LATINOAMÉRICA

Ken Bettsteller, director general de Universal Networks International para Latinoamérica, afirmó que la región es 'muy importante' para la empresa, por lo que este año se han concretado 'inversiones sustanciales' en los tres canales: Universal Channel, Studio Universal y Syfy.

Este año, Universal Channel renovó su imagen para asumir el claim "100% personajes", acompañado por nueva programación con el objetivo de generar una 'conexión superior con nuestras distintas audiencias', afirmó Bettsteller. 'Esto se reflejó en cifras positivas, maximizando el potencial de esta marca. Desde el reposicionamiento, la audiencia del canal ha aumentado por un 20% y su ranking ha incrementado en siete posiciones.'

En la programación de este año, se destacaron los estrenos de nuevas series como *Bates Motel* y *Drácula*, y el regreso de las ya conocidas *Grimm*, *Chicago Fire* y *la Ley y el Orden: UVE*. 'Todas estas series tienen un posicionamiento único y claramente alineado con la nueva estrategia

del canal, ya que representan personajes que se destacan en una multitud, que viven la vida al máximo y hacen que el público

regrese al canal semana tras semana. Estamos muy satisfechos con los resultados de este año y podemos asegurar que el 2014 traerá aún más sorpresas para nuestros televidentes', afirmó el ejecutivo.

Especialmente, remarcó el lanzamiento de *Bates Motel* en Latinoamérica, la serie precuela de la película *Psicosis*. 'Fue todo un éxito, ya que se convirtió rápidamente en la serie número uno de Universal Channel, y regresa para la segunda temporada'. Previo al estreno, el canal trajo a su protagonista, el actor **Freddie Highmore** (*Charlie y la Fábrica de Chocolate*, *Finding Neverland*) en un tour de prensa por Argentina y Brasil. 'Freddie es el primer talento internacional que traemos a Latinoamérica pero definitivamente no será el último', completó.

En lo que respecta a Studio Universal, el canal de películas de Universal, explicó que la diferencia 'está en nuestro ADN'. 'Ofrecemos una experiencia superior para las personas que buscan conectarse con las emociones de las grandes películas; desde las más legendarias hasta los éxitos recientes. Tenemos grandes planes para Studio Universal en 2014, empezando por ofrecerles a nuestros televidentes el canal en alta definición.'

Sobre Syfy, el canal con contenidos del mundo fantástico y la imaginación, dijo que lleva en Latinoamérica sólo tres años, en los que ha logrado superar los 19 millones de hogares con una audiencia de jóvenes de 18 a 34 años con

alto nivel adquisitivo. Y mencionó que 'está creciendo al ritmo de un 28%'.

Agregó: 'El lanzamiento de *Defiance* en abril y la revolución digital de *Sharknado* han demostrado el enorme potencial de Syfy en Latinoamérica. Nuestra superproducción *Defiance* es considerada una revolución en entretenimiento transmedia, ofreciendo un videojuego inspirado y vinculado con la propia serie, lo cual ha generado un culto de seguidores.'

'Para cerrar el año, lanzamos *Sharknado*, una película original sobre tiburones y un tornado que tuvo la mayor audiencia de Syfy en la historia y revolucionó las redes sociales el día de su estreno en Estados Unidos, con un promedio de 5.000 tweets por minuto. Estos son sólo algunos ejemplos de la programación que representa Syfy, un canal con un posicionamiento único.'

Finalmente, Ken Bettsteller destacó: 'Los niveles de audiencia de los tres canales en Latinoamérica continúan creciendo gracias a nuestro compromiso de traer a la región la mejor programación disponible y nuestra estrategia de diversificación de programación para distintos tipos de audiencias. Estos atributos han confirmado ser herramientas sólidas para continuar reforzando las ventas publicitarias de los tres canales en la región.'



Ken Bettsteller



Bates Motel confirmó su segunda temporada en Universal Channel

E! ESTRENÓ *WAKE UP, WITH NO MAKE UP!*

JUNTO A COCA-COLA Y WARNER CHAPPELL

El estreno de *Wake Up, with no make up!*, la primera serie de ficción coproducida junto a Coca-Cola y Warner Chappell, dirigida al público adolescente en Latinoamérica. En 13 capítulos de media hora, la serie narra la historia de una joven que busca alcanzar sus sueños a través de la amistad, la música y el baile.

Las tres empresas unieron su experiencia a través de las casas productoras **Once-Loop** y **FrameZero**, para crear una serie en la que la música que lleva la trama de la historia está basada en canciones de artistas internacionales.

Rodada en Buenos Aires, la serie está destinada a llegar tanto al público teen que accede al contenido en plataformas digitales y sus dispositivos móviles, a través de Coca-Cola.tv, como aquellos que prefieren hacerlo desde la televisión, por la pantalla de E! Entertainment Television.

Sergio Pizzolante, EVP y gerente general de E! Networks Latin America, destacó: 'El hecho de que E!, Coca-Cola y Warner Chappell se hayan unido para crear este novedoso programa, no tiene precedentes en la región. Además, sumar este show a nuestra grilla representa un



gran paso, será la primera vez que tendremos en E! Networks Latin America una historia scripted (con guión).'



Sigue nuestra ruta para llegar directamente a tus abonados



chellolatinamerica.com

Marcello Coltro - VP Ejecutivo y COO - mcoltro@chellolatinamerica.com (+305) 648-5228
Mauro Paez-Pumar - CCO - mpaezpumar@chellolatinamerica.com (+305) 648-5242

ESPN POTENCIARÁ INTEGRACIÓN DE MARCAS MULTIPLATAFORMA EN 2014

ESPN realizó, con un desayuno en el Alvear Palace de Buenos Aires, su tradicional UpFront, en el que frente a afiliados, anunciantes, agencias de publicidad y de medios, presentó su propuesta de programación y oportunidades publicitarias para 2014.

Siendo el 2014 un año dominado por un acontecimiento de primer nivel mundial como el Mundial de Brasil, donde la compañía será protagonista, ESPN también estará celebrando los 25 años de operaciones en Argentina y el Cono Sur.

Guillermo Tabanera, SVP y gerente general de ESPN Media Networks Latin America, desta-



Guillermo Tabanera (centro) con Germán Paoloski y Quique Wolff

có que 'en 2014 cumplimos 25 años en la región, con el mismo objetivo: entretener a través del deporte, brindando la máxima diversidad de contenidos con la máxima calidad. En estos últimos años, le agregamos el desafío de estar en múltiples pantallas'.

Y para concluir, resaltó que 'el éxito en alcanzar este objetivo lo hemos logrado gracias al apoyo de nuestros anunciantes. A lo largo del año próximo vamos a producir más de 50.000 horas de video y audio, y también será posible con el apoyo de los clientes'.

En este sentido, **Pablo Garau**, director de ventas publicitarias para Argentina, dijo a PRENSARIO que 'este año, en lo que a ventas publicitarias se refiere, nos fue muy bien, porque logramos integrar muchas marcas a los programas, que son los que nos permiten hacer la diferencia y potenciar la producción. Y la idea para 2014 es seguir consolidando esta estrategia, no sólo en pantalla sino a través de todos nuestros productos digitales, en los que la inversión ya alcanza el 15% del share total de la compañía'.

El histórico conductor de la señal **Quique Wolff** y el periodista **Germán Paoloski**, pre-



Pablo Garau

sentaron la programación destacada para el próximo año. Habrá transmisiones en vivo de torneos, los programas informativos y de análisis, y los productos para la web, dispositivos móviles y redes sociales para el fútbol, rugby, tenis, golf, X Games, Moto GP, boxeo, póker, Indy Car, ciclismo, beisbol, NFL, hockey, esquí, turf, polo e hipismo que serán protagonistas de sus señales, ESPN, ESPN+, ESPN 3, ESPN Extra, e ESPN HD, pantallas digitales como ESPN.com y todos los subsitios, e ESPN Play, y la radio, con ESPN 630 AM e ESPN 107.9 FM.

Entre las novedades, además de los programas clásicos de ESPN, como *Pura Química*, *Sportcenter*, *Simplemente Fútbol*, *Scrum*, *Court Central* y *Hablemos de Fútbol*, por nombrar algunos, recientemente se lanzó *ESPN FC*, un ciclo de fútbol conducido por **Fernando Carlos** que va de los lunes a viernes al mediodía.

Además, anunció el estreno de *ESPN Redes*, la nueva propuesta, en donde el protagonismo serán las redes sociales y la interacción con los usuarios.

DISCOVERY INTEGRA VENTAS PUBLICITARIAS A SU EQUIPO EN ARGENTINA

Discovery Networks Latin America/US Hispanic viene registrando un crecimiento constante en Argentina y el Cono Sur en los últimos años, por lo que a partir de noviembre tomó la decisión de integrar las ventas publicitarias a su equipo basado en Buenos Aires.

La consolidación del **Gran TV** como representante de ventas publicitarias en la región fue decisiva para que Discovery realizara esta integración, incorporando a **Nicolás Mc Cormack**, como vicepresidente de ventas publicitarias para el Cono Sur.

Para concretar esa integración, **Ivan Bagueiras**, SVP de ventas publicitarias para Discovery Networks Latin America/U.S. Hispanic, y **Carolina Lightcap**, jefa de contenidos de DLA/USH y gerente general para el Cono Sur, estuvieron en Buenos Aires trabajando junto a Colombo, Mc Cormack y el equipo de Discovery Argentina

liderado por **Sergio Canavesse**, director regional Cono Sur de Discovery Communications.

Estas novedades fueron presentadas con la presencia de todos los ejecutivos, la semana pasada, durante el tradicional Up Front que Discovery y Gran TV organizan en el Alvear Palace de Buenos Aires para presentar la programación del siguiente año a anunciantes, agencias de publicidad y medios, y licenciatarios.

Durante la velada, **Carolina Lightcap** primero destacó que 'este año el crecimiento del portafolio de canales Discovery Networks en América Latina fue muy importante, con el 33% de aumento de los ratings en total', y luego anunció la integración.

'En base a todos estos años de crecimiento en Argentina y la región, tanto en afiliados, rating como en ventas publicitarias, hemos decidido realizar una expansión de la oficina de Buenos



Nicolás Mc Cormack, Ignacio Colombo, Carolina Lightcap y Ivan Bagueiras

Aires, a partir de la integración de operaciones con Gran TV, nuestro representante de ventas publicitarias en el Cono Sur, quedando Nicolás Mc Cormack, como vicepresidente de AdSales para la región', señaló.

En tanto, Mc Cormack, ya parte del equipo de Discovery, agradeció la confianza que depositaron en él Ignacio Colombo, cuando lo designó gerente general de Gran TV años atrás, y de Bagueiras y Lightcap por apostar a su proyecto dentro de Discovery.

TELEARTE S.A. - LS83 - BS.AS. Argentina - Dorrego 1782 / +54 (11) 3220-9999 / C1414CHZ - Bs.As. Argentina
Ventas Afiliadas: mdominguez@canal9.com.ar / +54 (11) 4778-7556

TURNER: 20 AÑOS EN AMÉRICA LATINA

Turner International Argentina invitó a periodistas locales a visitar sus instalaciones en Buenos Aires, con motivo del 20º aniversario de operaciones en América Latina.

En la sede, trabajan más de 850 personas y se manejan 53 señales de 17 marcas y 9 señales HD para 45 países y territorios, con llegada a más de 50 millones de hogares. La empresa comenzó a operar en América Latina en 1993.

Alejandro Bessio, gerente de relaciones corporativas y comunicaciones, señaló como hitos principales la compra, en 1994, del actual edificio histórico en el barrio de San Telmo donde trabaja la mayoría del personal y desde donde se atienden las señales; en 2007, la adquisición de las señales del Grupo Claxson --lo que antes fuera Imagen Satelital, fundada por Alberto González-- y el haberse convertido en 2010 en la mayor fuera de los Estados Unidos, 'aunque en los últimos tiempos, con la incorporación de la emisora de aire Chilevisión y su gente' en Santiago de Chile haya tal vez más personal que en Buenos Aires.

La sede argentina sigue siendo el principal centro de producción existente en América La-

tina: 'se hace todo el proceso de creación y distribución de un canal de televisión, se producen programas como *Extreme Makeover* y *Cupido*; se centralizan los servicios creativos, se adquieren contenidos; se producen 22 sitios web; se desarrolla software para integración de los sistemas que utiliza la empresa a nivel internacional, y se realizan la postproducción y el doblaje, cuando necesario'.

Bessio enfatizó que 'nuestra gente es fundamental, ya que 'vendemos aire', y también son esenciales nuestras marcas, que otorgan certidumbre, son referentes'. Turner tiene también iniciativas de bien público, como apadrinar a alumnos de escuelas y haber donado al Instituto Nacional de Cinematografía y Artes Audiovisuales de Argentina INCAA) 400 largometrajes realizados entre 1930 y 1990 en Argentina, tras un trabajo de restauración que llevó dos años, cediéndose además los derechos de transmisión al canal INCAA TV.

Posteriormente, los periodistas recorrieron las instalaciones del edificio, desde las oficinas creativas y espacios de distensión para el personal hasta las complejas instalaciones de



Alejandro Bessio, gerente de relaciones corporativas y comunicaciones de Turner

transmisión en los subsuelos, además de las salas de doblaje y demás ámbitos requeridos para los procesos. 'La edad promedio de nuestra gente es 30 años; tenemos establecido un día por semana de "home office" --trabajo desde el domicilio-- y, a título de prueba, horarios flexibles de trabajo con tres alternativas para que la gente pueda seleccionar el que le resulte más conveniente'.

A nivel mundial, Turner cuenta con sedes en Atlanta, Londres y Hong Kong, además de Buenos Aires; en la región, tiene oficinas en Chile, México, Brasil y Panamá, además de la Argentina. y más de 2.000 personas en actividad.

¡HOLA! TV SE PRESENTÓ EN MIAMI

¡Hola! TV, proyecto de Atresmedia y el Grupo Hola! se presentó oficialmente como nueva señal de TV paga de lifestyle e información sobre celebridades para América Latina y el mercado hispanico de Estados Unidos, con un evento en Miami.

'No es función de ¡Hola! TV opinar sobre las figuras del espectáculo', explicó la productora Marcela Berbari, resaltando que se 'respetan a las personas' sobre quienes se aporta información.

La programación se produce en los estudios de ImaginaUS, con material de la conocida revista y novedades recogidas por los periodistas que componen el elenco de producción, entre



Ignacio Sanz de Acedo, Marcela Mastrangelo y Marcela Berbari

ellos Lana Montalbán, presentadora de *En Exclusivo*, Irene Sánchez, de *¡Holalá!*; Ana Monroy, de *¡Hola! Diario* y María José Barraza, de *Mundo ¡Hola!*.

Patrick Ilabaca y Berbari señalaron la existencia de una sinergia entre el canal, la revista y el sitio web, por la inmediatez de las noticias. La cadena española Antena 3 aporta su banco de imágenes, y hay programas "que viajan", como *En Exclusivo*, que produce reportajes y entrevistas en diversos países de América latina. 'Nuestro ADN es que las celebridades no dejan entrar a sus casas', señaló Ignacio Sanz de Acedo, 'Por eso los respetamos y muchas veces nos llaman para anunciarnos una novedad que quieren dar a conocer', agregó Berbari.

'Cada una de las plataformas tienen su equipo de profesionales; tenemos que ser muy ágiles, las notas son breves, llegan a cuatro o cinco minutos cuando son muy importantes', precisó Sanz de Acedo 'para mantener la fluidez en pantalla'. Se han producido muy buenos resultados de audiencia en DirecTV, donde la señal ya está disponible, en función 'de los canales con los cuales competimos por audiencias de más de



Ignacio Sanz de Acedo, CEO del canal, junto a un grupo de periodistas en la cena de presentación

18 años y de preferencia femeninas. A la vez estamos haciendo algo tan distinto que no consideramos competencia a los demás canales que cubren a las celebridades'.

'Lo que nos separa es la infraestructura con que contamos. ¡Hola! tiene revistas en siete países, que nos aportan información, noticias muy frescas y muy exclusivas. Es uno de nuestros pilares más importantes. Se producen diez horas semanales de programación original, son 500 al año. También nos enorgullece el lanzar el primer canal de televisión de ¡Hola! en el mundo. Creemos que a la gente le gusta interactuar con sus marcas y esta tendencia se acentuará en el futuro'.

FOX INTERNATIONAL CHANNELS PRESENTÓ FOX LIFE EN BUENOS AIRES

Fox International Channels presentó en Buenos Aires la nueva propuesta de programación, Fox Life, que fusiona la señal del mismo nombre con el espíritu de Utilísima, y está al aire desde el 4 de noviembre para toda Latinoamérica.

FoxLife mantiene la identidad y los formatos de Utilísima conocidos internacionalmente. Además, el espacio que Fox Life deja libre, estará ocupado por la señal Mundo Fox, que plantea una opción de entretenimiento en español para Latinoamérica.

En diálogo con Prensario, Diego Reck, Chief Marketing Officer de FIC, afirmó: 'Utilísima venía creciendo día a día en distribución, llegando a 55 millones de suscriptores en toda la región y creíamos que era el momento jus-

to para dar este salto. El 70% de la programación sigue siendo local y el 30% son contenidos internacionales y creemos que todo lo que te gusta de la vida está en Fox Life'.

El evento contó con la presencia de Mariano Peluffo, conductor del ciclo de Utilísima *Tu Vida Más Simple*, junto a Narda Lepes, quien habló de las novedades del programa, que contará con invitados como Araceli González, Julián Weich, Fabio Posca, Florencia Torrente, Juan Ignacio Chela y Alfredo Casero.

Entre los nuevos programas de Fox Life, se destacan *Esperando Al Bebé*; *Novia A Los 40*; *Lucha De Reinas*; *Man Up*; *Hoteles del Infierno* y la nueva temporada de *Tu Vida más*



Diego Reck, CMO de FIC; Mariano Peluffo, Araceli Gonzalez, y Marina Donati, VP de producción de Fox Toma 1

Simple, de lunes a viernes a las 18.00.

Completó Reck: 'Seguimos trabajando para expandirnos en Latinoamérica. A los lanzamientos de Fox Life y Mundo Fox hay que sumar la nueva señal de deportes para Chile, que lanzaremos el 6 de noviembre y seguimos trabajando muy fuertemente en las plataformas online donde pronto también habrá novedades'.

TVC NETWORKS LANZARÁ CONTENIDOS ONLINE DESDE MÉXICO EN 2014

TVC Networks anunció sus proyectos para el próximo año, destacando la producción de contenidos para Internet, según comunicó Bruno Pruneda, quien dirige la división televisiva de PCTV, desde marzo último.

'En 2014, buscaremos llegar a través de Internet, a los jóvenes mexicanos que ya no ven la televisión de manera tradicional'. También comentó que la empresa buscará el relanzamiento de su canal internacional, buscando 'llevar la marca TVC a Estados Unidos y Sudamérica'.

Para 2014, TVC Networks proyecta generar más de 1000 horas de producción original para el canal TVC, y más de 1500 para TVC Deportes. Además, buscará 'fortalecer' sus canales Pánico y Cine Mexicano.

Dijo sobre los canales: 'El perfil del canal TVC se ha concentrado en la audiencia femenina

del interior de la república. En la estrategia de programación, se ha dejado el prime time a producciones propias como *Mujeres en TVC* (programa de revista) y continuamos generando docu-reality producidos por mexicanos y para mexicanos, como *Dama de Honor* y *No sé que ponerme* o programas de estilo de vida como *Armonizando tu vida*, *Sazonarte* o *Sin delantal*'.

Dentro de los canales de películas Platino, Pánico y Cine Mexicano, señaló que la nueva estrategia de programación ha sido 'generar canales sin cortes comerciales' entre películas, evitar la repetición de títulos y programar largometrajes de todo el mundo.

En el canal Pánico, se iniciarán para 2014 ciclos de animé y se fortalecerá la adquisición de títulos europeos y asiáticos. En octubre,



Bruno Pruneda

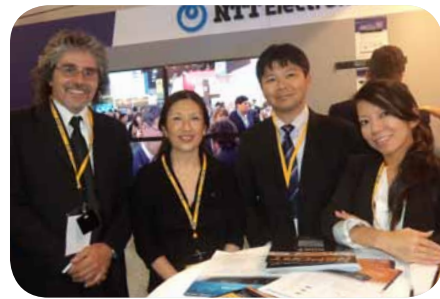
el canal cumplió su segundo aniversario y lo celebró con la producción original *Paracinema*, un programa de análisis del género del cine fantástico, del terror y sus subgéneros. Por su parte, en sinergia con el director de TVC Deportes, Gerardo Velázquez de León, se lanzó en septiembre, el primer maratón de 26 horas de transmisión para apoyar a los damnificados por los fenómenos meteorológicos Ingrid y Manuel.

CAPER 2013 SUPERÓ LOS 6 MIL VISITANTES

CAPER 2013
broadcast • cable • cine • satélite • iluminación • audio

La expo **Caper 2013** reunió en el Centro Costa Salguero de Buenos Aires, a 6.158 visitantes en los tres días, y la certeza de haber sido 'la mejor de los últimos años', según afirmó a **PRENSARIO**, presidente de la Cámara Argentina de Proveedores de Equipos de Radiodifusión, **Ricardo Solari**.

La inauguración contó con la presencia **Norma Trinchitela**, tesorera de Caper, y **Oswaldo Rodi**, secretario del consejo directivo de la Cámara, además de Solari, quienes hicieron referencia al 25º aniversario de la entidad y remarcaron el crecimiento en metros cuadrados (2800 m2), 86 expositores y más de 100 marcas representadas.



Guillermo Romano, de Torneos y Competencias; Liliana Isikawa, de Isikawa; Junichi Kibo, de Fujinon; y Keiko Watson, de Shotoku

La buena afluencia de público incluyó a los principales compradores de los broadcasters de Argentina, Chile, Paraguay y Bolivia, sobresañando en particular la presencia del sector de cine y audio profesional, que creció respecto de años anteriores.

De Argentina estuvieron presentes los gerentes técnicos de **Telefe**, **Mauricio Franco**; **Artear**, **Eduardo Bayo**; **Canal 9**, **Fernando Banus**; **América TV**, **Daniel Borovsky**; **Canal 7-La TV Pública**, **Oscar Nuncio**, así como el equipo técnico de los canales digitales abiertos, con **Iñigo Berazadi** y otros.

De Chile, estuvieron representantes de **TVN** y **Chilevisión**, de Bolivia estuvo **Unitel** con **Carlos Rojas**, de Paraguay estuvo **Tigo**, **Telefuturo** y **Canal 9**. Además vinieron los técnicos de **Disney**, **Fox**, **TyC Sports**, **Crónica TV**, las productoras **Torneos y Com-**

petencias e Ideas del Sur, de Argentina, entre otros.

En la muestra comercial, se destacaron por su tamaño los stands de **Viditec**, con **Eduardo De Nucci, SVC**, con **Domingo Simonetta**, además de **BVS**, **FdM**, **iPlusB**, **Carbi Sistemas**, **Gold Dreams**, **OM Systems**, **Panasonic**, y un gran número de empresas brasileñas como **EiTV**, **Hitachi**, **Tecsis** y **TVQITVD**.

La muestra fue exitosa, no sólo por el número de visitantes, sino porque ellos se mostraron muy dispuestos a adquirir las nuevas tecnologías para aplicar a proyectos concretos que se encuentran en desarrollo o que se pondrán en marcha en los primeros meses del año entrante.

Si bien algunas licitaciones públicas importantes ya se han cerrado, aún queda espacio para sumar nuevos equipamientos o soluciones en los próximos meses. El driver del mundial de fútbol del año que viene está generando nuevos proyectos, principalmente en el área de las OB Vans y en lo que hace a postproducción y controles de noticias.

Otra de las áreas que llamaron la atención de los visitantes es la de infraestructura, ya que los requerimientos de Archiving, Media Asset Management, y cableado son de los que más atención necesitan en estos días, cuando todos los grandes clientes se están pasando a sistemas file based.



Juan Carlos Madeo, de IplusB; Maximiliano Cabrera, de Torneos; y Héctor Deandreis, de IplusB



Miguel Ángel Pesado, de Arsat, y Ricardo Solari, junto al Consejo Directivo de Caper, en la inauguración de la muestra

Las conferencias y workshops demostraron que cada año la convención logra fusionar más el mundo del cine, la radio y la televisión. El tema central de las charlas fue el proceso de creación de la película de animación 3D **Metegol**, realizada en Argentina bajo la dirección de **Juan José Campanella** y su equipo.

Consultadas por **PRENSARIO**, las principales



Facundo Favelukes, con el staff Internacional y Albatris

marcas destacaron que, a pesar de la desaceleración de los principales mercados --México y Brasil-- los resultados obtenidos este año fueron aceptables; muchas de ellas aumentaron sus ventas en casi un 10% y otras llegaron al 20%. Con todo, la industria aún tiene mucho por crecer y hay muchas expectativas en puestas en el 2014.

Entre las actividades sociales por la noche, **SVC** celebró su tradicional agasajo a las empresas que representa y sus clientes con una cena y show en el Hotel Boca. **BVS** ofreció una fiesta en el salón Puerto Salguero donde celebró junto a su equipo y los clientes más importantes, sus diez años en el mercado broadcast. Finalmente, **Sony PSLA** tuvo la cena de festejo de sus 25 años en el Hilton Hotel de Buenos Aires, donde acudieron más de 200 personas y todos los clientes principales del mercado.

BVS FESTEJÓ 10 AÑOS EN LA INDUSTRIA BROADCAST

En el marco de **Caper**, **BVS**, la empresa liderada por **Facundo Favelukes** ofreció una fiesta en el salón Puerto Salguero, donde celebró sus diez años en el mercado Broadcast, junto a su equipo, representantes de las marcas que comercializa y los clientes más importantes. Estuvieron **Jorge Notarianni**, director de ingeniería y operaciones de **Disney Latin America**, y **Eduardo Bayo**, gerente de tecnología de **Artear**, entre otros.



Roberto Favelukes

Luego de un emotivo video en el que hablaron empleados y clientes, Facundo Favelukes agradeció y recordó cómo fue el nacimiento de la empresa, remarcando el crecimiento sostenido que mantiene desde entonces. Destacó que, desde sus comienzos como empleado de la revista Report y luego en **AVS**, siempre tuvo 'ganas de crear una empresa propia', pero que no se había

imaginado que esta empresa 'podía convertirse en lo que se ha convertido'.

'Gran parte de nuestro crecimiento se lo debo a las personas que estuvieron conmigo desde el comienzo, Pia, mi hermano, mi mujer, mi hijo, ellos son los que me apoyaron en todo momento, me convencieron y me hicieron creer que podíamos construir una empresa tan grande como la que hoy conocen ustedes', expresó.

Desde su nacimiento, **BVS** ha tenido un crecimiento sostenido que hoy la lleva a posicionarse entre las más importantes del mercado. 'Hemos invertido y apostado por esta empresa, pero sin un equipo humano como el que tenemos, no hubiéramos podido ser lo que hoy somos'. Vale destacar que en el último tiempo la empresa sumó nombres de jerarquía como **Guillermo Gilles**, **Gabriel Luciani**, **Alberto Jonín** y **Juan**



Facundo Favelukes, presidente de BVS, junto a todo el staff de la empresa, en la celebración por los 10 años

Carlos Guidobono.

En la muestra comercial, **BVS** sobresañó con un nutrido grupo de representantes de las marcas que comercializa. Los principales representantes de **Evertz**, **Cisco**, **Harmonic**, **EVS**, **ChyronHego** y **Arri**, se dieron cita en Buenos Aires y acompañaron a Facundo y su equipo en el show, mostrando las soluciones End-to-End que ofrece la empresa, y redondearon una exposición exitosa donde el stand de **BVS** estuvo siempre muy concurrido.



La banda de rock que animó la fiesta



Evolucionado junto a los avances de las nuevas tecnologías, representando marcas de primera línea.



OM SYSTEMS S.R.L. - Av. Independencia 2029 - (C1225AAC) Bs. As. - Argentina - Tel./Fax: (011) 4308-5100/01/02
administracion@omsystems.com.ar - www.omsystems.com.ar

VIDITEC CIERRA UN AÑO DE MUCHA ACTIVIDAD

El 2013, fue para **Viditec** un año de mucha actividad comercial y desarrollos de unidades de negocio, lo que se vio reflejado en su stand de 200 metros cuadrados de Caper, donde presentó todas las novedades 2013/2014.

Allí, se destacaron las alternativas 4K de Sony, que incluyó todo el flujo de trabajo en vivo desde sus alternativas de mayor y de menor costo, para que todo el mercado pueda acceder a esta tecnología. Además, la nueva línea HD de cámaras, *HSC-100R* y *HSC-300R* en sus versiones de fibra óptica y la *HDC-1700* con una excelente aceptación en el mercado Broadcast, sumando a la muestra, los Switchers *MVS-3000A* y *AWS-750*.

Otra de las novedades del 2013 fue la incorporación al mercado argentino de más de 20 unidades del nuevo Sistema de Almacenamiento de archivos *O.D.A.* (Optical Disc



Guillermo Massucco, Sebastián Misuraca y Matías Peire, de 3Way

Archive) de acceso directo de Sony. Una de las empresas que pudo visualizar la importancia y eficiencia de este producto es **Cablevision**, que ha incorporado durante el 2013, 12 unidades.

Este nuevo equipo, es ideal para necesidades exhaustivas de archivo a muy largo plazo. Además la tecnología de la unidad ODA. Permite proporcionar acceso a su contenido durante más de 50 años, eliminando a su vez la necesidad

de migrar a otros soportes de manera forzada si los soportes y las unidades se quedan obsoletos.

Otra de las unidades comerciales que creció mucho, fue el de soluciones de monitoreo de señales de video analógico y digital. Para ello Viditec y **3Way Solutions**, vienen trabajando intensamente desde hace tres años para posicionar la línea completa de productos *ViDeus* en Latinoamérica y este año, no solo los clientes de Argentina confiaron en la marca, sino también empresas de Venezuela, Uruguay, Paraguay, Ecuador y Colombia; A esto se suma un arduo trabajo con el **INVAP**. Además se han cerrado proyectos importantes en Argentina con **AFSCA**.

Este también fue un buen año de trabajo conjunto entre Viditec y **Harris Broadcast**. Entre los destacados en ventas se encuentra el *X50*, un procesador multi-funcional de audio, video y datos, multi-propósito, de gran calidad y con un precio más que conveniente. Asimismo tuvo gran aceptación y desarrollo la plataforma de codificación, multiplexación y transporte de señales, *Selenio*, especialmente en la implementación del proyecto de Televisión Digital Abierta desarrollado por **INVAP** y también en el segmento privado.

Una de las novedades de la marca Harris 2013, fue sin dudas, el *Selenio MCP1*. Esta plataforma, potencia la eficiencia operativa para emisoras y organizaciones de medios que quieren todas las capacidades de transporte de señal de *Selenio* tradicional, pero en un paquete más compacto y rentable.

Sumando a los logros mencionados Viditec instaló en **Telefe** el primer sistema de codificación de contenidos multiplataforma **Elemental Technologies**. El sistema instalado está compuesto por 3 servidores *Elemental Live*



Eduardo De Nucci con colaboradores y clientes en stand de Viditec

para video *streaming* de múltiples señales y un servidor *Elemental Conductor* para gestión de redundancia.

Otra unidad de negocios que ha crecido mucho en los últimos años es la de Viditec como integrador. 'El mercado hoy demanda mayor participación en toda la cadena de valor y no solo en la provisión de equipos. El Departamento de Consultoría de la empresa abarca proyectos integrales, desde el diseño hasta la puesta en marcha, tanto para Broadcast como para Corporaciones, Seguridad, Educación e Industria. La demanda generalmente es de aplicaciones que involucran el área de Video, Audio y Redes, mediante la integración de



Alejandro Chaperó (DirecTV), Juan Carlos Guidobono, Hernán Donnari, Eduardo Bayo, Oscar Verazzí (Viditec), Mario Cuomo (Artear) y Fabián Fileni (DirecTV)

equipamientos de Video Profesional, Audio Digital Profesional y Seguridad sobre Redes IP', destacó Eduardo De Nucci, en charla con **Prensario**. 'Como aspecto diferenciador los clientes de instalaciones cuentan con una garantía a partir de la finalización de la misma que es muy valorada por los clientes.'

'El desafío actual es brindar un servicio integral que incluya equipamiento de primer nivel, sumando el *know how* y *expertise* de 30 años de trayectoria en favor de los clientes de Argentina y de Latinoamérica', resumió el directivo.

Tenga la posibilidad de
crear sin límites

SONY
make.believe

Familia de Camcorders y
Cámara con sensor de
Super 35 mm



PMW-F5

- Camcorder Súper 35 mm
- Sensor de 8,9 Mega Píxeles efectivos 4K
- Latitud 14 pasos
- Grabación interna SxS HD/2K y con grabador opcional AXS-R5, registra RAW 2K y 4K a 16 bits
- Montura de lentes PL y FZ



PMW-F55

- Camcorder Súper 35 mm
- Sensor de 8,9 Mega Píxeles efectivos 4K
- Obturador electrónico global
- Latitud 14 pasos
- Grabación interna HD/2K/4K MPEG2HD/XAVC y con grabador opcional AXS-R5, registra RAW 2K y 4K a 16 bits
- Grabación en alta velocidad hasta 240 2K externo con AXS-R5
- Montura de lentes PL y FZ



F65

- Cámara Súper 35 mm
- Sensor de 20 Mega Píxeles efectivos 8K
- Obturador global Mecánico y electrónico
- Graba HD/2K y 4K 16 bit RAW con accesorio SR-R4
- Latitud 14 pasos
- Grabación de 1.120 cuadros en la más alta calidad
- Montura de lentes PL

4K

CineAlta

DISTRIBUIDOR
EXCLUSIVO

VIDITEC S.A. /// HUMBERTO 1° 2889 - CABA - ARGENTINA
Tel: +54 11 4122-1200 /// Fax: +54 11 4308-5493
info@viditec.com.ar - www.viditec.com

Viditec

SVC: BUEN DESEMPEÑO DE SUS MARCAS EN LA REGIÓN



Gustavo Mozetic y Domingo Simonetta

Sistemas de Video Comunicación (SVC), la empresa comandada por Domingo Simonetta que lleva 30 años en la región, tuvo una presencia destacada en Caper 2013, donde los clientes se acercaron al stand para conocer las novedades de sus principales marcas: JVC, Ikegami, Belden (Miranda); For A, Orad, Glookast y por supuesto la marca insignia de SVC, Avid.

Simonetta aprovechó la expo para presentar oficialmente a Gustavo Mozetic como parte del equipo de ventas.

Como todos los años, SVC volvió a celebrar su tradicional agasajo a las empresas que representa y sus clientes con una cena y show en el Hotel Boca, donde su presidente Domingo Simonetta agradeció el auspicio de los sponsors Miranda y Glookast, mencionó algunos de los cambios de directivos en tiempos recientes y destacó por sobre todas las cosas, la camaradería que se crea en la industria y la sensación de pertenencia que se crea entre quienes vienen trabajando en ella, a veces cambiando de empresa pero siempre dentro de un núcleo gratificante.

En diálogo con Prensario, Simonetta mostró su satisfacción por los resultados de la exposición y la buena recepción de los nuevos productos presentados. 'Ya habíamos visto una buena recepción de los productos de Avid que hicimos de forma personalizada previo al evento, y aquí en la muestra los clientes se acercan y nos des-

tacan los beneficios que encuentran en los nuevos productos y soluciones. En nuestra empresa pueden encontrar soluciones end to end, servicio de post venta, capacitación y soporte técnico y Caper es el lugar indicado para mostrar todo lo que ofrecemos. Los clientes lo agradecen'.

AVID

'Avid siempre nos ha apoyado enormemente y nos destina recursos y equipamiento. En Caper mostramos todas las soluciones para audio y video profesional como el nuevo ISIS 5500, donde el mayor atractivo es la duplicación de la capacidad de almacenamiento por los mismos costos'. ISIS se presentó con 64TB con 90 licencias, con placa de red estándar (viene con el equipo), además viene con una nueva versión de software y es expandible hasta 394TB', destacó Simonetta.

Los visitantes también pudieron ver en funcionamiento el Interplay Sphere con nuevas capacidades de redacción, edición, supervisión y gestión de media trabajando en conjunto con el Interplay Central desde cualquier parte y en, todo momento, junto con la nueva familia de almacenamiento compartido ISIS.

MARCAS DESTACADAS

La marca que comercializa en Latinoamérica Pedro Silvestre también tuvo un trabajo destacado en la muestra mostrando el funcionamiento de la solución. Silvestre destacó que se viene trabajando fuerte en la región con road shows para clientes, Caper es uno de los shows más fuertes de la región y nos permite acercarnos a clientes a los que en otras condiciones nos sería más difícil llegar'.



El equipo de Avid en SVC

Belden también estuvo presente en el stand de SVC con mucha actividad, sobre todo en los productos Miranda y en los cables que cada vez son más requeridos por la industria Broadcast. 'Con Miranda nos va muy bien, siempre estamos trabajando en alguna integración importante con ellos' destacó Simonetta, se presentaron soluciones de closed caption de Softel; y de Telecast.

Pedro Mees de JVC destacó el buen desempeño de las nuevas líneas de cámaras, como la 650 y la 70, que han tenido muy buena recepción

en la región, con algunas ventas en Brasil, donde de la mano de Armando Shimaro, buscan expandir la marca. El mismo trabajo se repite en México, donde próximamente nombrarán un representante para ese mercado. Además, anunció una venta de más de 50 cámaras a América TV de Perú.

En el mismo stand, For A exhibió su nueva línea de switchers HD, conformada por el 1010, el 9500 y el XD 110, destacando el HVS 390 HS de 24 canales con keys asignables, framesync en cada input y multiviewer incluidos.

En la expo también se presentó la nueva cámara de Ikegami HDK95C y la línea de servidores DVS de Rohde Schwarz que está teniendo una muy buena recepción en el mercado.

Edel García de Glookast destacó que están enfocados en crecer en la región consolidando el canal de distribución y mostrando la sencillez de su solución de ingesta para todo tipo de plataforma con manejo de metadata que facilita y agiliza el movimiento de los archivos, poniéndolos a disposición para post producción en la manera y el tiempo que se necesita en entornos Broadcast.



SVC.com.ar

SERVICIO DE CONSULTORIA
SWITCHER DE PRODUCCION
SISTEMAS DE NOTICIAS
PROCESAMIENTOS Y DISTRIBUCIÓN DE SEÑALES DE AUDIO Y VIDEO
ROUTING SWITCHERS
TELEPROMPTERS
SERVIDORES DE VIDEO
SISTEMAS DE ESTUDIOS VIRTUALES
CORRECTORES DE COLOR
SISTEMAS DE GRAFICA Y BRANDING
SISTEMAS DE POST-PRODUCCION DE EDICION NO LINEAL
MONITOREO Y MEDICIONES DE SEÑALES SOBRE IP

INTEGRACION DE SISTEMAS
VIDEO CAMARAS
MULTI IMAGEN DISPLAY
TRIPODES Y PEDESTALES
SISTEMAS DE ALMACENAMIENTO CENTRALIZADO
SISTEMAS DE PLAY OUT
AUDIO PARA ESTUDIO Y EXTERIORES
CAPTURA Y PROCESAMIENTO 3D
EDITORES NO LINEALES
INSUMOS DE INSTALACION
INFRAESTRUCTURA DE VIDEO Y AUDIO
MONITORES DE AUDIO
SERVICIO POSTVENTA



... más de 28 años concretando proyectos.



Sistemas de Video Comunicación S.A.

Álvarez Thomas 1985B C1427CCO Buenos Aires - Argentina

T +5411 5218 8000 - F +5411 5218 8001 www.svc.com.ar - info@svc.com.ar

iPlusB: NUEVAS MARCAS Y PRODUCTOS EN CAPER

iPlusB, la empresa liderada por Eduardo Madeo, Mariano Cuerda, Héctor De Andreis y Andrés Pautasso, volvió a Caper junto a sus marcas representadas.

Una de las novedades fue la incorporación de FilmLight a su portfolio de marcas, que se especializa en corrección de color para el mundo del cine y que en los últimos años ha venido pisando fuerte en el mundo Broadcast.

La marca comienza a hacerse conocida en Latinoamérica, donde está representada por Francisco Monje, gerente de ventas y especialista en producto, quien destacó, entre sus

principales clientes a Globo, Azteca, Televisa Protele y BBC, entre otros.

iPlusB también presentó en Caper a Amberfin, desarrollador de software basado en archivo, que destacó su solución iCR para conversión de alta calidad. Chad Rounsavall, VP de ventas para América, destacó que las herramientas de Amberfin permiten mejorar las operaciones de ingesta, conversión de estándares, transcodificación y control unificado de calidad a los grandes broadcasters.

En la región, atiende a TV Escola, el canal de educación de Brasil, y está en conversaciones



Manuel Puij López y Francisco Monje (extremos), de FilmLight, con Mariano Cuerda (centro)



Chad Rounsavall, VP de ventas América de Amberfin



Juan Carlos Madeo y Mariano Cuerda

con otros. 'Este año fue muy bueno porque el mercado de la región se está abriendo y vemos muchas oportunidades. Estamos estudiando y entendiendo al mercado latinoamericano', expresó Rounsavall.

Xendata, en el mismo stand, estuvo presentando sus soluciones de Archiving en LTO5, que fue muy bien recibida en la expo y comentaron que ya cerraron algunos negocios en la región.



Charo Sánchez, de XenData y Juan Carlos Maddeo, de iPlusB



Diego Castrillo, de Agile Contents

AGILE CONTENTS CONSOLIDA SU PRESENCIA EN LATINOAMÉRICA

Agile Contents, empresa que desarrolla tecnología para la gestión de contenidos multimedia en entornos digitales, estuvo presente en la expo Caper junto al responsable de desarrollo de negocios, Diego Castrillo, en el stand de su partner local iPlusB.

Allí, Diego Castrillo conversó con Prensario sobre el presente de la marca que, en Europa tiene base en Barcelona y oficinas en Madrid, mientras que en Latinoamérica, su base está en San Pablo y tiene representaciones comerciales en México DF, Bogotá, y Buenos Aires. Cuenta con partners e integradores a nivel regional, entre los que se encuentra IplusB.

'Agile cuenta con más de 10 años de experiencia desarrollando soluciones tecnológicas para la producción, gestión y distribución de contenidos multimedia en entornos digitales. Agile desarrolla soluciones integradas CMS-OVP, y a través de su plataforma multimedia suite para portales multicanal, basada en un

sistema de gestión de contenidos y una serie de módulos, permiten la producción de varios canales (Web, Web.tv, mobile, multiscreen, etc.) y la implementación de las principales funcionalidades (noticias, vídeos, interacción con el usuario, etc.)', explicó.

Agile cuenta con clientes líderes en los sectores de media, editorial, educación y banca. Con tecnología propia, 'es la única empresa de España y América Latina recomendada por Gartner en el mercado de Web Content Management', remarcó Castrillo. La empresa busca expandir sus operaciones y red comercial a otros países de la región, donde ya trabaja con clientes como Telefe, la plataforma estatal argentina Educ.ar, Globo, RBS, Estadao.com.br, Cielo y Telenantioquia, entre otros.

Sobre el desempeño de la empresa este año, el ejecutivo expresó: 'Ha sido muy bueno para Agile, ya que la diversificación geográfica en la región ha permitido mantener altas tasas

de crecimiento, ampliar la base de clientes y garantizar mayores inversiones en desarrollo de productos y soluciones innovadoras.'

En este contexto, la marca se presentó en Caper con una recepción 'muy positiva' por parte de los visitantes. 'Nuestras soluciones integradas de CMS-OVP con tecnología propia permite garantizar la escalabilidad de proyectos de digital media de la mano de un solo proveedor. Este es un aspecto diferenciador de Agile, ya que no requiere por parte de los clientes integrar tecnologías de distintos proveedores, con la complejidad y costos que esto supone'.

Y concluyó: 'Establecimos muchos contactos nuevos en Caper interesados en las soluciones de Agile con los cuales ya estamos en conversaciones, y que sin duda nos generarán nuevos negocios'.

UN CANAL. TODO EL DEPORTE.



Los eventos deportivos más relevantes y la mejor y más amplia propuesta de programación con una gran variedad de programas de producción propia en diferentes formatos y estilos.

TyC Sports

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, hchiofalo@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3531.
Contacto Publicidad: Julio Franco, Gerente de Ventas Publicidad, jfranco@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3800.

ADOBE: CONCURRIDOS WORKSHOPS EN CAPER 2013

Adobe Systems Incorporated formó parte del stand de su partner en Argentina, **iPlusB**, donde destacó su nueva solución para post producción, *Adobe Anywhere* para video. Además, durante los tres días de expo la marca brindó workshops gratuitos sobre sus productos, que



Workshop de Adobe en Caper

fueron de las más concurridas.

Sobre la nueva solución, **Marcelo Brunser**, gerente de desarrollo de negocios de Adobe, dijo a Prensario: '*Adobe Anywhere* permite que los miembros de un equipo de edición puedan trabajar en conjunto con medios y

recursos centralizados, posibilitando a los usuarios remotos trabajar conjuntamente en un proyecto prácticamente desde cualquier lugar.'

El ejecutivo remarcó que este nuevo producto fue protagonista durante Caper, porque permite la edición en simultáneo. 'Muchos clientes migran desde otras marcas y piden agregar diferentes funcionalidades, por lo que vamos adaptando la herramienta a las necesidades del cliente.'

Carlos Pavez, consultor experto de Adobe, brindó charlas gratuitas sobre *Adobe Prelude*, *Premiere Pro CC* y *After Effects* para los visitantes. 'Los visitantes mostraron gran interés en nuestras soluciones y lo demostraron acercándose y participando de los workshops que ofrecimos en nuestro stand', añadió Brunser.

Sobre el desempeño de la marca durante el año, señaló: 'Hemos mantenido un crecimiento a dos dígitos durante los últimos dos años. Hay muchas oportunidades de crecimiento, tenemos oficinas en México, Brasil, Colombia y Chile. En muchos países tenemos también



Marcelo Brunser, en el stand de iPlusB

distribuidores, y en otros vendemos a través del portal online, que tiene gran éxito.'

Sobre el portal de ventas online, comentó que en Brasil y México se hace desde hace más tiempo porque las compras son individuales. Se hacen con tarjeta de crédito y hay un 0800 para soporte técnico.

'En 2012 comenzamos a enfocarnos en Broadcast. Trabajamos con los grandes clientes de la región, como **Globo**, **Televisa**, **Telefe** y **Mega**. Tratamos de llevar a esta industria todos los sistemas de postproducción como *Premiere*, *Prelude*, *SpeedGrade*', añadió.

Remarcó que las ventas han sido satisfactorias, logrando los objetivos planteados y sobre todo, que 'hay potencial para seguir creciendo, mejorar el servicio y aumentar la inversión'. Por último, anunció el lanzamiento de nuevas versiones de productos para video para esta parte del año.

FILMPARTNERS PRESENTÓ MXF SERVER EN CAPER



Luis Estrada

Filmpartners nació hace 30 años como una empresa de rental para cine y televisión, que luego se fue convirtiendo, según las necesidades de sus clientes, en proveedora de servicios y soluciones para el mercado Broadcast.

Su solución *MXF Server* surgió de una necesidad específica, creada con la llegada del formato de *Big Brother* a la televisión. La

demanda de catalogar y archivar la cantidad de videos que se generaban en el reality show, llevó a la empresa a desarrollar un producto que permitiera agilizar y facilitar todo ese proceso.

'*MXF Server* es un software que ofrece una solución total para cine, broadcast y postproducción, ofreciendo a los editores la libertad de abrir proyectos en diferentes sistemas de edición', dijo a Prensario **Luis Estrada**, de Filmpartners, que viajó desde Estados Unidos para mostrar la solución en Caper.

El sistema trabaja con **Avid**, **Adobe Premiere Pro**, **Final Cut Pro** o **GV Edius**, indistintamente. 'La versatilidad de la solución permite el intercambio de proyectos de forma segura y directa desde cualquier sistema de

almacenamiento de gema alta (certificada); con un controlador de metadatos único y un sistema de archivos virtual rápido, seguro y exclusivo.'

Entre las características principales del producto Estrada destacó la posibilidad de customizar el acceso y los permisos de cada usuario, ya sea para copia o escritura del archivo, pero no solo limitándose al trabajo sobre el material, sino que además sobre la ubicación o destino que se le puede dar a cada archivo.

Hoy la solución está instalada en las principales casas productoras del viejo continente, y de la mano de IplusB está llegando a Latinoamérica, donde ya se obtuvieron los primeros resultados y donde Estrada confía que existe un 'mercado potencial enorme'.



Sentí la Fortaleza de nuestros escudos

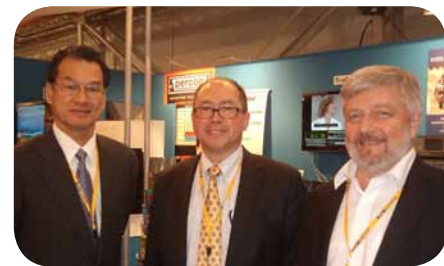
El mejor fútbol del mundo



TECHNOLOGY GROUP: CAPER POSITIVA

MUCHO INTERÉS POR VISLINK Y LAS DEMÁS MARCAS

Alejandro Russo, socio gerente de **Technology Group**, destacó que la expo de Caper fue muy positiva en cantidad de gente que concurrió y en el interés a las soluciones que ofrece. Entre ellas los sistemas **MSAT** y **Airstream** de **Vislink**, y las nuevas cámaras inalámbricas 5.800 de la misma marca. El tema satelital está muy fuerte en el país y hay planes muy importantes con DJAs aprobados



Minoru Ohkubo, Andrew Larsen y Alejandro Russo

y también pendientes. Ya se superó la cuota con la marca, que en CAPER estuvo representada por **Andrew Larsen**.

Alejandro destacó además que se hicieron muy buenos contactos de negocios futuros con **Ensemble Designs**, con sus microswticher y multiviewer que presentó **Jay Warner**, y los sistemas de análisis de señal ISDB-Tb de **Traffic Sim**, del que se vendió el primer HACOBE en el país. Fue bueno también lo de **Egatel** en líneas altas y bajas con **Cristian Russo**. Lo mismo **Digital Rapids**—estuvo como siempre **Gerardo Staffa**— con su nuevo sistema de transcoding **Kayak** y se está avanzando en las telcos, **Arsat** y **Ecompass**, entre otros clientes.

Crystal Solutions se destaca asimismo con sus sistemas de control y monitoreo para estaciones, de los que ya hay instalaciones en Argentina más allá que sea un trabajo a largo



Cynthia Staffa y Alejandro Russo

plazo. En Caper estuvo **Richard Purgarson**.

De la parte de **Percon** hubo que reforzar el stock de cable por el alto consumo.

Agregó Russo a nivel general: 'Los que nos conocen saben que pueden preguntar y que tenemos muchas más cosas que lo satelital. Se van cumplir 20 años de la primer venta que realicé en la convención Constituyentes de Santa Fe, donde los recursos coaxiales estaban ocupados y los clientes salieron a buscar sistemas satelitales.

Vale mencionar que que incorporamos a la estructura a **Gustavo Montenegro**, así que la parte de ventas sigue creciendo como buen mensaje al medio.

CLAUDIO LISMAN, PRESENTE EN CAPER

TRABAJA CON LA OEA Y SU EMPRESA PRIMESTREAM

Claudio Lisman lleva más de 30 años en la industria de la televisión. Es un ejecutivo que trabajó con la oficina de Presidencia de los Estados Unidos en la coordinación de comunicaciones en el período de 2003 y 2004 en donde se buscaba total transparencia en las comunicaciones del gobierno. En ese objetivo, dirigió varias reuniones ministeriales para hacer llegar diferentes eventos al mundo de la mejor manera. Fueron reuniones entre gobiernos y de la OEA. Con este organismo sigue ligado desde 2004 como Asesor Senior de tecnología en broadcasting y transmisiones de video por internet, buscando que a través de la tecnología la población de todos los países pueda enterarse directamente y sin filtro de lo que ocurre en asambleas y reuniones generales del mismo.

Si bien hay burocracia, Lisman destacó a **Prensario** que 'Los visionarios siempre están arriba de los burócratas y hay gente que ve la oportunidad de mejorar las condiciones de los

países. Esto se puede conseguir difundiendo la cultura y con una apertura en telecomunicaciones para llegar a todas las personas posibles. En lugar que las reuniones de ciertos temas sean privadas, a través del streaming de video en vivo la formación de opinión está menos condicionada. Se hace por internet y por satélite, transmitiendo a tres Megabits por segundo. Su última emisión en Guatemala, en Junio 2013, fue tomada por **Reuters**, **Telesur** y otros medios.

Este fue su primer CAPER en casi 15 años, debido a la adopción de su software **FORK** de **Primestream** (ex B4M) por Canal 9, Disney, Non Stop, Rey de Reyes, y lo maduro que se encuentra el mercado. Dice que aun con los problemas actuales, la transición tecnológica es inevitable. La alianza de tres años con **BVS** también es clave. Esa línea se adquirió en 2010 y desde allí tiene presencia mundial con 400 operaciones. 'Veó que el proceso de digitalización de banda y de archivos, combinado con



Claudio Lisman, presidente y CEO de Primestream

las cámaras tapeless y la alta definición, genera una convergencia que abre mucho mercado para nuestro producto y varias tecnologías.

Agregó: 'Estamos buscando expandir nuestra red de integradores en toda la región, continuamos siendo neutrales en hardware y sabemos jugar bien con todos. Veo el futuro de la televisión en las múltiples pantallas y multiplicación de los canales de información y entretenimiento, que van a llegar no por el aire sino por internet.'

TECHNOLOGY GROUP
ENGINEERING CONSULTING TRADING

VISLINK

percon

ENSEMBLE
DESIGNS

digital rapids

Traffic Sim

The Waveguide Solution

SMW
SWEDISH MICROWAVE AB

telairity

BON

CRYSTAL

COMTECH
XICOM TECHNOLOGY

ESE

TELEDYNE
PARADISE DATACOM

Telecast
Fiber Systems, Inc.

Egatel

OmniTek

FileCatalyst

AVCOM
Of Virginia Inc.

albiral

IPtec
Incorporated

ALMUERZO DE CAMARADERÍA DE CAPER EN BUENOS AIRES

La Cámara de Proveedores de Equipos de Radiodifusión realizó el día 12 de este mes su tradicional reunión de Fin de Año con un almuerzo en el restaurante Rodizio, en la Costanera Norte de la Ciudad de Buenos Aires.

La oportunidad fue particularmente grata por la presencia de José Scáliter, ex-presidente de CAPER y pionero de la entidad, actualmente conduciendo su empresa de video, junto a su hijo. El reencuentro sirvió para recordar momentos

especiales en la trayectoria de la entidad, y en particular la primera convención realizada, que permitió establecer una estrategia de comunicación con los profesionales y autoridades de la industria en lo relativo a los temas que hacen al gremio.

Tras el almuerzo, Ricardo Solari, presidente de CAPER, ofreció el brindis de Fin de Año y, en su mensaje a los presentes, destacó la necesidad de que las 32 empresas miembro de la Cámara se acerquen con mayor intensidad a la Comisión Directiva, para lo cual se ha realizado ya una reunión denominada "ampliada", donde, además de la Comisión Directiva, pueden estar presentes los miembros —aunque no pertenezcan a la Comisión— que deseen elevar sus inquietudes acerca de situaciones o gestiones que consideren conveniente que sean encaradas por la Cámara. En la misma línea, hay ya programadas reuniones para los meses de enero, febrero y marzo de 2014.

Si bien evitó referirse específicamente a las



Ricardo Solari, presidente de Caper, en el brindis de fin de año

restricciones en la importación de componentes y equipos profesionales que afectan a los miembros de CAPER por cuanto limitan su capacidad de exportar equipos terminados y servicios, Solari no se mostró particularmente optimista acerca de que esta situación sea solucionada en el corto plazo, implicando que el 2014 será para la industria un año tan complicado como lo han sido 2012 y 2013.

Manifestó pese a ello su optimismo acerca de que estas dificultades serán superadas por las empresas del rubro, tal como se mostró con la exposición realizada en octubre en el Centro de Convenciones Costa Salguero, con aumento en el número de expositores y en la asistencia de profesionales del país y el exterior.



Ricardo Solari, José Scáliter, María Del Pilar Orge Sánchez, Pedro Pascual, Alejo Smirnoff y Miguel Smirnoff

LOS PERSONAJES MÁS INTERESANTES GUARDAN
LOS MÁS PROFUNDOS SECRETOS.
DESCÚBRELOS AQUÍ.

GRIMM

BATES MOTEL

CHICAGO FIRE

UNIVERSAL CHANNEL

100% PERSONAJES

vidicraft V8i

Nuevo Conversor de Normas
Corrector de Base de Tiempo y Transcodificador.

Calidad profesional a precios convenientes.

La nueva línea incorpora Procesador de Closed Caption para todas las normas, así como un manejo confiable de todo tipo de señales.



Modelo V8i-2 (Conversor de normas doble, TBC y Transcodificador de 10 bit)

Disponible también en la versión V8i (Conversor de normas, TBC y Transcodificador de 10 bit)

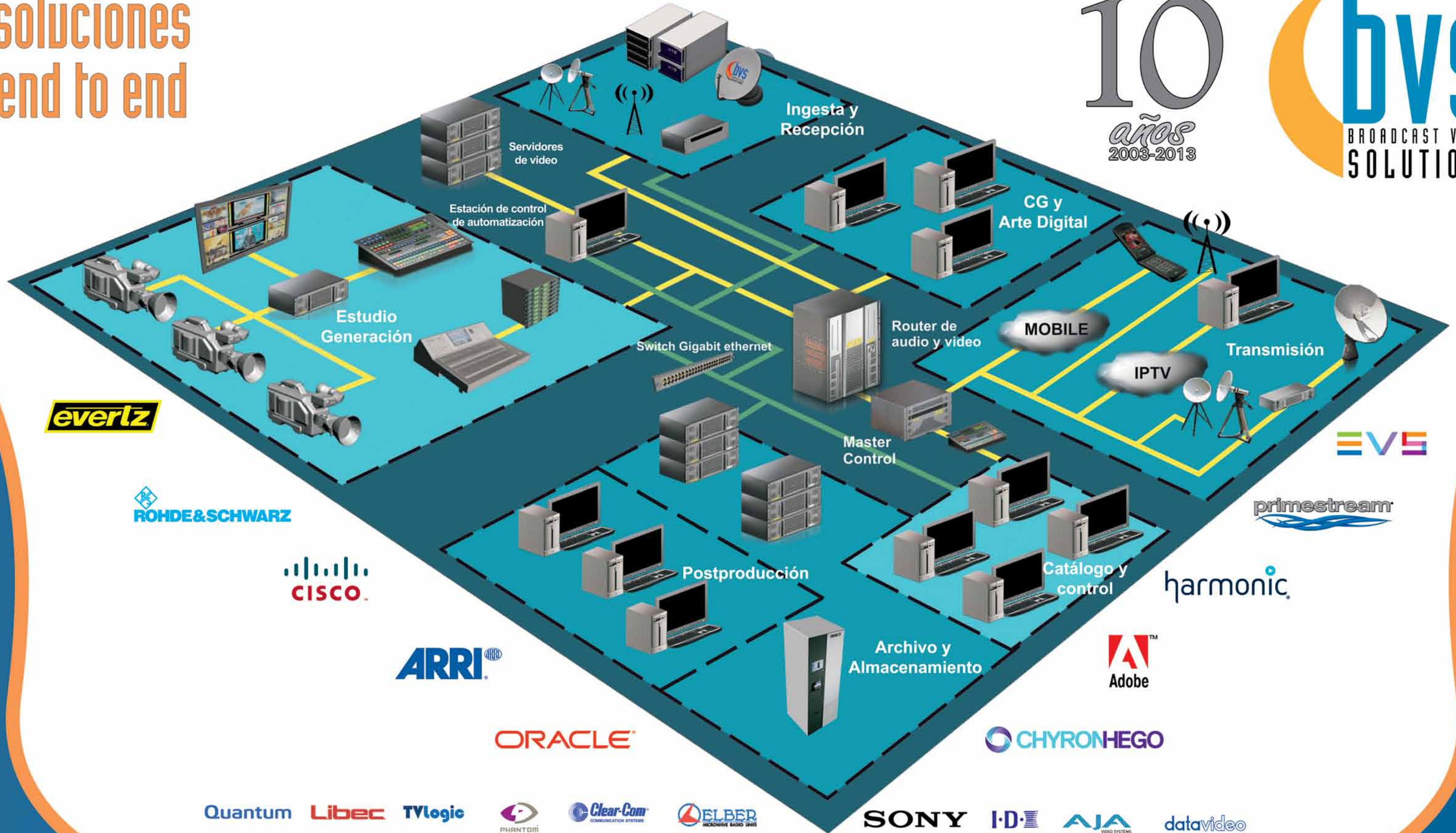
El conversor de normas especialmente recomendado para cabeceras de TV por cable, estudios de producción, unidades móviles y sistemas de presentación multimedia.

Digiwave Labs
Innovación y excelencia

Jufre 450 - Buenos Aires (C1414AYJ) - Argentina • Tel: (54-11)4773-1655 - (54-11)4775-6288 - Fax (54-11)4772-6160
E - Mail: info@digiwave.com.ar • http://www.digiwave.com.ar

**soluciones
end to end**

10
años
2003-2013



Av. Díaz Vélez 3965
(1200) CABA - Argentina
+5411 4958-5638 / 5132

www.bvstv.com

LLEGAMOS PARA DARLE SOLUCIONES

RIO CONTENT MARKET

HERE WE DO BUSINESS

MARCH 12TH TO 14TH 2014

Rio de Janeiro - Brazil

SUBMISSIONS OPEN

REC



DIVING INTO THE AUDIOVISUAL MARKET

www.riocontentmarket.com



CONFIRMED PARTNERS

MASTER



PARTNER



DEVELOPED BY



PROMOTED AND ORGANIZED BY



CREATED BY



natpe.2014
CONTENT FIRST
JANUARY 27-29
FONTAINEBLEAU RESORT • MIAMI BEACH



Juntos, estamos nadando en negocios.

NATPE se libera de las barreras que separan a los medios tradicionales de los digitales. Estamos privilegiadamente posicionados para conectar el complejo ecosistema de contenidos. NATPE ofrece un ambiente especial de networking, intercambio de ideas y desarrollo de negocios. Zambúllete.

Sin barreras. Nuevos negocios.

¡Regístrate ahora en www.natpe.com y usa el código de promoción N14PREN para ahorro!

With the support of the
MIAMI BEACH VISITOR AND CONVENTION AUTHORITY

PANASONIC: GRAN CAUDAL DE VISITAS Y VENTAS CONCRETAS EN CAPER

Panasonic volvió a ser centro de atención en Caper con la muestra de sus pantallas gigantes y sus proyectores de última generación. La marca recibió un buen nivel de visitantes con interés en soluciones para HD, según afirmó a PENSARIO, **Adrian Corna**, director comercial.

Allí, la marca presentó los productos más recientes en la línea alta del Broadcast, como la cámara **AKHC 3800**, completamente configurada para estudio, o la camcorder **AG HPX 5000**, que maneja todos los formatos, desde AVC Ultra grabando en memorias SD. También, la **pX270** con slots para P2 i micro P2 y la nueva cámara para deportes que permite la toma completa de un estadio en un formato ultra wide muy llamativo.

‘El mercado profesional sabe que en

Panasonic va a encontrar productos que se adaptan a sus necesidades actuales y futuras, contando además con soporte, más allá que la confiabilidad de nuestros equipos hace que muy pocas veces tengan que recurrir al soporte técnico’, enfatizó Corna.

Sobre las cualidades técnicas de los equipos presentados, remarcó la compresión intraframe que evita la propagación de errores que se ven en otros formatos y la compresión interframe que prioriza el ancho de banda. ‘Tenemos soluciones para cada necesidad que son confiables y se mantienen en el tiempo, eso el cliente lo sabe y recurre a nosotros cuando está buscando equipamiento o soluciones específicas’, completó.

‘Hemos empezado a entrar en el mercado de las cámaras de estudio y estamos muy con-



Eduardo Lacerra y Adrián Corna

tentos con estos primeros pasos, en Caper se pudo ver esta nueva línea y estamos confiados en que seguiremos creciendo en este mercado. Los clientes quedaron muy satisfechos con las demos así que somos muy optimistas con el desarrollo de esa nueva área’.

Durante la expo, **Eduardo Lacerra**, de **Getterson Centennial**, confirmó la venta de cámaras **Panasonic 3100, 2100** y tarjetas **P2 a TyC Sports**, quienes también adquirieron los codecs **AVCintra**. Además, vendió a **Video 4**, las cámaras **Full Studio AKHC 3800**.

TLT: BUEN POSICIONAMIENTO EN LA REGIÓN

Marcelo López Colomar de **TLT** (Teletechnica) dijo que este fue un muy buen año de trabajo y de generación de negocios, más allá de las dificultades del mercado conocidas. Las dificultades para importar se van solucionando de a poco y al mejor ritmo posible, pero el posicionamiento de la compañía, el volumen de proyectos y de nuevos clientes es muy positivo.

Respecto a CAPER, se fueron muy conforme con el volumen de concurrencia de los tres días

de exposición, con buena calidad de clientes y también de estudiantes que igualmente le sirven a TLT, pues se busca a las universidades y a las carreras relacionadas con la industria. La idea para el futuro es seguir con este ritmo de mercado para crecer en los diferentes rubros, con más productos, no sólo en televisión privada sino también en la parte de gobierno.

En materia de producto, es interesante que se trajeron las valijas rígidas italianas **HPRC** rígidos para el transporte de todo tipo de



Marcelo López Colomar

equipos (memorias, cámaras, etc.) en la más alta calidad.

También se siguió trabajando muy bien a **Manfrotto** y a **Roland**, que son los dos pilares de TLT, además de la línea habitual de accesorios para cámaras y sonido profesional. De **Manfrotto** se trajo también la marca de bolsos **Kata**.

TECSYS SIGUE INVIRTIENDO EN BROADBAND



Jorge Ganuza, director comercial

TecSys, de **Brasil**, está invirtiendo más en el mercado de broadband y ya está logrado resultados sorprendentes, según comentó su director comercial, **Jorge Ganuza**, a PENSARIO.

Durante los últimos seis meses, se convirtió en una de los principales proveedores de Internet de la industria del cable, con

clientes como **Net, Sky, Embratel (Claro TV), GVT, Viacabo, Telefónica, TV Alpha-ville, Brisanet, Red Telecom Sumicity, Fasternet**, entre otros.

La semana anterior a Caper, estuvo dictando cursos de actualización junto a **Network Broadcast**, enfocada en clientes que ya cuentan con sus productos instalados.

EiTV SE AFIANZA EN SUDAMÉRICA

EiTV volvió a Caper, donde se destacó dentro del pabellón de Brasil, donde su gerente comercial, **Bruno Prodocimo** remarcó la importancia de la expo porque le permite ‘estar con todos los clientes del Cono Sur’.

La marca estuvo presentando la solución **Remux Datacaster**, que incluye una guía de programa, **Closed Caption** y permite interactividad. ‘Se trata de una solución de bajo costo para headend completo’, explicó

el ejecutivo.

Además, trajo los encoders/decoders HD para contribución en Broadcast de calidad sobre IP, y el **DTVi Lab**, un laboratorio para tests y certificación, para recepción de señal en **Set-Top-Boxes** y receptores estándar **DTVi**.

Comentó que el año ha sido muy bueno, con expansión en Brasil y otros países de la región. ‘Con la definición de las normas de TV digital en los diferentes países nos está yendo

mejor. Creemos que vamos a hacer buenos negocios en Sudamérica’.

La empresa tiene representación en todos los países y sus equipos se usan en Brasil para datacasting. ‘Es muy importante ser parte de las nuevas etapas de la TV y Caper nos permite generar buenos contactos y estar dentro del mercado’, finalizó.



Bruno Prodocimo

TSDA: ESPECIALISTA EN TELEMETRÍA Y CONTROL REMOTO



Ulisses Barreto

tsda presentó en Caper su sistema de telemetría y control remoto, que incluye el software de gerenciamento **Synapse** y la unidad terminal remota **Flex**, además de

todos los accesorios para atender a todas las aplicaciones de telemetría y monitoreo remoto.

Su director comercial, **Ulisses Barreto**, explicó que **Synapse** es un poderoso software de gerencia y control para Windows, desarrollado para simplificar el trabajo, aumentar la eficiencia operacional y garantizar el acceso

completo a todas las informaciones del sistema de telemetría y control remoto.

Expresó: ‘Es la alianza perfecta para monitoreo de dispositivos remotos, sitios con alta capacidad para amenazar informaciones críticas, lo que lo convierte en una solución ideal para una red de monitoreo global’.

iMAGENHARIA: SISTEMA DE GESTIÓN DE MEDIOS, ALFRED



Joao Paulo Querétte

Otra marca presente en el pabellón de Brasil de Caper fue **iMagenharia** que, con proyección internacional, busca entrar con más fuerza en Latinoamérica. En Argentina,

ya está en conversaciones para asociarse con un gran partner como distribuidor local, según

confirmó a PENSARIO su representante, **Joao Paulo Querétte**.

Su producto estrella en la expo fue **Alfred**, un sistema de gestión de medios y automatización de flujo de trabajo de video digital y multiplataforma, creado a partir de la necesidad de encontrar una alternativa al **Final Cut Server**.

‘El sistema **Alfred** es capaz de utilizar toda la potencia del hardware y tiene características innovadoras como la transcodificación y visuali-

zación previa de los activos, incluyendo la edición en proxy, la integración con los software de edición, una nueva arquitectura cliente/servidor y el control de volúmenes de almacenamiento y sistemas de archivo’, comentó el ejecutivo.

Destacó que utiliza el formato **LTF5** de archivo LTO, un estándar abierto --ganador del premio **Emmy**-- que permite ser leído en cualquier unidad sin la necesidad del **Alfred** o algún otro software de archivo.

SDI MUST DIE



El SDI no ha muerto aún, pero sin duda le queda poco tiempo. Cinegy tiene todas las herramientas para que puedas migrar a una infraestructura enteramente basada en IP o un entorno híbrido SDI/IP. Infórmate sobre los beneficios operacionales y de costos al cambiar a IP con nuestra gama de productos: Cinegy Capture, Cinegy Gateway, Cinegy Multiviewer, Cinegy Router y muchos más.

Descarga la versión gratuita desde nuestra página web.

Para más información visita www.cinegy.com o contacta alguna de nuestras oficinas:
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49-89-2388 5360

cinegy

ASPERA



Pedro Silvestre y Fernando Ramos

Fernando Ramos se sumó a la estructura de **Pedro Silvestre** de **Aspera** en Latinoamérica, para atender la parte de preventa y estar muy cerca de los clientes de toda la región. Lo hará con sede en Sao Paulo y Miami.

CHYRONHEGO



Aldo Campisi de **ChyronHego** y **Roberto Favellukes** de **BVS**, con **Rubén Gerez**, **Juan Carlos Guidobono** y **Alejandro Ripoll**, de **Ideas del Sur**

Aldo Campisi estuvo acompañado con el equipo completo de **ChyronHego** en **Caper**, en un espacio importante dentro del stand de **BVS**. Tuvo buena repercusión en especial su solución para análisis de deportes integrada al flujo de trabajo. Es interesante su penetración en la región. Tras la gran venta a **TV Azteca** ha obtenido negocios desde Costa Rica a Brasil y Argentina.

CANON



José Alvarado

José Alvarado, de **Canon**, destacó que en **Caper** estuvieron presentando la nueva cámara **C-500** en 4K extremadamente compacta, dentro de un rango de precio muy competitivo para ocupar un lugar diferente en el mercado.

LEADER

Rafael Minaya, de **Leader**, destacó a **Prensa-Río** que el año está saliendo 'de acuerdo a lo planeado' y que todavía 'hay importantes proyectos por salir', como fueron en Argentina las ventas a **Telefe** y **Canal 7 - La TV Pública**. **Minaya** viajará a **Yokohama**, **Japón**, para un entrenamiento con los nuevos equipos de la compañía.



Domingo Simonetta y Rafael Minaya

SNELL

Carlos Ferreira de **Snell** destacó la situación de Argentina donde tiene un único distribuidor que los tiene como única marca en **Intel**. 'Es un secreto para no rebelar y tener una gestión exitosa'. Esto en un año con un crecimiento en ventas de un 30%.

VIZRT

Eduardo Mancz, de **Vizrt**, expresó que la Expo **Caper** fue 'muy bien', con más gente que el año pasado y buena calidad de visitantes a su stand dentro del de **Viditec**. Fue interesante la muestra de un robot con captura de movimiento que se mostró, en una muestra de realidad aumentada realizada por la productora **Get Motion**.

ESPA ELECT



Cecilia Touzon y Carlos Ber

ROSS

Ross estuvo presente en **Caper** para cerrar un año en el que, luego de la reestructuración de su canal de distribución, logró crecer al 15% como lo hizo en los últimos tres años. Fue importante para su negocio la adquisición de una empresa de camiones de exteriores, lo que permitirá generar nuevos negocios. Uno de los productos estrella de la expo fue su **News Room Control System**, con un sistema de **Social Media** incluido que facilita los requerimientos actuales de las centrales de noticias.

INVISIO

Invisio está encarando proyectos muy interesantes, donde el de mayor envergadura es el de **ETB** en Colombia. Allí armó un headend de vanguardia integrando los esfuerzos de **Huawei**, **Harmonic** e **Invisio** que sumó además a **IneoQuest** y **3Way** de Argentina. La interfaz requirió un gran desarrollo y la mejor tecnología de parte de las empresas con prácticamente todo el año de trabajo. Genera un gran antecedente para otro gran proyecto que se tiene en Ecuador que es doblemente importante, y también se tienen varios proyectos en Honduras. La clave de **Invisio** indudablemente es ofertar un plus a la suma de marcas. **José Luis Reyes** también destacó cómo se trabaja con el equipo de **Miranda** actual, que va creciendo.



Paula Brucci, Alejandro Couto y Eduardo Mancz

CARTELERA

<p>José Cadavieco Jr., José Cadavieco, Keyla Mirabal y Daniel Cadavieco</p>		<p>Luis Pinievsky y Sergio Rataus de Orad con Fernando Banus, Juan Carlos González y Edgar Sandoval de Albavisión</p>		<p>Frank Lima, de Telestream</p>	
<p>Lade: Roberto Badoza, Joquebed Colin, nueva responsable de ClearCom, José Luis Montero de Quantel, Carlso Gutiérrez de Guzi, Siciliano y Rafael Siciliano</p>		<p>Alberto Morello, Adrián Camacci y Nicolás Bloise, de Mach Electronics</p>		<p>GoldDreams: Ricardo Martín y Francesco Scartozzi de Matrox, Rick Fernández, de Blackmagic, Pablo López, Ralph Messana de Newtek</p>	
<p>Alejandro Perelman y Carlos Rojas, de Unitel Bolivia</p>		<p>Chung Tang, Norberto Carraburu y Ezequiel Valle, de Coship</p>		<p>Aaron Yablón y Washington Curbelo, de Paraguay</p>	
<p>Eduardo Juarez y Carlos Henrique Ferreira</p>		<p>Eduardo Chiama, de Cinecolor</p>		<p>Diego Buenaño y Joao Cnavezes, de EditShare</p>	
<p>Denis Raynal, de Newtec</p>		<p>Emanuel Porfiri, de Tere</p>		<p>Emanuel Porfiri, de Tere</p>	

WELL PLAYED



Si tu emisión es automatizada, de estudio o de noticias, **Cinegy Air** te tiene cubierto. El sistema más innovador del mercado, **Cinegy Air**, redefine la emisión. Utilízalo en tu propio servidor/ PC o consigue una solución llave en mano a través de un distribuidor local. Emite desde una máquina virtual o entorno de nube. **Cinegy Air** soporta SDI y la emisión basada en IP es estándar. Descubre cómo **Cinegy Air** puede beneficiarte tanto si tienes una pequeña estación de televisión o cientos de canales de emisión.

Descarga la versión gratuita desde nuestra página web.

Para más información visita www.cinegy.com o contacta alguna de nuestras oficinas:
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360

cinegy

AQB: CONSOLIDACIÓN Y EXPANSIÓN EN LATINOAMÉRICA

CERRÓ UN BUEN AÑO, TRAS LA FUSIÓN CON SYNAPSIS

AQB, integrador de servicios de gestión de contenidos y soluciones tapeless y MAM, volvió por séptimo año consecutivo a la expo Caper, donde su country manager para Argentina, **Claudio Stasi**, remarcó a PRENSARIO el 'buen año' para la empresa.

Mencionó que se mantiene la expectativa constante de poder entregar los productos vendidos y como siempre, 'buscar nuevas oportunidades de crecimiento, avanzar con productos innovadores y ampliar las ventas de los productos conocidos'.

Este año, AQB ha logrado potenciarse tras ser adquirida por **Synapsis**, formando una 'sinergia con mayor fuerza comercial y variedad de servicios para ofrecer en toda la región, sumando países como Panamá, Ecuador y Brasil', añadió Stasi.

AQB cumple 10 años en Argentina, siendo la primera empresa en proveer sistemas de almacenamiento y archivo digital para grandes compañías internacionales de broadcasting en el país. A su ya conocida trayectoria local y regional (con 17 años en Chile), suma ahora los más de 25 años de trayectoria de Synapsis en la oferta de servicios de datacenter, seguridad y *software factory*.

'Estamos avanzando con los clientes en el desarrollo de nuevas oportunidades. Hay buena

recepción y proyectos para seguir avanzando, sobre todo buscando llegar con más servicios adicionales'. Comentó también, que el foco para el próximo año estará en consolidar la presencia en Argentina y buscar la expansión. La marca está también en Chile y Perú, donde apuntará a crecer en el core de AQB que es Broadcast, ya que está más quenada en IT, mientras que en Brasil y Colombia buscará llegar y establecerse.

En cuanto a productos destacados durante Caper, el country manager remarcó la 'completa gama' de soluciones y servicios para broadcasting, televisión, productoras y medios digitales. Entre los servicios que la empresa ofrece, se destacan la consultoría, diseño de solución y entrega llave en mano, integración, implementación y servicios post venta, help desk y soporte on site y servicios para broadcasting en datacenters regionales, a través de Synapsis.

'Implementamos las mejores herramientas y soluciones escalables de las principales marcas a nivel mundial. Estamos desde 2004 y hemos logrado una importante base instalada, de más de 300.000 horas de almacenamiento de video'.

Mencionó el crecimiento en ventas de *Storage Tek*, la librería modular de **Oracle**; los productos de **Cinegy**, en especial el Multi-



Claudio Stasi, country manager de AQB para Argentina

viewer para monitoreo de señales de distintos feeds. Durante la expo, los clientes se acercaron con especial interés en los discos de almacenamiento para sistemas de edición de **Isilon, One File System y Scale Out Storage**. De Aspera, se destacaron *Aspera Share* (compartir y enviar archivos entre el grupo de trabajo); *Aspera FASPex* (delivery electrónico, optimización en transferencia de archivos); *Aspera Drive* (almacenamiento en cloud), *Aspera Connect* y *Aspera Console*.

De Synapsis, presentó Data Center y otros, los servicios para Broadcasting en datacenters regionales; transcodificación, digitalización, archiving de material histórico, resguardo de segunda copia etc.

Sobre la feria, dijo Stasi: 'El primer día de esta edición fue el mejor de los últimos años. Nos llevamos un excelente balance, donde hemos podido ofrecer a todos los profesionales que se acercaron productos que no tenían. Además, comprobamos la presencia de representantes de varios países y notamos un crecimiento de los canales públicos. Hubo gente nueva y optimistas sobre el futuro del Broadcast'.

ACQUA: PRESENTACIÓN DE ACETEL

Alejandro Pasika destacó a PRENSARIO que, más allá de la incertidumbre por las elecciones y que haya sido un 'año flojo' en proyectos nuevos, Caper tuvo buena concurrencia. Sobre todo, vio intensa presencia el primer día, al punto que 'nos quedamos cortos con los folletos que imprimimos',

comentó.

Fue 'muy positiva' la recepción de los equipos **Acelet** de Corea, y también de los nuevos cinco modelos de desarrollo propio que se presentaron en la expo, incluyendo encoders, switchers automatizados, encoders y otros productos.



Leonardo Pinillos, Federico Mnacovsky, Jremias Costa, Alejandro Pasika y Alex Moon de Acetel

OM SYSTEMS: BUENA PRESENCIA DE ROSS, NEWTEC Y ALDENA

ADEMÁS DEL PARTNER BRASILEÑO OPIC

Jorge Moya de **OM Systems**, destacó tras la reciente CAPER que quedaron conformes tanto en cantidad como calidad con la concurrencia. Recibieron ejecutivos del exterior entre 8 o 9 personas de las marcas, incluyendo a **José Carlos de Moraes** de **Opic** de Brasil, con quien ya habían estado en B&C para atacar a ambos mercados. De hecho Moya va a viajar para conocer sus oficinas en la

zona de Sao Paulo para avanzar en la alianza.

El stand de OM fue muy dinámico e interesante, con buena exposición para **Ross**, marca que presentó el *Inception Social* de gráficas. Se destacó la marca belga **Newtec** que incrementó su presencia con una conferencia.

También **Aldena** que fabrica sistemas radiantes para radio y televisión. Es la primera



Jorge Moya y Carlo Perotta, de Aldena

vez que viene personalmente **Carlo Perotta** pero trabajan con OM System desde hace más de 10 años y se tiene equipos instalado en La Plata y Canal 9 de Mendoza entre otros. Agregó: 'Estamos en todo el mundo trabajando para tv digital y esta fue una buena oportunidad para ver no sólo Argentina sino otros países del área.'

VIDEOSWITCH: ÉXITO DEL MULTIPLEXOR ISDB-Tb



Roberto Maury, junto al equipo de Videoswitch

Videoswitch tuvo un buen desempeño en Caper, donde recibió la visita de clientes

importantes, como **Canal 13** que ya tiene implementado el nuevo equipo multiplexor ISDB-Tb, desarrollado íntegramente en Argentina.

'Al ser de producción nacional, Videoswitch se encuentra en ventaja respecto de otros fabricantes, por las trabas a la importación. El equipo ya está funcionando en grandes canales y en los nuevos canales impulsa el estado', afirmó su director, **Roberto Maury**.

El ejecutivo destacó el interés que despertó en Caper este producto que está equipado con una entrada GbE, 8 entradas ASI y de 1 a 4

salidas moduladas. Es configurable vía web y es capaz de generar y retransmitir tablas PSI y SI.

Este año ha sido estable para la empresa, sin un gran impulso de ventas pero con un buen balance. El principal cliente para los productos de norma ISDB-t es el Estado, recalzó Maury.

La marca tiene fuerte presencia en Argentina, Chile y Uruguay. 'El producto es muy aceptado y se está abriendo al mercado que, al estar complicado por las trabas a la importación, sobre todo en Argentina, se vende muy bien', finalizó.

TREASURE



Una base de datos no es un vertedero de contenidos; es una mina de oro que debe ser explotada. Sin importar qué tipo de contenido manejes: noticias, reality, drama o simplemente un gestor de contenidos empresarial, Cinegy Archive es la solución que estás buscando. Asequible, escalable y confiable.

Encuentra tu tesoro y descarga la versión gratuita.

Para más información visita www.cinegy.com o contacta alguna de nuestras oficinas:
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360

cinegy

CHILE MEDIA SHOW: BUENA CONVOCATORIA EN VIÑA DEL MAR

CON EL APOYO DE FOX, TURNER Y TVN

Chile Media Show reunió a más de 400 personas, una buena convocatoria del mercado local en el Sheraton Miramar de Viña del Mar. La organizadora, **María Esther Soto**, destacó la apuesta a mudarse a esta ciudad con sus increíbles vistas, en un evento que el año próximo estará cumpliendo su décimo aniversario.

Volvieron a ser claves **Fox** y **Turner**, que compartieron la invitación a cerca de 30 cableoperadores independientes de todo el país, en su mayoría miembros de **TV Cables** de Chile, la asociación liderada por **Luciano Rosas**. La invitación consistió en un viaje a Santiago, estadia en el Hotel Marriott, según confirmó **Martín Bellocchio** por parte de **Turner**, transfer ida y vuelta a Viña y cóctel con una conferencia de **Fox International Channels** ofrecida por **Fernando Gualda**. El agasajo fue compartido por su parte con **TVN** --con **Ernesto Lombardi**-- y **Alexis Piwonka**, que volvió a ser anfitrión.

Junto con los independientes, que en total fueron más de 40 empresas, se destacó la presencia de **Ana María Nuñez**, de **VTR**, que fue la persona más buscada de la feria, **Pablo Astudillo** con un amplio equipo de **Claro**, **Fernando Gana** e **Isabel Madriazza** entre varios ejecutivos de **GTD**, y **Ángelo Cerda** de **Pacífico Cable**, como el independiente más grande con redes doble vía para fin de año.

Eso además de **Entel Chile**, que compensó la ausencia de **DirecTV**. Es uno de los operadores más activos de cara al futuro, tuvo el stand y sobre

todo el segundo día recorrieron toda la feria **Daniel Ríos** y **Carolina Boye**, subgerentes de hogar fibra y Marketing y productos Gerencia Hogar, respectivamente, que se ocupan de comprar la programación para el cable y satélite.

Prensario habló con **Luciano Rosas**, de **TV Cables** de Chile, quien destacó la consolidación de la asociación independiente que ya lleva seis años y ha llegado a los 50 socios de todo el país. Dijo que el objetivo es 'hacerles la vida más fácil' a los independientes y hacer posible que lleguen todos juntos a nuevas posibilidades.

Los presentes, junto a **Marcelo Juárez** de **Supercanal** de Argentina, y representantes de **Cablevisión** del mismo país, completaron la concurrencia de operadores. Si esta vez no vinieron operadores de Uruguay.

Para el total de gran asistencia otro punto clave fue la conferencia de radios de **France Media Monde**, con más de 150 radios de muchos países de Latinoamérica, que comenzó el lunes anterior en Valparaíso. Eso hizo posible la apuesta de tener dos salones con charlas simultáneas y un hall de exposición siempre con cierto movimiento. **France Media Monde** contó con **Thierry Fanchon**, Deputy CTO de todas sus señales. La organización del **Grupo Ios** estimaba la concurrencia total superior a las 400 personas; lució llena la inauguración y también el cóctel de **Fox-TVN** frente al mar.

CONFERENCIAS

Las conferencias con participación de **Certal**, la libertad de expresión y la piratería volvieron a ser el del evento. Entre ellas, se destacaron la de **Jorge Navarrete**, **Eduardo Tironi** sobre las nuevas formas de ver televisión, la de Propiedad Intelectual y Libertad de expresión con el fiscal argentino **Federico Villalba Díaz** y moderación de **Sergio Veiga** de **Capps**.

También se llevó a cabo una conferencia sobre de redes sociales, con **Marisa Piñeiro** de **Chello Latin America** y ejecutivas de **VTR**, y la de piratería con **Daniel Steinmetz**, Chief Antipiracy Officer en **FIC** de Chile. **Sergio Piris** de **Certal** Argentina y **Germán Garavano**, fiscal general de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Allí fueron interesantes las cifras de **Steinmetz** que expresó



Inauguración de Chile Media Show

que las pérdidas por piratería ascendieron a 2.300 millones de dólares en 2012 (Business Bureau). También dijo que el 60% de la gente cree que la piratería no es un delito grave y el 35% que no es un delito. Eso, a través de las cajas FTA, frenó el Mercado chileno en 2011 y 2012.

Luego habló **Juan Carlos García Bish** sobre la gran pregunta de estos tiempos: Redes HFC, ¿hasta cuándo?. En esa línea se preguntó hasta dónde se puede seguir con **Docsis** más allá de llegar al 3.1, que deja como irrisorios las velocidades de las versiones anteriores.



Marcelo Bresca, de Televisa, con Pablo Astudillo, Jimena González, Tatiana Gómez, Giorgio Hernández y Rodrigo Arévalo, de Claro



Ángelo Cerda, Pablo Scotellaro y Orlando Heredia, de Mundo Pacífico



Marcelo Juárez, de Supercanal, con María del Carmen Soto, Manuel Soto y Pablo Scotellaro

FERNANDO GUALDA, FIC: '340.000 SUSCRIPTORES NUEVOS EN CHILE'

CONFERENCIA PARA OPERADORES EN CHILE MEDIA SHOW

Fernando Gualda, country manager para **FIC** en Chile, además de la invitación a operadores y el cóctel de apertura, brindó una conferencia para operadores en uno de los salones superiores. Además de presentar sus dos nuevos canales **Mundo Fox** y **Fox Life**, mostró imágenes de todas las producciones que se vienen para sus señales, entre las que también se destacaba **Fox Sports** que inauguraba la parte de radio el día siguiente en el **Hard Rock** de Santiago como parte de la apuesta a

la producción original de todo el grupo.

Igualmente, su mensaje pro-mercado a los operadores fue de una fuerte recuperación del medio chileno, tras dos años de cierto freno fundamentado en la piratería con la llegada de las cajas FTA, donde con todo en 2012 se había registrado un 9% de crecimiento respecto a 2011.

Ahora, destacó que este año ha sido 'el mejor año desde 2010' para el mercado chileno, con 340.000 nuevos suscriptores hasta octubre, contra los 260.000 de 2010. También dijo que el mayor crecimiento se está dando en los sectores económicos bajos, como ocurre en el resto de los países. Ya el año pasado, ese 9% había incluido un 0% en sectores altos, un 7% en medios y un crecimiento apreciable de 20% en sectores bajos que salvo el promedio. Hoy Chile es el tercer mercado de Sudamérica en suscriptores tras Argentina y Colombia.



Vista de la conferencia



Fernando Gualda y Ernesto Lombardi, de TVN

Volviendo a la órbita de **FIC**, destacó que en ratings su liderazgo acapara casi el 25% de la audiencia según **Ibope** y el 55% en los géneros donde compite (excluyendo noticias e infantiles, entre otros). Es importante además el aporte de los canales culturales como **Nat Geo**.

Entre las producciones y series que se vienen, se pudo ver la versión latinoamericana de **Breaking Bad**, llamada **Metástasis**, y el regreso de **24** para el año próximo.



El equipo completo de FIC Chile junto a Sergio Veiga



Marc Hertfelder, de Venevisión, y Ana María Nuñez, de VTR



Los equipos de Discovery y GTD

Simple. Flexible. Costo-eficiente.

Codificación/Transcodificación para Aplicaciones de IPTV, OTT & Video Tradicional

Transcodificación Offline para Aplicaciones de VOD & Videos Almacenados en Archivos

- SD/HD MPEG-2 ⇌ H.264
- Alta definición en video con mínimas tasas de bits
- Orientado inherentemente a adaptación de streaming
- Soluciones costo-eficientes, flexibles, escalables
- Amplia gama de opciones en entradas/salidas (Banda Base, SDI, IP, QAM)
- Licenciamiento simple & costo-eficiente pay-as-you-grow
- Administración: basada en web GUI, SNMP, API & servidor administrativo centralizado en cluster

SOLUCIONES DE CODIFICACIÓN/TRANSCODIFICACIÓN • (TRADICIONAL & MULTI-PANTALLA)

+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com www.atxnetworks.com/VersActive_c

TAC/TCA EN CHILE MEDIA SHOW: EL MEJOR CONECTOR DEL MERCADO



Leo Rodríguez, con el nuevo equipo

Latinoamericana TCA tiene presencia en toda Sudamérica incluyendo Chile, donde comercia con el nombre TAC con Walter Bisiach como gerente general. En la región mantiene un vínculo especial con los cableoperadores independientes.

En la expo, la marca se destacó por su despliegue, a lo largo de dos stands. Fue de vanguardia, como también lo es el mercado chileno y con especial presencia de su presidente regional Leo Rodríguez durante todo

el show, que ya había estado en Atlanta para la Expo SCTE 10 días antes.

Leo recibió a PRENSARIO y remarcó que la marca puso 'especial énfasis' en soluciones y productos para FTTH, que ha empezado a desarrollar con las primeras incursiones de GTD y Entel. TCA ya lo hizo en Argentina y Ecuador y ahora comenzó en Chile y Colombia. Estos nuevos conectores reemplazan al rápido de fibra, con mayor performance y calidad de servicio. Se hace con tecnología japonesa LifeFiber, destacando que se tiene el mejor conector del mercado.

Otra gran apuesta que se vio en la exposición del Sheraton fue el nuevo EOC, para desarrollar telefonía y datos sobre redes HFC, aunque también sirve para redes de FTTH. El EOC tiene la mejor prestación y es muy económico, permitiendo internet de alta velocidad en el campo de IPTV y telefonía. Es tecnología que se trajo de Taiwán.

A nivel software, se sigue trabajando y



Francisco Reig, operador de la Isla de Pascua, con Walter Bisiach, Leo Rodríguez y Marcelo

es de punta la solución SMP100 de Wellav, que permite tener cabeceras digitales a bajo costo. Esto da la chance procesar 24 canales QAM y tiene una capacidad de hasta 140 canales SD y 48 HD, con una inversión de 15.000 dólares, lo cual es inédito para las nuevas posibilidades de los operadores independientes.



Marcelo Bravo, con el nuevo conector

ANTENAS LATINAS: 20 MIEMBROS EN LA REGIÓN



Luis Endara

Luis Endara estuvo presente en Chile Media Show con la agrupación Antenas Latinas, que tiene 20 miembros en diferentes países de la región. Ya trabajó en México con la pata local On Air de Felipe Padilla durante Telemundo y siguió en Chile.

Antenas Latinas nació dos ediciones de Caper atrás, junto a Moisés Martínez basado en la idea de que nuevos fabricantes puedan juntarse, viajar y promocionar juntos sus

productos, abaratando costos y permitiendo llevar al mercado productos novedosos, que no tienen cabida dentro de la manera de entender el negocio por parte de los americanos, comentó a PRENSARIO.

La idea para el año próximo es extender la presencia en los mismos eventos de este año, más Caper y TecnoTV de Colombia en noviembre. También se espera alguna presencia en Ecuador.

GX VISION: CONFERENCIA EN CHILE MEDIA SHOW

Michel Bonet, de la empresa uruguaya GX Vision, dio una conferencia en la mañana del segundo día de Chile Media Show, donde habló de las nuevas oportunidades del modelo de la nube para los operadores de cable, por sus soluciones de gestión para empresas de servicios de abonados totalmente web, escalables y flexibles. Dio ejemplos de cosas que se han hecho con TCC, Net o

Inter de Venezuela.

Mencionó los nuevos jugadores que vienen al mercado, y la chance de considerarlos 'aliados en vez de competidores'. Pero dijo que es necesario elaborar propuestas comerciales para mantener a los clientes en la órbita del operador. También mencionó lo que se necesita en call centers y la incorporación de nuevos servicios y considerar las múltiples pantallas.



Michel Bonet en Viña del Mar

PERFECT VISION[®]

MANUFACTURING

MEJORES SOLUCIONES, UNA MANERA MEJOR



Aproveche de
Nuestro Diseño,
Ingeniería y Capacidad
de Fabricación
www.perfect-vision.com



Joel Quinones
Director International Sales - Latin America
Joel.Quinones@perfect-vision.com/
+1.501.251.5967

Horacio Orozco
Territory Manager - Brazil
Horacio.Orozco@perfect-vision.com/
+55.11.98978.7114

Alex Robles
Inside Sales - International
Alex.Robles@perfect-vision.com/
+1.501.955.0032

Fabian Meza
Territory Manager -
The Caribbean and South America
Fabian.Meza@perfect-vision.com/
+54.9.3794.28.8020

CDF: 2.4 MILLONES EN EL BÁSICO Y 800 MIL EN EL PREMIUM

Para **Canal del Fútbol (CDF)** fue muy positivo Chile Media Show y también su mudanza este año a Viña del Mar, porque 'permitió descentralizar y favoreció la llegada de más de 40 cables de provincias a la expo', expresó **Francisco Tibis**, gerente comercial del canal.

Vale destacar su gran presencia en el mercado, que incluyó una distribución máxima de 2,4 millones de hogares en el servicio básico (la mayor cifra conocida en Chile) y 800 mil en el Premium.

Ahora, la empresa se aboca a reforzar su



Ernesto Leighton y Luciano Rosas

plataforma de Internet, con un servicio vía streaming de video, para que subscriptores de todo el mundo puedan acceder al futbol chileno pagando una mensualidad o pago por evento.

GLOBAL MEDIA: DISTRIBUCIÓN DE NUEVOS CANALES



Piedad Martínez y Ángel Cerda

Piedad Martínez, de **Global Media Colombia**, destacó en Chile Media Show: 'Estamos muy contentos con la aceptación que tuvieron los nuevos canales. Eso nos entusiasmó para renovar el contenido en cantidad y calidad de producción, como lo que implica la emisión de **TVAgro** en HD'.

Entre las nuevas señales, se destaca **Hogar TV** de variedades, que complementa

muy bien el portfolio de canales. Otro giro interesante es que la empresa se ha abierto a la distribución de canales de terceros, como con los que tiene disponibles **Olimpusat** para América Latina. Es posible que se sumen nuevas distribuciones para llegar a los cables con propuestas cada vez más completas y aprovechar la recorrida que han hecho en todos estos años.

RFI: BUEN BALANCE EN CHILE

Thierry Franchon, Deputy CTO de **RFI**, llegó especialmente para Chile Media Show, donde afirmó a **PRENSARIO** que 'es muy importante' para ellos organizar encuentros como el que realizaron en el marco de la expo de Viña del Mar, especialmente para entender el mercado, conocer personalmente a los operadores y la nueva generación de directores.

Es una forma de tocar base con la operación de las redes de radio.

Dijo que a veces 'es más fácil' en países como Senegal, que fue colonia francesa, entender profundamente el mercado que en lugares como Latinoamérica. Completó que se consiguieron muchos conceptos y valores para trabajar de cara al futuro.



Thierry Franchon y Pompeyo Pino

ENLACE Y ENLACE JUVENIL: 'ESPARCIR EL MENSAJE'

Enlace tuvo una participación destacada en Chile Media Show con su equipo local y la coordinación general para todo el Cono Sur que realiza **Alex Flores**, quien dijo a **PRENSARIO** que, como señal confesional, su misión es 'esparcir el mensaje a través de los operadores grandes y pequeños todo lo más posible'.

A la cobertura en TV paga se suma la presencia que tiene en TV abierta en ocho países. Es por eso que la concurrencia a los shows del trade fue completa este año en todas las divisiones incluyendo México, Centroamérica y región Andina y la suya, Cono Sur.

Actualmente, **Enlace** tiene acuerdos regionales importantes como **DirecTV** para América Latina y USA, **Movistar** y **Claro**.

Totaliza 6539 afiliados en toda la región con la señal **Enlace**, y ahora el objetivo es crecer a cifras similares con su segunda señal, **Enlace Juvenil**, que tiene cerca de 2500. A los cableoperadores se les ofrece la estrategia de no incurrir en gastos, pues se les da los decos gratis.



Alex Flores, coordinador general Cono Sur

VIVIDTV: BUEN RECIBIMIENTO EN CHILE

David Guerra, de **VividTV**, dijo a **PRENSARIO** en Chile que en los ocho meses que lleva en la compañía, ya 'se han logrado objetivos importantes' y tuvo un recibimiento mejor

de lo esperado, tanto por la marca como por el glamour de las parodias de superhéroes. Entre ellos, está el lanzamiento con **Claro** en VOD, **Maxcom** y **Axtel** de México, el **Columbus Group** y **Telefónica** de Brasil.



David Guerra



Intraway
Corporation



17 países
40 clientes
Millones de subscriptores
Cientos de desafíos
Miles de amigos
¡Gracias!

NexTV SUMMIT COLOMBIA: CÓMO ADAPTARSE A LA EVOLUCIÓN DE LA TV

Una nueva edición de NexTV Summit tuvo lugar la semana pasada en el JW Marriot Hotel de Bogotá, esta vez enfocada en el futuro de la televisión en Colombia y la región andina.

Allí estuvo presente **Ramón Angarita**, director de la ANTV, quien afirmó que el marco legal en Colombia 'se ha vuelto obsoleto' para analizar los cambios que son necesarios para estar a tono con la realidad del mercado y las diferentes formas de acceso a los contenidos. 'Venimos de una crisis de contenidos y de migrar de una *paleotelevisión* a una *cibertelevisión*', enfatizó.

Y explicó: 'Dentro de las restricciones legales, la ANTV sacó la resolución 179 de 2012 que otorga licencias únicas que permiten a

operados acceder a mundos de convergencia. Esto es uno de los pasos que hemos asumido para estar con los nuevos aires.'

Otra entidad que asistió a las conferencias fue Asotic, la Asociación de Operadores de Tecnologías de Información y Comunicaciones de Colombia, representada por su directora ejecutiva, **Valentina Cárdenas**. En diálogo con Prensario, manifestó que los procesos regulatorios y de expansión tecnológica en los que está inmersa toda la industria de TV en Colombia 'indican un mercado dinámico para todos los actores'.

Para Cárdenas, NexTV Summit se caracterizó por el 'buen nivel en lo comercial', que permitió ver buenas 'posibilidades interesan-

tes, como la empresa **TuVes HD** de Chile que presentó un modelo de negocio en DTH que nosotros podemos abordar'.

Durante toda la jornada, distintas marcas de tecnología dieron su punto de vista sobre la evolución del consumo de TV, y presentaron sus soluciones para facilitar a los operadores la entrega del servicio de TV paga. Así, **Marko Estacio**, director de desarrollo de negocio para Multiscreen de **Arris**, se refirió al ancho de banda desde el punto de vista de la red. 'Tenemos soluciones que pueden tener mayor ancho de banda por suscriptor para que poder agregar más canales e incluso tecnología que permita aumentar la velocidad a un giga'.

Estacio explicó que, en un ambiente de convergencia, la tendencia va hacia un set-top-box 'más parecido a un servidor multimedia que a uno tradicional'. El STB debe tener un software abierto que soporte todos los protocolos de video a los diversos dispositivos. 'La interfaz del servicio es también clave, y debe ser lo suficientemente intuitiva ya que la experiencia se convierte en algo más personal', remarcó.

Por su parte, **Sandra Conejos**, directora de ventas para Latinoamérica y el Caribe de Amino, disertó sobre la experiencia de la TV paga y la distribución OTT, donde afirmó



Marko Estacio, Javier León y Jesús Barrios, de Arris



Felipe Quintero, de DirecTV, con Angelo Marconi, de LG, y Carlos Jiménez, de Tadeo In House Universidad



Damián Cramowicz, de Grey Juice Lab, junto a Edgar Moyano, de Univ



Rafael González, y Viviana Sierra, de TIC Colombia, con Nicolás Amado, de Brightcove



Adriana Aristizabal, Daisy Caballero, Marcela García y Andrea González, todas de la gerencia de TV y video de Telefónica Colombia



Mariana Viña, de ANTV, Lorencita Santamaría, de CityTV, y Clemencia Izquierdo, de El Tiempo



Luis Felipe Quintero, Natalia Iregui, María Restrepo, y Carlos López, de DirecTV



Heider Galvis y Elkin Contreras, de Une



Daisy Caballero y Luis Rodríguez, de Telefonía



Catherine Mindragon y Juan Sebastián Jiménez, de Claro



Luis Redondo, de Globalnet Colombia, Valentina Cárdenas, de Asotic, Tatiana López, de Cable Ser, y Hofmann Ríos, de Multivision



Alexandra Falla, miembro junta nacional de ANTV, y Julio César Mendoza, asesor regional Valle del Cauca de ANTV



Joanes Bocquet, de Mobibase, con Esteban Borrás e Ignacio Guido, de Playboy Latam & Iberia



Manuel Reveiz, de Viacom, con Carlos Alvarado, de Azteca Comunicaciones, Andrés Sánchez, de Viacom, y John Gutiérrez, de Azteca Comunicaciones

que la tendencia de consumo de TV 'viene cambiando a ritmos acelerados en el hogar'. Compartió que el 46% de las personas ven su contenido en un smartphone, el 41% lo ve en tablets, y sólo el 36% en un televisor tradicional. 'Esto permite ver cómo la tecnología cambia también el paradigma de tener un set-top-box en cada televisor a una comunicación más eficiente entre dispositivos, esta es la gracia de la tecnología OTT'.

En la conferencia sobre monetización avanzada de video online con máximo ROI, **Nicolás Amado**, director de ventas regional Ibero y Latinoamérica de **Brightcove**, explicó parte de los nuevos servicios es la entrega

adaptativa de contenido, el cual 'se transcodifica a la conectividad que tiene la audiencia, para obtener mejores resultados en diversos modelos de negocio y entrega de contenido'.

Finalmente, **Edgar Moyano**, VP Sales & Business Development de **Unified Video Technologies** (UNIV), anunció el lanzamiento de su nueva plataforma *uVOD*, que se aloja '100% en la nube' y permite hacer transmisiones en vivo vía streaming. 'En la región ofrecemos contenido y tecnología que permiten a los clientes llegar a cualquier dispositivo, evitando el famoso *buffering*'. En Colombia estamos muy contentos y hemos entrando al mercado con alguna operación tercerizada que va muy bien.



Javier Quiroga y Carlos Arias, ambos asesores de la ANTV

El alto consumo de celular y la nueva entrada de 4G nos permitirá entrar más fuerte con tecnología para el próximo año'.

ATIM CONFIRMA CONVENCION UNA SEMANA ANTES DE CANITEC

Los operadores pequeños y medianos de zonas rurales de México, representados legalmente por **Salomón Padilla**, se unieron para formar **ATIM**, la Asociación de Telecomunicaciones Independientes de México. La entidad confirmó que volverá a realizar su expo convención en Ciudad de México, esta vez una semana antes de Canitec, del 21 al 23 de mayo, probablemente en el Hilton Hotel.

El foco estará puesto en el servicio social y rural, con un foro que contará con la presencia

de autoridades en cada temática.

La asociación tiene ya 55 socios que atienden a 155 localidades y compran en conjunto. Ya está implementando la compra de cabeceras digitales con **Gospell**, que según destaca Padilla, fue el fabricante que estuvo 'más abierto en materia de financiación y opciones'. Ya hay instaladas 15 cabeceras y se espera llegar a 40, frente a las 30 estimadas inicialmente. Como todos los operadores son de zonas rurales alejadas no pueden compartir las cabeceras.



Salomón Padilla

Otra novedad es que también empezaron a adquirir programación en conjunto. 'Es notorio --completó Salomón-- que les está yendo mejor con los programadores de fuera de México'.

EXPO CABLE TEC SCTE, EN ATLANTA: FUERTE PRESENCIA DE LATINOAMÉRICA

La Expo Cable-Tec SCTE 2013 se desarrolló con una presencia determinante de operadores de Latinoamérica en el Georgia World Congress Center de Atlanta. Tuvo algo de menor concurrencia general que otros años, pero sin perder sus atributos ni la perspectiva general.

Desde el punto de vista de los cableros de Latinoamérica, es una de las exposiciones más provechosas de todo el calendario. Tanto por la comodidad para reunirse con la gente importante de las marcas, como por la posibilidad de ver todas las novedades más importantes en un ambiente general de ingeniería bastante relajado.

Los grandes MSOs desfilaron por los pasillos de la Expo, donde se destacó **Cablevisión** de Argentina, liderado por **Miguel Fernández**, con la delegación más numerosa. También concurrieron muchos representantes de **Cable**

Onda de Panamá, con **Nicolás González Revilla** a la cabeza. Fue notoria fue la ausencia del equipo de **Net** de Brasil, según trascendió,

por órdenes de los principales ejecutivos de la empresa de **Carlos Slim**. De México, no viajó un grupo numeroso como en ediciones anteriores, si bien se destacaron **Megacable** y el grupo **Hevi**.

Sobre la participación de Argentina y México, sobresalieron el stand de **Interway** de **Leandro Rzezak** que además fue el único con crecimiento en cuanto a diseño y espacio dentro de la muestra, el de **Veas** de **Enrique Gandulfo**, ubicado en uno de los costados, y el de **Taltech/Convertech**, con buen despliegue.

PREMIACIÓN

En el marco de la expo convención, se llevó a cabo el almuerzo con entrega de premios, donde el responsable de seguridad de Time Warner, Brian Allen, realizó una extensa exposición sobre lo aprendido tras el Huracán Sandy, un año atrás en Nueva York.

En cuanto a la premiación, se destacaron a **Steve Murphy**, de Comcast, como "Member of the Year", **Jim Hughes**, de Comscope, como "Chairman Award", **Rick Sullivan**, de TFC, para el "Hall of Fame", y **Stephanie Mitchko-Beale**, como "Woman in Technology".

DOCSIS 3.1 Y WI-FI DE 5 GIGAS

En las conferencias los temas más en boga para los técnicos, según confirmó **Mario de Oliveira** de **Nuevo Siglo** Uruguay, fue la llegada del Docsis 3.1, que tuvo su primera versión concreta en esta feria. El tema es si 'seguir insistiendo con las redes HFC o pasarse a GPON'. De Oliveira opinó que 'todavía conviene quedarse con las redes', pues la inversión del cambio es mayor.

Sobre ese tema, **Henry Reyes**, de **HV Televisión** de Soacha, Colombia, consideró que la brecha con Latinoamérica 'tiende a agrandarse'. Su empresa ya pudo tener listo el 3.0 en el headend, y ya se lanza el nuevo. Reclamó un 'mayor apoyo' del gobierno con los empresarios colombianos para estar al día



Jackie Cook, Mark Dzuban, Kevin Hart y Terry Córdova, en el corte de cinta inaugural

con la tecnología.

Otro tema importante en las conferencias fue el del Wi-fi. Con los múltiples dispositivos desde un sólo router, están empezando a haber problemas que exceden al operador, pero recibe igual los reclamos. Se habló de eso en varias conferencias, así como de Wi-fi de 5 Mbps para los próximos años.

Otro tema de vanguardia es el que se vio en **CableLabs**, comentaron **Daniel Picardi** y **Décio Feijó**, de **Cabo Telecom** Brasil, donde los cablemodems a distancia analizan el estado de la red y detectan problemas con unos chips que produce **Broadcom**, compañía que ya expuso en ABTA y en IBC. Entre los comentarios de los operadores más chicos, se repitió el tema de terminar la conversión de las cajas análogas para poder sumarse a la digitalización total, pero buscando fórmulas que abaraten los costos. En eso estuvo **Rodolfo Remón**, de **Cable Zulia** de Maracaibo con **AppearTV**.



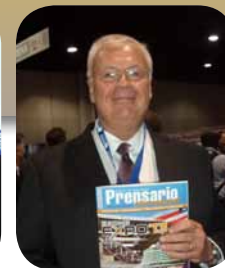
Vladimir Velikovich, Raúl Orozco, Ángela Rodríguez y Juan Carlos Marchesini, de AMT, con Tony Valverde, de Telecable Costa Rica



Alexandre Montero, de JDSU, Octavio Rollim, de PPC, Daniel Picardi y Decio Feijó, de Cabo Telecom de Natal, Brasil



Leandro Rzezak, de Intraway



Mark Dzuban, CEO de SCTE, con la revista Prensario



Jamie Laskowski y Emilio Chalita (extremos), de Arris, con Cristian Gorrini (centro), de Inter Group



Dagoberto Lara, Charlie Brown y Willie Morales, de Cable Onda, con Paul Shmotolokha, de Alpha



Leandro y Miguel Rodríguez junto al Ing. Reyes González, de Cablevisión Dominicana



Luisney Gómez y Rodolfo Remón, de Cable Zulia Maracaibo

Vale agregar que, dando continuidad a lo expresado en Jornadas, **Rolando Borja** de **Cotas** de Bolivia, anunció un acuerdo con **Terry Córdova** de la SCTE para que la sociedad apoye iniciativas del capítulo regional, CALA.

Fue importante en la agenda el desayuno internacional. Allí, junto a la asociación de cable japonesa representada por **Hiroshi Asami**, ANGA de Alemania con **Carsten Engelke** y **Charles Cheevers** de **Arris**, se destacó **Robert Rothschild**, ingeniero de headend de **Cablevisión** de Argentina. Explicó cómo está mejorando el servicio al cliente y dando una mejor experiencia de Video On Demand con modelos matemáticos.

Para el próximo año, la expo regresará a Denver, Colorado del 23 al 26 de septiembre, en una fecha que confronta mucho con la IBC de Amsterdam pero especialmente con las

fechas habituales de Jornadas de Argentina, con la que hay un convenio de apoyo mutuo. Pero se quiere hacer en Colorado y evitar la nieve de tres años atrás.



Rohit Mehra, Mario de Oliveira, de Nuevo Siglo Uruguay, y Bruno Bellantuono, de Conax



Rolando Borja, de Cotas Bolivia, Ralph Brenes y Chuck Chapman, de Cheetah, Víctor Rubio, de Alpha, y Miguel Cabrera, de Power & Tel.



Luis Cifuentes, Tomás Delgado y los hermanos Reyes, todos de HV Televisión Soacha

Soluciones Digitales
Soluciones Docsis 3.0
Soluciones HFC
Soluciones FTTH

Latinoamericana TCA, un mundo de soluciones al alcance de su mano

www.latinotca.com

ARGENTINA ♦ COLOMBIA ♦ CHILE ♦ ECUADOR ♦ PARAGUAY ♦ PERU ♦ USA ♦

TAC Communications

ALPHA TECHNOLOGIES: ÉXITO DE QUEST CONTROL

En el stand de **Alpha Technologies** en la SCTE, el **Ing. Antonio Gálvez** destacó la presencia de **Raymundo Hernández**, de **Multimedios Monterrey TVI**, pues fue el primero que compró para sus fuentes de poder, los sistemas de facilidades de **Quest Control**, una alianza con la que está trayendo nuevos productos a Latinoamérica. Esta herramienta permite

monitorear equipos, plantas, generadores y muchos otros activos.

Además, Alpha llevó clientes de todo el mundo a visitar su planta de Atlanta. Hubo 35 de Filipinas y cerca de 25 de Latinoamérica entre México, Argentina, Panamá y el Caribe. Hubo un almuerzo, presentación de producto y un recorrido por la planta mostrando las áreas de



Jorge Villalobos, Raymundo Hernández de TVI Monterrey y el Ing. Antonio Gálvez

almacenamiento y nuevos servicios. De todas las fuentes que fabrican, las de Latinoamérica son las únicas con equipos industriales.

ATX: BUEN AÑO EN LA REGIÓN

Bernardo Castro, ahora director de **ATX** para toda Latinoamérica y el Caribe, sostuvo que el 2013 fue 'un muy buen año', en el que la empresa ha cumplido todas las metas, ayudando a sus clientes a crecer. Este año terminará mejor que el anterior y hay grandes proyectos para la primera parte de 2014 en mercados como Colombia, Brasil y México. En Argentina, trabaja muy bien con **Escocable**, de **Ignacio Gorostarzu**.

Explicó que la empresa ha incrementado su atención en el servicio al cliente y soporte técnico en español con la incorporación de **Pablo Adames**, que participó en todos los eventos de la región. Para los clientes, eso fue un aporte muy importante y tener a alguien de soporte enfocado en el mercado local y no en un headend potenció el posicionamiento de **ATX**. Siempre innova con productos como el *Ver-*



Bernardo Castro e Ignacio Gorostarzu de Escocable de Argentina

sative para codificación y transcodificación. Ya se preparan para **Andina Link** en Cartagena de Indias, donde tendrá un stand propio.

ELEMENTAL TECHNOLOGIES: TRANSCODIFICACIÓN 4K



Keith Wymbs

Tras presentarla basada en

Keith Wymbs, VP de marketing de **Elemental Technologies**, habló con **PRENSARIO** sobre el anuncio conocido en la Expo SCTE, sobre la primera

prueba de transcodificación de 4K, que se llevó a cabo en Japón. En Argentina, trabaja muy bien con **Escocable**, de **Ignacio Gorostarzu**.

archivos en la NAB e IBC, ésta fue la primera emisión pública concreta, que fue el 27 de octubre en la maratón de Osaka. Es interesante que, tras haber sido pionera en la parte de Multiscreen --cuya solución acaba de tomar en Latinoamérica el **Canal del Fútbol de Chile**, y **Telefónica** lo anunció en la IBC-- y después sumar experiencias como la realizada en los Juegos Olímpicos, ahora la marca trae al mercado este avance en 4K.

En la región, sigue invirtiendo con la oficina de Sao Paulo, que tiene dos personas y atiende desde allí el resto de los países. Sus clientes están en más de ocho territorios sin considerar a **Telefónica** o el **Columbus Group**. Entre ellos se destaca **TV Globo**, que tiene una plataforma de transmisión de video en DVB también de vanguardia que figura entre los grandes logros de la compañía, que hoy tiene ventas en más de 46 países.



Steve Oetegenn

VERIMATRIX: 10 AÑOS EN LATAM

Steve Oetegenn, VP de marketing y ventas de **Verimatrix**, expresó a **PRENSARIO** en la Expo SCTE, que ya lleva 'una presencia de diez años' y sigue invirtiendo en Latinoamérica. La marca comenzó desde el mundo IPTV con **Oi** en Brasil y **Axtel** en México, además de otros pequeños sistemas de MMDS. Lo que los diferencia de los competidores que vienen del CAS, es que ellos están basados en IP desde sus inicios, y por eso la transición a lo digital fue

mucho más fácil. Además pueden ofrecer una solución completa y con todos los dispositivos conectados, cuando los competidores parten de soluciones separadas.

Ve la región todavía con mucho cable análogo y muy poca penetración de multiscreen, por lo cual las oportunidades para **Verimatrix** son grandes con su experiencia en soluciones híbridas. Para los operadores el desafío es avanzar en estos campos para poder seguir reteniendo

a sus suscriptores. Hoy el límite está en la seguridad de los derechos para el contenido.

Steve destacó además, que el posicionamiento de la compañía se vio en el desayuno de IBC sobre *Soluciones globales en el mundo real*, el evento de mejor concurrencia de los que han organizado en el último tiempo, tanto a nivel internacional como de Latinoamérica.



ENERGÍA

FIABILIDAD | INTELIGENCIA | SOSTENIBILIDAD | EFICIENCIA



Con el apoyo de más de tres décadas de experiencia en la alimentación y el servicio de aplicaciones de televisión por cable, comunicaciones y energía renovable, los productos de Alpha han ganado una reputación mundial por su rendimiento, fiabilidad y valor. **Soluciones totales de energía** de Alpha Technologies Inc.



PICO DIGITAL



Como es habitual en toda las Expo SCTE, **Pico Digital** hizo un Cocktail Party para compartir con sus distribuidores y clientes del mercado doméstico y también de Latinoamérica. También, se entregaron diferentes premios a las mejores gestiones de ventas.

Este año la fiesta tuvo lugar en el Fight

Club Room del Stats Atlanta, a dos cuartos del Georgia World Congress Center, donde ya habían estado dos años atrás. Se contó con gran presencia como es habitual y se expresaron muy buenas expectativas para el año próximo con los productos y soluciones que se tienen, que incluyen VOD en sd y hd.



WORLDWIDE SUPPLY

Worldwide Supply surge como un nuevo jugador en el mercado que se ha superado totalmente, roto barreras y, lejos de ser un canalizador de refurbished, trae nuevas oportunidades inéditas a los operadores.

En ese orden están presentando sus propias tabletas y celulares, integradas en Taiwán, especialmente fabricadas para que los operadores y telcos las vuelquen a sus suscriptores. Ya hay varios negocios avanzados.

Junto con eso será prioridad también el trabajo de **Hitron**. Otra novedad es que se ha sumado



Francisco Rodríguez y Michael Maiorana a Randy Dinamarca en Chile para el manejo de todos los mercados del Cono Sur desde allí. Con el **Worldwide Supply** se consolida también como jugador regional en la industria, con socios grandes y objetivos ambiciosos.

INEOQUEST

TVC también está trabajando en la región con **IneoQuest**, que tiene un proyecto muy interesante con **Telefónica** en Brasil y muchas otras oportunidades. Acaban de sumar a **Alex Fano** como nuevo director para la región.

ACTIVE BROADBAND NETWORKS



Stephen Collins y Eliot Listman

TVC Latinoamérica está presentando en la región a **Active Broadband Networks**, compañía que genera productos de software para permitir el acceso a un mayor ancho de banda. **Stephen Collins y Eliot Listman** explicaron que 'todo pasa por el uso del ancho de banda'; si se usa más se paga más y si no, menos. En este sentido, **Active** permite la mayor eficiencia de su uso y evitar toda las congestiones. Esto se extiende luego a todo el mundo de la voz sobre IP y mobile para los grandes MSOs, permitiéndoles incluso vender su servicio de banda ancha para llegar a toda otra clase de suscriptores en forma directa o indirecta.



Kirk George y Alex Fano

SCTE CABLE-TEC EXPO '13

PERFECT VISION

Joel Quiñones confirmó que 'todo va bien en caminado' para inaugurar la fábrica de **Perfect Vision** en Argentina, el 1 de enero

Dick Beard y Joel Quiñones

de 2014. Por otra parte, en su gran stand de la Expo Cable-Tec, destacó el **EnviroReel**, que se fabrica ya para empresas de Latinoamérica que pueden así eliminar cajas. Viene con llave de seguridad y es muy portátil.

EVOLUTION

Brent Smith, de **Evolution** destacó a **PRENSARIO** que éste fue 'un gran año' para la compañía en Latinoamérica, donde

Brent Smith

tiene en pleno crecimiento su implementación con **Cablemás**, que se destaca como solución híbrida de VOD sobre IP, como también con el **Columbus Group** y su solución de PVR. Ambos son casos de éxito que otros grandes operadores pueden replicar. Ya hay contactos con **TVCable Ecuador** o **Cable Onda** de Panamá.

Su opinión es que, mientras los operadores tienen a sus suscriptores usando **Netflix** sin control de su consumo, pueden generar una plataforma de OTT para que todo eso pase por sus propias cajas.

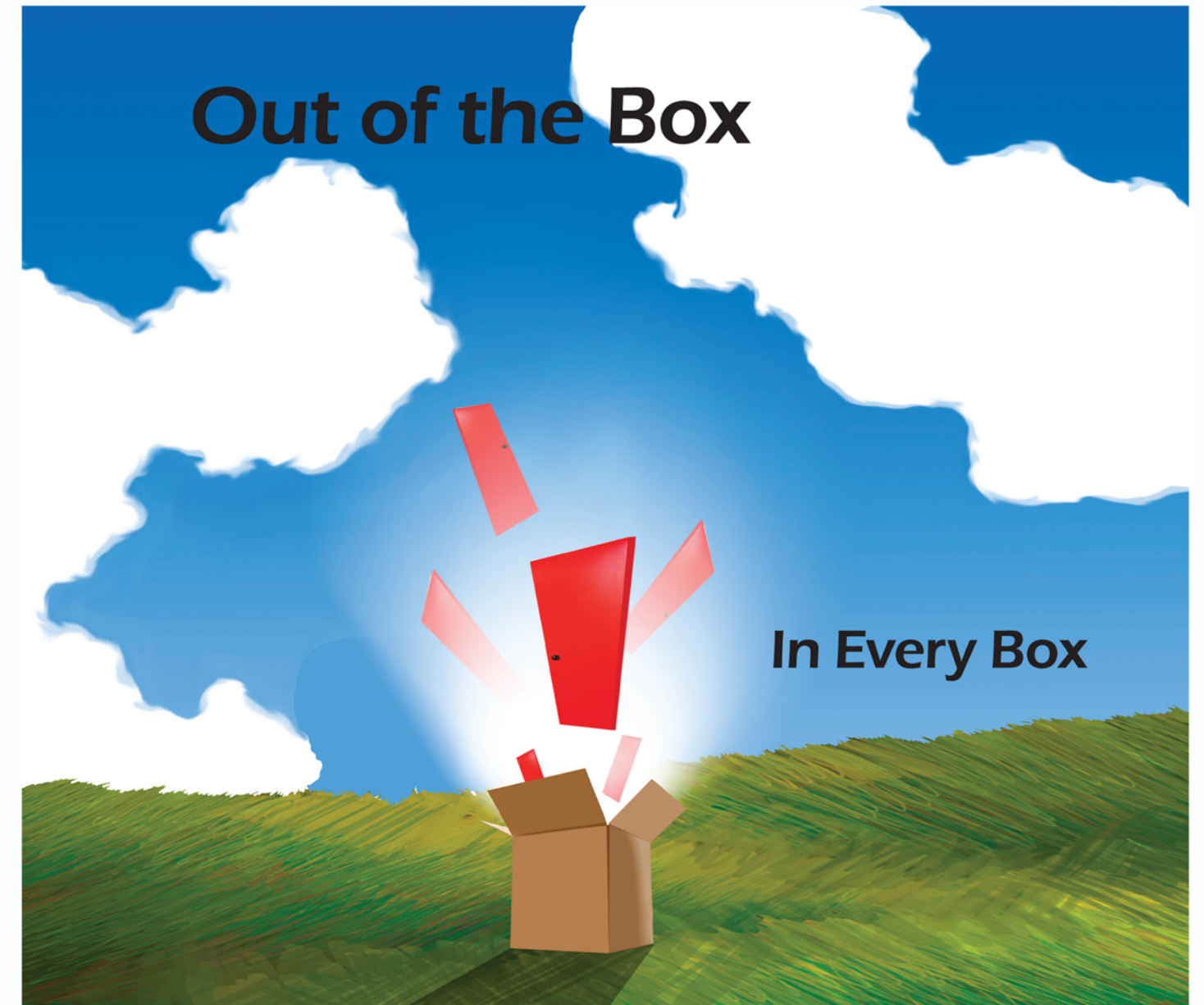
TRIVENI DIGITAL

Triveni Digital presentó en la Expo SCTE su propia laptop touch screen, que abre directamente al **Streamscope Portal** para analizar todos los sistemas de audio que permiten sus productos desde ese sólo dispositivo. Puede ser algo muy útil para las estaciones de televisión y vale USD 7.000 para el que la quiera tener como unión de software y hardware.

Sobre su performance en Latinoamérica, el director de marketing, **Ralph Bachofen**, comentó que México sigue 'muy bien como siempre' con **Promexar** como

Ralph Bachofen

socio, y que Brasil se mostró 'un tanto lento este año', esperando que se pueda recuperar para el próximo. Hay nuevos mercados que empiezan a ver con mucho interés como Chile.



Cost effective innovations are the hallmark of every Antronix design. More than 30 years of expertise in designing and engineering are in every product we build, whether it's our industry leading splitter designs, advanced MoCA and VoIP optimized residential amplifiers, or our Reverse Conditioning E-Option Taps and Faceplates.

Our "Design for Manufacturing" philosophy ensures high yield production at minimal costs. Proven field reliability and excellent reputation for quality positions Antronix as a leader in developing industry-leading products that meet the challenges of today's and tomorrow's HFC Networks.

At Antronix **creating value is just part of the package.**





VENTANA SUR 2013: NUEVAS TECNOLOGÍAS PARA LA CIRCULACIÓN DE CONTENIDOS

FERIA DE CONTENIDO PARA CINE Y TELEVISIÓN



Ellie Caldeira, Jillian Tinnes, Rob Donziger y Marco Hernández, de Digicomm

Jorge Salazar y Todd Babic, de Hitron

Oscar Vidotto y Michael Gu, de Defang Tony Cameron, de AGC

Juan Carlos Rodríguez y Tony Valverde, de Telecable Costa Rica con Ernesto Rivera, Marcelo Zamora y Sandy Sandoval, de P&T

Dave Atman, de Lindsay José Flores, de ACE

Steve Pokornicki y Dominic Andreozzi, de Viking Satcom

Jorge Orellana, Miguel Kramis y Karl Mislung

Juan Molezun, de Televes

Gerardo García, de TeleRed, Valeria Marcarian, de Wiretech, y Diego Zachman, de TFC

Judith Vazquez y Daniel Dillon

Julien Verniet y Amado Quintanilla, de Rincon

Rick Salvas y Hugh Quinones, de Ripley

Liz Martínez, de Helling

Milton Ulua y Peter Tarquino, de Antronix

MEGACABLE RECONOCIÓ A ARCOMLABS EN "PRODUCTO Y CALIDAD DE SERVICIO"



Megacable reconoció a ArcomLabs en la categoría "Mejor Producto y Calidad de Servicio" por su producto Hunter, durante última la cumbre anual de tecnología Megatec, que el operador realizó en Guadalajara, México.

17 empresas y los directivos de Megacable en tecnología y desarrollo de productos. Los ganadores son seleccionados a través de una evaluación conducida por ejecutivos de un consejo técnico asesor.

Por primera vez, el MSO mexicano reconoce a los proveedores más destacados del año en un evento al que esta vez asistieron

Según Emerson Sampaio, CTO de Megacable, expresó: 'ArcomLabs implementó una solución que mejoró sustancialmente la calidad de servicio de nuestra red.'



Gabriel Larios, de ArcomLabs, recibe el reconocimiento

Del 3 al 6 de diciembre, se realizó en Buenos Aires la quinta edición del encuentro **Ventana Sur** que, organizado por el INCAA en alianza con el organizador del Festival de Cine de Cannes, **Marcé Du Film**, convocó a más de 2500 profesionales de la industria audiovisual, incluyendo compradores internacionales.

El evento incluyó sesiones, que se realizaron en la sede de la Universidad Católica Argentina, en tanto las proyecciones públicas, con más de cien títulos, tuvieron lugar en el complejo Cinemark Puerto Madero. Los compradores pudieron acceder a 40 puestos de visualización con más de 300 títulos de Argentina, Brasil, Chile y México, pero también de países con menos tradición en la producción cinematográfica como Puerto Rico, Ecuador y Bolivia.

Liliana Mazure, titular del **Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales**, junto a **Germán Calvi**, coordinador de la Unidad de Fomento a la Producción de Contenidos para TV, Internet y Videojuegos, inauguraron Ventana Sur, con una conferencia sobre los

cambios tecnológicos que estamos transitando. 'Se habla de circulación de contenidos de las nuevas tecnologías porque se tiende a hablar de software, y después de esos contenidos audiovisuales que circulan, y que no tenemos en cuenta en los momentos de discusión. Necesitamos que estas nuevas tecnologías aporten a la circulación de contenidos, para entender el nuevo modelo de negocios y comercialización de esas producciones, también lo que se exhibe en las salas y lo que se exhibirá y se verá en los celulares', señaló Mazure.

Además, destacó que Argentina es uno de los países de Latinoamérica con mayor tendido de fibra óptica y que posee torres de TDA que transmiten la TV Pública en todo el país. Para reforzar el concepto de la necesidad de incorporar nuevas tecnologías, Mazure informó que el próximo año será lanzado el primer satélite geoestacional, permitiendo al país alquilar las frecuencias a empresas telefónicas, de comunicación y de internet.

LA "SEGUNDA PANTALLA"

Si bien el eje temático del festival fue el cine, se realizaron interesantes mesas de debate sobre las nuevas formas de generar contenidos que incorporan diferentes tecnologías en la producción y distribución. Una de las charlas destacadas fue la de **Alfonso Amat**, director de la productora transmedia **I Am At** que, entre otros trabajos, creó la aplicación móvil de la serie **Aliados**, la última producción de **Cris Morena Group** emitida por **Telefe** para Argentina, y por **Fox** para toda Latinoamérica. 'Más del 60% de las personas consumen TV con celulares en sus manos o sentados frente a una computadora. La gente dejó de ver el mundo solo por sus ojos para incorporar nuevas pantallas'. Según Amat, aplicar contenido *second screen* ayuda a generar mayor cantidad de audiencia, más enfocada y que al mismo tiempo genere más ingreso.

'Es fundamental que nos demos cuenta que el público busca contenido personalizado, que genere participación de la audiencia y que al mismo tiempo sea memorable. No podemos darle la espalda a las nuevas tecnologías pero



Liliana Mazure

debemos primero entenderlas para saber cómo usarlas a nuestro favor', completó Alfonso Amat.

CONTENIDOS OTT

Otra conferencia destacada fue la de **Pablo Iacoviello**, director de adquisiciones de **DLA**, y **Javiera Balmaceda**, Non-Linear Programming Sr. Manager de la compañía, anunciaron el lanzamiento del **Clarovideo Film Festival**, una plataforma dentro del servicio de OTT



Juan Sasiain e Ignacio Kornzaft, de Vaimbora

que propone la transmisión en vivo de los diferentes festivales de Cine del mundo.

Además, los directivos confirmaron el lanzamiento de la plataforma **Clarovideo** en Argentina para mediados de diciembre. 'Queremos llevar los festivales a aquellas personas que no pueden tener acceso si no lo es a través de sus computadoras en sus casas pero nuestra idea es ofrecer cupos limitados para mantener la esencia del festival'.

El nuevo servicio, que se espera sea lanzado en noviembre de 2014, busca ser un complemento a los festivales presentando a los suscriptores de Clarovideo una selección de las películas que son transmitidas en el festival junto con la emisión online de las masterclass.



Constanza Arena, directora ejecutiva en Fundación CinemaChile y Jorge López Sotomayor, director de Producciones JLS (Chile)



José Luis Sánchez, director de Reed Midem, y el productor Damian Kirzner quien está a cargo de producción y contenidos de Trama Audiovisual

GLOBETEK MEDIA: CONSULTORÍA DE TV DIGITAL EN LATINOAMÉRICA

Globetek Media es la consultora en software y hardware creada por **Yefim Nivoro** para dar soporte a los proveedores involucrados en la TV digital en Latinoamérica y el Caribe.

Esto incluye la seguridad y el acceso condicional, la administración de los derechos digitales, codificación y transcodificación, redes de entrega de contenido, seguridad en Internet y agregación de contenido para VOD tradicional y OTT.

Yefim Nivoro, fundador de la empresa con sede en Miami, dijo a **PRENSARIO**: 'Globetek Media nació de la visión de crear una compañía enfocada en brindar consultoría a proveedores de software y hardware involucrados en la cadena de distribución de la televisión digital en América Latina y El Caribe. Globetek se especializa en brindar la mejor y más avanzada

tecnología a nuestros clientes'.

Nivoro es reconocido en la región por la introducción de **SeaChange** y sus soluciones de video On Demand e inserción de comerciales en los operadores líderes en América Latina, como **Cablevisión México** y **Televisa, Megacable, América Móvil, VTR, Telefónica, Cable Onda**, entre muchas otras.

GTM ha trabajado con partners como **Envio** (encoders, transcoders y multiplexores de última generación), **Norton Symantec** (seguridad de Internet), **Akamai** (red de entrega de contenido mundial), **Vubiquity** 'el mayor agregador de contenido VOD en el planeta', y **Verimatrix** (seguridad en software y soluciones para acceso condicional, DRM y Marca de Agua Forense).

'Junto con sus socios, Globetek Media



Yefim Nivoro

permite a sus clientes realizar decisiones estratégicas, bien fundamentadas, relacionadas a nuevas maneras de optimizar el ancho de banda en sus redes, en brindar métodos para integrar ecosistemas futuros y en generar soluciones altamente creativas que brinden a los operadores nuevos ingresos', explicó Nivoro.

La empresa tiene operaciones en México, América Central, América del Sur y el Caribe. Para operar en el Cono Sur, ha unido fuerzas con **Lotier Internacional**, una firma de consultoría localizada en Sao Paulo, con más de 15 años de experiencia en esta industria y que brinda un servicio de excelencia a sus clientes.

ESPN BRASIL: BASQUETBOL EN VIVO, CON TECNOLOGÍA wTVISION

ESPN Brasil utilizó la tecnología de **wTVision** para la transmisión en vivo del partido de la NBA, que enfrentó a **Chicago Bulls vs Washington Wizards** en octubre, por primera vez en Sudamérica.

El servicio incluyó la integración de las estadísticas NBA y la implementación gráfica de la marca oficial de ESPN USA y el servicio de operación realizado por dos operadores de wTVision.

wTVision ha proporcionado servicios de gráficos para campeonatos de básquetbol en España y Francia para los partidos de la Euroliga

Turkish Airlines, que se juegan estos países.

En España, wTVision se encarga de la recopilación de datos utilizando la aplicación **Basketball Stats**, un sistema que permite a los operadores acumular una amplia gama de información sobre el partido, mientras en Francia, wTVision integra los resultados oficiales de la Euroliga.

En ambos países, wTVision realiza el cubrimiento gráfico, utilizando **Basketball Slides**, una aplicación que recibe información de las bases de datos emitiéndola a través de cualquier tipo de controlador gráfico. wTVision también



Fotos transmisión básquet

integra su producto con los puntajes oficiales, proporcionando el tiempo de cada cuarto y de cada lanzamiento, en tiempo real, a través de gráficos.

El portafolio de wTVision también incluye proyectos como el Campeonato FIBA África de mujeres, Campeonato Árabe de Baloncesto, Euro Copa, Campeonato FIBA Asia, Liga Ethias, Liga ACB, FIBA Copa Mundial, entre otros.

INTERRA SYSTEMS EXPANDE SU EQUIPO DE VENTAS GLOBALES

Interra Systems, especialista en Contenido QC y monitoreo, anunció la expansión de sus operaciones en Norteamérica, Latinoamérica y Europa, donde incorporó tres nuevos cargos en ventas para responder al mercado de rápida expansión a través de sus productos para media **Baton File-based QC**, **Vega HEVC/H264 Analyzers**, y **Orion Real-time Content Monitoring**.

Penny Westlake se une a Interra como directora de ventas para Europa, liderando el desarrollo de ventas y negocios en la región, con base en Londres. También, se incorporó a **Brad Lilian**, como director de ventas para el noreste de USA.

Finalmente, la marca anuncia el nombramiento de **Juan (Juanchy) Mejia** como director de ventas para el sudeste de USA y Latinoamérica. con su experiencia en ventas internacionales, canales de venta y marketing en Latinoamérica, Centroamérica y el Caribe, conducirá las iniciativas en la región.

'Esta expansión es un ejemplo de cómo Interra invierte en su estrategia "ir al mercado". Mientras se expanda la base instalada para nuestros productos, los clientes actuales y nuevos necesitan acceso rápido y fácil a nuestro equipo', dijo **Sunil Jain**, presidente y CEO de Interra Systems.

'Cada nuevo integrante de nuestro equipo es un individuo talentoso con experiencia exitosa en las ventas internacionales y el desarrollo de nuevos mercados, canales y partners. Esperamos que su contribución en la ampliación de la llegada global de Interra', concluyó **Ashish Basu**, VP de ventas globales y desarrollo de negocio.



Juanchy Mejia, nuevo director de ventas para Latinoamérica



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 20 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.



ACCEDO: APLICACIONES PARA TV EVERYWHERE CON FOCO EN LATINOAMÉRICA

REPORTAJE A JERÓNIMO MACANÁS, VP LATAM

Accedo es un fabricante de soluciones para dispositivos conectados que, desde su nacimiento en Suecia en 2004, ha logrado desarrollar más de 150 implementaciones en 30 plataformas de todo el mundo, para empresas grandes y pequeñas.

Con sede en Estocolmo, la marca tiene oficinas en Europa, Estados Unidos y Asia. En Latinoamérica, Accedo está en Santiago de Chile, donde tiene un hub de ingeniería para toda la región. También tiene personal de ventas en Sao Paulo y próximamente en México. La marca trabaja con los principales integradores del sector, como Ericsson y Alcatel Lucent. Tiene clientes en Brasil, México, Colombia y Argentina, destacando Telefónica, America Móvil, ESPN, Fox International Channels y Moviecity.

En diálogo con Prensario, Jerónimo Macanás Candilejo, VP para Latin America y sur de Europa, anunció los planes para la región: 'Seguiremos haciendo crecer nuestra presencia local en los principales mercados de Latinoamérica para continuar ayudando a las compañías líderes de la TV paga y distribución

de contenidos. Las oportunidades que se presentan en la región alrededor de estrategias TV Everywhere y multipantalla son muchas. Queremos aprovechar las nuevas oportunidades que brinda el mercado digital en Chile o Perú por ejemplo', añadió el ejecutivo.

Accedo es proveedor de herramientas y servicios para empresas que buscan desarrollar aplicaciones de Smart TV y otros dispositivos conectados, como consolas de juegos, STBs y otros dispositivos OTT. Remarcó Macanás Candilejo: 'Nuestras soluciones en la nube permiten a nuestros clientes desplegar y gestionar de forma rentable y efectiva sus aplicaciones y tiendas de aplicaciones para múltiples dispositivos y mercados'.

Su último desarrollo es Accedo XDK, un "framework" multiplataforma de desarrollo de aplicaciones para dispositivos conectados a Internet, que se plantea resolver uno de los principales retos de la industria: la fragmentación tecnológica existente en las plataformas de los principales fabricantes de dispositivos de electrónica de consumo.

'Aporta consistencia y escalabilidad en el

desarrollo de aplicaciones en diferentes plataformas de TV y STB dotando de altos estándares de calidad y bajo costo de mantenimiento al servicio desarrollado y desplegado con XDK. Está pensado para todas las empresas que buscan alcanzar escala en sus servicios, distribuyendo los mismos en los dispositivos conectados a Internet de los múltiples fabricantes del mercado', completó Jerónimo.

Por último, el ejecutivo comentó cómo ha sido el año para la empresa, destacando el 'despegue definitivo' del negocio en la región donde ha 'duplicado las ventas respecto al 2012'. Esto sumado a la inauguración de una nueva oficina, en Santiago de Chile. Concluyó: 'Esperamos terminar el año con un resultado muy positivo para la compañía que ha experimentado un muy buen crecimiento en ventas y expansión del negocio en todos los mercados del mundo'.



Jerónimo Macanás

CASA DE DIOS PRODUCE SUS PROGRAMAS CON GRASS VALLEY

La tecnología de Grass Valley fue elegida por la iglesia cristiana Casa de Dios para la producción de sus programas que se emiten a través de la señal TBN-Enlace para Centro y Sudamérica, Estados Unidos y algunos países de Europa.

A través de Comtelsat, el distribuidor de Grass Valley en Centroamérica, se llevó adelante el proyecto para la transmisión de los ciclos diarios Casa de Dios y Noches de gloria. El integrador brindó el soporte y la puesta en marcha del equipo y la capacitación del personal, a partir de un acuerdo de cuatro años.

Se compraron ocho cámaras triax actualizables LDX Première con capacidad de transmisión 3G; un switcher de producción Kayak HD con panel de control Kayenne XL; un servidor de cuatro K2 Summit 3G con codecs AVC-Intra; un routing switcher Concerto 64x64; y módulos de procesamiento de señal GeckoFlex.

Alexander Calderón, director de producción Broadcast de Casa de Dios, dijo: 'Las soluciones de Grass Valley para producción en vivo nos permiten entregar las mejores producciones HD para nuestra audiencia, dentro de la Iglesia y alrededor del mundo. Esta marca posee un portafolio de producción sin rival que nunca compromete la calidad de la imagen y ayuda a que nuestra inversión sea a futuro, permitiendo actualizarnos cuando sea necesario', agregó.

LA SERIE LDX

Las nuevas cámaras LDX Series ayudan a simplificar la manera en que el contenido es producido y entregado, dando a los usuarios una forma de escoger el nivel de flexibilidad de formato de adquisición que se

requiere hoy en día, con la posibilidad de tener acceso el día de mañana a las actualizaciones de software. Con las GV-eLicenses los clientes pueden actualizar su cámara al siguiente nivel temporal o permanentemente, según su modelo de negocios más adecuado.

Con un desempeño que incluye 1080p50/60, total compatibilidad con la línea de soluciones de Transmisión 3G de Grass Valley con imágenes 1080p/1080i/720p, la serie LDX es una de las cámaras más avanzada de la industria. Basada en generadores de imagen CMOS de tercera generación Xensium-FT, la serie LDX cuenta con un diseño ergonómico con opciones que permiten ahorrar tiempo, como el manejo de color y los controles automatizados, permitiendo a los operadores concentrarse en la creatividad.



Alexander Calderón, director de producción Broadcast de Casa de Dios



Producción del ciclo Casa de Dios, con tecnología Grass Valley

WireTech

PROVEEDOR INTEGRAL

Representante exclusivo



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.
- Distribución de Internet

Fabricante argentino de cables coaxiales flexibles
Cables .500 - .750 TFC

Casa Central:

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

Sucursal Córdoba:

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

QAM SNARE

» La tecnología de avanzada permite localizar y medir directamente los canales QAM que se filtran de la red



hunter

» MOBILE WEBVIEW



» CHANGE THE WAY YOU MAINTAIN YOUR NETWORK



» Hunter usa Radar Technology para encontrar exactamente la causa y la localización del problema, sea Analog CPD, Digital CPD, acceso, o impulso de ruido.

01 Encontrando el error
Hunter identifica la zona de la red donde se encuentra el error.

02 Pinpoint la fuente
Utilizando la Quiver móvil, los técnicos pueden localizar el punto exacto del CPD.

03 Solucionando el problema
Con localización precisa del CPD, los técnicos disminuyen, sustancialmente, el tiempo de solución del problema.

ARCOM DIGITAL

www.arcomlabs.com

PINNACLE BROADCAST: WORKSHOP DE BLACKMAGIC DESIGN EN BRASIL

Pinnacle Broadcast realizó un workshop y demostración de los productos de Blackmagic Design, el 10 y 11 de diciembre en sus instalaciones de San Pablo, Brasil.

Distribuidor oficial de toda la línea de equipamiento para Broadcast y producción profesional de Blackmagic Design, Pinnacle ofreció un taller diferenciado para profesionales, donde pudieron probar esta tecnología.

El taller estuvo a cargo de los técnicos **Marcelino Media** y **Raul Rivera** en la parte de edición, switchers y conversores de BMD, mientras que

Rick Fernandez, director de gerenciamiento, completó el workshop con informaciones comerciales sobre garantías, ventas, RMA y citará toda la logística que envuelve un canal de distribución en Brasil.



Rick Fernández

INVISIO: CAMBIOS EN EL EQUIPO DE VENTAS PARA LATINOAMÉRICA

Invisio anunció cambios en el equipo de ventas de Miranda para Latinoamérica, que quedará bajo el liderazgo de **Fernando Graziano** en las operaciones comerciales.

Además, los ingenieros **Amleto Colandrea** y **Emerson Pérez** ocuparán los cargos de gerente de ventas de clientes Broadcast y gerente de ventas de clientes IPTV respectivamente, según expresó **Frank Shufelt**, presidente de la empresa.

El mercado de conectividad seguirá bajo la dirección de **Carlos Yáñez**. Por su parte, se sumará a **Giovanni Jurado** como nuevo ingeniero de soporte con base en Venezuela, junto a **José**

Juan Pifano.

‘Finalizando este año hemos trabajado en varios proyectos de instalación de nuevos sistemas y soporte de otros existentes en toda la región, esta es un área de nuestra compañía que ha tenido un amplio crecimiento y cada día tiene más demanda’, concluyó el ejecutivo.



Frank Shufelt, presidente de la empresa

GREENPEAK PROVEE TECNOLOGÍA A DTH INDIO, VIDEOCON D2H

GreenPeak Technologies anunció un acuerdo con el operador satelital indio **Videocon d2h**, para traer sus soluciones de comunicación wireless **ZigBee**.

Las nuevas STB's de Videocon d2h con los chips de comunicaciones de GreenPeak, **ZigBee**, son más rápidos, confiables y proveen un mayor rango. La cooperación entre ambas empresas fue formalizada durante un acto en el contexto del Belgian Economic Mission to India, presidido por HRH Princesa Astrid de Belgium. **Anil Khera**, CEO de Videocon d2h, dijo: ‘Hemos elegido a GreenPeak por su experiencia en ZigBee y su gran soporte. La marca ha guiado nuestro equipo de diseño durante el proyecto de integración completo para la introducción de

ZigBee y sus ingenieros nos han dado soporte durante todas las etapas del proyecto: desde el entrenamiento RF a través de la integración, diseño, despliegue y optimización para producción de volumen masivo. Finalmente, el sistema de testeo funcional (FTS) de GreenPeak garantiza una alta calidad de productividad’.

Cees Links, fundador y CEO de GreenPeak Technologies, dijo: ‘India es una de las mayores y de más rápido desarrollo economías que adquiere nueva tecnología. Videocon d2h adhiere a esta ola de innovación y eficiencia, con la tecnología de ZigBee como fuerza conductora que impulsa este desarrollo’.



PUNTA SHOW 2014 summit

TV Cable | Telecomunicaciones | Regulación | Piratería | Contenidos



Exposición Comercial - Jornadas Académicas - Encuentros de la Industria



consolidando la industria audiovisual en el cono sur

organiza:
GRUPO ISOS
internacional



27 y 28 de marzo de 2014
Hotel Conrad Punta del Este



Síguenos:    

#PuntaShow2014

Powerful and experienced technical team, professional and well-trained production team!
 Finely craft and diligently work more than 20 years — try to realize our goal
 “Never drop behind, never off line” !

RFOG optical receiver (external power supply)

- RFOG function, intelligent optical control AGC technology, 1GHZ, IN: -7~+2dBm OUT: $\geq 92\text{dB } \mu\text{V}$, Power $\leq 6\text{W}$



High output intelligent building optical receiver

- Full intelligent control optical AGC technology (IN: -8~+2dBm), OUT $\geq 98\text{dB } \mu\text{V}$, 1GHZ, GaAs MMIC, Power $\leq 10\text{W}$
- Support standard class II network management transponder (remote control).

Ultrathin bidirectional optical receiver (thick 6.5CM)

- Full intelligent optical AGC technology (IN: -9~+2dBm), OUT $\geq 108\text{dB } \mu\text{V}$, 1GHZ
- Support standard network management transponder (remote control).
- Can add RFOG function
- Can be hang mounted, rack mounted or rotate 90° to mount, extremely easy to use!



External power supply, low power consumption, high output 1GHz ultrathin optical receiver

- Can built-in optical filter or CWDM wavelength division multiplexer, satisfy with “single fiber, triple wave” networking mode.
- Full intelligent control optical AGC technique (IN: -9~+2dBm), Output 108dB μV , 1GHZ, GaAs MMIC, Power $\leq 8\text{W}$
- Support standard class II network management transponder (remote control).
- Adopt full GaAs MMIC amplifier device, the maximum power consumption less than 8W.

Ultrathin optical receiver (thick 6CM, double/single optical channel)

- Full intelligent control optical AGC technology (IN: -9~+2dBm), OUT $\geq 108\text{dB } \mu\text{V}$, 1GHZ, GaAs MMIC, Power $\leq 14\text{W}$
- Support standard class II network management transponder (remote control).
- Achieve remote operation by NMS. Can be hang mounted, rack mounted or rotate 90° to mount, extremely easy to use!



1GHz AGC optical receiver (The world's smallest at present)

- GaAs MMIC, optical AGC technology (IN: -7~+2dBm) OUT: $\geq 88, 78\text{dB } \mu\text{V}$ (two-way), 1GHZ

Optical receiver + ONU + EOC three-in-one Integrated optical workstation

- Plug-in structure, flexible configure according to different networking scheme, “CMTS+CM” or “EPON+EOC” networking scheme.
- When configure bidirectional optical workstation, may include 2 forward optical receiver modules, 2 backward optical transmitter modules, 1 transponder module and 2 power modules.
- When configure data type bidirectional optical workstation, may install 2 forward optical receiver modules, 1 ONU module, 4 EOC head end modules and 2 power modules.
- Full intelligent optical AGC technology (IN: -8~+2dBm), OUT $\geq 4 \times 112\text{dB } \mu\text{V}$, 1GHZ, four-channel maximum output level up to 112dB μV .
- Host machine adopts the patented designed quick plug modular, extremely easy to maintenance.



Optical receiver + ONU + C-CMTS three-in-one Integrated optical workstation

- C-CMTS module applies mature DOCSIS 3.0 technology Can provide 16-way forward channels at most, the maximum data throughput is 800Mbps; 4-way backward channels, the maximum data throughput is 160Mbps.
- Each device covers 500 bidirectional users at most, Cable Modem compatible with DOCSIS 1.0, 2.0, 3.0 technical standards. ONU module fully complies with IEEE 802.3ah technical standard, can be automatic discovered by OLT device, can provide uplink and downlink symmetrical 1.25Gbps data access channel for C-CMTS module.
- Full optical AGC technology (IN: -8~+2dBm), OUT $\geq 4 \times 112\text{dB } \mu\text{V}$, 1GHZ,

High-performance 1550nm external modulated optical transmitter (version 3)

- The nonlinearity measured indexes in frequency band 45~150MHz is almost no deviation.
- The adjustable SBS index is real and almost no deviation.
- Independently research and develop the pre-distortion technique (got patent), high indexes, low cost.
- Strict control materials and processes, greatly improved the indexes, especially the reliability and nonlinearity indexes.
- It is suitable for large-scale network and ultra long distance transmission.

High-power Erbium ytterbium amplifier (EDFA)

- 4-32 channels optional, the maximum output up to 2W (0~-3db adjustable).
- Intelligent temperature control system,
- with lower power consumption and stable performance.
- Hot plug backup power supply, can mixed plug 220VAC and -48VDC.
- Built-in standard class II network management transponder, support Ethernet interface and RS-232 communication interface.



EXPERTICIA. INVENTARIO. VALOR. AGC.

AGC tiene lo que usted necesita, cuando más lo necesita – ahora. Somos líderes de la industria en inventario en existencia de equipos nuevos y restaurados provenientes de fabricantes originales.

MODOS



- OM 1111 (Nuevo)
- SG 4000
- SG 2000
- OM 3100
- 6940
- 6920
- Nodos Tierra
- OM 4100

CONVERTIDORES



- DCT 2000s
- DCT 6200s
- DCT 6208s
- DCT 6412s
- DCT 6416s
- DCT 700s

AMPLIFICADORES



- Serie Flex Max 321 (Nuevo)
- Serie Flex Max 601 (Nuevo)
- GMLE 870
- Serie Flex Max 331 (Nuevo)
- Serie Flex Max 901 (Nuevo)
- MB 75 SH

MODEMS



- Serie SB 51xx
- DPC 2100
- Modems Dccsis 3.0
- TJ 715Xs
- Modems VOIP
- SBG 900

CABECERAS



- CHP Max 5000 (Nuevo)
- Motorola DSRs
- APEX 1000
- CB
- C6
- SEM V8

TAPS Y PASIVOS



- Taps Regal (Nuevo)
- Taps C-Cor (Nuevo)
- Taps S.A.
- G.I. Taps
- Taps Taikan (Nuevo)

Lo que necesita, cuando lo necesita. Pruebe AGC.

Somos un distribuidor autorizado de Arris.

913.402.4499

www.adamsglobal.com sales@adamsglobal.com

