

Incrementemente
Su Contenido *HD*



DSR Series
Receptores Satelitales



APEX100
Edge QAM Multipropósito



Terrace TQ1007+
Hyper QAM Processor, 128 Servicios HD



CAP-1000
CherryPicker – Plataforma para
Aplicaciones MPEG-4 & MPEG-2 SD & HD



DM-6400
CherryPicker- Plataforma para
Aplicaciones de Video Digital



AGB240
Agregador/Convertidor ASI a GigE



3150 SW 15th Street | Deerfield Beach, FL 33442 | 954.427.5711 | sales@amt.com

Multiple Solutions. One Source.

Diciembre 2011 | Año 17 | N° 199
Segunda Edición

Prensario Internacional

www.prensario.tv

Televisión • Broadband • New Media • Licensing



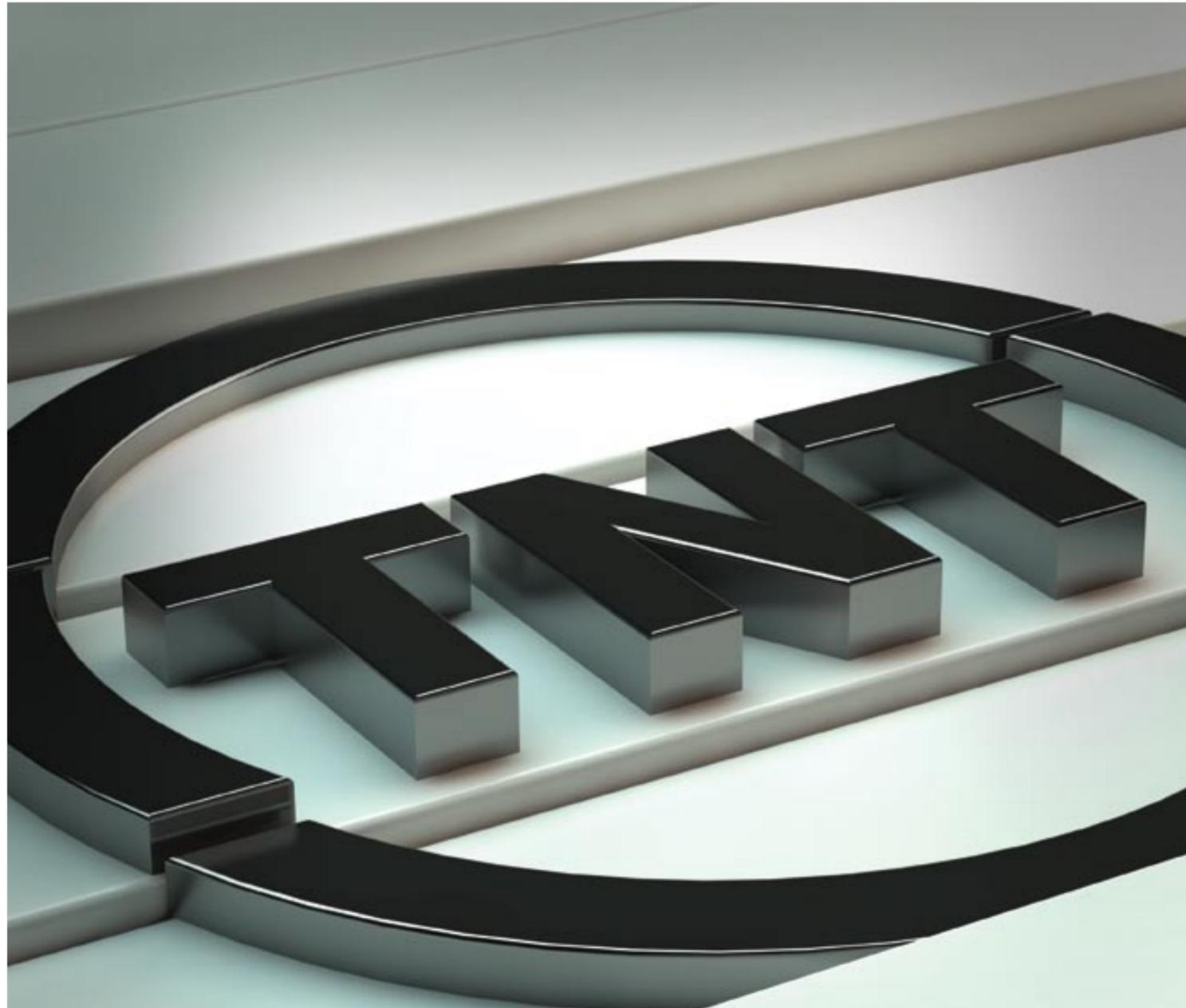
PROTAGONISTAS 2011

Fernando Barbosa • Fernando Bittencourt • Reed Hastings • Henry Martínez • Lilliana Mazure • Alex Penno
Luis Peraza • Carlos Alejandro Pérez Dávila • Marcos Santana • Carlos Slim • Edgar Spielmann • Juan Carlos Urdaneta • Sergio Veiga

Edición post-CAPER



Informes: Expo SCTE Cable Tec,
NexTV/Dataxis y Chile Media Show



**LAS MEJORES PELÍCULAS,
CONCIERTOS Y EVENTOS EN VIVO
COMO NUNCA ANTES LOS HABÍAS VISTO.**

PASA EN TNT, PASA EN HD. WWW.TNTLA.COM



EN ESTA EDICIÓN

PROTAGONISTAS DEL AÑO,



EDICIÓN POST-CAPER, INFORMES: EXPO SCTE CABLE TEC,

NEXTV/DATAXIS Y CHILE MEDIA SHOW



Esta edición de fin de año de PRENSARIO INTERNACIONAL refleja la gran cantidad de eventos en los que hemos estado, y la diversidad de mercados que hoy abarcamos.

PROTAGONISTAS DEL AÑO

Eso no evita cumplir con una tradición como es la selección de Los Protagonistas del Año donde destacamos, con el enfoque profesional de esta publicación, a los principales actores de la industria de televisión en su conjunto en este 2011 que ya termina. La lista incluye ejecutivos, tanto de la venta de programación, como de TV paga, del lado de los programadores o de los operadores. Los que han contribuido al crecimiento de la industria este año, con respecto a los anteriores.

EDICIÓN POST-CAPER

Junto con eso, el foco está puesto en CAPER 2011, 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 sumado gran cantidad de eventos al calendario de PRENSARIO. Por eso, el broadcasting no podía estar ausente en la edición anuario que incluye además, todas las conclusiones y novedades que se vieron en el evento para el Cono Sur, que tuvo lugar en Costa Salguero de Buenos Aires. La cantidad de marcas nuevas que presentamos aquí, y que se vieron en CAPER es realmente significativa.

EXPO SCTE, NEXTV Y CHILE MEDIA SHOW

Pero mucho más recorrido hemos tenido en los últimos 30 días. La

Expo Cable Tec de la SCTE, la feria de la tecnología para la TV paga en los Estados Unidos, se hizo este año en Atlanta con la presencia de todos los CTOs de Latinoamérica. Allí se pudo ver cómo están invirtiendo y apostando a los nuevos servicios y a las multiplataformas, mientras Latinoamérica sigue ganando importancia en el mapa mundial de todas las compañías.

En referencia a los nuevos servicios y múltiples pantallas, también estuvimos junto a NexTV/Dataxis en sus seminarios de Buenos Aires, donde hablaron por primera vez tras la promulgación de la Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual, las cooperativas que van a lanzar el servicio de televisión. Junto con eso, está la discusión de quiénes serán los ganadores en la nueva era de la OTT y los servicios que vengan desde Internet, por lo que IPTV volvió a ser importante en estos encuentros.

Esa misma semana cruzamos la cordillera para Chile Media Show, organizado por el grupo Isos que, luego de cuatro años de vigencia, se ha consolidado. Este año, brindó conferencias sobre piratería que no se habían visto en ningún otro evento, además de identificar a VTR y a los operadores chilenos.

AD SALES VENEZUELA

Finalmente, dejamos la parte de ventas publicitarias para el final, donde nos ocupamos un poco más en detalle de Venezuela, que sigue siendo uno de los mercados principales para las señales. Elegimos este momento por ser cuando su histórica pre-venta para el año próximo empieza a tomar su forma definitiva.

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

VB330 PROBE is the flagship in the VideoBRIDGE 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 the VideoBRIDGE series.



www.bridgetech.tv Telephone +47 2238 5100



PROTAGONISTAS DEL 2011

EN ORDEN ALFABÉTICO



FERNANDO BARBOSA | DISNEY MEDIA NETWORKS LATIN AMERICA

La creación de innovadores modelos de coproducción y acuerdos de vanguardia, distinguen la gestión de Disney por estos tiempos. Con foco en generar contenido local que complementa el directo del estudio, combina formatos, partners, sets de producción y pantallas de distintos países, por ejemplo con el formato chileno *Dónde Está Elisa* en acuerdo con Telemundo International para RCN Colombia; *A Corazón Abierto* para México y Venezuela producida en Colombia, o *The Amazing Race* producida en América Latina para Turner y para España. Aparte, acuerdos con Telecine y --para VOD-- NetMovies de Brasil. Hoy el equipo latinoamericano de Barbosa está replicando su modelo en España y Portugal.

FERNANDO BITTENCOURT | TV GLOBO

2011 ha sido un año de grandes avances en transmisiones digitales de Televisión. A las transmisiones de los grandes eventos en HD, Globo sumó ahora la realización de eventos especiales en 3D como el Carnaval de Río y la inauguración la transmisión de eventos en vivo a través de Internet con la firma de un acuerdo con Youtube. Luego de 13 años Rock In Río volvió a Río de Janeiro y el evento se transmitió al mundo entero, en vivo, en HD y por Internet, marcando un nuevo hito tecnológico en la región.



REED HASTINGS | NETFLIX

El lanzamiento de Netflix en América Latina conmovió a la industria de TV de paga y promete un nuevo tipo de competencia a los cableoperadores, aunque Reed Hastings, su CEO, describa a Netflix como 'un complemento'. Las telcos como Telefónica y Arnet en Argentina reflejaron de inmediato el acontecimiento con sus propios lanzamientos; a medida que mejoren las velocidades de acceso a Internet en la región, la variedad de opciones se irá ampliando.

HENRY MARTÍNEZ | DISCOVERY LATIN AMERICA / HISPÁNICO USA

El fuerte avance de la digitalización y la Alta Definición en América Latina durante 2011 le ha dado la razón a una empresa que apostó desde temprano a la calidad de imagen y contenidos como elemento distintivo, y a la necesidad de replantear las propuestas de contenidos (este año con TLC) para adecuarlos a los perfiles de requerimiento de audiencias tanto crecientes como demandantes de programación que se ajuste a sus preferencias.



LILANA MAZURE | INSTITUTO DEL CINE Y ARTES AUDIOVISUALES-ARGENTINA

El INCAA, además de su tradicional labor de fomento del cine argentino --en 2011 se estrenaron 103 películas-- está conduciendo una gigantesca iniciativa de producción televisiva independiente que le permitirá participar en Mipcom 2012 con más de 70 títulos y mil horas de producción; también ha firmado convenios con distribuidoras internacionales para la comercialización de la producción audiovisual argentina en mercados no tradicionales.



ALEX PENNA | SKY MÉXICO

Con más de 3 millones de suscriptores y un notable crecimiento en 2011, Sky México, que también cubre países de Centroamérica y el Caribe, ha respondido con eficacia a las demandas de estos crecientes mercados y la competencia satelital en particular y se mantiene como el principal operador de TV de Paga en México, por sobre los oferentes de Triple Play. Con fuerte presencia y ambiciosos planes de expansión en Alta Definición y Pre Pago, se anticipa a la demanda de los consumidores.



LUIS PERAZA | HBO LATIN AMERICA

2011 ha sido otro año de ambiciosas producciones para HBO en América Latina, con realizaciones como *Mulher de Fases* en Brasil y *Prófugos en Chile*, y premios para las de años anteriores y, en lo estratégico, el énfasis en el Video on Demand, la Alta Definición y la extensión en 2012 a América Latina del servicio OTT *HBO Go*, que permitirá acceder a los contenidos de HBO a través de Internet con teléfonos inteligentes, tablets y dispositivos similares, desde cualquier lugar.



CARLOS ALEJANDRO PÉREZ DÁVILA | CARACOL TV

La gestión de Carlos Alejandro Pérez Dávila le ha dado un vuelco a Caracol tanto en el mercado doméstico colombiano como en el internacional, con una agresiva estrategia de producciones locales innovadoras; coproducciones internacionales, como *Amar y Temer*, con Sony, y presencia en mercados internacionales como el reciente ATF en Singapur. Caracol este año ha recuperado importante mercado y promete potenciar en forma importante el producto colombiano de aquí en más.



PROTAGONISTAS DEL AÑO

EN ORDEN ALFABÉTICO



MARCOS SANTANA - TELEMUNDO INTERNATIONAL

El año que finaliza mostró a Telemundo afianzándose como potencia en el mercado de la distribución internacional e innovando en programación con elementos de suspenso y acción al tradicional eje romántico de las telenovelas. Aparte, despliegue fuera de lo tradicional en producción y desarrollo de acuerdos para formatos, como con los productos de TVN de Chile, que abren mercados difíciles como los asiáticos, para el conjunto de la industria Latinoamericana.

CARLOS SLIM HELÚ - AMÉRICA MÓVIL

Aunque el gobierno mexicano sigue sin aprobar su pedido para ofrecer TV en su país, Slim logró oficializar su control sobre Net Serviços, --la mayor operadora de Latinoamérica, con 4,5 millones de suscriptores-- en Brasil y sigue construyendo red de fibra óptica en Chile, Argentina, Perú y otros países. Además consolidó su posición en StarOne, operadora de satélites también en Brasil, y compró DLA, proveedora de contenidos en toda la región. Slim se está posicionando en TV.



EDGAR SPIELMANN - MOVIECITY

En alianza con FLAC, Moviecity ha sido pionera con *Moviecity Play* en el desarrollo de TV *Everywhere* en la región, expandiendo el alcance de la programación de sus múltiples canales a través de Internet con acceso provisto por los cableoperadores afiliados. El lanzamiento de Moviecity Mundo ha sido otro jalón en la cobertura de la temática que interesa a las audiencias latinoamericanas, con películas que llegan más allá en la cinematografía mundial.

JUAN CARLOS URDANETA - TURNER LATIN AMÉRICA

Los resultados obtenidos con la adquisición del broadcaster Chilevisión, la construcción de nuevas facilidades en Santiago, el lanzamiento de nuevas señales, como la de humor TBS, y la realización de producciones originales como *26 Personas para Salvar al Mundo*, con Jorge Lanata, vuelven a poner a Turner Latin America entre los actores líderes del mercado, con comprensión de las posibilidades y limitaciones de la actividad.



SERGIO VEIGA - FOX SPORTS SUR - CAPPESA

Fox Sports Sur se posiciona con transmisiones de eventos deportivos de gran audiencia y un tratamiento diferente en periodismo deportivo, a la vez que ha sido lanzada la nueva señal Fox Sports+. En CAPPESA ha sido reelecto presidente para 2011-2012; la entidad se está convirtiendo en referente de la industria para la búsqueda de soluciones aplicables a la creciente complejidad de los problemas de una industria en expansión y cada vez más abarcativa.



ESPN ESPN+ ESPN 3 ESPN HD

ESPN
DEPORTES.COM

ESPN
MÓVIL

ESPN
PLAYD

ESPN 107.9 FM

ESPN
EXTRA

ESPN
RADIO

ESPN
Colección

SC

scrum.com

ESPN SUR SRL

MAIPÚ 939 - PB (C1006ACM)

CIUDAD DE BUENOS AIRES

ARGENTINA

TEL (54-11) 5031 0800

FAX (54-11) 5031 0880

MOVIECITY: EXPERTOS EN SERVICIOS DE VALOR AGREGADO DE VIDEO

BALANCE DE EDGAR SPIELMANN, CEO DE LAPTIV



Edgar Spielmann

Edgar Spielmann, CEO de LAPTIV, realizó para PRENSARIO un balance de los logros de la empresa enfocada en los servicios Premium, a dos años de haber lanzado Moviecity como marca paraguas de todas sus señales. 'Tenemos un equipo profesional consolidado y con un estilo de trabajo único. Es una combinación del equipo tradicional de LAPTIV con equipo nuevo, pero ha logrado una identidad para reinventar el Premium y potenciar el HD. Contamos con un canal de 3D 24x7 con Movistar en Perú. Estoy contento por los resultados obtenidos, con la marca bien encaminada y nos estamos volviendo expertos en servicios de valor agregado

relacionales con el video.'

INNOVACIÓN CON MOVIECITY PLAY

'Más que un producto, Moviecity Play es un servicio de valor agregado Premium para brindar la mejor experiencia. Todo es parte de eso', remarcó y explicó que todo esto apunta a que los operadores 'nos dejen de ver como una carga mensual, para considerarnos un socio y aliado.'

Moviecity Play Everywhere, siempre dentro del esquema de autenticación para sus clientes, les permite a los operadores ponerse a la vanguardia ante toda amenaza que venga de los nuevos jugadores, y crear fidelidad. 'El modelo de Play es muy innovador por haberlo podido sacar adelante en tres meses, y se pudo replicar en los canales básicos con Fox Hits y también en Asia', agregó.

CON FOCO EN EL CONTENIDO

Spielmann enfatizó: 'Lo central sigue siendo el contenido y hacia eso se direccionan siempre nuestras campañas. El deal que tenemos con cinco estudios para tener los megahits en nuestra pantalla es único en la historia del servicio premium'. Paralelamente, sin perder el foco en el cine, el ejecutivo mencionó la estrategia de contenido 'no Hollywood' que le está dando grandes resultados con las mega series, como las de Starz. 'La más fuerte vuelve a ser Spartacus, que a fin de enero estrenará la segunda tempora-

da, La venganza, con su nuevo protagonista -- tras la muerte del anterior -- Liam McIntyre. Estas series se estrenarán cada vez más en simultáneo con Estados Unidos, pues los estudios también entendieron la importancia de la ventana y de tenerlo al mismo tiempo para causar efecto en todos lados'. Se espera que tenga gran repercusión tras lo que provocó en el Premium y lo que está obteniendo la primera temporada que se emitió por FX.

Otro gran descubrimiento, remarca Spielmann, es el lanzamiento de Citymundo, un canal de películas latinas, que se supera progresivamente desde Canitec.

SE POTENCIARON LOS CANALES BÁSICOS

Pero además del Premium, el ejecutivo destacó que está 'gratamente satisfecho' con los canales básicos Cinecanal y The Film Zone. El primero tuvo un re-branding y se generaron nuevos fees que permiten tener el audio la alternativa de elegir el audio en español. El segundo está 'más fuerte que nunca en el Cono Sur' y creciendo en el Cono Norte. Tenía un bloque erótico y ahora recuperó totalmente su identidad. 'Juntos se han potenciado mucho, contienen gran nivel de audiencia y eso favorece a toda la TV de paga y desde su lugar apoyan el negocio premium'.

Spielmann concluyó destacando la complementación con el equipo de FLAC, que hace una presentación óptima ante los clientes.



SOMOS UN SOCIO ESTRATÉGICO
PARA PROGRAMADORES Y OPERADORES DE LA
INDUSTRIA DE TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN
EN AMÉRICA LATINA, EL CARIBE Y ESPAÑA.



REPRESENTAMOS, DISTRIBUIMOS Y COMERCIALIZAMOS

14 SEÑALES INTERNACIONALES EN 25 PAÍSES, LLEGANDO A MÁS DE 20 MILLONES DE HOGARES.
16 AÑOS GENERANDO VALOR A NUESTROS CLIENTES.



MATILDE BOSHELL mboshell@mbacable.tv / CARLOS BOSHELL cboshell@mbacable.tv / T. (571) 642 00 79 / www.mbacable.tv

El sitio web de **Prensario** para
agencias de publicidad,
centrales de medios
y clientes directos

LatinAdSales.com

CAPER 2011

A TONO CON LA INDUSTRIA



Los últimos ocho años de la industria audiovisual en el Mercosur han sido buenos y tuvieron un crecimiento leve pero constante. La economía de la región se mantuvo muy estable, lo que suele ser un buen indicador a la hora de invertir en equipamiento.

Si a lo dicho anteriormente le sumamos la definición de los estándares de TV digital para los países del Cono Sur, la sanción de la nueva Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual en Argentina, y el fuerte empuje que le está brindando el gobierno de ese país al desarrollo de la TDA y al contenido que alimentará a esta plataforma en la Argentina, veremos que la industria en general tiene muchos motivos para crecer y ser optimistas de cara al futuro.

De hecho la mayoría de los expositores con los que PRENSARIO tuvo oportunidad de conversar, destacaron el buen año que han tenido y las perspectivas de desarrollo para el año entrante. Las grandes marcas internacionales están desembarcando en la región con oficinas propias en algunos casos, con representantes oficiales en otros, e incluso conversamos con

empresas que visitaron por primera vez la expo argentina, buscando partners para atender a la región.

En diálogo con algunas marcas internacionales, se detectó cierto déficit en el mercado. Salvo en los casos de Brasil y Argentina, donde hay muchas empresas que se dedican a trabajar con una variada cantidad de marcas y a integrar soluciones multi-marcas, en otros países de Sudamérica no existe gran variedad de integradores, limitando la oferta de marcas. El motivo es simple, si hay sólo dos o tres empresas que trabajan en un país y cada una a su vez trabaja, por ejemplo, con una marca de editores de video, una cuarta, quinta o sexta marca, ya no tiene lugar en el mercado. Es ahí cuando la falta de competencia perjudica la entrada de nuevos jugadores en la industria.

Con el avance de la tecnología, cada vez más empresas pequeñas son capaces de desarrollar soluciones que compitan con las grandes marcas a una fracción de su precio, pero muchas veces no cuentan con un canal de distribución a su disposición. En otros casos, empresas que generan soluciones únicas (de nicho) y hasta muy apetecibles para abrir nuevos negocios, no encuentran un distribuidor porque los existentes están saturados con las marcas representadas, y no le pueden dedicar el tiempo o el esfuerzo necesario que implica una marca o una solución en un territorio inexplorado.

Volviendo a la vigésima edición de CAPER y sus resultados, en los pasillos se vio una excelente afluencia de público. En sus tres días, fue visitada por más de 5.600 personas (sin contar los reingresos), y la mayoría de los ejecutivos consultados destacaron el nivel profesional de los visitantes. A esto se suma el record absoluto en metros cuadrados de stands, que llegaron a los 2.750.

El acto que dio inicio formal a la expo estuvo a cargo de **Ricardo Solari**, presidente de CAPER, y contó con la presencia de **Norma Trinchitella**, tesorera, y **Oswaldo Nemirovski**, coordinador general del Consejo Asesor de TV Digital, quien en su discurso dejó ver hacia dónde se debe dirigir la industria.

Pilar Orge Sánchez, gerente general de CAPER, dijo: 'En los últimos dos años, la exposición se ha caracterizado por la alta asis-



Oswaldo Nemirovski, Ricardo Solari y Norma Trinchitella en el acto de inauguración de CAPER 2011



Eduardo Lacerra y Juan Alonso de Panasonic

tencia a las charlas', y destacó la convocatoria de las dedicadas a sonido para cine, a cargo del reconocido sonidista **José Luis Díaz**, y los seminarios realizados por **Cinacolor Argentina** y **Cámaras y Luces**, en conjunto con la

Asociación Argentina de Autores de Fotografía Cinematográfica (ADF) que tuvieron más de 250 asistentes en total.

Las presentaciones de **Martín Siccardi**, sobre Cine HD, y la de **Rodrigo Tomasso** de **ONER**, sobre efectos visuales, tuvieron numerosa convocatoria, al igual que las conferencias sobre TV digital, que ocuparon una jornada completa. Allí, profesionales de relevancia de la **Universidad de Tres de Febrero**, de la TV Pública y del **LIFIA**, el laboratorio de informática avanzada de la **Universidad de La Plata**, disertaron sobre los avances en la TDT y las perspectivas a futuro.

CAPER 2012 ya tiene fecha confirmada del 24 al 26 de octubre en Costa Salguero. 'Esta exposición será un desafío en el que ya estamos trabajando para superar el alto número de visitantes de 2011 y la calidad de las jornadas académicas', concluyó Orge Sánchez.

GRAN FIESTA DE SVC EN RODIZIO COSTANERA

EN EL MARCO DE CAPER EN BUENOS AIRES

SVC (Sistemas de Video Comunicación), de **Domingo Simonetta**, hizo su fiesta de agasajo durante CAPER en el restaurante Rodizio de Costanera, durante la noche del jueves.

Si bien el concepto inicial de la fiesta es agasajar a los clientes y a todas sus marcas representadas la presencia de amigos de diferentes empresas, que fueron transformando al evento como la fiesta oficial de la Expo.

El año pasado tuvo un gran despliegue con la celebración de los 25 años de la compañía,

que incluyó un video y fijó un estándar alto para Simonetta y **Norma Trinchitella**. Este año, SVC realizó un festejo de gran envergadura y se espera que los próximos sigan el mismo nivel.

Asistieron los principales clientes del mercado argentino, como también de Paraguay, Uruguay y numerosas visitas del exterior, que disfrutaron de una cena completa. Se destacó el buen ánimo y optimismo, principalmente en la mesa que **PRENSARIO** compartió con



Domingo Simonetta de SVC junto a los ejecutivos de marcas en la cena del Jueves



Nestor Schpalianski de Miranda con Robert Rothschild, Sergio Perrone de Cablevision y Julian Petrino y Martín Alonso de Turner



Gastón Serralta, Dego Carmody (Infobae), Alejo Smirnoff, Emilio Moya, Julian Petrino, Martín Alonso (Turner). Arriba: Eduardo Bayo (Artear) y Gonzalo Pampin (Pulsar)

Eduardo Bayo de **Artear**, que relató gran cantidad de anécdotas sobre la historia de la televisión.

Antes del postre, **Ricardo Pegnotti** realizó, junto a su agrupación dispuesta especialmente, una demostración *in house* de su vasto repertorio musical, celebrado por muchos visitantes y representantes de marcas.



El show de Ricardo Pegnotti



Intertel: José Simonetta, Liliana Duarte, de Intertel, junto a Paul Márquez, de Snell



Eduardo De Nucci, en la fiesta de Sony

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

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

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

Más de 20 años de experiencia en el mercado

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

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

www.technetix.com

info-cala@technetix.com

SONY, ANIMADOR CENTRAL EN CAPER

Como todos los años, el stand de **Sony/Vi-ditec** fue uno de los más destacados por su tamaño, movimiento e innovación, además de la gran concurrencia de clientes que tuvo la recepción organizada en la primera noche del evento.

En la cena, realizada en el Hilton Hotel, los principales actores de la industria se juntaron para conmemorar un muy buen año de ventas de la compañía japonesa en el Mercosur. Representantes técnicos de **Artear, Telefe, Canal 9, América TV, y Canal 7 - La Televisión Pública**, compartieron el espacio con las principales productoras y propietarios de camiones de exteriores que trabajan en Argentina.

Entre los productos presentados en la feria, se destacaron la cámara **HXC-D70**, que incluye tres sensores de imagen Exmor CMOS Full HD de 2/3 pulgadas; el primer camcorder es-

tereoscópico de Sony profesional **PMW-TD300**, desarrollado con dos bloques de tres sensores de media pulgada en un mismo cuerpo; la cámara **HDC-2500**, fabricada con cuerpo de fibra de carbono, que utiliza un sistema de procesamiento avanzado de la señal HD con convertidores A/D de 16 bits.

En cuanto a cámaras de cine digital, se destacó la **F65** que incluye un sensor 8K de Sony, que asegura resoluciones HD, 2K y 4K hoy, con un total de 20 megapíxeles, ofrece una alta fidelidad de imagen, gracias a la combinación de una buena resolución, 14 pasos de latitud, sensibilidad ISO800 y una amplia capacidad de reproducción de colores.

También presentó la cámara **HXR-NX3D1**, un camcorder 3D compacto, listo para grabar, que pesa 1,150 kilo. Cuenta con Sony Lens G y doble sensor CMOS Exmor R, SteadyShot



Eduardo Bayo, Luiz Padilha junto a Mauricio Franco

óptico con modo activo y zoom óptico 10x

Sony también presentó los nuevos soportes de almacenamiento **SRMemory** y la unidad de almacenamiento **SR-R1000**, que posee cuatro ranuras para tarjetas SRMemory, que pueden grabar a velocidades de hasta 5 Gb/s. También se presentó el grabador portátil **SR-R1**, que es perfecto para producciones 3D a pequeña escala.

También hubo novedades en Monitores OLED, con el **PVM-2541** y **PVM-1741**; y en switchers, se presentó el **MVS-7000 X** que se caracteriza por un **resize 2.5D** por Chroma Key y diferentes modos de Mezcla/Efecto.

INTERTEL, REFERENTE DE LA TDT

José Simonetta, gerente general de **Intertel**, y **Liliana Duarte**, destacaron a **PRENSARIO** que éste ha sido 'un año importante para la empresa'. Sus productos comenzaron a ser requeridos en mayor medida con el advenimiento de la digitalización y la transición a HD. 'Venimos trabajando con lo que es televisión digital hace años, tenemos mucha experiencia en el tema y somos muy consultados para todo tipo de desarrollo

Entre los equipos que se presentaron en CAPER, de destacaron el **Archangel PhC** HD/SD, de **Snell**, un poderoso restaurador de

imágenes en tiempo real y con compensación de movimiento PhC. Una de sus características más importantes es que elimina flicker, dropouts, rayaduras y granulosos de videos provenientes de filmicos, inestabilidades de primeros planos de zoom y otros tipos de ruido. Además posee up, down y cross converter, corrección de color, enhancer y corrección de apertura de la imagen.

Snell destacó la familia **Kahuna 1 M/E** HD/SD, uno de los principales mixers del mercado para producción compacto HD/SD simultáneo de solo 3 RU. Ideal para canales



José Simonetta y Liliana Duarte

de noticias o unidades móviles.

Intertel también presentó el **Multiview Snell MV-16** con 16 entradas 3G/HD/SD SDI/video compuesto/componentes; 2 salidas DVI, resolución hasta 1080p; 16 audios embebidos sobre SDI. Con un total de 256 canales.

IFOCUS: ALIANZA CON TECHNOLOGY GROUP

Con 20 años de experiencia en broadcasting, **Julio Fava** empieza una nueva etapa de **iFocus**. En CAPER, dijo a **PRENSARIO** que es 'un camino que va al éxito' como antes, pero ahora con empresas de lentes que hacen cámaras, como el caso de **Canon**.

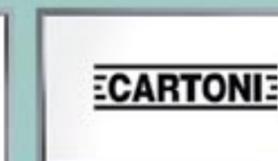
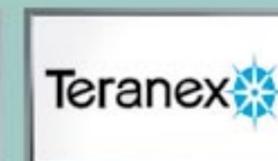
También trabaja fuertemente en proyectores de comunicación láser y en cámaras. Fava destacó: 'Entramos al mercado profesional sin ánimo

de ofender a nadie, abriendo una sociedad con **Alejandro Russo**, de **Technology Group**, que se lanzó en CAPER con el stand conjunto. Esto nos permite retomar la representación de marcas, algunas en exclusividad y otras en distribución'. Entre ellas remarcó **Broadcast Pix**, con una sólida parte de Switchers. 'La actualidad pide una empresa de soluciones, y vamos en ese camino', concluyó.



Julio Fava y Víctor Porter, de Broadcast Pix

FDM
BROADCAST



EXPERIENCIA // ASESORAMIENTO // DISPONIBILIDAD // SOPORTE POST VENTA // INSTALACIONES LLAVE EN MANO

FDM BROADCAST S.R.L.
EMPRESA LIDER EN EQUIPAMIENTO BROADCAST

Pavón 3521- (C1253AAG) - Buenos Aires - Argentina - Tel:(54-11) 4921-9500 - Fax:(54-11) 4925-3000
info@fdmbroadcast.com - www.fdmbroadcast.com

HARRIS INAUGURÓ NUEVAS OFICINAS EN BUENOS AIRES

Harris inauguró sus nuevas oficinas en el barrio de Puerto Madero de Buenos Aires, con la presencia de **Harris Morris**, presidente del área Broadcast de la compañía, y **Nahuel Villegas**, VP para Latinoamérica.

‘Las oficinas son el resultado de un trabajo ininterrumpido de cinco años de equipo liderado en Argentina por **Manuel Martínez**’, destacó Villegas. ‘La apertura de estas instalaciones son un incentivo para el equipo local, una manera de estar más cerca del cliente, que también refleja el buen nivel de ventas anuales y el soporte realizado con todos los países del ROSA (Rest of South America)’.

Como reconocimiento por sus logros en estos cinco años, Manuel Martínez recibió una placa

donde se destacan su presencia en el mercado y la confianza de los clientes. ‘Fue un logro conjunto con **Viditec**’, mencionó el agasajado. Viditec estuvo representada en el acto de inauguración por **Eduardo de Nucci**.

Las nuevas oficinas cuentan con 200 metros cuadrados y servirán de punto de partida para atender a los mercados del Cono Sur. Nahuel Villegas destacó que en el primer trimestre de este ejercicio, las ventas ‘superaron nuestras expectativas llegando al 46% de los objetivos planteados para el ejercicio’, y espera que esta tendencia se mantenga. De hecho ‘Latinoamérica fue la región que más facturó en el mundo en este primer trimestre’.



Nahuel Villegas, Harris Morris, Manuel Martínez, Phil Argyris y Eduardo De Nucci en la inauguración de las oficinas de Harris en Buenos Aires

Con capacidad para albergar hasta 16 personas, las instalaciones cuentan con un meeting room, una oficina para visitas, y trabajan con la más alta tecnología para atender a los clientes que la visiten.

CANON: FUERTE RED DE DISTRIBUCIÓN Y SOPORTE



José Alvarado y Alberto Infante

José Alvarado asumió en agosto como director para Latinoamérica de **Canon**, con sede en Miami, y desde ese momento ha viajado por Brasil, México, Colombia, Perú, Chile y la Argentina. Considera que tiene una ‘buena red de distribuidores’, con un representante de servicio al cliente en cada país y está reconstruyendo la marca en base a eso. Recientemente se hicieron

buenas ventas en México con **Televisa** (el representante es **Insitel**), en Colombia con **RCN**, en Puerto Rico con **Telemundo**, en Chile con **Chilevisión** y en Brasil con **TV Globo** con lentes de cine.

Según expresó, la idea es ‘reforzar la parte de lentes, aprovechando el excelente reconocimiento de marca’, que es número uno en Japón desde hace tres años.

CLEARCOM/LADE

Jaz Wray, responsable de Ventas para Latinoamérica de **ClearCom**, comentó que la compañía trabaja desde hace 20 años con **Lade** y que hay numerosos clientes con sus sistemas instalados. Entre ellos, destacó los upgrades de **Telefe** y **Torneos y Competencias** y los sistemas inalámbricos **Freespeak** con matriz integradas. En CAPER presentó **Concert**, un nuevo sistema de software ENPS.



Jaz Wray de Clear Com, con Roberto Badoza

Shoichi Nakano a PENSARIO. Además, comentó que las perspectivas son ‘cada vez mejores’ en función del próximo mundial de fútbol, y que Brasil, Chile, México y Argentina son sus países ‘más importantes’.

VEAS/SUMAVISIÓN

Veas presentó en CAPER la solución completa digital con la nueva tecnología de **Sumavisión**, que incluye los STB con todas las funciones, incluyendo monitoreo. Además, adelantó que tiene un ‘interesante proyecto’ de IPTV en Honduras.



Pedro Malvano, Enrique Gandulfo y Han Shuo, de Sumavisión, con Jorge Gandulfo

AVP

José Carrillo destacó que **AVP** fue la única empresa de paneles de audio y video para HD en los Panamericanos de Guadalajara. Lo mismo había ocurrido en los Juegos de Invierno de Vancouver, y también participó con sus productos de la Copa del Mundo en Sudáfrica.



José Carrillo

ARRI

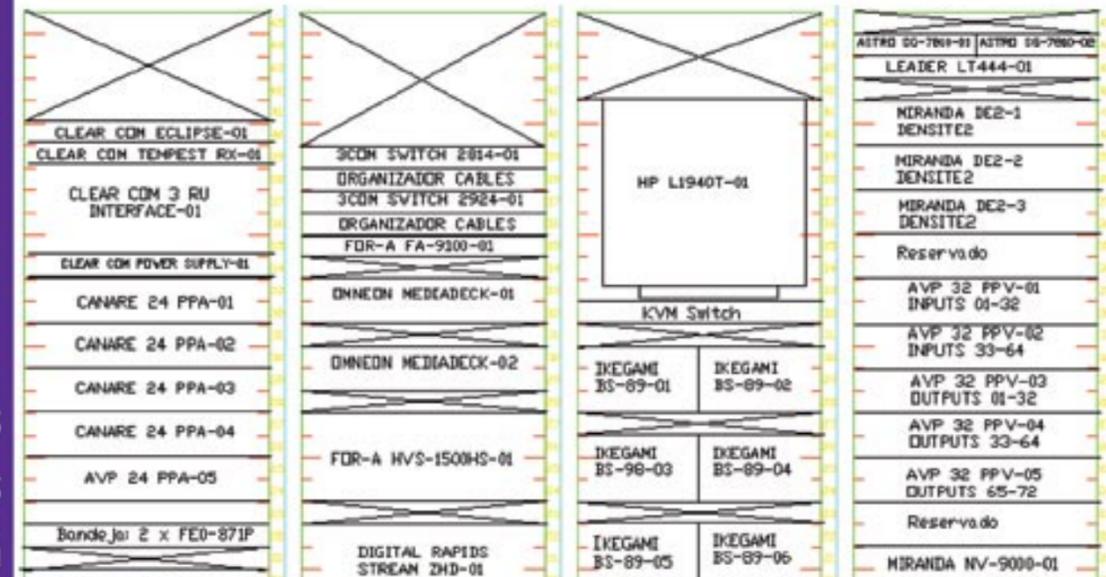
Jeffrey Reyes de **Arri** dijo a PENSARIO que la compañía lleva tres meses de ‘buenas ventas’ en los mercados de Latinoamérica, donde es la única empresa de instrumentos de iluminación y cámaras para la industria cinematográfica y de televisión. En Argentina trabaja con **BVS** y en Colombia con **SL**.

ISIKAWA/NTT

‘NTT está cada vez más fuerte’ expresó

SVC.com.ar

Servicios
Soluciones
Integración



Comprobada
trayectoria
concretando
proyectos



FDM BROADCAST, CON LOS REQUERIMIENTOS DE LA TDT

Francisco De Marco destacó el balance positivo de FDM Broadcast este año, sobre todo por la gran penetración de los switchers y servidores de Grass Valley, con quien a la compañía, le ha ido 'particularmente bien'. Y agregó: 'También nos han funcionado el resto de las marcas que representamos, tanto en Argentina como en Paraguay y Uruguay, donde hemos cerrado buenos negocios este año'.

'Las cámaras LDK 3000 y LDK 8000 con el sistema de replay y la cámara de super slow motion, que vendimos a Ideas del Sur, son una muestra del nivel de equipos que se están

manejando en el mercado', expresó. 'Seguimos con un alto nivel de instalaciones, estamos terminando una muy importante, que incluye a varias de nuestras marcas representadas, como Tedia, Teranex y Grass Valley'.

'Algo para resaltar es el acuerdo que hicimos con Thomson para la representación de transmisores y sus encoders asociados. Son productos que encajan perfectamente en los requerimientos de la televisión digital, sobre todo en esta segunda etapa de implementación, por lo que creemos que van a tener una muy buena recepción', destacó.



Francisco De Marco, de FDM y Victor Fernández, de Thomson

De Marco mencionó el continuo trabajo con el resto de sus marcas representadas, como Cartoni, Angenieux, Analog Way, Avitech, TSL, Telescript, Masterclock, Image Engineering, Advantech, HiTech, Elmo, Axon y Aveco. 'Una de nuestras más recientes incorporaciones es WaveStream, que produce equipos para satélite, que vienen a completar nuestra plataforma de servicios, con los sistemas móviles de GigaSat' concluyó.

DEXEL: REEQUIPAMIENTO EN ILUMINACIÓN PARA HD



Daniel Ruiz Díaz

Daniel Ruiz Díaz estuvo en el stand Dixel en CAPER, donde conversó con Prensario sobre los principales proyectos encarados durante 2011. 'La mayoría de las instalaciones o ventas que hacemos están dirigidas a las productoras pequeñas y medianas, los grandes estudios ya estaban preparados'.

Ruiz Díaz explicó que este año ha sido particular, ya que la mayoría de las inversiones fueron impulsadas por la modificación de la Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual. 'Hay varias empresas reequipándose en materia

de iluminación, sobre todo por los nuevos requerimientos para el HD y las televisoras digitales', comentó. 'Sobre todo en el área de LED, las nuevas luminarias permiten regular la intensidad de luz y eso es muy apreciado en el mercado de video'.

En cuanto al equipamiento para cine, el ejecutivo reconoció que localmente, 'no ha sido el mejor año', pero hubo otros mercados que están elevando sus compras. 'Nos fue muy bien en Uruguay, que se está posicionando en la industria del cine', concluyó.

BIQUAD TECNOLOGÍAS AMPLÍA PRESENCIA EN LATINOAMÉRICA

Biquad Tecnologías es una empresa con diez años de trayectoria en el mercado de procesamiento de audio profesional, tanto en radio como TV.

A lo largo de los años se ha especializado en radio pero, con el advenimiento de la TV digital, desarrolló un producto que hoy causa muy buena impresión entre los profesionales de video.

Daniel Mazzer destacó: 'Hemos vendido e instalado estaciones en distintas partes del mundo, por ejemplo diez en Angola y algunas otras en diferentes países de Latinoamérica, donde planeamos expandirnos. Asistimos a todos los eventos de la región, ya estuvimos exponiendo cuatro veces en la NAB, y esperamos seguir contribuyendo a la industria'.



Diego Tomáz

CONSULFEM, PROVEEDOR DE SISTEMAS DE RECEPCIÓN DE TDA

Consulfem, compañía cordobesa fabricante de sistemas irradiantes para TV, VHF, UHF y FM, exhibió en CAPER sus novedades de productos, destacando la línea de antenas especialmente diseñadas para sortear las interferencias de intermodulación. El sistema mejora, no sólo la calidad de transmisión, sino que importa un gran ahorro de energía logrando un producto compacto y eficiente.

Jorge Berti, presidente de Consulfem, destacó también que la empresa ha sido elegida para proveer los sistemas de recepción de TDA, 'por lo que esperan tener un muy buen 2012'.



Jorge Berti y Enrique Camusso, de Consulfem junto a Serge Mal, de TeamCast

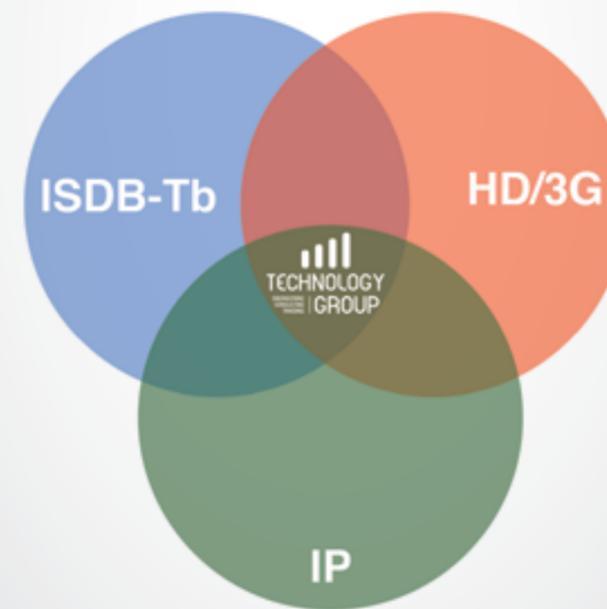
IDEAL ANTENAS, A TODA LATINOAMÉRICA

Ideal Antenas es otra de las compañías que expuso en el sector destinado a las marcas brasileñas. Se trata de una empresa con más de 20 años en el mercado, que se caracteriza por la fabricación de todo tipo de antenas para TV, FM, filtros de alta potencia, llaves coaxiales motorizadas, con líneas analógicas y digitales.

Su diferencial se centra en su amplia variedad de oferta. Hoy es un referente del mercado en su país y, de la mano del estándar ISBT, se está expandiendo al resto de la región.



Mario Evaristo B. Vilela



TODAS LAS SOLUCIONES.

Technology Group S.R.L.

Julián Navarro 2911. (B1643FJG) Beccar, Provincia de Buenos Aires, Argentina

TEL: (+54 11) 4742-2658 // FAX: (+54 11) 4742-2656

info@technology-group.com.ar // SKYPE: Techgroupbeccar

www.technology-group.com.ar

TECHNOLOGY GROUP: EVOLUCIÓN EN LOS GRANDES CLIENTES Y EL INTERIOR



Cynthia Staffa y Alejandro Russo

En el stand de **Technology Group** -que tuvo una muy buena ubicación- el Ing. **Alejandro Russo** y la Lic. **Cynthia Staffa** destacaron los muy buenos resultados de la empresa durante la expo CAPER 2011.

‘Evolucionamos mucho en el mercado, desde los grandes clientes que nos tienen en cuenta hasta los pequeños y medianos del interior. Tenemos muchos clientes en Córdoba, Tucumán, Misiones, Entre Ríos, Santa Fe, y el sur del país’, destacó Russo.

Este año **Technology Group** asistió al Encuentro Regional de Telecomunicaciones en Rosario, y volverá en junio.

En el stand de **Technology Group** de CAPER estuvieron presentando el switcher de **Broadcast Pix**, los instrumentos de **Leader** y **Gigawave** como nueva marca de **Vislink**, que nuevamente es de high end y se usará en la carrera de G3 en San Luis. Además, la línea de **Ensemble Design**, y los transmisores ISDBT de **Egatel**, que ‘generaron gran interés’.

‘Desde hace cuatro años estamos desarrollando el transcoding y el streaming de **Digital Rapids**, y ahora vemos sus frutos, porque se utiliza en el área de contenidos de las telefónicas y servicios de VOD. **Telefónica** tiene *on demand* y **Telecom** acaba de lanzar **Arnet Play**. Indudablemente la llegada de **Netflix** movió mucho esta área del mercado’, comentó Russo.

El service técnico de lentes nunca se cortó después de 20 años trabajando con **Fujinon** y ahora se retoma con una marca líder como **Canon**, fruto también de la alianza con **iFocus**. En general toma todas las marcas para el Río de La Plata, aunque algunas empiezan a trabajar en Bolivia y otros países del cono Sur

FOR-A SE EXPANDE EN LA REGIÓN

Pedro Silvestre, responsable de Ventas para Estados Unidos y Latinoamérica de **For-A**, destacó la incorporación de **Alfredo Cabrera** con sede en Sao Paulo, para ayudarlo a expandir la marca en la región. Remarcó que la compañía es ‘muy fuerte’ en la línea de switchers pequeños y medianos, y de procesadores.

Como novedad, apostó a la cámara de **Super Slow Motion** y al sistema de grabación de archivos de video **LTO5**, que permite grabar con **XD Cam** y **DVC Pro**. En los últimos dos meses, registró un gran crecimiento en Brasil y Centroamérica.



Pedro Silvestre y Alfredo Cabrera

TLT: BUENA REPERCUSIÓN EN SWITCHERS HD

Marcelo López Colomar, de **TLT**, dijo a **PRENSARIO** que quedó ‘muy conforme’ con el nivel técnico de la concurrencia a la expo CAPER, y que hubo gran interés por los switchers HD de **Roland**, las soluciones de **Manfrotto** y los accesorios **Genius** para video cámaras que representa desde la NAB.

López adelantó que planea una ‘acción fuerte con **Canon**’, y abrió el **Sennheizer Store**, un aporte para el mercado en la parte de microfonía.



Juan Taranto y Marcelo López Colomar

DISA: OFERTA PARA TV POR CABLE Y TDT

Daniel Umansky hizo avances importantes con su empresa, **Disa**. Trabaja con las marcas **GCS** y **Acuario**, y abrió oficinas y depósito en San Martín. Antes, tercerizaba el centro de logística y ahora es todo propio. Actualmente, el mercado local es el más fuerte para **Disa**, donde vende equipamiento de cable y para la TDT. **GCS** está en la parte digital y **Acuario** tiene antenas y decodificadores, que responden a las necesidades de la industria. ‘2011 fue un año de crecimiento y en 2012 apostaremos nuevamente a industrializar el cable’, concluyó Umansky.

FUJIFILMS, FOCO EN LATINOAMÉRICA

Adriano Bedoya, director de Ventas y Mercadeo para Latinoamérica de **Fujifilms**, expresó a **PRENSARIO** que el objetivo es ‘seguir edificando la presencia de la marca en América Latina’, con soporte local adecuado y fuerte que permita, tanto a los usuarios como a los representantes, confiar en el respaldo que se brinda.

Respecto al cambio que experimentó de su anterior marca a esta, comentó que hace tiempo que quería vivir en su país, Colombia, y que eso ‘no es un impedimento para cubrir toda la región’.

Añadió que las empresas multinacionales siempre han mirado a la región latina pero, a diferencia de dos décadas atrás, ahora se ha ‘incrementado mucho la inversión’. La idea es ver todo junto a **Mario Rodríguez** y accionar una estrategia para cada país.



Adriano Bedoya, Gordon Tubbs, Liliana y Norberto Isikawa con Mario Rodríguez



PRESENTA



TriCaster 850 extreme



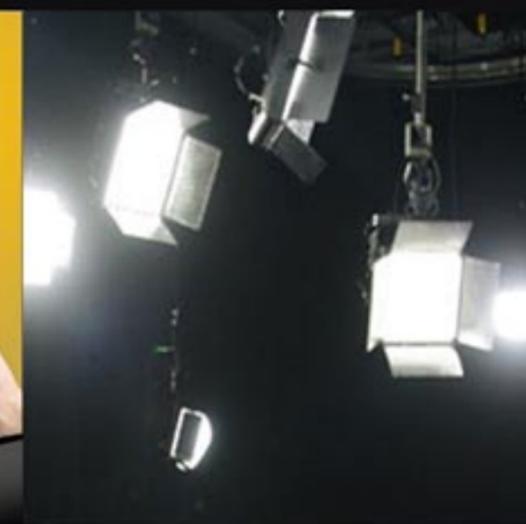
ESTUDIO DE TELEVISION COMPLETO

ikan

Accesorios Para Camaras



ELEMENTS
The modular camera support solution



CARBI SISTEMAS. Rivadavia 1367 10 A - 1033 - Cap. Fed.
TEL: 4384 6990 - ventas@carbisis.com.ar

NEWTEK: LA MAYOR VENTA DE 3PLAY ESTÁ EN LATINOAMÉRICA

Luego de haber compartido con PRENSARIO el caso de éxito de en streaming de video con la utilización del *Tricaster* para la nueva empresa de **Mario Pergolini** en Argentina, **Vortex**, y tras la cobertura del Congreso de Cardiología que tenía cuatro salones con el mismo equipo, **Ralph Messana**, director de Ventas para Latinoamérica de **NewTek**, adelantó el próximo paso en el marco de CAPER. 'Para continuar afianzando el gran en la región, incorporaremos más gente para Brasil y la Región Andina'. Messana

y **Jorge Dighero** seguirán los proyectos de manera personal.

Una novedad presentada en el stand de **Gold Dreams** de la expo fue el *3Play 425*, que se lanzó en Mónaco y llega ahora por primera vez a Latinoamérica. También en la parte de 3Play, compró un equipo **Pulsar** con **Carbi**, que fue probado en la Copa América.

'Este año seguimos con ventas interesantes, sobre todo de parte de los canales pequeños. En Latinoamérica, NewTek vende más 3Play que en otras regiones del planeta. Sobre



Ralph Messana

nuestras ventas totales, el 12% corresponde a 3Play, pero aquí representan el 20% de las ventas del continente', comentó. 'Se debe al auge de los deportes, donde el costo-beneficio es más importante, y costo-beneficio es el apellido de Newtek.'

El año que viene Newtek volverá a estar en SET, Telemundo y lo siguiente sería CAPER con un stand corporativo.

MIXSA: PIONERA EN ANTENAS DE UHF PARA LA TV DIGITAL

Mixsa terminó la expo CAPER con buenos resultados y una numerosa presencia de clientes 'de calidad' en su stand. **Jorge Miño** comentó: 'Además de concurrencia nueva, hemos podido afianzar la clientela que tenemos y que no veíamos desde hacía un tiempo'.

Con un continuo crecimiento, la compañía logra acoplarse a las necesidades de cada uno de sus clientes, ayudándolos a identificar los productos que necesitan. 'También intentamos no fallarles y que no tengan que levantar otro

teléfono por una necesidad', destacó Miño. 'Esto nos obliga a tener una capacidad de stock importante, y estamos seguros de tenerla'.

'El mercado se ve altamente urgido de contar con antenas de UHF por la TV Digital. Siempre fuimos pioneros en eso, tenemos un gran desarrollo con la marca **Cromacom** y no quisimos perder ese espacio complementando la oferta con la marca brasilera **Proelectronics**', agregó.

'Para el sector que busca marcas Premium, seguimos representando a **Ikusi**. También tra-



Jorge Miño, Ana Saidel junto a Matías Maeck

bajamos hace dos años a **PPC** con conectores de alta calidad, lo que abrió muchas puertas en el mercado de la televisión por cable'.

Finalmente dijo: 'Los cambios continuos de tecnología hacen que uno analice todo el tiempo qué marcas incorporar. Estamos siempre expectantes sobre qué incorporar a nuestra lista de productos'.

MEDIA NETWORKS ELIGIÓ A ORAD PARA EQUIPAMIENTO DE ESTUDIO

Media Networks Latin America, compañía del grupo **Telefónica** con base en Perú, eligió a **Orad** como proveedor de servidores de repetición y de estudio y también para la parte de gráfica, luego de un concurso para equipamiento de estudio y una unidad móvil.

Sergio Rataus remarcó que la compañía 'utiliza la plataforma gráfica y cuenta con estudios virtuales'. Adelantó que llevará ade-

lante proyectos para los canales **CDM**, **Plus TV** y **Perú Mágico** de Perú, además de señales internacionales y de contenido propio.

El ejecutivo explicó que el proceso de evaluación duró cuatro meses y para ello trabajó junto a **Softmark** a nivel local. Ya están emitiendo en HD y el año que viene toda la planta lo hará en alta definición. También hay un canal 3D de **Movistar TV** que sale por el sistema de cable.



Sergio Rataus y Miguel Orihuela de MNLA

Los equipos se estrenaron para la primera fecha de las eliminatorias Perú-Paraguay. Tuvieron el soporte de **Orad** en ese momento y salió todo por encima de los estándares requeridos. Uno de los motivos del viaje a CAPER fue ver el móvil de **Pulsar** que compró la **TV Pública**.



canal nueve

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

ACQUA: PLANES DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL

Acqua participó nuevamente de la expo CAPER en Buenos Aires, donde **Alejandro Pasika** y **Mariel Demianuk** destacaron un balance 'muy positivo'.

'Si bien el primer día había muchos amigos y las caras nuevas no sabían qué estaban buscando, en el segundo y tercer día se vio una idea más clara de inversión. Hay interés por la tecnología nueva, tanto digital como HD', mencionó Pasika. Si bien Aqua cumple cinco años con este nombre, su equipo cuenta con

20 años de experiencia en la industria.

'Los clientes valoran que ofrecemos productos de fabricación nacional, con garantía y una respuesta inmediata', agregó Demianuk. La marca está bien posicionada en el mercado, y se destaca su servicio técnico.

El objetivo ahora es profundizar la venta en otros países, como Bolivia, Chile, México y Estados Unidos, como parte del plan de expansión internacional. También presta servicios de ingeniería en Estados Unidos y Brasil desde



Federico Mancovsky, Alejandro Pasika junto a Mariel Demianuk

hace cinco años.

En lo que respecta al cable, Aqua apunta al equipamiento para el *home channel*. Su gama de productos incluye desde *slow motion* hasta enlaces de fibra **Opticomm** que utiliza, entre otros, **Artear**. En total representa entre ocho y diez marcas, incluyendo las matrices de **Utah Scientific**, **BLT**, **Applied Instruments**.

MACH ELECTRONICS: PROYECTOS EN MARCHA DE CARA A LA TDA

Mach Electronics, la empresa de broadcasting y telecomunicaciones, participó en CAPER 2011, donde anunció sus proyecciones para la nueva etapa de la TDA y preparó una exhibición especial de sus principales productos para los mercados de broadcasting y telecomunicaciones.

La marca estuvo acompañada por sus principales proveedores **Advantech Wireless**, **Bird Technologies Group**, **Hitachi Kokusai Linear** y **Radio Frequency Systems**, que también colaboraron y asesoraron a los visitantes que se acercaban al stand.

Nicolás Bloise, presidente y co-fundador de Mach, comentó: 'Hace 18 meses no existía nada para el proyecto de TDA, se ha

hecho muchísimo, y todavía queda mucho por hacer. El proyecto inicial migró para priorizar ahora una penetración mayor en lugares donde la recepción es baja'.

'Tenemos varios compromisos en pie, que vamos llevar las señales adonde no hay nada, con un despliegue rápido y lograr resultados de calidad superior. Desde Mach buscamos aumentar la integración nacional, que es el camino que conduce también a incrementar la contratación directa de mano de obra local, tal como lo hemos venido haciendo. La idea es bajar costos de producción y generar más trabajo', añadió. 'Vamos a montar los próximos sitios con antenas de transmisión elíptica, que permiten emitir radiaciones



Nicolás Bloise presidente de Mach agasajó a sus marcas representadas

horizontal y vertical combinadas, para obtener una mejor calidad de imagen en los receptores de TV móvil'.

Finalmente, Bloise contó: 'Ya tenemos el portfolio de productos completo, desde la entrada de video hasta las antenas. Nuestra proyección está centralizada ahora en aumentar el porcentaje de fabricación a nivel nacional. Las estrategias se focalizarán en este punto y en diferenciarnos a través de productos con tecnologías avanzadas, que requieren un menor consumo de energía y, por lo tanto, son más ecológicos y modernos'.

MEGASERVICE: DE PROFESIONAL A BROADCAST JUNTO A DATAVIDEO

Sergio Antúnez de **Megaservice** dialogó con PRENSARIO sobre la actualidad de la compañía que acaba de inaugurar oficinas en Buenos Aires y dio un salto de calidad al pasar del sector profesional al broadcast, con empresas como **Datavideo** y **Grass Valley**.

Sobre **Datavideo**, Antúnez destacó: 'Es una marca que estamos promoviendo mu-
PRENSARIO INTERNACIONAL

cho desde hace cuatro años y que tuvo gran exposición en el stand', trabajan toda la línea de monitores SD, switchers HD y en particular el SE-3000/16, con la chance de hacer up&down converter.

En CAPER, Megaservice contó con la presencia de **John Stapsy**, director de Ventas para las Américas de Data Video, con sede



John Stapsy y Sergio Antúnez

en New Jersey. Stapsy dijo que sus mercados más fuertes son Venezuela, Argentina, Brasil y México, y que su producto es 'muy accesible, fácil de usar y confiable'.

NO HAY COMPARACIÓN

SONY
make.believe

Otros Monitores



THE NEW BLACK

La Próxima Generación de Monitores Profesionales

PVM 2541 & 1741

Consulte especificaciones técnicas y folleto en: www.viditec.com

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

TRIMASTER EL

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

Viditec

AQB PRESENTÓ SUS SOLUCIONES PARA GESTIÓN DE CONTENIDOS DIGITALES

AQB, integrador de tecnología para broadcasting presente en Argentina, Chile y Perú, asistió a CAPER junto a sus principales marcas de hardware y software para gestión de contenidos digitales, y presentó las últimas novedades del mercado.

Claudio Stasi, Country Manager de AQB en Argentina, dijo: '2011 ha sido un muy buen año para AQB, hemos crecido en cantidad de clientes, de horas de video almacenadas y en la implementación de sistemas para la gestión de estos contenidos, y nuestras miras están puestas en continuar con un crecimiento sostenido hacia el futuro y con cada vez mayor especialización y soluciones para este rubro, que es para nosotros una pasión.'

Entre las soluciones exhibidas en la expo de Buenos Aires se destacan el **Oracle StorageTek**, que permite almacenamiento y gestión de contenidos con librerías robóticas, con la serie de discos soluciones de almacenamiento en discos de alta performance, escalabilidad horizontal, y flexibilidad, con la serie de discos **Isilon** de **EMC** para archiving, búsqueda, catalogación y edición.

Además, las soluciones de datamovers de

contenidos **Front Porch Digital** con sus productos **Diva Archive** y **Diva Director**, las soluciones de digitalización de contenidos **Samma Solo**, la transferencia electrónica de contenidos a alta velocidad de **Aspera** y sus productos **Fastpex** y **Enterprise Server**. También trajo las soluciones modulares MAM, que van desde la ingesta hasta el play out de Cinegy, y transcodificación a múltiples formatos **Rhozet** con sus productos **Carbon Server** y **Carbon Coder**.

'AQB genera valor aprovechando la experiencia ganada durante años en el mundo IT,



Claudio Stasi

combinada con la experiencia obtenida en Broadcast desde 2004, para manejar todo el almacenamiento del contenido digital, optimizando en donde y como almacenar, ya sea discos, librerías o combinación de ambas, y ofreciendo las mejores opciones para la gestión de estos contenidos, considerando las grandes cantidades de información que se generan en el mundo del Broadcasting', concluyó.

AQB/CINEGY

Cinegy está empezando a abarcar el mercado de América Latina con su software para la industria audiovisual, 'desde la ingesta y gestión de archivos', según destacó su ejecutivo de ventas para Latinoamérica **Sebastián Romano**. La empresa nació en 1999 y se destacó con el gran proyecto de la BBC llamado **Planet Earth**. Tienen oficinas en Munich, en Estados Unidos y el soporte se realiza en Ucrania. Es la primera vez que expusieron en CAPER con AQB.



Sebastián Romano

DIGITAL CENTER: TODO PARA EL EQUIPAMIENTO DE ESTUDIOS



Juan Carlos Rojo, Gustavo Vivaldo y Jorge Hulman

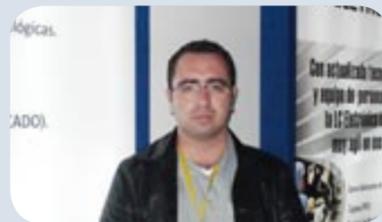
Jorge Hulman de **Digital Center**, comentó a PRENSARIO durante CAPER que, en el contexto de la nueva Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual, se vieron muchas empresas averiguando para invertir y prepararse para lo que viene. En particular, destacó el interés de

los visitantes por los equipos para estudios de televisión, switchers, servidores y reacondicionamiento de video.

'También notamos interés por equipamiento para la tecnología full HD, los visitantes se interiorizaban, venían con dudas concretas sobre equipos, modificación y adaptación, hubo mucho más movimiento de gente que el año pasado', resumió.

En el stand de Digital Center resaltaron las soluciones para digitalización, servidores de video de automatización, una línea completa de cámaras full HD, y cámaras go pro para deportes extremos resistentes a los golpes y el agua. Las mayores ventas, agregó Hulman, 'se registraron en el sector privado, sobre todo para el armado de estudios'.

IF TELECOM: ANTENAS DE TRANSMISIÓN DIGITAL



Eduardo Villar de IF Telecom

IF Telecom es una empresa brasileña dedicada a la fabricación de antenas y sistemas radiantes para TV y FM que vino a CAPER a presentar sus antenas de transmisión digital para cualquier diagrama y polarización de baja a alta potencia. Entre sus productos se distinguen dos áreas diferenciadas de Antenas y Transmisores DGM.

JORNADAS INTERNACIONALES 2012

26 al 28 de Septiembre
Hilton Buenos Aires
Argentina

El gran encuentro anual que reúne a la industria del Cable de Argentina y Latinoamérica.

Las Jornadas son el ámbito propicio para conocer las últimas novedades del sector, visitar una completa exposición comercial y participar de conferencias técnicas y de interés general.



Asociación Argentina de Televisión por Cable

www.atvc.org.ar
54 11 4342 3362
54 11 4345 5074/5



www.capps.org
54 11 4374 6932
54 11 4374 6982

VIDITEC: 'AUMENTAMOS EL MARKET SHARE EN EL MERCADO DE CÁMARAS PARA BROADCAST'

'Este año crecimos en ventas, en personal, y tenemos más metros cuadrados de stand en CAPER. Pero sobre todo, aumentamos el market share en el mercado de cámaras para broadcast', dijo **Eduardo De Nucci**, presidente de **Viditec**, en entrevista con **PRENSARIO** durante la expo en Buenos Aires.

En los últimos años, **Sony** ha aumentado sus ventas gracias al lanzamiento de cámaras de alta calidad, pero además porque el mercado está sufriendo una importante transformación que requiere más cámaras HD, y la creación de nuevos flujos de trabajo basados en archivos.

El empuje dado por el programa de *Fútbol para todos* instaurado por el gobierno argentino y el comienzo de las transmisiones en HD

de **Canal 7 - TV Pública**, también demandaron la incorporación de nuevos equipamientos por parte de la propia TV pública y de sus proveedores, como en el caso de los camiones de exteriores.

'La mayoría de las empresas de exteriores como **Rodero, Record Visión, Pulsar, Torneos y Competencias, Salvador**, han incorporado cámaras de Sony', destacó De Nucci. 'Vendimos más de 40 cámaras y las perspectivas para el año que viene siguen siendo muy buenas'.

'Otro mercado donde estamos creciendo muy fuertemente es el de cine digital. Los lanzamientos de Sony como la *F100, F3* y más recientemente la *F65*, nos posicionan de manera inmejorable en este mercado. Estamos



Eduardo De Nucci

hablando de cámaras que tienen una relación precio - calidad inigualable en el mercado', añadió.

'Pero este crecimiento no sólo se da por la calidad de las cámaras. El flujo de trabajo de cine, gracias a los acuerdos con otras marcas, está totalmente resuelto. Es algo que la competencia aún no ha logrado', enfatizó De Nucci.

'Otro sector donde estamos llegando con un producto inigualable es el de los switchers como el *MCS 8* o el procesador *MVS 7000X*, con una plataforma de alto nivel 3G, con un nivel de precio que no existía en el mercado, duplicando la capacidad de trabajo en HD. Tenemos toda una familia de switchers que cubre todas las necesidades presentes, en especial para móviles'.

'Otro mercado donde nos posicionamos muy bien es en el de administración de media. Hoy ofrecemos soluciones llave en mano a un precio súper competitivo, que se ajusta muy bien para productoras de medio y bajo nivel', aseguró.

La oferta de Viditec es amplia y cubre todo el espectro de necesidades de equipamiento y soluciones para televisión, tanto abierta como por suscripción. Desde las cabeceras digitales **Wellav** hasta los transmisores para ISDB-t de **Harris**, pasando por los equipos de Sony o las soluciones de medición y testeo de **Tektronix**, el abanico de productos de la empresa comprende también las soluciones tapeless de **VSN**, la gráfica de **Vizrt** o las soluciones de auditoría de **3Way**. 'Trabajando con marcas que son referentes en el mercado y con todo el soporte y el apoyo de Viditec, el futuro se presenta bastante promisorio', concluyó.

la cámara', describió.

La cámara viene acompañada con una serie de accesorios que permiten aprovechar al máximo sus capacidades ya que, debido a la gran cantidad de datos que entrega la máquina, se tiene que acompañar con un medio de grabación y transferencia de alta velocidad y alta capacidad de almacenamiento, como las memorias SR o las grabadoras SR-R1/R3 y R4 y el Data Transfer SRPC-5.

Normalmente este tipo de cámaras son asociadas al cine digital por sus prestaciones, pero Gaggioni aclaró que también serían 'muy buenas para televisión, ya que entregan un HDTV recargado, robusto con un alto contraste, que en definitiva es lo que mejor distingue nuestro ojo'.



Hugo Gaggioni

SONY: 'COSECHANDO LA LUZ'

Hugo Gaggioni, CTO VP de tecnología de **Sony Professional Solutions**, anunció el lanzamiento de las nuevas cámaras Cine Alta para las instalaciones de **Cámaras y Luces**.

En una presentación titulada Cosechando la Luz, Gaggioni realizó un recorrido por la historia de la imagen, su forma de captura en las distintas épocas, las tecnologías utilizadas y el avance en la manera de mostrar las imágenes, que en definitiva, 'no dependen de la calidad con que son tomadas, sino con la calidad con las que son mostradas'.

'Hoy una tendencia en Estados Unidos es la de grabar luz de forma digital, que es lo que hace nuestra cámara F-65'. El ejecutivo explicó que el nuevo producto tiene el mayor rango de colores del mercado. 'Cuanto mejor se grabe y mejor calidad de luz tengamos, mejor será la imagen y se podrá adoptar luego a cualquier display'.

'La F-65 utiliza un sensor de 8K y graba en 16 bit Raw, llegando a los 14 Stop, (algunos sostienen que llega a los 16 stop) y con hasta 120 cuadros por segundo. Gracias a las características de su sensor, la cámara permite obtener 4K completos sin distorsión, ya que el algoritmo de demosaicing está dentro de

Las Cámaras N° 1 para móviles y estudios de Argentina

SONY
make.believe



HXC-100

HSC-300

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

Abriendo un nuevo mundo para la producción HD

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

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

HD PARA TODOS

Create. Connect. Inspire

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

Viditec

TAKE CONTROL



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



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

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

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

Es tiempo. Toma control.

 **NewTek**
TriCaster™
850 EXTREME™

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

MARIO PERGOLINI: SE VIENE VORTERIX 24 HORAS

HACE EVOLUCIONAR A LA RADIO A OTRO NIVEL

Mario Pergolini deja tras 25 años la FM **Rock & Pop** – de Argentina – para dedicarse de lleno a su nueva empresa **Vorterix**, haciendo evolucionar a la radio a otro nivel. Su plataforma de radio+web con streaming de video para emitir eventos en vivo y de carácter exclusivo es única en Latinoamérica y el mundo. Y todo desde un sólo programa de radio como fue hasta ahora *Cuál es?*.

En sus años como conductor radial y productor televisivo, siempre demostró la capacidad de usar la tecnología para sorprender y a la vez estar a la par de una audiencia joven y rockera que suele ser más exigente que el promedio. Después de dejar la televisión, hace dos años empezó a darle un inédito flujo audiovisual a su 'histórico' programa de radio, primero con un blog antes que fuera común en otros medios. Pero pronto resultó insuficiente para la demanda de contenidos y decidió dar un paso más ambicioso con **Vorterix**, una web que desde marzo consiguió 1.5 millones de usuarios únicos que escuchan y pueden ver al mismo tiempo por internet contenidos exclusivos y streamings de video en vivo en alta calidad. Esto gracias a dos equipos **Tricaster** de **Newtek**, uno SD (definición standard) y otro con capacidad de HD, que es sensación en toda la región.

CONCIERTOS ÚNICOS

PRENSARIO recorrió junto a Pergolini y la gente de **Newtek** y **Gold Dreams**, distribuidor que le provee esos equipos, el piso propio que la **Rock & Pop** le puso exclusivamente para *Cuál es?*. Desde allí actualmente graban --tienen una consola **Venue** de **Avid**--, emiten, suben y hasta empaquetan contenidos

de celulares, junto con una casa que equipó para eso a tres cuerdas de la emisora de la calle Freire. Sobresale el gran estudio **Norberto Napolitano** donde se vienen haciendo la serie de conciertos exclusivos, varios de los cuales ya editaron en CD. 'Necesitábamos un estudio grande para que se puedan hacer iconos en vivo, sino la música es un commodity', dijo Pergolini.

Al día siguiente emitían en HD desde la ciudad de Rosario a **La Vela Puerca**, en otra gran demostración de streaming de video con el mencionado **Tricaster**. 'Nos solucionó gran parte de la producción con su fácil operación', agregó Mario. Ahora estaba por comprar unas matrices de **Aja Systems**: es notorio como Pergolini está metido y sabe lo que necesita en materia tecnológica.

VORTERIX EN EL TEATRO COLEGIALES

El concepto de conciertos propios en la radio se va a replicar a gran escala en el cercano Teatro Colegiales en acuerdo con su propietaria **MTS**. Las reformas están muy avanzadas y todo estaría listo en marzo. El Teatro será la sede de su nueva **Radio Vorterix** de 24 horas. Lo interesante aquí es que la modernidad recuperará el concepto clásico de ir a ver shows a la radio como hacía el propio padre de Pergolini, pero en un lugar mainstream para dos mil personas.

UN NUEVO PÚBLICO DE RADIO Y VIDEO

'No me olvido de que la mayor parte de la gente que nos escucha lo sigue haciendo



Mario Pergolini todavía en **Rock & Pop**, con Pablo López de **Gold Dreams** y Ralph Messana de **Newtek**

por radio, en un auto o donde sea. Pero el 30% lo hace a través de una computadora y son una nueva clase de usuarios. A ellos no les queremos mostrar simplemente gente haciendo radio, sentados en un estudio mal iluminado, sino ofrecer nuevos conceptos multimedia que se ven sólo en **Vorterix**. Un ejemplo son los shows en vivo, clips o cosas especiales que compramos de festivales, siempre con una calidad de sonido y de video única; todo lo que producimos nosotros siempre va en HD. Es un lugar nuevo para el ambiente de la radio que mueve un gran caudal', añadió.

CONGRESOS Y EVENTOS CORPORATIVOS

Un ejemplo de ese caudal y capacidad tecnológica, como también de las divisiones comerciales que tiene **Vorterix**, el **Congreso internacional de Cardiología**, que se emitió con webcams desde varias salas en simultáneo. Lo increíble fue que asistieron al congreso 10.000 personas, pero fue seguido en la página por 40.000 pese al carácter específico del evento.

Este servicio corporativo se está trabajando también con la **UBA** y está contratado para 17 eventos el año que viene. Da una nueva alternativa a las industrias y los sponsors se están sumando a sus apuestas.

Mario reconoce que no todo es fácil y surgieron problemas, como la falta de Internet en muchos lugares o del ancho de banda suficiente. 'Pero son una experiencia que estamos haciendo y que será una ventaja para cuando en un año o dos haya muchas empresas que hagan lo que estamos haciendo ahora', concluyó.



LA LÍNEA DE MAYOR PERFORMANCE EN CONVERSIÓN Y PROCESAMIENTO DE VIDEO

CONVERSOR DE NORMAS DE 4 CAMPOS, CORRECTOR DE BASE DE TIEMPO, SINCRONIZADOR DE CUADRO, REDUCTOR DE RUIDO Y TRANSCODIFICADOR

Digiwave **DSC-161i**



Procesamiento de audio embebido en SDI, AES / EBU y analógico y de señal de closed caption.

Conversor de Normas de TV PAL, PAL N, PAL M, NTSC, NTSC 4.43 y SECAM.

Interpolador con apertura espacial y temporal de 16 puntos, 4 campos, 4 líneas y selección de aperturas de conversión.

Filtro peine digital de cinco líneas, adaptativo, de alta performance. Ancho de banda 6 Mhz.

Conversión A/D y D/A de 12 bit y procesamiento en 10 bit.

Reductor digital de ruido adaptativo para luminancia y crominancia, con filtro recursivo de cuadro.

Entradas y salidas de video compuesto, de Y/C (S-Video), de genlock y de SD-SDI con procesamiento de audio embebido de 4 canales.

Sincronización y retardo de audio con tracking automático y retardo manual variable. Entradas y salidas AES / EBU y analógicas.

Procesamiento de señal de closed caption con decodificador de entrada y codificador de salida con selección de líneas.

Completo menú de controles, incluyendo "enhancers" horizontal y vertical.

Selección de salida ante falta de señal de entrada: último campo válido, barras color, campo negro, conmutación a video auxiliar o exhibición de cuadro almacenado.

Generador de señales de prueba de audio y video.

Control remoto y monitoreo por puerto Ethernet, por medio de navegador web, o por SNMP.

Digiwave Labs
Innovación y excelencia



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

Revive los **clásicos**
que marcaron historia...
Con la más alta definición



AQUÍ TODO SE VE MEJOR

EL CANAL DE PELÍCULA
EN **ALTA DEFINICIÓN**



dp de película **HD**®

UNA NUEVA FORMA DE VIVIR NUESTRO CINE



Oficinas • Headquarters Av. Vasco de Quiroga # 2000 Edificio "C" 3er. Piso • Col. Santa Fe • C.P. 01210

Del. Álvaro Obregón • México, D. F. • e-mail: fmunizb@televisa.com.mx • Tel: (52) (55) 5261 3215 y 04

NEVION



Hugo Cortese, Carlos Contreras de Chile, Emilio Gañán, Misty Farrel y John Glass de Nevion

Nevion estuvo en el stand de SVC en CAPER, donde Emilio Gañán, responsable de Soporte de Ventas para el Cono Sur y Marketing Global, se acercó a interactuar con los clientes argentinos que, según expresó 'suelen ser diferentes de los europeos y americanos, donde comúnmente se diseñan las soluciones'. Además, destacó a SVC como partner y proveedor de 'gente dedicada, que puede trabajar con el equipo propio'.

Sobre Nevion en particular, dijo: 'El precio es competitivo, los requerimientos de calidad altos y los productos avanzados', como la solución IP que presentó, y que se destaca aparte.

TELESTREAM



Josh McMahon y Steve Ellis

Steve Ellis fue nombrado nuevo VP de mercados emergentes de Telestream, que incluyen Latinoamérica y Asia. Su presencia en CAPER con SVC buscó capitalizar la expansión de la TV en Argentina, mientras las ventas en la región se expanden, lo que permite realizar más proyectos. Además adelantó que volverá a Argentina antes de fin de año.

DALET

Carlos Franco destacó a Prensario los tres proyectos importantes que Dalet está implementando en Argentina, con Canal Encuentro,



Carlos Franco

Artear y Torneos y Competencias. Además, mencionó que tiene oportunidades con otros clientes como Canal 7 - La TV Pública y Telefe, y añadió que la marca trabaja también en Brasil, con IplusB.

IPLUSB/OM SYSTEMS

Juan Carlos Madeo comentó a Prensario, en el stand de iPlusB/OM Systems, que la apuesta fue acorde a la importancia de los proyectos que tienen con Dalet, Xendata, Media Grid, MXF Server, Harmonic, e IBM.

XENDATA



Christopher Stone

Xendata, compañía especializada en archivos digitales, tuvo representación en CAPER junto a iPlusB donde, Christopher Stone, director de Business Development, resaltó la solución de la marca, focalizada en Windows y sus estándares. En México, lleva adelante un acuerdo con DMS.

IBIS/OM



Gabriel Sfara

Gabriel Sfara de OM Systems, destacó el producto que la marca tiene con IBIS para la transmisión de video por redes 3G. Afirmó que con esta solución 'no tenemos competencia', y que lo trabaja en Argentina y Brasil.

ISID

Edelweiss Oliver de ISID, estuvo presente en CAPER, donde exhibió el Videoma Broadcast Monitor para monitorear medios, tanto para ellos mismos como para el gobierno y la administración pública. El ejecutivo expresó

que ve 'buenas perspectivas' en la región, ya que las alternativas existentes 'no hacen el nivel de análisis ni tienen la flexibilidad' de este sistema. En Argentina trabaja con C5N haciendo la ingesta de ocho señales, en Brasil trabaja con el CENAC, y en México con el IFE y la Cámara de Diputados. La empresa es líder en el mercado español y quiere expandirse a Latinoamérica.

SGL



Douglas Wynn y Roberto Clavijo

SGL, compañía de Reino Unido especializada en Content Management y Storage, extiende su presencia en Latinoamérica, iniciada hace casi cinco años, donde mantiene negociaciones con grandes clientes, como Caracol, RCN e Ideas del Sur. En CAPER estuvo representada por Douglas Wynn, VP para las Américas, y Roberto Clavijo, Sales Manager Latin America.

DIGITAL SYPHON



Luis Giro y Héctor Deandreis, de IplusB

Digital Syphon, empresa con sede en Dallas, Texas, tuvo una charla en CAPER ante profesionales de los mejores broadcasters del mercado. La presentación estuvo enfocada en las herramientas de voz que influyen en la precisión de los operarios de los sistemas. La marca es especialista en soluciones de audio e integraciones de storage. La idea es facilitar procesos e ingestas por radio, TV y archivos en tiempo real. Sus sistemas están en 22 idiomas. Está presente en todo el mundo pero ahora, con el foco puesto en Latinoamérica.



THE MOST WIDELY DEPLOYED

LOW COST HD SET-TOP BOX

IN LATIN AMERICA.



DC550D Tango

ALL DIGITAL, MPEG-4 / MPEG-2,
HIGH DEFINITION SET-TOP BOX

The Pace DC550D Tango HD set-top box introduces the latest advanced video technology in a feature rich and cost effective MPEG-4 / MPEG-2 HD box.

Pace Americas, Inc. 3701 FAU Boulevard,
Suite 200, Boca Raton Florida 33431, USA
Tel: 561 995 6000 Fax: 561 995 6001

Pace

www.pace.com



NEXTV LATAM: LAS COOPERATIVAS PARTEN CON TV PAGA

El seminario **NexTV Latam/Dataxis** se realizó durante dos días en el Hotel Pestana de Buenos Aires, luego de su edición en México, dos meses atrás. Hubo un total de 400 asistentes por día, pero se vio una concurrencia ambiciosa por el nuevo panorama que se abre con la IPTV y la OTT.

Así lo reflejó su organizador **Ariel Barlaro**, quien abrió la primera jornada recordando que el evento comenzó en 2008 como una conferencia sobre IPTV y que en ese momento se lo consideró un 'servicio fallido', pero que hoy está volviendo con fuerza gracias a la llegada del OTT, que está cambiando el negocio de la TV paga.

El segundo punto fuerte fue el ingreso de las cooperativas telefónicas de Argentina al mercado de la TV paga, lo que abre un panorama nuevo a todas las empresas internacionales que buscaban el sector y hasta ahora no podían hacer proyecciones en concreto. Precisamente, las conferencias más destacadas del seminario estuvieron a cargo de estos nuevos actores.

Las compañías de telecomunicaciones tuvieron su participación con **Telefónica** que habló de su servicio de Video On Demand, **Claro TV** de Paraguay, y tanto sus compradores como los de **Telecom** estuvieron presentes durante los dos días.

Desde su organización, arriesgaron que NexTV 2012 sería en junio para evitar cruzarse con otros eventos locales.

CATEL: PARTEN TRES COOPERATIVAS

Dario Oliver de la Cámara de Cooperativas, **CATEL**, estuvo a cargo de la primera conferencia, donde presentó un proyecto para una red de televisión a ponerse en marcha en diciembre en tres sistemas. En Argentina hay 350 cooperativas independientes, que tienen entre 2.000 y 25.000 clientes.

Oliver mencionó que la problemática de este tipo de compañías, es que proveen un servicio de telefonía fija, que tiene 'cada vez menos valor para sus clientes', y una red de banda ancha cuyo desarrollo permitió 're-utilizar' sus redes

instaladas, ofreciendo entre 4 a 20 megas de ancho de banda a todos sus socios. El desafío es ampliarse a móviles --por ahora inaccesible por la falta de frecuencias-- y al servicio audiovisual, al que los habilitó la nueva ley de Servicios de Comunicación Audiovisual, N° 26.522.

A excepción de la cooperativa de Punta Alta o la CPE de **Fabián Denda** de Santa Rosa, que ya tiene redes de HFC instaladas, el resto tiene redes típicas de telefonía y apuestan a IPTV. Empiezan brindando servicios de **Telpin** de Pinamar, **Telvisio** y **Gobernador Gálvez TelVGG**. Luego se sumarán Morteros (hubo una medida cautelar pero ya superada) y Colonia Carolla. Para esto eligieron a **Minerva** y **Verimatrix**, entre otros proveedores. Hay 80 licencias de TV pedidas por cooperativas a la **Administración Federal de Servicios de Comunicación Audiovisual** (AFSCA) y 30 de ellas esperan dictamen de la Comisión de la Competencia, que tiene que ver si el operador establecido en el lugar se opone o no, para expedirse.

En la segunda jornada, **Ricardo Felici**, coordinador técnico de la **Cooperativa Popular de Electricidad** (CPE) de Santa Rosa, La Pampa, retomó la voz de las cooperativas para hablar sobre su experiencia en el desarrollo de TV digital por cable. 'Fuimos haciendo el tendido de la red desde el centro hacia afuera, y la sociedad lo recibió muy bien, ya que la cooperativa está muy bien vista en la ciudad. Al principio



Pascal Orhan, CEO de Dataxis, y Ariel Barlaro, organizador de NexTV LatAm 2011



Edgar Balbastro de TelVGG, Dario Oliver presidente de CATEL y Ariel Fernández de Telvisio



Alejandro Mirsky de Supercanal, Alejandro Pérez de Claro y Leandro Lagos de Supercanal



Raúl Malisani y Alejo Smirnoff



Andrés Bargas gerente de servicios multimedia de Telefónica



Ricardo Felici, coordinador técnico Telecomunicaciones de CPE (Santa Rosa, La Pampa)



Leonardo Gioino, director Latam de Minerva Networks



Sumihiro Takaoka, presidente de STV de Paraguay con Pablo Pristo de Padtec



Eduardo Delmandia, de Nuevo Siglo, Matías Lassaile, y Miguel Benavente de Montecable



Peter Blaas, Business Development Director de Antik Technology

calculamos tener alrededor de 500 altas por mes, y calculamos que para el cuarto año tendremos una penetración del 65% de los hogares'.

El ejecutivo contó que para lanzar esta iniciativa la cooperativa realizó inversiones de 4,2 millones de pesos (1 millón de dólares), y proyecta para dentro de cinco años, alcanzar los 21 millones de pesos (casi 5 millones de dólares). 'Se trata de un servicio 100% digital, con 90 señales estándar y todos los canales de la TDA. Además, contamos con redes HFC con nodos de 800 a 1000 hogares, todos nuestros nodos son divisibles por cuatro, para poder ampliar los servicios de banda ancha'.

OPERADORES DE CABLE

Los operadores de cable también estuvieron representados en NexTV. **Alejandro Mirsky** de **Supercanal** destacó el efecto 'movilizador' del HD más que lo digital en sí mismo, que tiene un 21% de penetración en Latinoamérica. Consideró que OTT es una 'amenaza-oportunidad', con muchos jugadores como **Netflix** montados sobre las redes propias y consumiendo mucho ancho de banda.

Respecto de las cooperativas, remarcó que Supercanal puede ayudarlos con 'servicios mayoristas y trabajar juntos'. Se les permitió entrar a la tecnología Docsis para dar más ancho de banda y velocidad. Las cooperativas aportan cablemódems y postes, para beneficio conjunto e incremento del ARPU.

Fernando Gana, de **GTD** de Chile, anunció que la compañía acaba de fusionarse con **Entel**, el operador más grande de telefonía móvil en el país. 'Es fusión y no absorción, con cambio de acciones de cada uno', aclaró.

Raúl Malisani de **San Vicente Cable Color** destacó que con un promedio de velocidad 4.26 megabites, Argentina --número 79 en el mundo-- está 'lenta'. La solución es migrar a Docsis 3.0 y HFC a nodo+0 y así volver a desarrollar la ventaja del cable respecto a los competidores.

'En la NCTA se vio que la red HFC no está muerta y que se puede dar 6 megas de velocidad

y a corto plazo 30 megas por abonado', subrayó Malisani. Eso entra en cualquier HFC y, si bien es seguro que el futuro es FTTH, se puede esperar. Remarcó que la TV analógica sigue siendo el mayor ingreso para el cable, pero el core business tiene que ser el HD.

Javier Ruete ofreció un panorama general de la actualidad de la industria en la ciudad de Montevideo donde, sobre 400.000 hogares TCC posee cerca del 23% del market share. 'Junto a **Antel** comenzamos a ofrecer interactividad a través de la plataforma de middleware de **Irdeto**. En la actualidad estamos trabajando junto a **Microsoft** en un nuevo producto que permitirá recomendar contenido al usuario, de acuerdo a sus gustos y comportamiento'.

Mario de Oliveira Madeira, CTO de **Nuevo Siglo Cable TV**, habló sobre nuevas formas de acceso al contenido y las problemáticas particulares de Uruguay. 'El 95% de nuestros clientes son digitales, con un 50% contratando paquetes de valor agregado, y el 20% tiene HD', dijo.

ON VIDEO, DE TELEFÓNICA

Andrés Bargas de **Telefónica** habló del servicio *On Video* y de la TV OTT. Sobre el futuro, sostuvo que la gente no querrá siempre lo ilegal sino que con incentivos como el catálogo de estrenos 'puede funcionar'. Ya cuentan con 30.000 clientes (100% de **Speedy**).

Javier Izquierdo de **Media Networks Latinoamérica** remarcó que la clave del crecimiento de la región será el DTH, como mejor solución para lanzar TV de pago, con una gran cobertura. La compañía ofrece soluciones para estos operadores ya sumó 17 clientes en cinco años.

EMPRESAS PARA ESTA ETAPA

También hubo conferencias de los principales proveedores de CAS como **Irdeto** con **Fabio Bottoni** y **Amino** con **Sandra Conejos**, esta última más enfocada en maximizar la OTT. También **Emmanuel Thierry** de **Viaccess**, con su caso de éxito de modelo híbrido de Francia que ya había mencionado en México. El concepto se extendió con el 'All around you' de **Sefy Seriola**

CHILE MEDIA SHOW: REPRESENTATIVIDAD, FOCO EN PIRATERÍA Y NUEVAS TENDENCIAS



Chile Media Show se realizó del 30 de noviembre al 2 de diciembre en el Hotel Marriott de Santiago de Chile, y volvió a mostrar representatividad del mercado local, presencia regional y tuvo la finalidad de mostrar algo diferente en las conferencias, dando lugar a las señales tal vez más que otros eventos del trade.

Durante la inauguración estuvieron presentes **Herman Chadwick**, **Jorge Navarrete**, actual y ex presidente de CNTV respectivamente, **Alejandro Harrison** de **Capps** y las conferencias a cargo de **Luis Pardo**, presidente de **ARCHI** y **AIR**, y los organizadores **María del Carmen Soto**, **Pablo Scotellaro** y **Alejandro Lourido**, del **Grupo Isos**.

También participó **Enzo Yacometti** de **TVN**, anfitrión de la fiesta central, que contó con la presencia de su presidente **Mauro Valdés**, y **Jorge Carey** de **VTR**.

El organizador **Pablo Scotellaro** confirmó el crucero de Punta Show en marzo y el lanzamiento de la campaña de **Certal** en defensa de la independencia de poderes. Esta entidad, que fue elogiada en todas las charlas, tendrá

una cumbre sobre piratería en Miami en abril.

Todos ellos compartieron un cóctel al comenzar la expo comercial, donde brindaron por el productor de cajas de **HD Pace**, cuyo stand tuvo un formato innovador con varias cantinas y lugar para sentarse dentro del recinto.

Javier Villanueva, gerente de Contenidos y Programación de **VTR**, realizó sus reuniones en el stand, diseñado con un formato funcional. Anunció el acuerdo con

Avail TVN para VOD transaccional para los estudios que hoy todavía no tienen, que le permitirá llegar a 2500 títulos. Espera tener producto HD para VOD pronto, mientras sigue con el piloto de contenidos en 3D.

Villanueva supone que la necesidad de usar lentes 'es el mayor problema', pues el parque de televisores ya está disponible. Con todo eso, más lo on line y el Mobile que lanzará



Alejandro Lourido, del Grupo Isos, Jorge Carey, de VTR, María del Carmen Soto, Herman Chadwick, de CNTV, Enzo Yacometti, de TVN, Pablo Scotellaro, del Grupo Isos

próximamente, **VTR** estará nuevamente a la vanguardia multiplataforma, en la primera parte de 2012.

La concurrencia se completó, como suele ocurrir, con **Loreto Gaete** de **Telefónica**, **Fernando Gana** de **GTD**, tras la fusión con **Entel**, **Ángelo Cerda** de **Pacífico Cable** y unos 20 o 30 independientes chilenos. La mayoría de ellos son de la asociación de **Luisiano Rosa**, que se mostró muy conforme con la



Alejo Smirnoff, de Prensario, y Javier Villanueva, gerente de contenidos de VTR



Pablo Scotellaro y Luisiano Rosa, de TV Cables de Chile



Demóstenes Terrones de Perú y Marcelo Bresca, Televisa Networks

asistencia de sus socios en Chile Media Show, (al menos la mitad de sus 42 socios), que se reunieron en asamblea el primer día. En total, tienen 50 cabeceras y cubren cerca de 40.000 suscriptores. De Perú, se destacó **Demóstenes Terrones**, que acompañó a otras compañías pequeñas de su país.

LOS PROGRAMADORES PRESENTES EN LAS CONFERENCIAS

Las conferencias estuvieron centradas en las nuevas tendencias en Internet y telefonía celular, donde las señales contaron sus experiencias. **Esteban Peñaloza** de **FLAC**, **Fernando Roca** gerente de **Research** de **MTV Networks Argentina**, **Pitter Rodríguez**, Business Development Manager de **Discovery**, y **Javier Siriani**, de **Turner International**, fueron los disertantes en este segmento.

De las charlas de señales se desprendió que las señales tienen un crecimiento en redes sociales cercano al 150% anual. **Pitter Rodríguez** dijo que los chicos 'viven la tecnología y el efecto multiplataforma, pero la reconocen como una sola cosa'. Además, adelantó el lanzamiento de **Discovery Deportes**, por ahora en digital.

Roca agregó que a la nueva generación se los llama *Millennials*, y que 'viven todo diferente sin revelarse tanto contra sus padres'. Finalmente, **Siriani** destacó que todo

sitio que tengan las señales 'ya debe tener su adaptación para Mobile web, pues todos los contactos de **Twitter** que se mandan se ven por los celulares'.

FOCO EN PIRATERÍA

Por primera vez en un evento, se realizaron dos paneles sobre piratería. Participaron del primero, sobre piratería satelital, **Roberto Von Bennowitz**, de **Subtel** de Chile, **Daniel Steinmetz** de **VTR**, **Sergio Piris**, asesor legal de Cablevisión Argentina, Paraguay y Uruguay, **Claudio Magliona**, asesor en telecomunicaciones de Chile, y **Virginia Cervieri**, asesora en telecomunicaciones de Uruguay.

Los disertantes hablaron sobre la necesidad de cambiar las leyes, pero agregaron que 'se ha avanzado', por ejemplo en Uruguay, para prevenir la entrada a la región de los FTA (Free To Air receiver).

Sergio Piris de Cablevisión, remarcó que en Argentina 'no hay legislación específica' y la necesidad de que las señales se presenten ante casos de piratería con **AZBox** por los derechos de autor. Citó los casos de **AABAM** de Buenos Aires, y **Opensat** de Córdoba, donde se presentó **Pramer** como querellante. **Daniel Steinmetz** dijo que 'un millón de estas cajas entraron en Latinoamérica y 100.000 en Chile'.



Jaime Bellolio, María del Carmen Soto y Fernando Gana, de GTD

Finalmente, y en contra de todos, el representante de **Subtel**, **Von Bennowitz**, dijo que 'hay que enfocarse en invertir en encriptación más que buscar figuras penales en la ley actual en Chile'.

En el segundo panel, sobre piratería en contenidos y con **Jaime Bellolio** como moderador, disertaron **Jorge Carey**, VP legal de **VTR**, **Luis Pardo** de **ARCHI**, y **Matías García Olivier** de **DirectTV** Argentina.

Oliver habló de **Cuevana** y de su creador **Tomás Escobar**, porque fue presentado en su momento por la prensa argentina 'como un **Bill Gates**', pero que ya se ven las primeras señales de revertir eso. **Carey** dijo que 'se están robando las gallinas', y que en el mundo digital el público no se da cuenta. Destacó que en la ley chilena se contempla que un juez pueda ordenar a un sitio bloquear el ISP mientras dura el sitio, para una acción conjunta.

El panel de nuevas tendencias en Internet y Mobile



Diego Torregrosa de MTV, Javier Villanueva de VTR y Miguel Clutterbuck de Artear

Roberto Von Bennowitz, de Subtel de Chile



Claudio Von Muhlenbrock de VTR, Jorge Orellana y Joaquín Ferrín de Pace, Ken Cosi de VTR

Daniel Otaola de Telefe, Gabriel Carballo de Paraguay y Ariel Katz



Alexis Piwonka, Angelo Cerda, Javier Studel de Socoepe Cable y Luis Ahumada en la fiesta de TVN



DISCOVERY EN CHILE MEDIA SHOW

Sergio Canavese, director regional para el Sur de **Discovery Networks**, asistió a Chile Media Show donde comentó a **PRENSARIO**: 'Puede parecer que son pocos pero están todos los que tenían que venir. Es un mercado que requiere que estemos presentes, sobre todo en este momento de pleno crecimiento'.

'Tenemos casi un 100% de todos los canales, y tiene un desarrollo tecnológico para todos los productos. En HD también casi todos los operadores tienen las dos señales nues-

tras. En alta definición los operadores más grandes de la región tienen 20 o 25 señales, ahora los que están en el mismo proceso son los chicos y medianos. Cerca de fin de año y el primer trimestre lanzaremos en varios sistemas chicos. Les permitirá incrementar el ARPU y competir con las nuevas plataformas', comentó **Canavese**.

Sobre programación dijo: 'Estamos lanzando *El Principito* con 52 episodios, y *Argentina Colapso 2001*, una producción original con to-



Sergio Canavese

dos los entrevistados clave. Este año se invirtió mucho y seguiremos así en 2012, apostando a la programación de las 12 señales'.



NHK WORLD TV PRESENTA UNA SERIE DE DOCUMENTALES SOBRE LA CATÁSTROFE DE JAPÓN

NHK World TV es la señal de noticias sobre Japón en idioma inglés operada por **Japan International Broadcasting**, que tiene además su versión premium **NHK World Premium**, el canal para personas japonesas alrededor del mundo.

Miyuki Nomura presentó en Chile Media Show una serie de seis documentales de 50 minutos sobre el terremoto y tsunami ocurridos en Japón en marzo de 2011, que NHK World está emitiendo entre el 22 y el 30 de diciembre.

Sobrevivientes del tsunami retrata las imágenes tomadas por algunos aldeanos, y analiza la amenaza detrás de un tsunami gigante.

Megatsunami, peligros ocultos muestra lo que debieron enfrentar las áreas azotadas por el fuego

que ocasionó el tsunami, y cuestiona las medidas y estrategias llevadas a cabo.

Para *El límite entre la vida y la muerte* se realizó una encuesta sobre lo que le sucedió aquel día a los 4.500 residentes del pueblo de Yuriage, donde 800 personas murieron por esa causa. El estudio dio como resultado la importancia del factor psicológico para salvar vidas.

La radiación - La lucha contra el enemigo invisible habla sobre los accidentes en la planta nuclear de Fukushima Daiichi, donde la radiación contaminó el suelo y los residentes también se vieron expuestos a ella.

Los doctores que enfrentaron el tsunami muestra a los médicos del Hospital de la Cruz Roja de Ishinomaki, el único que pudo seguir funcio-



Mima Komori, Tsuginori Ikedo, Eiji Roppongi, Miyuki Nomura y Yuri Sato

nando, y que salvó la vida de 200.000 residentes. El programa sigue a dos doctores del hospital y captura más de 200 horas de su trabajo.

El último documental de la serie, *¿Se ven nuestras luces? El primer festival después del tsunami* y retrata las fiestas estivales japonesas, realizadas para recordar y honrar a las víctimas mortales.

CARTELERIA CHILE MEDIA SHOW 2011

Mauro Valdés, de TVN en la fiesta central



Alexis Piwonka de TVN y Fernando Gana de GTD



Turner: Gustavo Minaker, María Cecilia Cruz y Martín Bellocchio



Gerardo Pemián de Cable de la Costa y Marcelo Bresca de Televisa Networks

Gabriel Carballo y Konrad Burchardt de Tuves HD



Daniel Otaola, Gabriel Carballo y Ariel Katz



DW: Britt Piplak, Heiko Stolze, Sylvia Viljoen y David Ecker



Mariana Boza y Henry Vergara, de PiTelecom



Carlos Chaparro y Ariel Droyeski de Fox Sports



Jennifer Betancourt y Majed Khalil, presidente de Sun Channel



Rosana Scordamaglia de DataFactory y Maxi Banchic



Diego Torregrosa de Viacom, Javier Villanueva y Miguel Clutterbuck de Artear



Conax Contego™
La solución definitiva de seguridad en contenidos

securing the future_

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

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

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

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

SCTE CABLE-TEC: LATINOAMÉRICA CON EL MUNDO OTT Y MULTIPANTALLA EN TODOS LOS FOROS



La edición 2011 de la Expo Cable Tec SCTE se realizó en Georgia World Congress. Se trata de la feria de tecnología de cable para el mercado doméstico de Estados Unidos, que siempre sirve de espejo para Latinoamérica. Por eso los CTOs de la región viajan a ver a los que toman las decisiones de las marcas y este año asistieron los principales jugadores de la industria.

24% MÁS DE ASISTENCIA

Este año se registraron más de 10.000 asistentes, un 24% más que el año pasado, lo que habla bien de las expectativas de la industria del cable a nivel mundial. La presencia internacional, incluyendo Latinoamérica, fue de un 21% más.

Al igual que lo que se había visto en la NAB de Las Vegas y la IBC de Amsterdam, el tema dominante para la industria de la TV paga fue la OTT y la múltiple pantalla. Así ocurrió en la charla que mantuvo **Pat Esser**, presidente de **Cox**, con **Sanjay Jha**, Chairman de **Motorola Mobility**.

Con el objetivo de reflejar el cambio tecnológico, Jha consultó a la audiencia cuántos de ellos veían su smart phone como primera y última acción del día. Remarcó que la clave está en 'customizar los servicios al hogar y no cobrar extra por los contenidos para los demás dispositivos'. Dijo que la industria del cable está 'muy bien posicionada' para salir triunfante en esta etapa por tener la mejor conexión de banda ancha, y que la IPTV tiene

que hacer 'todavía demasiadas inversiones'.

Con estas ideas, coincidieron más tarde los gerentes de tecnología de las principales MSOs en el panel que se repite año tras año. Contó con la participación de **Kevin Hart** de **Cox**, **Mike LaJoie** de **Time Warner**, **Tony Werner** de **Comcast**, **James Blackley** de **Cablevisión**, **Nomi Bergman** de **Bright House** y **Paul Kagan** de **PK Worldmedia**. Y más tarde llegó la mesa de partners con **Motorola**, junto a **Intel**, **Arris**, **Cisco** y **Samsung**.

En el tradicional almuerzo con entrega de premios, **Terry Córdova** de **Suddenlink** fue el encargado de las conferencias. El ejecutivo tiene buen vínculo con la región latinoamericana y sigue acumulando reconocimiento y exposición con dos premios: *Hall of Fame* y *Chairman award*. Fue importante además, la asistencia internacional el desayuno del último día, que se destaca por separado.

PRESENCIA COMPLETA DE LATINOAMÉRICA

La exposición comercial tuvo todos los stands pequeños al principio y, al fondo, los grandes de las marcas más reconocidas. Hacia allí hubo que caminar para encontrar a todos los grandes CTOs de Latinoamérica en clima distendido que, indudablemente, se sienten cómodos con las grandes marcas.

Todos ellos están apostando fuerte a completar la digitalización y hacer redes híbridas para los nuevos servicios. Tuvieron presencia activa **Megacable** con **Raimundo Fernández**, **Cablemás** de México con **Cecilia Parraga**, **Net** con **Marcelo Parraga**, **Vía Embratel** con **Luiz Fernando Bourdot**, Ca-



Corte de Cinta: Terry Córdova, Mark Dzuban y Mike LaJoie, nuevo Chairman de la SCTE

blevisión Argentina con **Miguel Fernández**, **Telecentro** con **Sebastián Pierrri**, **Tigo** con **Vincencio Maya**, **Aster** con **Mélido Grillón** y **Rubí Santana**, **CableTica** con **Antonio Navas**, **VTR** con **Hernán Benavidez**, **Cabo Telecom** con **Decio Feijó**, **TV Cable Ecuador** con **Jorge Schwarz** y **Derek Cheney**, **Inter** de Venezuela con **Cristian Gorrini**, **Cable Onda** de Panamá con **Rodrigo McCollins**, **Cablecom** de México con **Mahuel José Merelles** y **Grupo Hevi** con **Luis Vielma**.

Una particularidad de que la expo se realice en Atlanta es que permite llevar a los operadores a ver las plantas cercanas. Las visitas más habituales incluyen **Cisco** y **Arris**. Quedan las mejores perspectivas para la presencia de Latinoamérica el año próximo en Orlando, del 17 al 19 de octubre.



Acuerdo SCTE-ANGA

DESAYUNO DE ASISTENCIA INTERNACIONAL: GERMÁN IARYCZOWER DE ARRIS REPRESENTÓ A LATINOAMÉRICA

El desayuno de la Asistencia Internacional convocó a ejecutivos de Europa, Asia y Latinoamérica. El tema que prevaleció fue lo que ocurre con la tecnología en la industria en los distintos continentes.

Asistieron operadores claves en la región como **Cablevisión** de Argentina con su CTO **Miguel Fernández**, **Vía Embratel** con **Luiz Fernando Bourdot**, **Net Servicios** de Brasil con **Antonio Schumacker**, **Cablemás** con **Cecilia Pedraza**, **Cable Zulia** de Venezuela con **Rodolfo Remón** y **Cable Onda** de Panamá con **Roderick Arosemena**.

Del continente europeo estuvo presente **ANGA**, la sociedad de técnicos de MSOs, que tiene su evento en Colonia, Alemania, en Junio de 2012. Se firmó primero un acuerdo **ANGA-SCTE** de cooperación mutua. **Claus Adams**, presidente de la asociación y ahora también miembro de SCTE, dijo que **ANGA** funcionará como un protector de los miembros de la

SCTE. **Engelke Carsten** habló sobre su feria y los nuevos servicios.

En segundo lugar **Germán Iaryczower** de **Arris**, habló sobre transición a IPTV y lo que cree que tienen que hacer los operadores. Sugirió implementar estrategias **Wireless** con **Wifi Hotspots**, **Wimax/LTE**, para incrementar el mercado corporativo. En cuanto a las cifras, dijo: 'En 2011 ascenderemos a 27 millones de suscriptores, con 10 millones digitales'. Opinó que 'deberá concretarse la transición a IP' porque, debido a la competencia entre operadores **DTH** y **telcos**, los suscriptores están deseosos de nuevos servicios'.

También explicó que implementar una solución de red híbrida 'no impacta a su actual infraestructura, que puede potenciar soluciones **Multiscreen**' y agregó que la **OTT** se implementó recién en 2011 'pero va a crecer'. Para esa migración hay que servir todos los dispositivos, combinar **CATV** con **OTT** y permitir el avance



El panel internacional con **Claus Adams** y **Engelke Carsten** de **ANGA Europa**, **Hiroshi Asami** de **JCTEA** Japón, **Germán Iaryczower** de **Arris**, moderador de la **SCTE**

del **DVR**, entre otras ideas.

Finalmente, **Hiroshi Asami**, presidente de la **Japón Cable Television Engineering Association (JCTEA)**, dijo que la cantidad de suscriptores en Japón fue de 25 millones en 2010, con 46.9% de casas pasadas, y que el 95% es digital y **HD**. Los programas satelitales y terrestres son 100% **HD**. En **broadband**, llega a 36 millones, el 70% de los hogares. Lo que más crece es la **FTTH** de las **Telcos**, y para competir están proveyendo 60 megas.



Pat Esser de Cox y Sanjay Jha de Motorola Mobility

Soluciones de Codificación Multicanal con Salida IP...

...en paquetes convenientes para TODAS las aplicaciones

Ideales para:

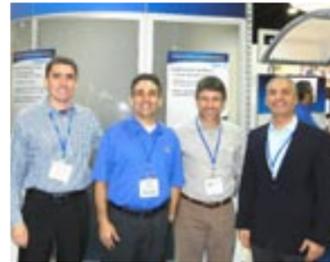
- Codificación Costo-eficiente, Multiplexación y Transmisión IP en Headends y Hubs
- Consolidación de Headend: IP Backhaul de Contenido Local
- IP Backhaul de Contenido PEG
- Inserción de Contenido Local en Ambientes Basados en IPTV

- Codificación SD/HD, MPEG-2/H.264
- Soluciones disponibles para ser instalados en racks o en la pared
- Escalable en sitio, descargas vía plug-in (1-2, 1-4, 1-8, 1-10 programas)
- Fácil de mantener y manejar
- Opciones basadas en Cobre y/o transmisión óptica (SFP-based)

T: +506-8850-2379

E: bcastro@atxnetworks.com

W: www.atxnetworks.com/DVIS



Nicolás y Alberto Molinari, Germán Iaryczower de Arris, Miguel Ángel Fernández, CTO de Cablevisión de Argentina, y Gabriel López de BCD

Cristian Gorrini y Eduardo Estella Lee, Commscope

Hernán Benavides y Carlos Pizarro de VTR Chile, con Wilfredo Rodas, ahora en Aurora



Sunrise-Embratel De izquierda a derecha: Rodrigo Matos (Belver Instrumentos), Luis Yanes (Sunrise Telecom), Luiz Fernando Bourdot (Embratel), Bahaa Moukadam (Sunrise Telecom)

Alvaro Martín de Harmonic con Emerson Sampaio, nuevo director técnico, Carlos Ponce y Raymundo Fernández de Megacable México



Gabriel Larios y Dave Atman con Emerson Sampaio, Jaime González Carlos Ponce y Raymundo Fernández de Megacable México, Phil Colby de Liberty Global

José Zacarías y Cecilia Pedraza Cablemás, México



Luis Vielma de Grupo Hevi y Luis Solana, TVC

Sergio Rentería de ApearTV y Vincencio Maya de Tigo

Jorge Orellana de Pace con Cablecom, México: el CTO Manuel José Merelles, Marcelo Saccaggio y Alfonso Calderón

Cable Onda: Roderick Arosemena y Diego Eleta



Patricio Rial, Rodolfo Remón de Cable Zulia de Venezuela y Claudio Saba de CableSoft, en la fiesta de Arris en Ópera



Daniel Picardi y Decio Feijó, Cabo Telecom de Brasil, con Matteo Parenti de Cisco

Ignacio Gallardo de Cablenetwork, Cristian Gorrini de Inter

Aster: Méldo Grillón, Rubí Santana y Johnatan Maute

Paul Shmotolokha, Antonio Gálvez de Alpha con Fabio Meza y una partida de Cablevisión Argentina



Henrique Etrusco y Lou Mastrocola de RGB con Marcelo Sarmento y Alceu Passos, Viacabo, Brasil

En la fiesta en el Acuario: Antonio Navas y Erick Zúñiga de Cable Tica con Raúl Orozco de AMT y Luis Mamud

Mike Pulli, Jim Henderson (VP Strategic Business) de Comcast, Ashley Glover de Pace



LA FIESTA DE PICO DIGITAL

Pico Digital hizo su habitual agasajo a clientes y distribuidores de toda la región en el marco de la Expo Cable Tec SCTE en The Statz Restorant de Atlanta, muy cerca del Convention Center. Como viene ocurriendo todos los años fue un encuentro muy cálido en el que Carlos Shterenberg y Hugo Valenzuela oficiaron de anfitriones para todos sus Partners y clientes de la región. No faltaron los sorteos y un gran cóctel.



Todo el staff ejecutivo de Pico Digital



Hugo Valenzuela con Giselle, Rosa y Edgar Carrasco



Fermín Lombana con Andrea Baena y Leo Rodríguez



Carlos Shterenberg y Gil Caicedo

Extremamente Frio y Eficiente.

PRESENTANDO EL EXCITADOR DIGITAL IS8001™

Linear IS701HA™ 250Wrms Transmisor

Linear esta liderando el mercado con una eficiencia de RF de 27% y una eficiencia de energía del 95%. Junto con estas especificaciones, también cuenta con la reducción del Factor de Cresta y uno de los mejores y más eficientes excitadores del mercado actual, por todo esto Linear se destaca entre los demás y en cualquier lugar.

HITACHI
Inspire the Next

Hitachi Kokusai Linear

La nueva línea de transmisores de 19" LINEAR, lleva al cliente a entrar en nuevos niveles de tamaño y estructura.

De hecho usted puede llamar esto de un "re empaquetamiento" con el tamaño de la gaveta en 4RU de altura X 19" de anchura X 26" de profundidad, sus dimensiones reducen la ocupación de espacio en la instalación. **Nueve ventiladores controlados por temperatura para contar** con el mejor consumo de energía eléctrica, aumentando la vida útil de los componentes críticos.

RECURSOS Y OPCIONALES DESTACADOS

- ▲ Receptor de satélite con re-multiplexador interno con filtro y re-mapeamiento de PIDs y la inserción de las tablas locales
- ▲ Receptor del GPS interno
- ▲ Base de tiempo seleccionable: OCKD interna, GPS interno, 10 MHz externo, 1 PPS externo o Transport Stream de entrada
- ▲ Pre-corrección Lineal con capacidad de corrección con retardo de grupo de hasta 4 µs pico a pico
- ▲ Pre-Corrección No Lineal con reducción del factor de cresta
- ▲ Software de programación de corrección / medidas que se ejecuten en los horarios previstos
- ▲ OCKD interno con + -50 ppb de estabilidad en frecuencia
- ▲ Opera en VHF (BI-Bit) y UHF

● SCTE | CARTELERAS EMPRESAS



Vladimir Velickovich, de AMT y Henrique Etrusco, de RGB



Yefim Nivoro y Cristiam Lamprea

Power & Telephone: Marcelo Zamora, Marcelo Vaisman, Sandy Sandoval, Ernesto Rivera y Paulo Da Silva



Alejo Smirnoff y Leandro Rzezak, de Intraway



Federico Sánchez, Jim Smith y Francisco Rodríguez, de WWS, con Joel Quiñones, de Perfect 10



Luis Cifuentes, de Miranda y José Luis Reyes, de Inviso



Javier Molinero, de Technetix



Juan Sicard, de Toner

Cualquier Formato, Cualquier Red, Cualquier Distancia
Nevion mueve tu video desde la adquisición a la distribución

Red Óptica DENTRO de la facilidad

Redes Ópticas añaden flexibilidad y redundancias

Red FUERA de la Facilidad / Metropolitana

Soluciones de procesamiento y transporte de video altamente escalable

NEVISION.COM
WHERE VIDEO IS MOVING

US Headquarters:
1600 Emerson Ave. Oxnard, CA 93033
ussales@nevision.com, +1 805 247 8560



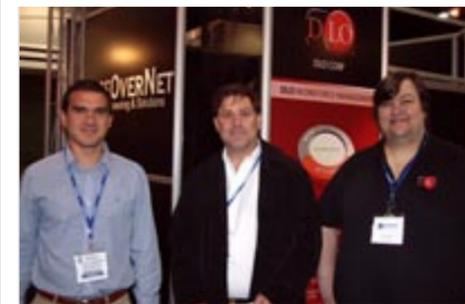
Foad Towfiq, Farah Sadrzdeh, David Mosquera, Alexander Podarevsky y Anton Shtikhlaytner, de Promptlink



Stephane Bourque, de Incognito



Rob Privett y Gerardo Zamorano, de PCT



Gustavo Mársico, Daniel Tavieres y Rodolfo Miranda, de DLO

ARRIS
CONVERGENCE ENABLED
www.arrisi.com

HAZ MI MUNDO
inalámbrico

Soluciones LAN Inalámbricas y Wi-Fi inteligente calidad Carrier-class, para Proveedores de Servicios. De ARRIS y Ruckus Wireless

Conozca más en el stand
ARRIS - SCTE Expo
Atlanta - Nov 15-17
Stand 873

smartphone interactive, scan here

LIE, BUENAS EXPECTATIVAS DE CARA A 2012

Tomás Fulgueira de LIE, destacó a PRENSARIO el 'buen año' que ha tenido la empresa, junto al desarrollo del sistema de Televisión Digital Abierta llevado adelante por el gobierno. 'Estamos implementando ocho equipos de transmisión (ISDBT) solicitados por INVAP. De hecho hemos introducido algunas modificaciones a nuestros equipos que los hacen mucho más prácticos, aumentando la capacidad operativa y productiva de los equipos'.

LIE se destaca por ser uno de los principa-

les fabricantes de transmisores de Argentina, con sede central en Córdoba. Ha distribuido transmisores de TV, AM y FM en todas las provincias del país. En la actualidad fabrica y distribuye transmisores de TV Digital y analógicos, trabajando con todas las normas con potencias que van de los 10 Wps a 10 Wps. También fabrica transmisores de FM de 50 W a 10 Kw, enlaces monocanales de TV y multicanales, hasta 75 señales analógicas, y 400 digitales de TV.



Tomás Fulgueira

CYBERCOM, SINÓNIMO DE FIBRA

Cybercom recibió un gran número de clientes en su stand, y Adrián Di Santo gerente general de la compañía, comentó el crecimiento de la demanda de instalación de fibra.

'Si bien hace tiempo venimos trabajando muy bien con instalaciones de fibra, este año vimos un crecimiento importante en empresas de distinto tamaño'.

'La televisión digital requiere mayor capacidad de transmisión de datos, la convergencia de televisión y datos también hace que los operadores de TV abierta como los de cable, piensen sus proyectos partiendo de la instalación de fibra en todos sus procesos, de ahí que empresas como Furukawa o 3M, ambas representadas por Cybercom, tengan mayor actividad por estos días que las empresas típicas de cobre', agregó.

Por su parte, Pablo Vicino, ejecutivo de cuentas de Cybercom, dijo: 'Estamos moviendo muy bien todo nuestro catálogo, tanto en el área de fibra como en cobre. Si bien notamos que hay una mayor actividad en todo lo que hace a redes y transportes de datos, se está moviendo todo nuestro catálogo, conectores, cables, equipamiento activo, pasivo de planta externa, herramientas'.

'Hay mucho movimiento en el mercado y esta ha sido una buena feria para nosotros', concluyó Vicino.

PERFECT VISION MANUFACTURING

QUALITY PRODUCTS • COMPETITIVE PRICES • AWARD WINNING CUSTOMER SERVICE

KEY PRODUCTS: CABLE, INSTALLATION SUPPLIES, SUPPLIES AND ACCESSORIES

Private Label and OEM Capabilities

NEW STATE OF THE ART MANUFACTURING FACILITY, AUTOMATIC ASSEMBLY MACHINES, CONNECTION MACHINING FACILITY

CALL OR EMAIL
+1-501-955-0032
info@perfect-vision.com

A BETTER SOLUTION... A BETTER WAY

Visit online @ www.perfect-vision.com

Lo Último en Generación de ENERGÍA

El PODER de la Inteligencia



XM3-HP CableUPS® de Alpha

El XM3-HP CableUPS de Alpha combina los productos de energía de Alpha que son muy robustos, confiables y probados a través del tiempo con la inteligencia interna requerida por las redes interactivas de comunicación de alta capacidad y alta velocidad.

- Energía Lista e Inteligente para Optimizar el Rendimiento
- Monitoreo Líder en la Industria para Reducir los Gastos de Operación
- Diseño Avanzado e Innovador para Maximizar la Eficiencia

Visitenos en el stand 1158 en el 2011 SCTE Cable-Tec Expo



www.alpha.com 800-322-5742



KRAMER EN SANTIAGO DE CHILE

EN LA SEMANA POSTERIOR A CAPER

Luego de su participación en CAPER de Buenos Aires, el equipo de **Kramer** liderado a nivel regional por **Aharón Yablón**, y por **Pablo Burgos** a nivel Cono Sur, organizaron el *Octavo seminario de Kramer Electronics para América Latina*.

Realizado en el hotel Atton del Bosque de Santiago de Chile, contó con una muy buena concurrencia de los clientes chilenos, siempre

interesados en sus cables y conectores. Se mostraron todas las novedades que ya se habían visto en el evento de Costa Salguero en Argentina.

Esta jornada de capacitación se suma a los seminarios regulares de Kramer, que apuesta al adecuado conocimiento de sus productos por parte de los clientes.



Staff ejecutivo de Kramer Latinoamérica

INDUSTRIAS KC, 40 AÑOS EN LA INDUSTRIA

Desde hace 40 años **Industrias KC** provee materiales para tendido de redes, y es una de las empresas referentes de la industria. Sus tres áreas, Satelital, Fibra y Preformados se destacan por su terminación, tecnología y por tener un desarrollo local, que hace que se ajuste a las necesidades exactas del mercado.

En esta oportunidad en CAPER mostró toda la línea de productos para redes de CCTV, acometida para abonados, preformados, fibra óptica, y las antenas **PSK900** y **PSK1200**, que causaron muy buena impresión en el público.

TELEFÓNICA CHILE, HACIA LA ALTA DEFINICIÓN

Oscar Pérez es el responsable técnico de **Telefónica** de Chile. Actualmente se ocupa del transporte de las señales del grupo con fibra, y del uplink satelital. El ejecutivo comentó que la compañía colocó fibra en todos los estadios de Chile y trabaja para el HD.

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

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

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

Muchos operadores globales usan ya nuestros conectores con tecnología "Locking" ellos son nuestra mejor carta de recomendación.
¿Por qué no hace la prueba usted?

PCT INTERNATIONAL Innovation for the Last Mile
pctinternational.com



Intraway

Provisioning Suite

CONOCEMOS LOS DESAFÍOS DE AMÉRICA LATINA



Provisioning y Gestión Integrada de Todos los Servicios



Visítenos hoy mismo en www.intraway.com

LA PRODUCCIÓN DE VIDEO REMOTO EN LOS AMBIENTES ACTUALES DE SERVICIOS DE VIDEO MANEJADOS, MÁS FLEXIBLES, MENOS COSTOSOS Y CON MAYOR CALIDAD

POR JAN HELGESEN, DIRECTOR DE PRODUCT MANAGEMENT DE NEVION

Los avances tecnológicos están permitiendo a los broadcasters entregar eventos en vivo más fácilmente, a menor costo y con mayor confiabilidad. La captura, producción y manejo de contenido desde una locación central pueden traer infraestructura y recursos *onsite* limitados, así como también entornos inesperados.

La producción a distancia de hoy puede habilitar el control robótico -en el lugar de las cámaras-, facilitando la transmisión de video o transportando señales en vivo, y administrar el contenido, todo sobre IP o fibra óptica.

La naturaleza de la producción remota, junto con el aumento de las capacidades, subrayan la necesidad de mejorar el monitoreo, control y manejo. La plataforma de servicios *VideoPath* de Nevion -que integra hardware de transporte con procesamiento de video y un sofisticado software de gerenciamiento- provee un manejo automatizado, así como también programación, aprovisionamiento y monitoreo, claves para un óptimo uso de recursos, con menos equipamiento y CAPEX y OPEX más bajos.

LLEVANDO LA ACCIÓN EN VIVO AL PRÓXIMO NIVEL

Desde las soluciones plug-and-play fáciles de instalar que incluyen producción remota con pequeños factores de forma y bajos recursos, hasta las soluciones end-to-end que engloban transmisión de baja latencia de señales de video comprimidas, multiplexing, switcheo inteligente, un alto nivel de interoperabilidad, tecnologías avanzadas y soluciones simplificadas, están permitiendo una calidad mejorada, mayor eficiencia y transmisiones en vivo de largo alcance.

SERVICIOS DE VIDEO GERENCIADOS

Los beneficios de la producción remota son evidentes en términos de reducción de los costos de filmación y locación, pero hasta hace poco tiempo, las redes no estaban preparadas para aprovechar ese potencial.

Una plataforma completa de servicios de video gerenciado permite una conectividad remota sin inconvenientes con monitoreo full, manejo QoS y control, incluyendo aprovisionamiento de red, manejo de inventario, manejo de conexión, protección, analítica y seguridad.

El hardware de transporte provee mapeo de video y calidad de las capacidades de servicio, mientras el manejo de software integrado automatiza los servicios gerenciados y los elementos de control del cliente. Los APIs abiertos aseguran que el hardware de terceros y los sistemas de manejo interactúen fácilmente.

Los perfiles predefinidos describen los tipos de conexiones necesarias para llevar a cabo el manejo de contenido de manera más simple y confiable que de forma manual. El sistema de manejo monitorea el equipamiento disponible en la red y compara los requerimientos de perfil con las capacidades presentes en cada nodo. Con automatización, el complejo proceso de selección, compresión y opciones de FEC, y la reserva de recursos para asegurar el transporte eficiente de tráfico de red, pueden ser reducidos a un proceso de cinco segundos. El sistema asegura que video, audio y control de datos sean transportados bidireccionalmente entre la cámara y las instalaciones de producción.

UN EJEMPLO ÓPTICO: BROADCAST DE FÚTBOL EN VIVO

Tomando el ejemplo del fútbol en vivo, la producción remota puede ser lograda vía IP o conexiones SONET/SDH sobre circuitos ópticos, que son buenas opciones para asegurar la transmisión de alta calidad. El transporte a través de una simple fibra oscura es también posible a través de la multiplexación por división de la longitud de onda, para manejar señales múltiples descomprimidas. *VideoPath* soporta cualquiera de esas opciones.

Sin tener en cuenta el protocolo de transporte, las conexiones de cámara/producción deben soportar video HD-SDI bidireccionales con incorporación de audio, intercomunicación y control remoto de cámara a través de la comunicación estándar RS y GPI. Esto asegura que los operadores de cámara puedan monitorear lo que están capturando, y los productores tengan control completo, comando y comunicación con el talento en el sitio. Las conexiones de Ethernet para servicios comprensivos de datos están también disponibles, con la habilidad de monitorear conexiones y switchear señales de audio. La unidad móvil -tal como el resistente *FlashCase* de Nevion- puede ser utilizado para terminar la conexión de la

cámara, a través de conectores ópticos o eléctricos, permitiendo conectividad remota entre la cámara y su unidad de control para llevar a cabo el control de la cámara tanto dentro de la banda con video, como fuera de ella, en una conexión de datos separada. La unidad *Flash-Case* también provee la flexibilidad para cargar los módulos necesarios para la aplicación dada, y puede ser desplegada fácilmente por personal no experto en su locación.

SÓLO TRES DECODIFICADORES SOPORTAN 16 LOCACIONES: GRAN AHORRO PARA UN BROADCASTER EUROPEO

Onsite TV Production -una instalación de producción con servicio completo, perteneciente a la **Asociación Sueca de Fútbol** -quiso brindar a sus estudios de estadio onsite las herramientas y flexibilidad para crear paquetes de deportes en vivo más atractivos. A través de la implementación de la video compresión y del software de manejo *VideoPath*, los estudios onsite fueron capaces de transferir contenido SD en vivo sobre un circuito IP de 100 Mbps.

El manejo de conexión *VideoPath* cambia las conexiones dinámicamente dónde y cuándo son necesitadas, permitiendo a los móviles de TV utilizar sólo tres decodificadores en sus instalaciones centrales de producción, con soporte de 16 puntos remotos. *VideoPath* también provee programación clave, aprovisionamiento y monitoreo de video sobre servicios IP.

ROI MEJORADO

La eficiencia -ya sea en las capacidades de las unidades móviles, o en los sistemas más avanzados de manejo de video- es crítica para ser competitivo sobre todo para aquellos broadcasters que están acostumbrados a transmitir con la más alta calidad. Las emisiones de eventos en vivo, sin embargo, no son dominio exclusivo de la producción remota. La producción remota juega también un rol crítico en áreas tales como ciencia o educación a distancia.

Todas las soluciones tienen la necesidad de monitoreo integrado end-to-end, control y manejo que la plataforma de gestión de servicios de video puede proveer, sin complejidad y proveyendo enormes oportunidades para ahorro de recursos y eficiencia de costos.

Fabricante Argentino de cables coaxiales flexibles

Y la más completa línea de equipamiento para:

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

Thomas & Betts

ASKA Communication Corp.

MOTOROLA

TELCON

TFC Amphenol

Cablematic

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

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

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

www.wiretechsa.com.ar

XV-TECH, AUTOMATIZACIÓN DE ESTACIONES DE TV

Renzo Imhoff, director de XV-Tech, destacó a Prensario el mayor movimiento que vio en CAPER este año. 'Vimos mucha más gente y con mucho más interés por nuestros productos. Se nota que la ley de medios ya está en marcha'. Es que los productos que comercializa XV-Tech, con su marca propia **Squid**, son ideales para las pequeñas y medianas estaciones de televisión que buscan sistemas de automatización,

sencillos y accesibles.

'Las universidades y las nuevas licenciatarias que el año pasado apenas se insinuaban, hoy nos están solicitando demos, instalaciones, y se ve mucho movimiento en el mercado', agregó. 'Nos destacamos por la escalabilidad, podemos arrancar con proyectos muy pequeños e ir creciendo de la mano de nuestros clientes. Tenemos más de 150 instalaciones realizadas,



Renzo Imhoff

desde pequeños estudios o productoras hasta empresas grandes como **Cablevisión** o **Telefónica**. Nuestra empresa se ajusta a cualquier necesidad', concluyó Imhoff, quien desde hace años participa de distintas ferias internacionales, como la NAB.

CORECESS GLOBAL, POR PRIMERA VEZ EN CAPER



Martín Perone

Corecess Global, empresa China con oficinas en Estados Unidos, exhibió por primera vez en CAPER con dos objetivos, con la intención de buscar un partner local para la distribución de sus productos, y presentar oficialmente su tecnología en la región.

Se trata de una empresa que comercializa productos para la última milla y transporte por fibra sobre redes PON, GPON y GEAPON, ofreciendo escalabilidad y flexibilidad para

acceso FTTx.

En charla con Prensario, **Martín Perone**, destacó: 'Hemos tenido buenas charlas con las empresas locales, y esperamos poder cerrar un acuerdo de distribución. Por precio, tecnología y prestaciones, nuestras soluciones se ajustan muy bien a las necesidades del mercado, por lo que somos muy optimistas sobre el futuro de nuestra empresa en la región.'

VEC: IMPULSANDO LA TRANSICIÓN A DIGITAL

Federico Heuser de VEC, dijo a Prensario: 'Fue muy positiva la exposición de CAPER este año para la empresa, ya que los clientes demostraron gran interés, se cerraron tratos que venían en evolución y se iniciaron nuevos'. La marca trabaja desde hace años con Vo-

licon, **AGC**, **Neutel** y **Rimsa**, e impulsa la transición a digital tanto para radio como para TV, 'sin descuidar todo lo anterior', aclaró Heuser.

Entre los equipos presentados en el stand, se destacaron el **NX25** de **Neutel**, o la planta transmisora de TV Digital con equipos de



Federico Heuser y Luis Tamagnone

las marcas representadas. Se trata de una solución compacta que se podría replicar en el exterior. También mencionó a **Streambox** de la que cuenta con equipos de prueba.

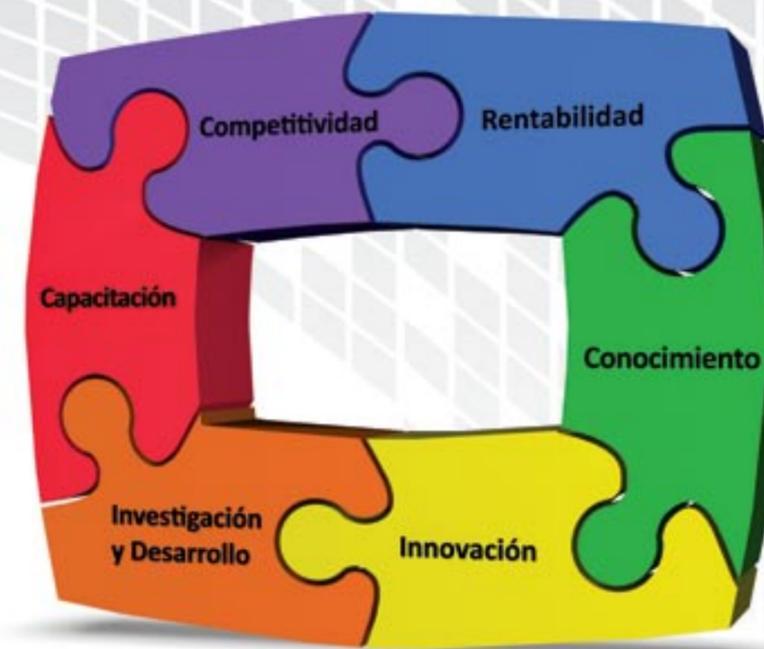
Novus

Novus es una compañía especializada en sistemas irradiantes, y una de las principales proveedoras de la región, que estuvo en CAPER presentando su nuevo sistema de antenas con polarización elíptica desa-

rollado en función de las necesidades de sus clientes. Una de las novedades de este año fue la presencia de los ejecutivos de **Vector**, empresa italiana que desarrolló un software de diseño de estudios y diagramas

de antenas en tres dimensiones, lo que permite facilitar el cálculo y optimización de las instalaciones necesarias para montar un sistema irradiante eficiente de acuerdo a las topologías del lugar.

Red Intercable: El valor de la sinergia



Somos Cableoperadores independientes, unidos por objetivos y realidades comunes.

Nuestra organización, que nuclea a más de 220 pymes, alcanza con su plataforma de servicios a más de 500 localidades, distribuidas en 19 provincias del territorio nacional, con redes que cubren más de 610.000 hogares.

Promovemos el conocimiento y la innovación tecnológica permanente con el objetivo de consolidar nuestras empresas como operaciones multiservicio vinculadas a comunicación y entretenimiento.

Así, hemos dado origen a desarrollos exclusivos y programas de capacitación que en la actualidad contribuyen de manera protagónica en la generación de valor para incursionar en nuevas prestaciones con competitividad y rentabilidad.

La sinergia es la esencia de nuestra organización.

Red Intercable, Pymes, República Argentina.



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

DISCOVERY NETWORKS: BUEN DESEMPEÑO DE SEÑALES INFANTILES Y ESTILO DE VIDA

Ángela Recio Sondon, VP y directora de canales Discovery Kids y Estilos de Vida de Discovery Networks Latin America/US, dijo a PENSARIO que el desempeño de sus señales durante 2011 'ha sido extraordinario'.

'Discovery Kids creció más de un 8% en materia de suscriptores en el último año. A su vez, el relanzamiento de la web www.tudiscoverykids.com, recibió una muy buena respuesta tanto por parte de los niños como de los padres. El cambio obedeció al pedido de los usuarios quienes, a través de estudios de mercado y las plataformas sociales del canal, expresaron su deseo de tener mucha más interacción y mayor variedad de contenidos', mencionó.

En materia de programación, la señal infantil presentó nuevos mini episodios de *La Guarida Secreta* que, interpretado por talento local, muestra a tres niños que se reúnen todas las tardes para contar sus aventuras, y *Veloz Mente*, un programa que desafía la memoria y concentración de niños, con juegos creados para divertir y estimular las habilidades audiovisuales de los participantes y la audiencia.

'En materia de adquisiciones, acabamos de estrenar la versión televisiva de *El Principito*, una serie realizada con las últimas técnicas de animación y basada en la clásica obra literaria de 1943. A su vez, 2011 representa un importante hito para el canal al cumplirse sus 15 años'.

En su sexto año consecutivo, **Discovery Home & Health**, 'se ha posicionado como la red de entretenimiento para mujeres líder en América Latina, entre su target de audiencia principal de mujeres entre 18 y 49 años', añadió Sondon. Comentó que el canal creció en suscriptores, hasta septiembre de 2011, en un 15.5%.

'En 2011, la señal llevó a cabo un estudio para analizar a su audiencia principal y, de manera consistente con los resultados, el canal presentó una nueva imagen y logotipo, para brindar un aire más fresco, moderno y de acuerdo con la mujer contemporánea'.

Este año la señal presentó nuevos episodios de *10 Años Menos*, un programa que en cada



Ángela Recio Sondon, VP & directora de Discovery Kids y Estilos de Vida

episodio ayuda a una mujer que ha abandonado su cuidado personal, a rejuvenecer su imagen.

NUEVA DENOMINACIÓN PARA TRAVEL & LIVING

La ejecutiva mencionó el cambio de denominación dado a **Discovery Travel & Living**, que ahora se llama **Travel & Living Channel (TLC)**. 'El canal continúa presentando una completa gama de programación, incluyendo contenido sobre viajes y cocina, con programas como *Maestros Cerveceros* que recorre el planeta en busca de la mejor cerveza, y *Earthtripping*, que muestra cómo viajar por el mundo sin dejar de ser ecológicamente consciente'.

En 2011, el canal presentó programas como *Cake Boss* y *Cupcake Wars*, que cada semana sorprenden con la originalidad de algunos de los mejores pasteleros de Estados Unidos y sus insólitas creaciones.



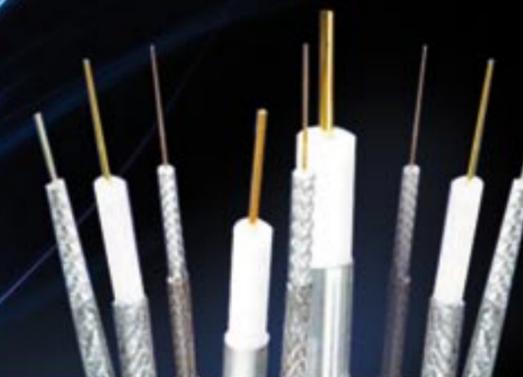
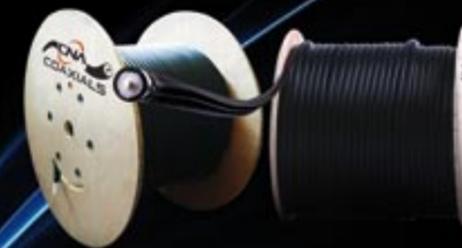
CNA CABLE NETWORK

CONECTA TU SISTEMA

SOLUCIONES INTEGRALES DISEÑADAS PARA SATISFACER SUS NECESIDADES

CABLE RG6

- Trishield
- Con o sin mensajero incorporado
- Apto para interiores y exteriores
- Aplicaciones: audio, video y datos
- Verificado a 1 Ghz
- Altamente recomendado para sistemas con vía de retorno



SUCURSALES

USA, FLORIDA. Tel: (954) 312 1200 FAX: (561) 672 8768

ARGENTINA, BUENOS AIRES. Tel: (5411) 4755-5200 Fax: (5411) 4755-1007

MEXICO, DISTRITO FEDERAL. Tel: (5255) 5640-7297 Fax: (5255) 5600-8366

<http://www.cablenetwork.net/>

ESPN REALIZÓ SU TUpFRONT 2012 EN BUENOS AIRES

ENTRE LAS NOVEDADES, EL LANZAMIENTO DE LA NUEVA SEÑAL ESPN 3



Guillermo Tabanera

ESPN presentó la programación 2012 de todas sus plataformas, en un exclusivo UpFront realizado en el Hotel Alvear de la ciudad de Buenos Aires, ante más de 1000 invitados entre cableoperadores,

clientes, anunciantes y prensa especializada.

Guillermo Tabanera, presidente de ESPN, resaltó que hoy más que nunca 'ESPN está presente en todos lados y a todo momento'. El UpFront sirvió para presentar oficialmente el nuevo canal ESPN 3, que se suma a las otras tres señales que distribuye la empresa en la región y viene a completar la oferta 360 que propone

el especialista en deportes, ya que también podrá ser accedida desde PCs y dispositivos móviles.

La nueva señal, tiene cuatro bloques de programación: *ESPN 3.0*, orientado a deportes de acción; *ESPN Series*, con documentales y programas de la cadena, *ESPN Compact*, que presenta compactos con lo mejor de los mejores eventos, y *ESPN NOW*, con transmisiones deportivas en vivo, con la particularidad de permitir acceso tanto desde televisores, como en celulares y computadoras.

La empresa, a través de un video con sus principales figuras, presentó las novedades de programación para el año entrante, donde se destacan los Juegos Olímpicos Londres 2012, como el próximo gran evento del mundo deportivo que por primera vez ESPN transmitirá para Latinoamérica con 35 horas diarias de cobertura (12 en HD), además de sus progra-

mas especializados: *Destino Londres*, *Hazañas doradas* y *Corazón eterno*.

Por otra parte, destacó la vuelta a la pantalla de la temporada 2012/2013 del fútbol de la UEFA Champions League y de la Europa League.

Con respecto a la programación 2012, el canal tendrá nuevamente la Premier League de Inglaterra, Brasileirao, Liga Italiana (Serie A), los cuatro Grand Slams de Tenis, Copa Francesa de Fútbol (FFF), Copa Alemana (DFB), CONCACAF Liga de Campeones y las Ligas Americanas como NFL, MLB y NBA.

La cadena también tendrá una cobertura especial de los Juegos Olímpicos desde Londres, además de seguir transmitiendo producciones originales de estudio y análisis, con la información deportiva más relevante. Se destacan *SportsCenter*, *Hablemos de Fútbol*, *Simplemente Fútbol*, *Revista del Turf*, *ESPN Polo Show*, *Tenis 2012*, entre otros.

MBA SUMA NUEVAS SEÑALES PARA LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE

AVANZA CON HD Y VOD

Multimedia Broadcast Associated (MBA), compañía con base en Bogotá, Colombia, anunció que incorpora Planet X, Yups, Toros TV y DestinosTV a su portfolio de señales para Latinoamérica y el Caribe.

Con estas nuevas señales MBA, cuyo catálogo se distribuye en más de 20 millones de hogares, fortalece su estructura comercial aumentando su alcance en los diferentes mercados de América Latina.

Planet X es una señal enfocada en los deportes de Latinoamérica, con producciones originales de acción, riesgo, aventura, moda y música, que desde este mes está disponible en HD.

Por su parte, Yups está dirigida al público adolescente, con una programación que incluye series de ficción y programas de entretenimiento

para latinoamericanos, entre los que se destacan las producciones de Cris Morena Group y RGB Entertainment.

Toros TV es un canal dedicado exclusivamente al mundo taurino durante todo el año, con todas las ferias y el acceso a programas y contenidos que actualmente no están disponibles para el público en Latinoamérica. Transmite toda la temporada taurina, las grandes ferias de España y de América, las primeras figuras del toreo y las más prestigiosas ganaderías.

Destinostv.COM es un nuevo canal de viajes con los mejores destinos desde Alaska hasta la Patagonia, con información para planear las vacaciones. Cada destino ofrece opciones para todos los gustos y presupuestos, atracciones, hoteles, cultura, música y gente.

Desde fines de 2010, MBA comercializa



contenidos para plataformas móviles, a través de alianzas con integradores y proveedores de contenido en la región. Además, comercializa pauta publicitaria y ofrece servicios de consultoría en programación y contenidos. Este año ha desarrollado nuevas líneas de negocios y ofertas de contenidos en HD y VOD.

Con más de 16 años en el mercado, MBA se ha asociado a diversos programadores internacionales, operadores y proveedores de contenidos como MVS Televisión, Cine Latino, Multipremier, ZAZ, Antena 3 y ExaTV. Además, representa a Caracol TV Internacional, TV5 Monde, ManagemenTV, GolTV, Al Jazeera, Planet X, Destinos TV y Media Networks Latam, con las nuevas señales Yups y Toros TV en Colombia, Ecuador, Venezuela y Panamá.

TODO EL GLAMOUR DE UNA CIUDAD COSMOPOLITA



E! ONLINE
CARACAS
CON CATERINA VALENTINO

LUNES 9:00 PM



EONLINELATINO.COM
@EONLINELATINO



CONCEPT-McCANN ERICKSON: 'LOS ANUNCIANTES HAN ATENDIDO EL DÍA A DÍA, SEPARÁNDOSE DE UNA VISIÓN A LARGO PLAZO'

Juan Quilici, presidente de **Concept - McCann Erickson** de Venezuela, dio a Prensario un panorama general del mercado publicitario en su país, y destacó el desempeño de la agencia en el último año. 'Con el apoyo de un equipo de asesores especializados, hemos consolidado el proceso de fusión. Adoptamos una cultura e identidad hechas a la medida de esta nueva compañía, aprovechando las fortalezas legadas por las agencias de origen, **McCann** y **Concept**'.

El ejecutivo mencionó las principales campañas desarrolladas por la agencia para los canales principales, entre las que se destacan el lanzamiento de **Chevrolet Cruze**, los 70 años de la cerveza **Polar**, las diferentes campañas de DirecTV y la campaña *Sí se puede* de Empresas Polar.

En cuanto al mercado local, comentó que las restricciones a las importaciones y los controles de precio 'siguieron afectando una oferta estable de productos en sectores claves como alimentación, cuidado personal y automotor, entre otros'.

En este contexto, explicó: 'Los anunciantes han tendido a atender principalmente el día a día de las marcas con esfuerzos tácticos/promocionales, separándose de una visión estratégica y de largo plazo. La mayoría de los clientes descuidaron la visión estratégica y de branding, imprescindible para cultivar las conexiones afectivas con sus seguidores'.

CRECIMIENTO DEL MERCADO PUBLICITARIO

Quilici destacó que el mercado publicitario local creció en 2011 un 20% comparado con 2010, alcanzando los 1.500.000.000 de dólares. 'Venezuela sigue siendo un mercado bastante tradicional en términos de inversión de medios'. El 70% de la torta se concentra en: televisión (35%), medios impresos (25%), y radio (10%).

'Se pueden comentar algunos cambios que atienden a la masificación de las nuevas tecnologías y a la fragmentación de las audiencias. Por ejemplo la TV paga ha venido

creciendo en forma sostenida gracias al esfuerzo de empresas como **DirectTV**, que han desarrollado planes para todas las clases sociales y en especial las de menores ingresos, logrando aumentos de penetración que ya superan el 40%', dijo.

NUEVOS MEDIOS

La evolución de inversión en los nuevos medios digitales 'sigue canibalizando las inversiones de los medios tradicionales', destacó Quilici. 'Cada vez más medios, sobre todo los impresos, han incluido en sus ofertas plataformas multimedia con el fin de retener facturación'.

Además, explicó que el manejo de las redes sociales 'sigue en crecimiento' gracias a su fuerte penetración. Venezuela cuenta con 30% de penetración en **Facebook** (9 millones de usuarios), colocando el país en el sexto lugar a nivel mundial. Igualmente pasa con **Twitter** que, con un 8% de penetración, ubica al país en el segundo en importancia a nivel regional. El manejo de plataformas digitales es básico dentro de la estrategia de marketing. A esto se le suma el marketing móvil, que también se apalanca en el crecimiento de los usuarios de los smartphones. Venezuela representa el 11% de las ventas de estos equipos en la región (11 millones de usuarios). Así las cosas, clientes y agencias abordamos el tema de la comunicación enfocados en diseñar planes de influencia más personalizados, logrando establecer y mantener puntos de contacto menos intrusivos y medibles entre la marca y sus seguidores'.

EXPECTATIVAS DE CRECIMIENTO

Quilici comentó que, en los últimos tres años, el país 'ha tenido una inflación por encima de los aumentos salariales'. Este factor unido a la escasez de oferta de productos en algunos rubros, 'ha generado una baja en los volúmenes de venta'.

'Venezuela es de lejos el país de Latinoamérica con mayor consumo per capita



Juan Quilici, presidente de Concept - McCann Erickson

en las categorías básicas, por lo que sigue siendo un país con mucho potencial de negocio. Un incremento del gasto público producto del aumento del petróleo, acompañado por una política de abastecimiento propio de un año electoral, serán elementos que influirán positivamente en los niveles de consumo y por lo tanto avivarán los esfuerzos de mercadeo'.

También opinó que el mercado publicitario 'sigue reacomodando' sus inversiones. 'El consumidor tiene el control de dónde y cuándo ver publicidad. La masificación de las tecnologías, la fragmentación de los medios y las audiencias están acelerando cambios profundos en el negocio. Estamos pasando de un modelo intrusivo de reach and frequency, a un modelo más de adopción, de interacción'.

Finalmente comentó que **Concept - McCann Erickson** está enfocada en 'abrazar y acompañar' a sus clientes en los cambios estructurales que vive el mundo de las comunicaciones. 'Existe un claro camino trazado por nuestro socio internacional, con el cual estamos comprometidos al 100% en nuestra planificación estratégica. Se trata de hacer énfasis en la excelencia creativa, la innovación y la integración de las disciplinas'.

Sobre estas directrices ya hemos completado las redefiniciones estructurales de los departamentos y su interrelación'.

FEVAP: 'A PESAR DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA Y LEGISLATIVA NO SE HA DETENIDO LA ACTIVIDAD PUBLICITARIA'

Ibélise de Álvarez, presidente de la **Federación Venezolana de Agencias de Publicidad (FEVAP)**, habló con Prensario sobre los proyectos e iniciativas del año que termina.

'El Proyecto Pago de Licitaciones reivindica el trabajo de las agencias de publicidad ante los anunciantes, profesionalizando aun más nuestra industria. La Apertura de FEVAP a las empresas de comunicación, la inclusión de nuevos actores de la industria de la comunicación, con el fin de promover los intereses de la actividad siempre regidos por la misión, visión y estatutos de la Federación', mencionó.

Y agregó: 'El Nuevo modelo auditor denominado **Certificación de Medios Digitales, ANDA-FEVAP-CAVECOM-e** es una herramienta que logra medir el tráfico del medio en cuanto a números de páginas visitadas, cantidad de usuarios y tiempo promedio de exposición, entre otros ítems'.

EL MERCADO PUBLICITARIO EN VENEZUELA

Sobre el mercado publicitario local, la ejecutiva expresó: 'Existe un extenso grupo de empresas, recursos y talento abocados a las actividades publicitarias', y destacó que, en los últimos años, han habido muchas variaciones

en el mercado publicitario venezolano. 'A pesar de la situación de la economía nacional y de la legislación actual, no se ha detenido la actividad publicitaria. Las empresas han recurrido a ofrecer más servicios de comunicación que complementen la estrategia de sus clientes'.

Álvarez compartió los resultados del estudio de CCMAF, destacando que en 2010 la inversión se mantuvo sin variación significativa con respecto a 2009 (cerca de 1.511 millones de dólares). 'Si se considera la inflación interanual (25/30%) la inversión real habría decrecido en esa misma medida'.

Sobre 2011, dijo que, teniendo en cuenta que es un año pre-electoral, 'Se puede asumir un incremento del circulante, que podría revitalizar un poco la demanda y la actividad comercial. La inflación, estimada similar al año pasado, y el entorno político económico que sin duda limita la capacidad y el volumen de producción y suministro de bienes y servicios, juegan en contra'.

Como conclusión, manifestó: 'No preveemos un incremento de la inversión publicitaria comercial, diferente a la observada en 2010: +1.03%. Un escenario positivo, podría significar un incremento entre un 3% y un 5%'.

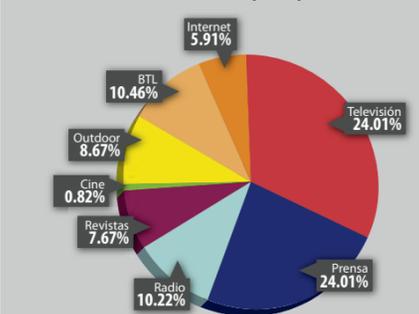
EXPECTATIVAS A FUTURO

Con respecto a las perspectivas para 2012, la ejecutiva declaró que FEVAP seguirá promoviendo la mejora profesional de estudiantes y personas relacionadas con esta actividad. Y agregó: En momentos de crisis es cuando realmente hay que demostrar no sólo la creatividad, sino además



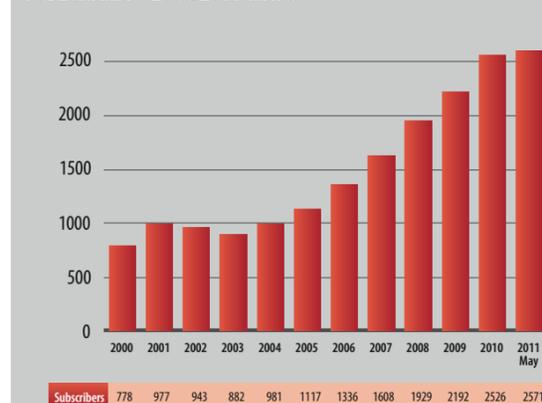
Ibélise de Álvarez, presidente de FEVAP

VENEZUELA: INVERSIÓN PUBLICITARIA POR MEDIOS (2011)



Fuente: Informe Comité Certificador de Medios ANDA-FEVAP

VENEZUELA: EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN PUBLICITARIA - 2000/2011 MAYO



Fuente: AGB Ibope Venezuela - CCM ANDA-FEVAP

TELEVISA: CÓCTEL DE AGASAJO A ANUNCIANTES Y CLIENTES EN LOS PREMIOS TELEHIT



Fernando Muñiz, Bruce Boren y Santiago Kuribreña

Televisa Networks, en el marco de la entrega de la cuarta edición de los Premios Telehit, realizó un cóctel en la ciudad de Acapulco para anunciantes y clientes de las señales Telehit y Telehit HD, la versión en alta definición lanzada el pasado 1ro de septiembre.

Bruce Boren, VP de Televisa, y quien junto a Fernando Muñiz, director general, fue el anfitrión de la velada, destacó a Prensario que los Premios Telehit se han transformado en un acontecimiento importante de la música mexicana, sumando año a año la presencia de más artistas y bandas, tanto de México como del exterior.

El evento contó este año con un escenario más grande, y una mayor cobertura por parte de Televisa, no sólo transmitiendo por primera

vez la gala a través de ambas versiones de Telehit en TV paga y de Canal 2 en TV abierta, sino con una importante difusión a través de las redes sociales, principalmente de Facebook.

La transmisión de los Premios no cubrió sólo México, ya que las alternativas de la noche, en la que se presentaron artistas de la talla de Maná, Caifanes, Molotov, Belanova, Kinky, Dulce María, María José y Gloria Trevi, más los internacionales Joe Jonas y Simple Plan, llegaron simultáneamente a 50 países a través del cable y de Internet.

En cuanto a los resultados, Santiago Kuribreña, director de marketing de Televisa Networks, resaltó que la emisión en vivo del backstage



Rafael Melo de Tricom Dominicana, Diana Ibáñez, Jorge Figueroa de CableVista Colombia, Anaimée Acta, de Tricom, y Omar Bairán



Angelo Cerda y su mujer Soraya de Pacifico Cable (Chile), junto a José Elizalde y Piero Ricci, de Televisa Networks



Vica Andrade, conductora y esposa de Guillermo del Bosque, productor de Telehit, junto a Rene Picado, presidente de Cabletica de Costa Rica

desde Acapulco tuvo en Facebook unos 1.6 millones de seguidores, situación similar a la que se dio en el sitio web de Telehit, donde también los espectadores pudieron acceder a todos los detalles del backstage.



Petra Schneider, directora de Distribución, y Sylvia Viljoen, directora de Distribución para América

anunciado la expansión de la programación en habla hispana y la decisión de retomar las emisiones radiales de onda corta que se venían realizando años atrás.

Sylvia Viljoen, directora de Distribución para América, comentó: 'Con esto queremos comunicarle a nuestros socios locales la apertura de nuevas oportunidades para realizar trabajos conjuntos de colaboración, que tendrán difusión en el canal de la DW y de otros países que, según la temática, quieran transmitir dichos contenidos.'

La nueva parrilla contará con programas de noticias, entrevistas y debates, economía y entretenimiento, documentales y reportajes de gran formato, todos ajustados a las

realidades del televidente latinoamericano. La oferta incluye un bloque de noticias a cada hora, con la información del momento y programas de análisis de temas coyunturales de cada país en cooperación con emisoras locales.

El anuncio contó con la presencia de representantes del gobierno alemán, su embajador en Bogotá, Jürgen Christian Mertens, miembros del gabinete del Ministerio de TIC colombiano, productores, representantes de canales estatales y miembros de la prensa.

DW-TV ANUNCIA MÁS HORAS EN ESPAÑOL

POR WILSON PÉREZ VÉLEZ, CORRESPONSAL EN BOGOTÁ

La señal estatal Deutsche Welle aumentará su parrilla de programación a 20 horas diarias a partir de febrero de 2012, según lo anunció en un evento realizado en el Museo el Chico de Bogotá.

Petra Schneider, directora de distribución de la DW, destacó la 'gran oportunidad' que esta iniciativa significa, para conocer nuevas narrativas y realidades de América Latina. 'Colombia es un país muy importante para nosotros y esperamos que este aumento de contenido ayude a fortalecer los lazos culturales con el resto del mundo.'

El anuncio fue oficial luego de la visita a la capital del país de Erik Bettermann, presidente de la DW, quien en junio pasado había

Ahora.

La mayor forma de hacer negocios.



NODOS

- OM 1111 (New)
- SG 4000
- SG 2000
- 6940
- 6920
- Tierra Nodos

CONVERTIDORES

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

AMPLIFICADORES

- Flex Max 321 Series (New)
- Flex Max 601 Series (New)
- GMLE 870
- Flex Max 331 Series (New)
- Flex Max 901 Series (New)
- MB 75 SH

MODEMS

- SB 51XX Series
- DPC 2100
- TJ 715Xs
- VOIP Modems

CABEZERA

- CHP Max 5000 (New)
- Motorola DSRs
- C8
- C6
- SEM V8

PASIVOS

- C-Cor Taps (New)
- S.A. Taps
- G.I. Taps
- Talkan Taps (New)

AGC tiene lo que usted necesita cuando más lo necesita – ahora. Nosotros somos líderes de la industria en inventario en existencia de equipos nuevos & reconstruidos. Y nosotros tenemos la experiencia de recuperar en el negocio – el negocio de hacer a sus clientes felices. Ahora es inteligente.

Ala mano. Sobre demanda.

Nosotros somos distribuidores autorizados de Arris.

913.402.4499

www.adamsglobal.com

sales@adamsglobal.com