

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



GX2 Plataforma Optica

Soluciones Carrier Ethernet



Fuente De Poder
con Respaldo
- XM2/PWE

Amplificadores RF



- BT
- MB
- BLE
- SLE

Nodo Optico Hub Virtual

- SG4000
- Ethernet Switch
- VSN2000
- SG1000
- MBN

- SB6121 -
- SB5102 -
- SBG941 -



- SBV5222

- DCT700
- DCX700
- DTA-101
- DTA-HD



Taps
- FFT

- DCX3510
- DCX3501

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

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

Multiple Solutions. One Source.

Diciembre 2012 | Año 18 | N° 211
Segunda Edición

Prensario Internacional

www.prensario.net

Televisión • Broadband • New Media • Licensing

2012



PROTAGONISTAS

Emilio Azcárraga Jean • Tristán Bauer • Patricio Hernández • Carlos Martínez • Henry Martínez • Luiz Padilha
Emilio Rubio • Carlos Moltini • Ricardo Salinas Pliego • Eduardo Stigol • Juan Carlos Urdaneta • Tomás Yankelevich

Edición Post-CAPER



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



EDICIÓN

PROTAGONISTAS DEL AÑO

Y ADSALES VENEZUELA/UPFRONTS

INFORMES POST-CAPER/EXPO SCTE CABLE-TEC/
CHILE MEDIA SHOW/CONEXIÓN TV VENEZUELA



NUUEVAS
SERIES
A PARTIR DE OCTUBRE



SOMOSWARNER



Esta edición de fin de año de PRENSARIO INTERNACIONAL vuelve a estar muy cargada de contenido, reflejando la tradición de los Protagonistas del Año, la presencia en AdSales y la gran cantidad de eventos en los que hemos estado.

PROTAGONISTAS DEL AÑO

En la selección de los Protagonistas del Año volvemos a destacar, con el enfoque profesional de esta publicación, a los que fueron los protagonistas de la industria de televisión en su conjunto en este año que termina. Incluye ejecutivos tanto de la venta de programación como de tv paga, del lado de los programadores o de los operadores. Los que han convertido al 2012 en un año diferente a los anteriores.

ADSALES VENEZUELA Y UPFRONTS

PRENSARIO como revista impresa y su sitio LatinAdSales.com vienen dando un lugar destacado a todas las actividades de ventas publicitarias en Latinoamérica.

Venezuela es un país siempre importante en el esquema regional de AdSales y su modalidad de preventa de un año al otro empieza a tomar en diciembre su curso definitivo. Por eso queríamos tener algunas expresiones genuinas de ese mercado en este momento.

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

EDICIÓN POST-CAPER

Junto con eso, el foco está puesto en la edición Post Caper, el evento

de broadcasting de Argentina. La apuesta tecnológica para la televisión abierta y la llegada de la TDT con participación de los gobiernos ha hecho que sumemos una gran cantidad de eventos de esa índole al calendario de PRENSARIO, por lo que el broadcasting no podía estar ausente en esta edición de anuario. Y además con todas las conclusiones y novedades que se vieron en el evento para el Cono Sur realizado en Costa Salguero, Buenos Aires. La cantidad de marcas nuevas que presentamos y que se vieron en Caper, es muy elocuente, como la actividad de los integradores para sobreponerse a las dificultades a la importación que impone el gobierno argentino.

EXPO SCTE, CHILE MEDIA SHOW Y CONEXIÓN TV VENEZUELA

Pero mucho más recorrido hemos tenido en los últimos 60 días. La feria de la tecnología para la TV paga en Estados Unidos, la Expo Cable-Tec SCTE, se hizo este año en Orlando con la presencia de todos los CTOs de Latinoamérica. Se mostró cómo están invirtiendo y apostando a los nuevos servicios y a la multiplataforma, mientras la región sigue ganando importancia en el mapa mundial de todas las compañías.

Esa misma semana cruzamos la cordillera para Chile Media Show, organizado por el grupo Isos. Ya surge consolidado y aportó charlas sobre piratería y la situación del Cono Sur. Dio pie también al seminario de Certal en Montevideo, que luego también cubrimos con la presencia de nuestro CEO, Miguel Smirnoff.

Finalmente, se llevó a cabo la primera edición del evento de los cableteros independientes venezolanos, Conexión TV, que busca ocupar el lugar de Digital Fiber, que también se hizo. Fue notorio el apoyo de las señales al nuevo evento creado por Asotel y queda abierta la puerta para el año próximo.

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



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

www.bridgetech.tv Telephone +47 2238 5100



PROTAGONISTAS DEL 2012

EN ORDEN ALFABÉTICO



EMILIO AZCÁRRAGA JEAN | TELEVISA

Con la adquisición de 50% de Iusacell y la recomposición de la alianza con Univisión, sumados a liderar la productora de contenidos más grande de América Latina y del mundo en idioma español, Azcárraga se ha ubicado en el nivel que Mipcom reconoció como *Personalidad de Año* en el mercado internacional de programación en Cannes, en octubre. Lo fundamental en Televisa es la capacidad de adaptarse a las nuevas circunstancias y tecnologías, más allá de los avatares circunstanciales de cada mercado.

HENRY MARTÍNEZ | DISCOVERY LATIN AMERICA & HISPANIC



Henry ha sido por años fervoroso impulsor de la TV digital y en Alta Definición, desarrollo aceptado por el público masivo en los últimos tiempos y que ha posibilitado a la TV paga mantener una ventaja competitiva sobre la broadcast. En 2012 logró reforzar la cúpula directiva de América Latina y ganar terreno en el mercado latino de Estados Unidos, relanzando canales cuando los sondeos de audiencia lo sugirieron y manteniendo a la empresa entre las más competitivas en toda la región.

TRISTÁN BAUER | CANAL ENCUESTRO

Hoy presidente de Radio y Televisión Argentina (RTA) que incluye la TV Pública y Radio Nacional, con el canal Encuentro logró en Argentina una programación cultural y didáctica con espacios como reportajes de archivo a figuras como Jean Paul Sartre, Jorge Luis Borges, los creadores de la MPB con el ciclo *Ensaio* de TV Cultura y producciones propias como *Encuentro en el Estudio* o *Cantoras* que documentan la vida artística del país y América Latina. También desarrolló el canal para niños Paka Paka y otras señales de TV Digital Argentina.



CARLOS MOLTINI | CABLEVISIÓN

Cablevisión, pese a las dificultades regulatorias enfrentadas en la Argentina, mantuvo en 2012 un elevado nivel de inversión, aumentó su número de suscriptores y lanzó nuevos servicios, como OTT y el Video on Demand, junto con canales de calidad como BBC HD —reforzando el ofrecimiento más amplio de TV en alta definición en ese mercado— y conservando un alto nivel de confiabilidad tecnológica frente a los usuarios. En acceso a Internet, Fibertel lanzó servicios de hasta 30 Mbps, los valores más altos de plaza.



PATRICIO HERNÁNDEZ | CANAL 13 CHILE

Director de programación de Canal 13 de Santiago, Hernández logró incrementar sustancialmente la sintonía de la emisora con programas ajustados a los intereses del sector buscado de la audiencia, desde *Soltera Otra Vez* hasta *Los 80 más que una Moda*, *Pareja Perfecta* y *Noche de Escrúpulos*, planteando una propuesta competitiva en el feroz mercado chileno, en eterna lucha por la facturación publicitaria y capeando grandes oscilaciones en función de los vaivenes de la audiencia.



LUIZ PADILHA | SONY BROADCAST

Sony ha estado a la vanguardia en la introducción de las tecnologías HD primero y 3D más recientemente, en América Latina. Con sede en Miami, Padilha ha logrado éxitos en la capacitación de los profesionales de la industria en la región y la divulgación de avances que van más allá de la relación comercial con los broadcasters y sistemas de TV paga, encuadrando en una interacción dinámica en beneficio del usuario al permitir bajar los costos de producción y mejorar la calidad visual y técnica del producto.



CARLOS MARTÍNEZ | FOX INTERNATIONAL CHANNELS LATIN AMERICA

La gestión de Carlos abarca desde la evolución estética y tecnológica de los canales de Fox y Moviecity hasta desarrollos como la integración de Fox Sports a este esquema y el establecimiento de estímulos a la industria para el combate a la descarga clandestina de contenidos, lo que habitualmente se conoce como “piratería”, un nuevo enfoque en lo que inicialmente fueron premios a los cableoperadores y sistemas DTH que se esforzaron por reducir este fenómeno que afecta no sólo a la industria sino también a gobiernos y creativos.



EMILIO RUBIO | HBO LATIN AMERICA GROUP

Con foco en Brasil pero actuación a toda la región, HBO ha producido en 2012 títulos originales como *FDP*, *Destino: São Paulo*, —miniserie de seis episodios— y *Mandrake* —dos temporadas— además de *Capadocia* en México —lleva tres temporadas— y haber incursionado antes en Argentina con *Epitafios* y en 2011 en Chile con *Prófugos*. La producción original es uno de los factores que potencian a la TV paga y atraen en mayor medida a las audiencias que se sienten representadas por lo que se ve en pantalla.



PROTAGONISTAS DEL AÑO

EN ORDEN ALFABÉTICO



RICARDO SALINAS PLIEGO | TV AZTECA

La adjudicación de la licitación para tener una amplia red de fibra óptica en Colombia, la obtención de licencia para ofrecer TV paga en ese país, y el lanzamiento regional del servicio OTT Totalmovie han proyectado nuevamente al titular de TV Azteca y Elektra al plano internacional, más allá de su alianza con Televisa en la telco móvil Iusacell a nivel local. La inauguración en México de los foros de televisión más grandes de Latinoamérica ha sido otro desarrollo importante y noticia destacada.

EDUARDO STIGOL | INTERCABLE

En Venezuela, Stigol se lanzó a romper las barreras geográficas de la TV por cable, y su consecuente limitación en número de suscriptores, con el lanzamiento de un servicio DTH con plataforma TuVesHD que salió a competir con DirecTV, Telefónica y la propia telco estatal Cantv, sumando la nueva propuesta a sus ofertas en acceso a Internet y telefonía y apuntando a tres millones de hogares todavía sin TV paga y, a la vez, con entusiasmo por tener acceso a la información y el entretenimiento



JUAN CARLOS URDANETA | TURNER LATIN AMERICA

Ya destacada en años anteriores, su gestión al frente de Turner Latin America, el desarrollo de nuevos canales de TV paga como TBS con programación de humor, la adaptación de los existentes a formatos solicitados por el público —el caso de TruTV— o las reglamentaciones locales —la ley SeAC en Brasil—, los exitosos resultados de la adquisición de Chilevisión y la construcción de una nueva sede para esta emisora, a inaugurarse en 2013, muestran una relación sólida y comprometida con los mercados donde trabaja.

TOMÁS YANKELEVICH | TELEFÉ

Descendiente de una familia de linaje radiodifusor, desde su bisabuelo Jaime (fundador de Radio Belgrano, Canal 7) a su padre Gustavo, Cris Morena es su madre, Tomás ha logrado devolver a Telefé al tope de ratings en Argentina con una programación local de ficción (*Graduados*, de Sebastián Ortega; *Dulce Amor*), formatos como *La Voz* y un adecuado balance de la programación diurna con el prime time —lo que en definitiva es la clave del éxito para el promedio—, sin olvidar a *Los Simpson* y la necesaria cuota de largometrajes.



JOSÉ NÉSTOR TOLEDO

Hondo pesar produjo en Argentina la noticia del fallecimiento de José Néstor Toledo, figura destacada entre los cableoperadores independientes del país y quien llegó a ser presidente de la asociación Red Intercable.

José Toledo desarrolló primero sistemas de cable en localidades de La Pampa, se extendió a la provincia de Buenos Aires, y comenzó a participar en ATVC.

Luego canalizó sus energías hacia la conversión de unos 350 cableoperadores de todo el país en una organización que les permitiera tener una voz unificada y mayor poder de negociación con los proveedores de equipos y señales satelitales.

En los últimos años, Toledo enfocó sus esfuerzos a la ampliación de servicios de acceso a Internet por parte de los asociados de Red Intercable.



¡VOLVIÓ CUPIDO!
EN CONTRA DE LAS APARIENCIAS
Y A FAVOR DEL CORAZÓN.



UNA PRODUCCIÓN ORIGINAL
EN ESTRENO EXCLUSIVO



MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

CHILE / BOLIVIA / PERÚ

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

BRASIL

Luis.Bolio@turner.com
Tel: (52-55) 5089-6272

Gustavo.Minaker@turner.com
Tel: (56-2) 367-2200

Juan.Balassanian@turner.com
Carlos.Cordero@turner.com
Tel: (54-11) 4318-3100

Anthony.Doyle@turner.com
Tel: (55-11) 5501-6700



FOX REALIZÓ UPFRONT PARA EL CONO SUR EN BUENOS AIRES



Adrián Herzkovich

Fox One Stop Media (FOSM), división de ventas publicitarias de Fox International Channels (FIC) Latin America, realizó en FoxToma 1, su unidad productora de contenido ubicada en Martínez, Buenos Aires, un creativo UpFront 2013 para anunciantes y agencias del Cono Sur.

Representantes de los mercados publicitarios de Argentina, Uruguay, Chile y Perú, que desde el 1ro de noviembre cuenta con una oficina propia, llegaron a los estudios que fueron especialmente acondicionados para que puedan vivir la experiencia Fox de una manera muy distendida y divertida.



Cristina Furelos (tercera), VP de Ventas Publicitarias Región Sur, con Julio Herrera y Raúl Pochintesta, de Fox Uruguay, y Diego Lachowicki de Fox Argentina

Como anfitriones, oficiaron los equipos de ventas publicitarias de Fox tanto de los cuatro mercados, encabezados por **Adrián Herzkovich** (VP y gerente general para el Cono Sur), **Sergio Veiga**, **Cristina Furelos** (VP de Ventas Publicitarias) y **Mariano Lavalle** (Director de Ventas Publicitarias de **Fox Sports**), para el caso de Argentina y Uruguay, y **Fernando Gualda** (VP y Gerente General para Chile y Perú) y **Felipe Torrejón** (Director de AdSales) para Chile y Perú.

Adrián Herzkovich comentó a PENSARIO que, 'si bien FOSM no es muy amiga de los UpFronts y no suele hacer este tipo de eventos, en el último tiempo, a través de presentaciones de manera interna que hicimos, descubrimos que el formato de experiencia de la gente con las marcas fue muy positivo'.

Esto, sumado 'a que cuando tenemos reuniones con clientes, nos resulta imposible transmitirles lo que es la esencia de Fox, con su variado portafolio de más de 10 canales a nivel publicitario', los llevó a idear una propuesta en la que, en lugar de presentarles ellos los beneficios de los canales de Fox, invitaran a 'los anunciantes y agencias vivan lo que nosotros estamos acostumbrados a vivir acá en Fox Toma 1, a través de una experiencia que vale más que mil palabras'.

Pese a tener anunciantes y agencias de mercados disímiles como Argentina, Uruguay, Chile y Perú, Herzkovich destacó que 'el mensaje para todos es uno sólo: transmitir la esencia de Fox, más allá de que luego se pueda hacer especificaciones de acuerdo a las particularidades de cada país, de cada feed'.

En definitiva, 'Fox Sports, Fox o NatGeo es lo mismo acá que en Chile o en Perú, y los anunciantes tienen los mismo objetivos en cualquier lugar. No vendemos productos por separado, sino que vendemos canales que se constituyen como marcas, y a los anunciantes les proponemos que asocien sus marcas a las nuestras, para llegar a todas las audiencias a las que quieren llegar; vamos a distribuir su inversión de tal manera que les resulte muy eficiente'.

FOX VENEZUELA: VALOR AGREGADO PARA POTENCIAR ALIANZA CON ANUNCIANTES

Fox International Channels Latin America desde hace mucho tiempo

decidió apostar por el mercado de TV paga de Venezuela, a través de una oficina con equipos propios en Caracas, encabezados por **Franca Morena**.

Actualmente varias de sus señales se ubican en el Top 20 de los más vistos, y en total, la compañía maneja un 25% de la inversión publicitaria en el horario prime time, siendo la comercializadora que mayor porción de la torta tiene.

Luego de realizar una nueva edición del evento de pre-venta publicitaria para anunciantes y agencias de este mercado, Franca Morena, VP y gerente general de FIC Venezuela, destacó a PENSARIO: 'La principal fortaleza del portafolio de Fox para los anunciantes son los excelentes ratings que tienen nuestras propiedades'.

'Este 2012 fue un año excelente para Fox, porque hemos registrado un crecimiento en suscriptores, y de revenues por ende, impulsado en parte por la incorporación de nuestras señales a CANTV desde principio de año', añadió.

Sobre el tradicional evento de pre-venta publicitaria con las novedades de 2013 realizado en noviembre, señaló: 'Convocamos a más de mil representantes de anunciantes y clientes, que vinieron a conocer nuestra propuesta económica, y sobre todo pudieron conocer un estudio sobre cómo está el consumo en el mercado nacional, que realizamos con ayuda de la gente de Nielsen'.

Y añadió: 'El mercado publicitario no puede crecer mucho por los límites que le impone la situación del país, donde hay un problema de acceso a las divisas para muchos anunciantes. Se producirá es la redistribución de los presupuestos por parte de los anunciantes hacia las opciones que mejor rindan, por lo que los grupos que tengan más y mejores cosas que ofrecerles y que tengan mayor flexibilidad, serán los que atraigan más inversiones'.

Y para garantizar el rendimiento de la inversión de sus clientes, Fox en Venezuela ha organizado muchas actividades para que las marcas se conecten mucho más con los consumidores. Una de estas actividades, fue la experiencia de Carrera NatGeo. La iniciativa convocó a diez anunciantes, que tuvieron presencia directa en la plataforma de televisión y en la web, invitando a sus consumidores a participar de la carrera y aportar lo suyo en la conservación del medio ambiente.

'Este año la vamos a volver a realizar, junto a muchas otras actividades por el estilo tanto para Fox, como para Fox Sports y Utilísima; una de ellas es un experiencia que se realizó en Argentina con muy buenos resultados, que es Expo Utilísima, que en diciembre la vamos replicar en diciembre', finalizó.



Franca Morena (der.) con Elizabeth Játem y Fernando Fleszczyński, responsables de Ventas Afiliadas de Fox Venezuela

El Entertainment Television es un canal distribuido por HBO Latin America Group.

LA LUCHA CONTRA LOS CRÍMENES DE LA MODA JAMÁS SE DETIENE

FASHION POLICE

EONLINELATINO.COM

f E! ONLINE LATINO

@EONLINELATINO

@EONLINELATINO



KELLY OSBOURNE
JOAN RIVERS
GIULIANA RANCIC
GEORGE KOTSIPOULOS





ARS DDB VENEZUELA: 'BUSCAMOS ESTRATEGIAS QUE MAXIMICEN LA INVERSIÓN DE LOS CLIENTES'

Guillermo Betancourt Pinedo, director ejecutivo de ARS DDB, agencia integral de comunicaciones y marketing de Venezuela, dio a Prensario un balance para la compañía afirmando: 'Este año, y el que viene también será así, se ha caracterizado por una contracción del mercado de las comunicaciones. Ante eso, nos hemos enfocado a lograr mayor eficiencia, sin descuidar la calidad y la creatividad de nuestras piezas. Nuestra filosofía de negocio se basa en ofrecer todos los servicios que nuestros clientes necesitan, en un solo sitio, lo que nos permite realmente, asesores de nuestros clientes en materia comunicacional'.

Sobre el mercado publicitario local, señaló: 'La inversión publicitaria general ha mer-



mado. Ante esto, nos hemos enfocado a buscar constantemente estrategias y herramientas que maximicen la inversión de nuestros clientes. Ese es uno de los desafíos principales que estamos enfrentando'.

En 2012, ARS DDB desarrolló tres campañas principales para TV paga. Betancourt mencionó *Una vida no es suficiente (Encuentro)* para su cliente **Toyota**; *El poder de un Flip (Chicos y Chicas)* para **Alfonzo Rivas y Cia.**, *Tan venezolano como el Chicharronson (Prescolar)*, para **Alimentos Munchy** en promoción del producto **Chicharronson**.

Con respecto a los trabajos desarrollados para medios digitales, el ejecutivo explicó que desde hace algunos años, la agencia

viene 'innovando' en esta materia. 'Nuestro departamento de *Interactiva* lleva ya 20 años establecido. Es el área con la que ofrecemos a nuestros clientes todo lo relacionado al mundo digital, el poder de las redes sociales y de la conversación con el consumidor a través de Social Media'.

Finalmente, sobre las expectativas para el próximo año, Guillermo Betancourt remarcó: 'Considero que será un año complicado en el que se exacerbará la contracción del mercado y la inversión de los anunciantes. Nuestra respuesta a esta realidad será mayor foco, un aumento del entendimiento de las necesidades de nuestros clientes, una profundización en el conocimiento del consumidor, un aumento real de nuestra agilidad, manteniendo nuestra ya conocidas capacidades de innovar, de realizar piezas que conecten con el consumidor y que generen resultados extraordinarios para nuestros clientes'.

SUN CHANNEL PRESENTÓ SU PRE-VENTA 2013 EN CARACAS

Sun Channel presentó en Caracas, su propuesta pre-venta 2013 para anunciantes, agencias y aliados comerciales, donde adelantó los estrenos de nuevas producciones originales, servicios al cliente y una nueva señal en HD.

Estuvieron presentes **Olga Motabán, Norma Isaba, Alexandra Braun, Andreina Veliz, Karina León y Ramón Castro. Héctor Bermúdez**, presidente ejecutivo, mencionó las 'oportunidades de crecimiento' que se ofrecen a las marcas a través de los servicios creativos in house y diversos esquemas de promoción 'adaptada a cada necesidad del cliente'.

Entre los servicios para clientes que presentó Sun Channel, Bermúdez destacó el desempeño del equipo de creativos y diseñadores, las integraciones de marca y opciones de patrocinio

con presentaciones y despedidas; product placements e invitacionales en el programa que mejor se identifique con el producto involucrado.

También habló de la propuesta 360°, que consiste en que el producto tenga vínculo con Sun Channel de muchas maneras: 'el cliente decide cómo, la cantidad y con cuál de los servicios que ofrecemos siente que su marca se ve más beneficiada', completó.

PROGRAMACIÓN SUN CHANNEL 2013

El próximo año, Sun Channel suma a su pantalla nueva programación de entretenimiento y turismo. Estrenará *All Inclusive*, un programa donde una pareja emprende viajes a los mejores hoteles del mundo.



Los ejecutivos de Sun Channel presentaron el UpFront 2013

Travel with Kids enseña consejos y trucos a la hora de viajar con niños, junto a la familia Roberts. *Sin Antojos* recorre junto a Rafa Villanueva, las festividades más importantes de Latinoamérica y Europa. *Verano en Barra* propone una experiencia divertida al visitar las playas más concurridas de Uruguay. Y en *Road Show. Planeta Infinito*, **Poncho Cadena** viaja por México y Estados Unidos buscando manjares únicos.

También, podrán verse las nuevas temporadas de *Lol*, *Latin American Foodie*, *Music Voyager*, *Los Viajes de Andy en Brasil*, *Mundo Ad Portas*, *Medio Oriente*, *Taxi Para*, *Beach Guide*, *360*, *Sun Models*, *Aventuras Sonoras* y la nueva temporada de *Sun News* y *Sun Beats*.

LA VIDA ES ENTRETENIMIENTO

EL GRUPO DE TV PAGA DE MAYOR CRECIMIENTO EN LATINOAMÉRICA

- +20% de crecimiento anual promedio por 4 años seguidos
- Influenciamos + 100 millones de personas cada 3 meses: On-air, online, on-the-go, on-the-ground
- Mega éxitos de audiencia como *El Precio de la Historia* y *Quién da Más?*

Nuestro mejor año en audiencia
 Más impacto a su compra
 Más poder a su presencia
 Te cautiva
 Te interesa
 Te conecta
 Te entretiene
 No importa cómo lo mires

Nadie te da más que...

ESPN ADELANTA UN 2013 ACTIVO E INTERACTIVO

PRESENTÓ NOVEDADES EN SU UPFRONT DE BUENOS AIRES

ESPN tuvo su tradicional desayuno UpFront en el Hotel Alvear de Buenos Aires, que realiza desde hace 19 años.

Pero a diferencia de las ediciones precedentes, el formato elegido para mostrar la nueva programación a anunciantes y a los importantes clientes de afiliados presentes (asistieron los más altos gerentes de Cablevisión, pese a que un día después, el 7 de diciembre, es la fecha de entrada en vigencia del artículo de desinversión



Sebastián López, VP Ventas Afiliados de ESPN, y Antonio Álvarez, gerente de programación de Cablevisión



Mónica Álvarez, CEO del GroupM y Miguel Ángel Reca, CEO de Aegis Media

de la llamada Ley de Medios), fue coloquial y desacartonado.

Justamente, se le dio mucho lugar al gran éxito del canal y ganador de los premios Martín Fierro y Tatto, *Pura Química*, con **Germán Paoloski** casi a la par del ya mítico **Quique Wolff** en la conducción del evento, y con varios gags con **Mex Urtizberea** y **Eugenia Tobal**. Incluso los integrantes del programa presentaron las plataformas digitales, después que todos los especialistas subieran al escenario.

Quique Wolff destacó la importancia de dar señales de adonde se va, y luego fue presentando cuales serán los highlights de la programación de las propiedades de ESPN (ESPN, ESPN+, ESPN 3, ESPN HD, ESPN Extra y ESPN Play) para 2013.

En fútbol, serán más de 20 ligas y torneos a lo largo del año, como la Champion League, todo el fútbol inglés, la Bundesliga, Holanda, Francia, el campeonato paulista y el Brasileirao, además de los ciclos de análisis como *Hablemos de Fútbol*, *Simplemente Fútbol*, *ESPN Report* y *Goles de Europa*.

En rugby, tras uno de los mejores años, se destacan para el 2013 el nuevo Rugby Championship, el Mundial y el Torneo de 6 Naciones. En Golf todos los Masters y luego además los programas como el año 13vo de *Sportcenter*, el nuevo *ESPN Dance* para la mujer y los *X Games*. *Pura Química*, de lunes a viernes de 18 a 20,



Guillermo Tabanera, presidente de ESPN, y el periodista Enrique Quique Wolff

va en simultáneo con la FM 107.9, que tiene como figura al **Bebe Contepomi**, y en AM, la *Oral Deportiva* cumple 80 años.

En relación a lo digital, ESPN viene trabajando intensamente en los últimos años para extender la experiencia de televidente más allá de la pantalla. Para ello desarrolló una amplia plataforma, que incluye **ESPN.com**, el sitio de información sobre el deporte de actualización diaria, **ESPN Play**, el portal de acceso a los contenidos en vivo y VOD a través de Internet, **ESPN Magazine**, la revista deportiva digital exclusivamente para tablets, **ESPN Móvil**, que provee una serie de aplicaciones que permiten el acceso a noticias de último minuto para tabletas y móviles, y **ESPN Guía**, un sitio para acceder a toda la info de la programación.

Finalmente, bromeando pues siempre era el que habría la presentación contando lo que el grupo esperaba para el año siguiente en términos de mercado, fue el turno del presidente **Guillermo Tabanera**, que llamó **Sebastián López**, **Leo Mc Lean** y los demás ejecutivos principales al escenario, para la despedida.



Fernando Espinoza

los convierte en opciones a tener en cuenta por los anunciantes', añadió Espinoza.

Media Networks representa en Perú los portafolios de **Sony**, **Turner**, **A&E**, **MGM**, **Televisa Networks**, **Disney**, **E!** y las señales de **RPP**, **Toros**, **Yups**, **Perú Mágico**, **Plus TV** y **CMD**, entre otros.

creatividad para generar propuestas multi-plataforma que respondan a las necesidades de comunicación de los anunciantes dentro de una cartera diversa de formatos.

Para la señal **Plus TV**, Media Networks adelantó el estreno de nuevas producciones realizadas en Perú, además de las transmisiones deportivas que incluyen el final de las Clasificatorias Brasil 2014 por **CMD**.

'Nuestra oferta de canales internacionales sigue creciendo, incorporando nuevas señales como **Golden**, **Infinito**, **DePelícula** y **Casa Club**, cada una con un perfil de televidente distinto, lo que

PERÚ: MEDIA NETWORKS PRESENTÓ NOVEDADES DE SEÑALES PARA 2013

Media Networks realizó su Upfront anual de preventa 2013 en Perú, convocando a más de 400 profesionales de medios, agencias y anunciantes, a los que les presentó las novedades de las más de 40 señales que representa en el país.

Fernando Espinoza, director de Ad Sales y distribución de Media Networks, afirmó: 'Las ventas publicitarias del mercado de TV paga en Perú fueron muy positivas en este año y esperamos seguir creciendo en el 2013, de acuerdo a las firmes proyecciones que presenta la región. Seguiremos promoviendo la innovación y la

A&E TRANSMITIRÁ EL FESTIVAL VIÑA DEL MAR 2013

EN VIVO Y EN DIRECTO DESDE CHILE



Virginia Reginato, alcaldesa de Viña del Mar, y César Sabroso, SVP de mercadeo de A&E Ole Networks

A&E transmitirá el Festival Internacional de la Canción Viña del Mar 2013 en vivo y en directo para toda Latinoamérica, del 24 de febrero al 1 de marzo, según lo anunció en una conferencia de prensa en Miami.

César Sabroso, SVP de mercadeo de **A&E Ole Networks**, destacó que **A&E**, a través de **A&E Music**, transmitirá por séptimo año consecutivo el festival de la canción desde la Quinta Vergara, para millones de telespectadores latinoamericanos. Participaron de la conferencia, la alcaldesa de Viña del Mar, **Virginia Reginato**, el jefe de comunicaciones y relaciones públicas de **Chilevisión**, **Marcelo Sandoval**, los presentadores del festival **Rafael Araneda** y **Eva Gómez**, y la prensa local y nacional.

'Para A&E el Festival de Viña del Mar es una oportunidad única que se ha convertido en una tradición en la programación, llegando a consolidarse como uno de los programas más vistos en nuestro horario estelar, ubicándose entre los primeros lugares de la región en América Latina. Es una excelente forma de promoción multiplataforma 360 on-air, online y off-channel que nos permite llevar lo mejor de la música en vivo y en directo desde Chile, además de presentar los estrenos más importantes de A&E para el 2013', explicó Sabroso.

Y completó: 'Los medios digitales y redes

sociales tendrán especial énfasis permitiendo a nuestra audiencia y usuarios poder comentar instantáneamente sus impresiones de los distintos espectáculos que se presentarán haciéndolos sentir como si estuvieran en el Festival.'

Además, se confirmó la participación de artistas internacionales como **Elton John**, **Miguel Bosé**, **Daddy Yankee**, **Gloria Trevi**, **Maná**, **Romeo Santos** (ex líder de la banda *Aventura*), **Jorge González** (ex vocalista del grupo chileno *Los Prisioneros*), **Jonas Brothers**, **31 Minutos** y **La Sonora de Tomy Rey**.

El jurado estará compuesto por **Albert Hammond**, **Gloria Trevi**, **Pablo Alborán**, **Mario Mutis** (miembro del grupo chileno *Los Jaivas*), **Inés Sainz** (rostro de *Tv Azteca*), **Chino y Nacho**, **Francisca Valenzuela**, **Francisca Merino**, **Matías del Río** y **Roberto Arriagoitia** "El Rumpy".

Virginia Reginato, por su parte señaló: 'Venimos desde Chile para mostrarles cómo la alegría musical que creamos hace 53 años



Gladys Colón, directora de relaciones públicas de A&E Ole Networks, Eva Gómez, presentadora, Marcelo Sandoval, jefe de comunicaciones de Chilevisión, Franchesca Rey, gerente de A&E, y Rafael Araneda, presentador del festival

hoy no es sólo de Viña del Mar, sino de todos los hispanos de Latinoamérica y el mundo. En A&E no sólo tenemos a un gran aliado y amigo sino, un gran grupo de excelentes profesionales que sienten la pasión del Festival de Viña del Mar. Su apoyo ha sido muy importante, y que Chilevisión transmita el evento a nivel local y A&E para toda Latinoamérica es sin duda una formula de éxito.

A&E OLÉ NETWORKS PRESENTÓ PROGRAMACIÓN 2013 EN MÉXICO

En el segundo semestre del año, A&E Ole Network presentó la programación 2013 para sus señales A&E, History y Bio, con una serie de eventos durante cinco días para más de 400 clientes panregionales en Cancún, México.

Clientes de México, Colombia, Venezuela, Chile, Argentina, Perú y representantes de agencias de publicidad de Miami, pudieron reunirse conocer el contenido de entretenimiento de la próxima temporada, a través de múltiples plataformas, todo con la presentación de **Gloria Trevi**.

De A&E, se anunciaron las series *¿Quién Da Más?* (*Storage Wars*), *Amos del Pantano* (*Swamp People*), *Guerra de Envios* (*Shipping Wars*) y el nuevo show *Los Reyes del Intercambio* (*Barter Kings*). También se resaltó la producción original *El Luchador 2*.



History presentó series como *Humanidad* (*Mankind*), *Miracle Rising*, *Counting Cars*, *AX Men* y *The Man Who Built America* y *El Precio de la Historia* (*Pawn Stars*).

Bio mostró *Joyas de Familia* (*Family Jewels*, con **Gene Simmons**), *Sin Rastro* (*Vanishing*, con **Beth Holloway**) y *Famosos y Fantasmas* (*Celebrity Ghost Story*).



CAPER 2012: LA INDUSTRIA BROADCAST MIRA 'MÁS ALLÁ DEL HD'

Caper volvió a reunir a la industria broadcast en el centro de exposiciones Costa Salguero de Buenos Aires, con gran éxito de convocatoria: 5.900 visitantes durante los tres días de convención. En esta oportunidad la muestra se diferenció por la gran afluencia de visitantes de Latinoamérica, con un crecimiento puntual de público proveniente de Perú y de Uruguay.

Se destacaron las conferencias, talleres y master classes que se realizaron durante las tres jornadas, sobresaliendo el taller de pixilación y stop motion y la master class edición de sonido para cine. La opinión de la mayoría de los protagonistas fue muy positiva, y durante la primera jornada el número de visitantes fue mayor que en la primera jornada del año anterior, pese a que la percepción general fue de menor concurrencia. Tal vez el preconceito fue motivado por la coyuntura actual del mercado y las trabas a la importación tampoco ayudaron a mejorar el ánimo de los expositores.

El mundo hoy está experimentando con transmisiones 3D, 2K, 4K y algunos ya se atreven a mostrar tecnología 8K, algo que hasta



Las autoridades de Caper en el corte de cintas

hace semanas atrás parecía ciencia ficción, pero con la nueva aprobación, por parte del SMTPE, del MPEG Dash (Dynamic Adaptive Streaming over HTTP), como un estándar que promete comprimir cuatro veces más que el MPEG4, hoy parece que el 8K está mucho más cerca del público general.

Entre las novedades de **Sony** se destacaron las cámaras con sensores de 35mm, los nuevos switchers de producción y los monitores OLED, que según destacó **Andrew Nelles** ya llevan vendidos 'más de mil en Latinoamérica'.

Este año Caper no contó con la participación del pabellón alemán que estuvo en Broadcast & Cable de Brasil, pero se conservó el activo pabellón brasileño con empresas que ya venden asiduamente en Argentina. Esto puede mostrar dos puntos destacados de la industria; por un lado las empresas europeas que desembarcaron en Latinoamérica se dieron cuenta de que era necesario tener un partner local o instalar una fábrica local para poder tener alcance regional. Y por otro lado, que no todos los productos del mundo son apropiados para la realidad latinoamericana.

Los distribuidores locales se están animando a desarrollar tecnología nacional, las restricciones a la importación están agudizando las estrategias de los integradores locales, y la necesidad de producir y exportar para obtener cupos de importación, está abriendo

un nuevo abanico de negocios. Si bien, como muchos comentan, los márgenes son menores, se puede destacar que la industria sigue tanta o más creatividad que hace unos años y que se verán pronto muchos desarrollos y soluciones locales extendiéndose hacia el resto de Latinoamérica.

'Este fue un año que comenzó con mucha incertidumbre debido a las normativas para la importación que entraron en vigencia en febrero y que, en un primer momento, produjeron un estancamiento casi total del mercado. Se frenaron los proyectos y los negocios. Pero no sólo se detuvo la importación de equipamiento terminado sino también la importación de partes y componentes para la fabricación', destacó **Ricardo Solari**, presidente del Consejo Directivo de Caper, durante la muestra.

La sensación de que este fue un año muy peculiar para la industria argentina inundó la feria. Los principales ejecutivos del mercado coincidieron en destacar que se tuvieron que dedicar más a los nuevos desafíos, que a su core business y que si bien hubo obstáculos, éstos fueron sorteados y, a pesar de todo, la industria creció nuevamente este año.

El gobierno nacional fue el mejor cliente este año, y probablemente lo sea también el siguiente. El plan nacional de Televisión Digital Abierta y el plan Argentina Conectada fueron los principales motores de la industria y esta actividad se reflejó en la muestra. Los broadcasters privados, por su parte, mantuvieron cierto volumen de negocio que todavía no llega a ser el esperado por los integradores.

Hay canales que reconvirtieron sus transmisiones a HD, pero en el interior aún queda mucho terreno por recorrer. Lo mismo sucede con las productoras, las grandes casas de producción ya trabajan completamente en HD, pero las pequeñas y medianas aún necesitan reconvertirse y es ahí a dónde está apuntando la industria.



Francisco De Marco junto a los gerentes técnicos de Fox, Artear e Ideas del Sur



Ricardo Jiménez de Rohde & Schwarz, junto a Fernando Banus, gerente técnico de Canal 9



Manuel Martínez de Harris, Mauricio Franco de Telefé, y Nahuel Villegas de Harris

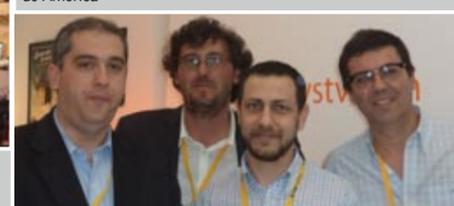
CARTELERA

Oscar Nuncio y Rodolfo Medina, de La TV Pública - Canal 7 de Argentina



Andrés Expósito y Oscar Nunzio, de la TV Pública, con el Ing. Julio Fava de iFocus

Facundo y Roberto Favelukes, de BVS, junto a Daniel Borovsky, gerente técnico de América, y Ricardo Deza, jefe de compras de América



José Cadavieco Jr., presidente de Vidiexco, junto a Aharon Yablón, director para Latinoamérica de Kramer



Mauricio Franco, gerente de ingeniería y transmisión de Telefe, junto a Juan Carlos Guidobono, consultor en AIMIM.NET

Juan González, Aldo Campisi y Michael Wellesley-Wesley, CEO de Chyron, con Luis Silva de Chilevisión, de Chile



Ing. Sergio Rataus, director para Latinoamérica de Orad



Gustavo Vivaldo y Julio Somaini, de Digital Center



Ricardo Solari, presidente de Caper

The Global Leader In Broadcast And Media Monitoring

- Loudness Monitoring
- Closed Captioning/Teletext Monitoring
- Decency Monitoring
- Political/Regulation Monitoring



+1-781-221-7400

www.volicon.com

info@volicon.com



SVC: 'SUPERAMOS TODAS LAS DIFICULTADES DEL AÑO'

SVC, la empresa presidida por **Domingo Simonetta**, tuvo una participación activa durante Caper 2012, donde fue anfitrión de la única fiesta que se realizó en el contexto de la expo.

Sus dos stands exhibieron las principales propuestas de sus marcas representadas y fueron



Mariano Simonetta y Norma Trinchitella, de SVC, junto al ganador del sorteo realizado durante la fiesta, Gerardo Tarascón, de Salva TV

punto de encuentro obligado de los principales clientes que asistieron.

Avid dispuso todo su flujo de trabajo digital de audio y video en el centro de la escena, y marcas como **For-A, Aspera, Ikegami, AVP, Leader, Miranda, Neviion** y **Omneon**, entre otras, tuvieron una actividad sin descanso durante los tres días de la feria.

En stand aparte, **JVC** lució las últimas novedades en cámaras y soluciones para captura, donde con la presencia de **Pedro Mees** fue bien recibida por los clientes que pudieron escuchar de primera mano las últimas novedades y características técnicas de las cámaras que se trajeron a la muestra.

En el contexto de la expo, SVC organizó el jueves la única fiesta, que se llevó a cabo en el



Emanuel Porfiris y Domingo Simonetta

Hotel Boca en San Telmo, Capital Federal. La velada reunió a los principales clientes de la compañía y a los representantes de las marcas internacionales que comercializa el integrador.

Sobre Caper, Simonetta, dijo que el balance fue 'positivo', con 'toda la gente importante que tenía que estar'. Se mostró muy satisfecho con el diseño de su stand, que 'permitió un espacio aparte para cada marca destacada, donde Avid, Miranda o For-A tuvieron su propio lugar'.

Finalmente, dijo que la fiesta 'ya se convirtió en un clásico', y que fue una buena manera para darle un cierre a esta muestra anual. Sobre el desempeño de la compañía este año, afirmó que 'se superaron todas las dificultades que fueron surgiendo'.

NEVIION: NUEVAS TARJETAS PARA TODAS LAS PLATAFORMAS IP

Emilio Gañán de **Neviion** dijo que la compra de de **TVips** 'va muy bien', y que espera que para fin de año estén integrados; ya están en el proceso de consolidación de portafolio y medios de distribución.

La integración abre buenas perspectivas como grupo, pues si bien **TVips** estaba en video sobre IP, tiene un nicho de clientes diferente más dedicado a la post producción, y también lo que tiene que ver con **DTT**.

En Caperse estrenó una plataforma completa para demostrar en forma eficiente los procesos

de control de administración y transporte sobre diversos medios IP, con compresión y sin ella. Está la nueva tarjeta **VS902** para múltiples videos encapsulados sin compresión o múltiples streams, señales **ACI** multidireccionales y otras funciones.

Se exhibió la nueva plataforma **904** para transporte de video IP con todos los esquemas de compresión en **H264** para contribución. Se mostró también la **906**, tarjeta universal para transporte IP para múltiples señales de audio (análogas, **AES** o **Madi**) y de datos (**E1, T1**),



Misty Farrell-Pennington y Emilio Gañán

como la que se usó en Alemania recientemente a más de 1.000 puntos de distribución en ese país coordinado por video **iPad**. También se cerró un contrato de cinco años con **British Telecom**.

LEADER: SEMINARIOS DE ALINEACIÓN DE CÁMARAS



Guillermo Guilles de SVC y Rafael Minaya

'Terminamos este años cumpliendo nuestras expectativas; un 8% en ventas por encima del año pasado', expresó **Rafael Minaya**, gerente de ventas de **Leader**. Sigue en la región la política de crecimiento, ahora con **George Gonos** a cargo de las Américas.

Minaya explicó que la empresa se enfoca en informar al cliente en cómo usar los equipos de medición y cómo sacarle ventaja a los digitales, que están en plena transición. A tal

fin se hacen unos seminarios de alineamiento de cámaras y sus visitas en persona también apuntan a eso.

En noviembre se hizo además un trabajo especial con **Sony BPLA** en Miami y se está uniendo fuerzas con ellos para un road show que busca mostrar sus cámaras alineadas con los equipos de **Leader**. También busca hacer un evento con **JVC** de la misma forma en Ecuador y Costa Rica para fin de noviembre.

AXON Cortex

Take control, make life easier



In modern broadcasting, the multi-platform delivery and multi-purpose repackaging of materials demand that you master a diversity of workflows. AXON's Cortex software application makes the control and monitoring of multiple video and audio signal paths easier, more efficient and cost-effective than ever.

Originally designed for the complete range of Synapse products, Cortex also provides comprehensive tools to configure, monitor and maintain products from other manufacturers within and beyond the broadcasting industry. The result is that multiple users can take total control over multiple and complex routines.

www.axon.tv



Celebrating our 25th anniversary

EDEL GARCÍA VUELVE A LATINOAMÉRICA EN WOHLER

Una gran novedad es la confirmación del regreso de **Edel García** a la industria como director de ventas para la región de **Wohler**. En Caper, en el stand de **OM Systems**, dijo a Prensario que el producto y el tamaño de la compañía le parecían 'muy atractivos', de la misma manera que el ambiente humano y la tecnología de la que dispone la empresa.

Edel destacó el flujo de trabajo tapeless para migrar a una solución wireless, que es lo que se viene y donde se busca un socio diferente.

La reputación de **Wohler** también es muy positiva, sobresalen los conversores de norma y la solución integrada de control de loudness.

Dentro de sus primeros pasos, dijo que tiene que 'crear un conocimiento en los clientes de



Grace Llamas, gerente de ventas regional y Edel García

Radiant Grid, que sigue como familia de productos de audio, video y Closed Caption, con una solución llave en mano.

ROSS VIDEO: 'SUPER AÑO EN VENTAS'

Ross Video participó en Caper dentro del stand de **OM Systems**, con un paredón grande que ya tuvo en México y un poco más compacto en Brasil.

'Volvíamos a tener un súper año de ventas', expresó **Juan Carlos Ortolán**, director de ventas para Latinoamérica de **Ross Video**, sobre el año de la marca en la región. Este proceso comenzó en la NAB de 2010, año en que las ventas aumentaron, pero luego crecieron un 90% en 2011, y

apunta a un 40% más para este año.

La presencia, la atención al cliente, y el equipo para la región también crecieron, contando ahora con cuatro personas. Tiene a **Jason Barden** para México y el Caribe, **Jorge Sobenes** para América del Sur y Central, y también se sumó **Javier Larrondo** para Brasil, con lo cual queda cubierta toda el área.

En la feria argentina destacó la 'furia robótica' con studio virtual del *XPression* de **Ross Video**.



Juan Carlos Ortolán, director de ventas para Latinoamérica de Ross Video

También el *Carbonite* con tres frames, cuatro modelos de panel y tres aplicaciones de software. La novedad es el view control interactivo de pantalla táctil.

OM SYSTEMS: INTEGRACIONES EN ARGENTINA Y CONO SUR



Gabriel Sfara, Jorge Moya y Hugo Failache

Jorge Moya de **OM Systems** destacó que la reciente Caper 'cumplió totalmente las expectativas', al ampliar su presencia de 30 metros en 2011, a 50 metros cuadrados esta vez, y con un formato de islas para cada marca todavía más desarrollado.

Trajo mucho equipamiento con las importaciones temporarias y hubo una gran exposición tanto de las marcas como de los productos.

Ross Video con **Juan Carlos Ortolán** tuvo mucho desarrollo con su *Carbonite* y *Open Gear*, la innovación robótica con *Furio* y *Xpression* como otra parte destacada. Se destaca como siempre el trabajo con **Harmonic**, con lo último en encoders con el *Electra 9200* y el *Proview 7100*, y **Hitachi** con sus cámaras 1.000 y 5.000.

También sobresalió **Wohler** con la presentación de **Edel García** como nuevo director regional, **Kroma** que es una marca española que trabaja hace mucho con **OM Systems** con su nueva línea de monitores versión 7.000.

Como novedades estuvieron la empresa **Bittree** de transmisores de ISDB-T de España, y **Newtec** de Bélgica como una marca en ascenso.

Moya destacó que 'fue un año duro pero de buen trabajo' a nivel país, con integraciones como el proyecto para **Canal 9** de Mendoza con su control de estudio en HD.

También se vio un despegue a nivel Cono Sur, sobre todo por el trabajo de dirección de ingeniería realizado para **Chilevisión** de Chile como parte de un proyecto grande, y para **Canal Montecarlo** de Uruguay, con el que se hizo el proyecto, la dirección de obra y la instalación (coordinado por **Eduardo Mayone**). Hay además proyectos en Brasil.

Para consolidar todos estos trabajos, sigue creciendo el equipo propio y dentro de eso **Moya** destacó la labor que está realizando **Hugo Failache**, a cargo del área de integraciones con ingeniería y ventas siguiendo todos los pasos de los proyectos.

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

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

... más de 27 años concretando proyectos.



Sistemas de Video Comunicación S.A.

Álvarez Thomas 1985B C1427CCO Buenos Aires - Argentina

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

VIDITEC PRESENTÓ NOVEDADES DE SUS MARCAS EN CAPER 2012

Como todos los años, el stand de **Viditec** fue uno de los mayores centros de atención de Caper. Una de las novedades de **3Way**, con stand propio justo en la entrada del show, fue el **ViDeus Gage**, un completo set de pruebas que reporta el estado de tramas MPEG-TS y parámetros de RF, manejando alarmas y reportes SNMP. Sus versiones pueden soportar TS/DVB IP, TS/DVB ASI, ISDB-Tb sobre RF con o sin medición.

ViDeus Gage incluye la funcionalidad de medición y prueba de parámetros de transmisión y modulación de amplio rango, como por ejemplo MER mayor a 36dB, shoulders menores a -44dB, constelaciones, distribución de potencia, SFN Echos, Channel Impulse Response y Channel Spectrum, entre otros.

Los productos **Gage** analizan las tramas para el cumplimiento de las normas TR 101-290 y ARIB, como también detectan errores dentro de la capa de contenidos informando la existencia de cuadros negros, congelados, tono fijo o audio fuera del rango de niveles. Todas estas alarmas son totalmente configurables en cuanto

a duración y umbrales de niveles.

Además, permite realizar un "SFN drift monitoring" para la detección de la salida de sincronismo de una estación de TV Digital funcionando en Red de Frecuencia Única (SFN).

Tektronix presentó sus soluciones para detección de problemas de redes y el nuevo generador de sincronismo de la marca, el **SPG8000** que provee las señales de sincronización y que se adapta a las necesidades críticas de un Sync Master para una operación 24/7. Este equipo posee doble fuente de alimentación que proporciona un alto nivel de seguridad.

Su capacidad **Stay Genlock** puede mantener la frecuencia de reloj de referencia y fase, incluso cuando hay una pérdida de la señal de entrada genlock de referencia (por ejemplo, pérdida de la señal GPS). Además de la opción HD/SD-SD provee soporte 3G-SDI.

Viditec también mostró toda la nueva línea de instrumentos **Fluke** para instalaciones de fibra óptica, pero sin dudas las mayores atracciones se encontraban en el stand de **Harris** (ver nota aparte), y en la entrada del stand con las cámaras



Andrew Nelles de Sony BPLA

y switchers de **Sony**.

Los switchers **MVS 6520 y 3000** de Sony: una de las novedades más importante de la marca durante el 2012, presentadas en el último en IBC son una novedad importante de SONY y se vieron en Argentina en el stand de Viditec de CAPER 2012. Estos equipos heredan la tecnología de la ya afianzada serie MVVS pero con nuevas prestaciones que los convierte en un equipo de gran eficiencia operativa.

La serie **MVS-6500** está disponible en configuraciones 3-M/E y 2-M/E. Los switchers serie **MVS-6500 y MVS-3000** ofrecen corrección de colores primarios para todas las entradas y salidas de bus auxiliares. Se incorpora una importante función de resize para lograr efectos DME 2.5D con parámetros ajustables como ser el tamaño, posición, aspecto así como también los efectos de mosaico y fuera de foco. Esta función es muy útil para optimizar la composición en pantalla.

HARRIS PRESENTÓ EL SERVIDOR DE EMISIÓN VERSIO

Harris estuvo presente como todos los años en la expo Caper, donde **Nahuel Villegas**, VP para Latinoamérica, comentó que 'aún no se ha definido quién dirigirá el futuro de la empresa', pero que los negocios 'avanzan a paso firme' en la región, que hoy es uno de los mercados más atrayentes para la marca.

En el stand se presentó el **Versio**, tecnología para automatización, branding y grafismo, y video-servidores (**Nexio**). Se introdujo al mercado como una alternativa para broadcasters y creadores de contenido de video que requieren una solución flexible, económica y escalable para lanzar nuevos canales y expandir los canales existentes.

Guillermo Mon Avale afirmó: 'Se trata de un producto confiable gracias a los altos niveles de redundancia y capacidad de recuperación frente a fallas, mejorando la disponibilidad

del sistema al aire; de rápida implementación, reduciendo el tiempo de despliegue de meses a semanas, o incluso a días'.

Otra de las novedades que se pudo ver en Caper, fue la nueva línea de transmisores **Maxiva**, que cuentan con tecnología **Harris PowerSmart**. Los modelos de estos transmisores de estado sólido proveen a la emisora de TV, de una plataforma de transmisión capaz de modular en múltiples esquemas. Todo esto gracias a la avanzada tecnología de excitador de frecuencia **Apex M2X**. Se presentan en tres versiones: **Maxiva ULX**, **Maxiva UAX** y **Maxiva UAX Compact Class**.

El **ULX** está disponible en niveles de potencia pre-filtro de hasta 9.7 kW en un solo gabinete para modulaciones COFDM, es posible alcanzar soluciones de transmisión eficientes y compactas de muy alta potencia



Eduardo De Nucci, de Viditec, Nahuel Villegas y Manuel Martínez, de Harris

combinando múltiples gabinetes.

Por su parte la serie **UAX** provee un balance entre potencia y tamaño dentro de la línea de sistemas de transmisores refrigerados por aire, con niveles de salida pre-filtro de hasta 2.5 kW COFDM kW. Con un rango amplio de configuraciones para cubrir las distintas necesidades del mercado.

Finalmente, el **UAX Compact Class** reúne la última tecnología para optimizar al máximo la transmisión de TV en bajas potencias. Disponible en un gabinete de 2RU refrigerado por aire, con niveles de salida pre-filtro que van desde 5W hasta 50W, **Maxiva UAX Compact Class** puede ser adquirido en dos modalidades distintas: Transmisor UHF o Gap Filler/Transposer.

Libertad de Formato

Preparado - En cualquier momento, en cualquier lugar - Sin necesidad de tarjetas



Presentando el Nuevo **V-800 HD** y el aclamado **V-1600HD**, la línea de switchers verdaderamente multi-formato de Roland que te da la libertad de conectar lo que tú quieras - SD, HD, computadoras, digital, analógico, SDI, HDMI-. Cada entrada tiene su propio escalador de calidad broadcast, por lo que puedes escalar, estirar, cortar o acercar individualmente cada fuente y salida con la resolución deseada. Nunca antes una línea de switcher de producción y vivo, ha entregado tanta libertad para utilizar cualquier clase de formato, en cualquier momento en cualquier lugar.

V-800HD
MULTI-FORMAT VIDEO SWITCHER
8 + 2 Canales (16 entradas) | Salida multi-pantalla incorporada
4 x 3G/HD/SD-SDI (4:4:4 10-bit 1080/60p) | DVI-A/DVI-D/HDMI, RGB, Componente, Compuesto
Salida SD dedicada para down-conversion | Crosspoints asignables | HDCP compliant

V-1600HD
MULTI-FORMAT VIDEO SWITCHER
13 + 1 Canales (16 entradas) | Monitor de vista previa incorporado
8 x HD/SD-SDI (4:2:2 10-bit 1080/60i)
DVI-D/ HDMI, RGB, Componente, S-Video, Compuesto
Modo de multi-pantalla Dual, Split y Span
Salidas multi-formato independientes | Edge blending incorporado



Equipamiento para cine y video

Benjamin Matienzo 2437 - C1426DAS Buenos Aires
Tel.: (011) 4777-9797 - ventas@teletecnica.com - www.teletecnica.com

ORAD Mastering VideoGraphics 20º Aniversario

- On Air Graphics: 3D Designer, 3D Play, 3D Weather, AE-GFX Manager, Engine Framework, Maestro, Morpho, Radio TV, Stereographics, World Mapper
- Studio: Interact, Pattern Recognition, PowerWall, ProSet, RealSet, TD Control, Xync
- Video Servers: Blend, Orbit, PlayMaker, PowerPlay, VJ
- Sports: 3DRipley, ADVision, FDL, MYP, PlayMaker, PowerPlay, TrackVision
- MAP: Acquis, Feed, Find Web Client, Logger, Rendering Platform, HD/SD-SDI, HD/SD
- Channel Branding, Character Generator, Elections, Graphic packages, News, Outside broadcasting, Sports, Weather

www.orad.tv

NEWTEK: GRAN PRESENCIA EN CAPER Y TRAINING EN CANCÚN



Pablo Bisio y Ralph Messana

Newtek tuvo por primera vez un gran stand en Caper, como tuvo en SET hace cuatro años, y en Telemundo de México ya por segundo año. El diseño incorporó un lugar para reunirse más allá del anfiteatro. El encargado de todos los trade shows **Steven Pulsen**, tuvo la idea de que en la pared plana posterior al stand la gente

pueda dejar mensajes como en un muro. Hubo un gran despliegue, donde no tuvieron equipos de demostración sino que los que querían ver los equipos tenían que ir a los stands de **Carbi** o **GoldDreams**.

Ahora se vienen las Jornadas de training en Cancún, en la Riviera Maya, donde se demostrarán todos los equipos pero en particular el nuevo **Tricaster 8000**. **Ralph Messana** destacó en el stand que nadie cuida a los resellers tanto como **Newtek**, pues gran parte del personal trabajó en resellers y saben cómo piensan.

Messana fue el primero en dar equipos de demo para el canal en 2007 o 2008, cuando nadie lo había hecho antes con equipos de 10.000 dólares. Hoy el equipo top es de 40.000 dólares pero nadie duda en comprar el demo.

Newtek invitará a **Chyron** a Cancún, que tiene su **Chyron IP** dentro del **Tricaster** y no



Ralph Messana, Ricardo López y Rubén Ruiz

existe en otra compañía. Allí tuvo la chance para tener a 30 resellers de Newtek juntos.

Respecto al balance del año terminará con un 25% de crecimiento, llegando ya al 13% de las ventas de Newtek de todo el mundo. En cinco años creció 1200%. Antes de fin de año se venderán 70 **Tricaster 8000** y de los 40 se llevan varios cientos pese a que se presentaron en Broadcast & Cable.

Ya se sumó este año al representante en México **Adrián Bazán** y en Brasil ahora **Flavio Cruz**. Todos tienen un perfil de ventas y un poco técnico, lo que se ve en los numerosos eventos que se siguen dando en la región.

LIVE U: ACUERDO REGIONAL CON FOX

Live U destacó un acuerdo internacional con **Fox** para la contratación de sus mochilas para que cualquier periodista pueda hacer uplinks satelitales desde el lugar de la noticia y con un equipo increíblemente portable, según confirmaron a **PRENSARIO** en Caper **Giovani Punzó**, director para Latinoamérica, junto a los responsables locales de **Live Media**, **Christian Kardashian** y **Pablo Cortizo**.

El acuerdo con Fox se hizo desde Buenos Aires, pero lo importante es que se exportarán mochilas para Fox a Chile, Colombia y Europa a través de la oficina en Londres del programador.

Esto jerarquiza y consolida su posicionamiento como marca líder en este tipo de productos. El soporte que se hace desde la oficina de Live Media en Buenos Aires es muy fuerte y cubre Chile, Uruguay y Paraguay, y ya su-

pera las 8 personas para la atención al mercado.

La marca está creciendo en toda la región pero tuvo presencias fuertes en México con **Magnun de Jorge Camacho**, en Brasil

con **Eldad Eitelberg** donde ganó un premio, y luego en Argentina con Live Media.

En la Argentina se hicieron soluciones a medida de los clientes en Córdoba, Rosario, Santa Fe, Mendoza y otras zonas. Vale destacar que tuvieron cerca de un crecimiento del 80% en ese país y que Artear va a usar las mochilas en las elecciones y hasta la policía metropolitana lo usa en los desalojos en viviendas.

También se está poniendo mucho foco en la nueva gama de productos con el **Live Media Content**, y se lanzó en Caper la nueva línea de productos **LU40**, con soluciones para iPhone, iPad y laptops en general de PC y Apple. Ya se las había anticipado en IBC.

Vale destacar que en Chile **TVN** (Canal 7) ya compró seis de estas unidades que son muy fáciles de manejar y son las que se utilizan en la NAB de Estados Unidos. En Argentina hubo muy buena repercusión de estas **LU40** en **Artear**, **TyC Sports** y **Telefé**, y en Brasil en **Globo** y **Record**.

A nivel internacional, Live U viene de ganar premios en la IBC como el TVB Europe's Best, al mejor encoder de campo para streaming, la mejor solución de video mobile y la mejor solución para tener un producto en la mano. En el SET de Brasil también ganó el reconocimiento para su **LU70** Mobile Uplink.

MIXSA: PROELECTRONIC SE CONSOLIDA EN ARGENTINA

Jorge Miño de **Mixsa** afirmó que 'vio muy bien a la expo Caper, pese a las dificultades del momento'. Esta problemática de importación se lleva adelante tratando de lograr todo lo que pide la Secretaría de Importaciones. **Mixsa** sigue con los mismos productos de otros años y como nuevo integrante se ha consolidado **ProElectronic**, avanzando con un producto brasileño al mercado nacional con costos menores que productos que se producen en el país.



Jorge Miño



Las Mejores Marcas para Soluciones Satelitales



Encoders HD/SD - Moduladores DVB-S/S2 - Up Converters Banda C-Ku - IRDs HD/SD - Amplificadores TWTA - Amplificadores SSPA - Antenas SNG y Fly Away - Guías de Onda - Accesorios de RF - Aplicaciones para Medición y Prueba: Análisis de trama, Modulador ISDB-T, Simulador de Multipath

ROHDE & SCHWARTZ: CON LAS NECESIDADES DEL MERCADO LATINO

Ricardo Jiménez de Rohde & Schwartz, dijo a Prensario en Caper: 'Hemos entendido las necesidades del mercado latino, que busca una calidad alta a un precio accesible a los presupuestos de ingeniería. Por eso hicimos un esfuerzo en acercar los precios de los productos, pero sin sacrificar la calidad.'

'En presencia comercial, hemos reforzado una estructura de servicio, no sólo basado en las oficinas de México, Colombia y Brasil, sino también con la oficina de Miami en áreas de preventa y postventa. Ya tenemos un nuevo gerente de ventas para DVS con Pedro Villa-

bona, está Julián Aguilar en servicio al cliente, Laura Reyes en logística y Jorge Murchio en finanzas', agregó.

También se recibe el apoyo de la central en Munich con campañas de marketing coordinadas por María Soydan, que apuntan a comunicar los nuevos productos como el E5, eficiencia a la quinta potencia. Allí además cuenta con el soporte de ocho personas para Latinoamérica.

Agregó: 'Este año se creará cerca de un 50%, con países muy fuertes como Ecuador, Perú, Colombia, Venezuela, Centroamérica y



Juergen Steinheber, Ricardo Jiménez, María Soydan y Adrián Aguilar

el Caribe, esperando mantener los niveles de México y Brasil. En Argentina se está dando el primer gran negocio de transmisión de alta potencia en estas semanas'. Entre las alianzas estratégicas es fundamental la relación que ya lleva un año con el Grupo González, que ha arrojado ventas en casi todos los países.

SNELL: VENTAS CONCRETAS EN CAPER

Paul Márquez, director regional de Snell, destacó el balance 'muy positivo' en Caper. Remarcó que todos los clientes importantes estuvieron en el stand de su representante en Argentina, Intertel.

Estaba a punto de cerrar un negocio por un Arcángel y otro para los conversores. 'Hoy en día no se ve tanto que haya pedidos en las ferias. Estos negocios no se dan de un día para otro pero se concretaron aquí. Costó entrar los equipos pero se los pudo liberar', afirmó.

Sobre Intertel destacó que es una empresa que sólo representa a Snell, que 'tiene la camiseta puesta' y 'se dedica 100% a la marca', no sólo

a nivel de ventas sino también en soporte, pre y post venta. Además, el Ing. José Simoneta es profesor de TV digital, ha escrito tres libros y muchos de los profesionales que deciden hoy estudiaron con él.

Márquez mencionó además que a Caper vinieron integradores y representantes de otros países e incluyendo Brasil, Chile y Colombia.

En cuanto a las ventas de 2012, destacó que sobre las del año pasado hubo un excelente incremento cercano al 25%, con gran movimiento debido a los Juegos Olímpicos de Londres, y la necesidad que generaron de equipos de conversión. A fin de octubre se recibió una orden



Paul Márquez y José Simonetta con todo el equipo de Turner

de Televisa por uno de los nuevos Kahuna 360 de cuatro bancos, que hay que entregar antes de fin de año con Insitel. Es el segundo que compran, pese a que se presentó en la NAB, y el primero ya lo usaron en Londres 2012. En total, tienen 16 equipos Kahunas.

MACH: ÉXITO EN PROYECTOS PÚBLICOS



Javier Blum, Nicolás Bloise y Adrián Camacci

Sobre el cierre del primer día de Caper, Mach t ofreció un cóctel y reunión con los medios de prensa especializados en el bar Tazz de Costa Salguero.

Allí, se destacó el éxito del reordenamiento de sus recursos para broadcast y los proyectos públicos.

Mach viene del área de telecomunicaciones, pero unos meses antes del comienzo del proyecto de la televisión digital en Argentina decidió apostar a ella y, según remarcaron Nicolás Bloise y Adrián Camacci, el 50% de los usuarios que reciben televisión digital lo hacen con estructuras instaladas de Mach. A esto se suman proyectos concretados con Arsat, con dos sitios transportables de TV digital, entre otros grandes desarrollos como cerca de 60 sitios de antenas.

La empresa ha desarrollado un modelo de negocios como integrador que destaca la capacitación de personal propio, lo que 'marca la diferencia sobre la competencia', que en general usa personal tercerizado. Trabaja con marcas como Linear/Hitachi para transmisores, Advantech y RFS, entre otras líderes, a los que aporta gran valor agregado. La idea es ahora replicar el modelo de integración en otros países, algo que nadie hizo hasta ahora. Hoy el tema de proyectos públicos ocupa el 40% de la facturación de Mach Electronics, pese a que lleva sólo tres años en el tema.



CHYRON REFUERZA PRESENCIA EN BRASIL Y MÉXICO

En Caper, **Michael Wellesley-Wesley**, CEO de **Chyron**, comentó a Prensario que la marca viene con una presencia sostenida en Brasil, pero no participaba en ferias de México desde 2003. Ahora, con el objetivo de acercarse a este país. Chyron abrió oficinas y está agregando idioma español a sus workflows y creación de contenidos.

También hizo hincapié en el agregado del portugués ya que hay grandes expectativas en Brasil

por los Juegos Olímpicos y el mundial de fútbol, afirmó Wellesley-Wesley. También hay interés en mercados estables como Perú, que es incluso útil para el crecimiento hispano en USA.

En Caper se apuntó a la interacción con los clientes, y a plantear su visión del futuro del negocio. El ejecutivo remarcó la cantidad de clientes de diferentes países y el movimiento dinámico al HD, 'incluso creando sus propios caminos'.



Juan González, Luis Silva, Aldo Campisi y Michael WellesleyWesley

Afirmó que la compañía cuenta con un workflow 'muy poderoso' y que se está 'ajustando a las nuevas tendencias' como las redes sociales. De **BVS** en Argentina destacó el buen servicio que presta a nivel local.

TLT: BUEN AÑO COMERCIAL

TLT destacó en su stand la visita de **María Claudia del Rosario de Mamfrotto**, que apoyará a la marca en toda la región, y tuvo en Caper uno de sus primeros shows en Latinoamérica.

Con la marca trabaja desde hace nueve años y es uno de los trabajos prioritarios y con buen crecimiento. Del Rosario expresó que Mamfrotto tiene 'éxito mundial' y que la supervisará para la región desde Miami.

Otra apuesta fuerte de TLT es **Roland** y crece bien el **Mixer Video** multiformato. Se fue trabajando de manera muy acorde al momento del mercado.

Marcelo López Colomar expresó que Caper fue 'una buena feria con mucha gente', y que el año comercial también fue 'excelente', tomando stocks para abastecer bien a los clientes con acuerdos especiales para eso. Cuenta con



Marcelo López Colomar, Claudia Del Rosario y Juan Taranto

apoyo de las marcas para el trabajo del año próximo.

VISLINK: BUEN DESEMPEÑO EN LA REGIÓN



Mark Tommey, Alejandro Russo de Technology Group y Andrew Larsen

Mark Tommey de **Vislink** mencionó a Prensario en el stand de **Technology Group**, que pasaron por allí los gerentes técnicos de **Telefé** y **Canal 7**, con un buen balance general de la expo.

También se desempeñó bien marca en la región, con el crecimiento de Brasil y ventas superiores a las del año pasado, con las broad-

casters todavía invirtiendo en HD. De Brasil agregó el entusiasmo por los Juegos Olímpicos, pues **Globo**, **Record** y **SBT** están incrementando su infraestructura, y 'también fue alto el nivel de alquiler'. Todo eso se proyecta al mundial de fútbol y a los nuevos juegos. Dijo que también fue su mejor año en la parte de seguridad.

IPLUSB: BUENA REPERCUSIÓN DE ADOBE EN CAPER

Juan Carlos Maddeo de **IplusB** expresó su satisfacción en Caper por el stand, que tuvo un 70% más de superficie y 15 visitantes del exterior entre ingleses, estadounidenses, españoles, colombianos y brasileños.

Consideró que 'mejoró la calidad del público' respecto a otros años. La presencia de **Adobe** tuvo buena repercusión, con workshops muy concurridos.

Respecto al cierre del año, expresó que es positivo pese a los problemas, con nuevos proyectos. Sigue brindando soluciones de calidad y propuestas innovadoras.



Mariano Puerta y Juan Carlos Maddeo

MEDIA 5: FOCO EN EL CRECIMIENTO EN LATINOAMÉRICA

Moisés Martini de **Media 5** destacó como balance de Caper que fue 'más positivo de lo que esperaba', con buena concurrencia. Su pilar para crecer no sólo en la Argentina sino en otros mercados de Latinoamérica, son calidad de sus productos de software para el segmento broadcast de radio y televisión, competitividad, precio y capacidad de respuesta ante los clientes.

A nivel exportación Media 5 vende bien en México --estuvo en Telemundo--, Brasil --en SET--, Venezuela, Bolivia, Colombia, Uruguay y Chile. Pero también hay buena proyección en lugares como Sudáfrica y Nigeria.



Fabián Braulio y Moisés Martini



AMERICA Internacional



NOTICIAS

ESPECTÁCULOS

ENTRETENIMIENTO

PERIODISMO

DESDE ARGENTINA AL MUNDO

Comercialización de Señales
America TV S.A.

Adriana Molina
Tel: + 54 11 4110 5155 Int:7845
Cel: + 54 9 11 3107 6261
amolina@america2.com.ar

Fabián Casella
Tel: + 54 11 4110 5155 Int:7844
Cel: + 54 9 11 3107 6577
fcasella@america2.com.ar

www.america2.com.ar
Honduras 5952 Piso: 3 |C1414CHX |CABA|

AXON:



Johan Lieffers y Alfredo Cabrera

Axon designó a **Alfredo Cabrera** como ejecutivo de ventas, el primero de habla hispana con sede en San Pablo, producto del crecimiento que viene teniendo la marca y como una prueba más de su apuesta a la región. Se ocupará principalmente de ventas pero también de soporte al cliente y el training de los equipos. Combinará esfuerzos con **Johan Lieffers**, director de ventas para la región. Era el paso siguiente necesario para seguir creciendo, afirmó Lieffers.

MASTECH



Luis Fernando López

Luis Fernando López expresó que **Mastech** está 'muy bien posicionada' en la región. Hace cuatro años que trabaja con **SVC**, en Colombia con **Videoelec**, en Chile con **Ríos**, en Brasil con **CIS**, y en México con **Artec**, entre otros distribuidores. Las ventas están subiendo y cuenta con instalaciones en casi todos los países como México, Venezuela, Puerto Rico y Uruguay. Se destaca por un concepto diferente de MAM y su interfase con los usuarios, un producto conocido y probado con más de 10 años en el mercado.

FOR-A

Pedro Silvestre de **For-A** expresó que los resultados de Caper fueron 'muy positivos' y que la marca en la región sigue con crecimientos en los principales mercados de Brasil y México, incluso por encima de lo previsto. El próximo año For-A apostará más al branding y a consolidar la presencia de la marca en la región. Ya este año tuvo su primera participa-



Pedro Silvestre y Bob Peterson

ción con un stand en SET de Brasil. En la expo estuvo exhibiendo las cámaras de alta velocidad, grabador de archivo de LTo5, switchers, procesadores y convertidores. Para el año próximo pondrá énfasis en el nuevo switcher 390 y los procesadores y set virtuales que ya son un éxito en el mercado.

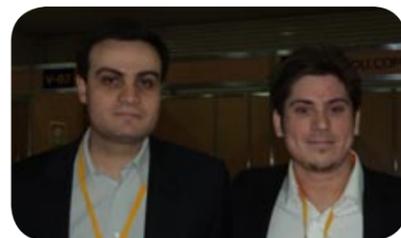
JVC

Pedro Mees destacó en el stand de **JVC** en Caper la cámara 5.500 que trae un nuevo concepto de 4k económico. También exhibió la GYHM 600 y la 650, cámara de mano con una buena óptica y lente **Fujifilm** Full HD nativa y multicodec. En la 650 son los primeros con clientes FTP y una adaptación Wifi con control de cámara remoto. Hace foco en la adaptación a la necesidad de los usuarios y tienen una línea cada vez más amplia. Mejoró mucho la visibilidad de JVC en el mercado, que era una de las prioridades de Mees al asumir.



Pedro Mees

VIZRT



Eduardo Mancz y Alejandro Couto

Alejandro Couto apuntala la presencia de **Vizrt** en Latinoamérica desde 2007, como encargado de soporte de clientes como **Ban-**

deirantes, y a su vez con foco en las ventas de Argentina para darles un empuje especial. En ese país la marca tiene una oficina en la zona de San Isidro con cinco personas y un fuerte desarrollo local al área de MAM, una presencia bastante poco común para las demás marcas. Ya hace un tiempo con **Pedro Sugasti** se ponía énfasis en armar equipos de trabajo a nivel local y eso continúa tanto para la parte de soporte como de ventas. El resto de la región se cubre con **Paula Brecci**, desde Chile a toda la Costa del Pacífico, y **Jorge Martínez** en México.

TELESTREAM



Domingo Simonetta y Steve Ellis

Steve Ellis de **Telestream** destacó que sus negocios 'van creciendo' en Latinoamérica y que a consecuencia de eso está poniendo cada vez más técnicos y soporte al servicio de la región. El servidor IP está entre sus productos más fuertes. Justamente **Frank Lima**, la gran incorporación de este año al equipo de Ellis en la región, estuvo con una gran presentación en Brasil y por eso no pudo asistir a Caper.

CINEGY



Sebastián Romano

Cinegy con **Sebastián Romano** empezó a cosechar los frutos de sus diferentes visitas a Caper. Mucha gente volvió tras los demos del año anterior al stand de **AQB**, y se entregaron 50 tarjetas gratis del **Cinegy Player**, su reproductor profesional de video.

ESPN ESPN+ ESPN3 ESPN HD ESPN PLAYO.com



Disney & ESPN Media Networks Latin America



Disney & ESPN Media Networks Latin America

VENTAS AFILIADAS
AMÉRICA LATINA,
AMÉRICA CENTRAL Y CARIBE
Tel: (5411) 5031-0800
ventasafiliadosla@espn.com

PROELECTRONIC



Horacio Edelstein, Alexandre Nunes y Amauri Fernandes

ProElectronic de Brasil estuvo por tercera vez en Caper a la par de la gran cantidad de eventos en los que expuso este año. Se enfocó en antenas, conectores, splitters y equipos de internet. Es interesante que el proyecto de exportación creció un 40% en el último tiempo, con Argentina y Colombia como principales mercados. Igualmente es totalmente minoritario todavía frente a la venta doméstica.

EMC



Nicolás DePaul, Daniel Gomes de Isilon y Eliana Trócoli

Daniel Esteban de EMC/Isilon dijo que su central está en Seattle. Tienen scale out storage para almacenamiento de datos no estructurados, con especialidad en media entertainment.

DATAVIDEO



John Stapsy

Sus ventas están creciendo de la misma manera que en otros mercados como México, donde está con Teletec.

SCREEN SERVICE



Julio Prado y Alberto Morello

Alberto Morello de Screen Service destacó que ya es la cuarta participación en Caper de Argentina, pues se expuso incluso antes de la apertura de la fábrica en Brasil, replicando los estándares de calidad de la italiana.

El objetivo fue buscar un buen socio para promover a Screen Service en proyectos de TV pública. Además de Brasil y Argentina, ya se tiene buena presencia en Chile, Perú y Ecuador (ya se tiene un trabajo interesante con Advicom) esperando la liberación de frecuencias en todos los mercados. Para Venezuela también hay un plan y Colombia se atiende desde la matriz italiana.

STB



Isabella Motta y Camila Moreira

Isabella Motta de STB mencionó dentro de su stand en el pabellón brasileño que es la cuarta vez que la marca se presenta en Caper, y que los clientes 'ya empezaron a conocerlos'. Tiene proyección no sólo en Argentina sino también en Chile, Perú, Bolivia, Colombia y Venezuela. Desarrolla una línea muy amplia de productos, todos desarrollos propios y con servicio post-venta, con agilidad y asistencia en todos los países.

ATIVA



Edson Ribeiro y Carolina Fructuoso

Ativa es una empresa brasileña de exportación que lleva 4 o 5 años yendo a NAB y que ya está vendiendo en Argentina a las operadoras de telefonía celular como Telecom o Claro, a operadoras de cable y algunas empresas de energía eléctrica, además de Chile y Colombia. La marca se enfoca en telemetría y gerenciamiento remoto, ofreciendo precio y calidad, y se adapta a las necesidades de los clientes.

VIDEOSCOPE



Eric Vidal y Gustavo Fernández

Videoscope destacó el regreso de su presidente Eric Vidal a Caper después de casi 20 años y le fue muy gratificante reencontrarse con amigos y clientes. Le sirvió además para presentar a Gustavo Fernández, que se ocupará de los países del Sur de la región. Videoscope siempre está buscando nuevas líneas de producto con la que llegar a los clientes finales con la fuerza de la reventa y las ventajas de estar en Miami para Latinoamérica. Igualmente destacaron las alianzas actuales con Aja (especialmente el trabajo con Manny Rosado) y Tiffen, entre otras.

VISÍTENOS EN WWW.PRENSARIO.NET



MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

Luis.Bolio@turner.com
Tel: (52-55) 5089-6272

CHILE / BOLIVIA / PERÚ

Gustavo.Minaker@turner.com
Tel: (56-2) 367-2200

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

Juan.Balassanian@turner.com
Carlos.Cordero@turner.com
Tel: (54-11) 4318-3100

BRASIL

Anthony.Doyle@turner.com
Tel: (55-11) 5501-6700

LADE



Paula Siciliano

Paula Siciliano es directora de Lade Profesional y desde hace nueve años está a cargo del comercio exterior. Ahora se ocupa de la importación de equipos, especialmente importante. En Caper destacó la presencia corporativa de su stand.

CARBI



Pablo Bisio con Ralph Messana

Pablo Bisio de Carbi destacó en Caper las ventajas del diseño de su stand 360, que permitía visibilidad y acceso por todos lados. Afirmó que, pese a las dificultades, fue un año en que se pudieron hacer muchas operaciones con el apoyo de las cámaras que agrupan a las empresas del rubro.

3WAY



Guillermo Massucco y Juan Pablo Castellino

Guillermo Massucco de 3 Way destacó en su stand de Caper como se le está dando forma al proyecto de exportación de sus soluciones de software de Argentina a toda Latinoamérica. Para eso se han cerrado acuerdos de distribución en países como Chile con Ríos & Cia; en Perú con Raúl Soriano, y en Ecuador con Advicom de Raúl Rojas (ya vende para la TV análoga y empieza con digital) y está viendo opciones en Brasil.

CIBERCOM



Adrián Di Santo y Silvana Ginart

Adrián Di Santo expresó a Prensario que su trabajo de Caper con Transition 'dio sus frutos'. Dijo que es 'una marca consolidada' que trabaja hace tiempo, al igual que Furukawa y Harmonic como marcas importantes. Remarcó que pese a los problemas fue un año de muchos negocios y los operadores siguen invirtiendo.

TECHNOLOGY GROUP



Rich Purgason de Crystal Solutions, con Alejandro Russo y César Valentini Technology Group

Alejandro Russo de Technology Group expresó a Prensario que se hizo en Caper un trabajo por marca y línea muy completo con el diseño de stand diferente. Esto tanto en TV como SDBT, donde también se movió el área de microondas que no es tan frecuente. En cuanto a lo que exhibió cada marca, se destacó Ensemble Design que entró en móviles, el monitoreo de streaming de Digital Rapids y la nueva representación de Crystal Solutions,

con sistemas de monitoreo y control para toda una estación terrena. Agregó que el año fue un poco más lento pero que se lo está sacando adelante.

VIDEOSWITCH



Roberto Maury y Santiago González

Videoswitch tuvo un gran stand en Caper, totalmente renovado y acorde a lo que es como empresa argentina de exportación y desarrolladora de sus propios productos. En los próximos meses Roberto Maury va a estar abocado a terminar el modulador en DVB y un nuevo multiplexor, para luego encarar los mismos productos en ISDBT para incluirlos en TDA.

AQB



Ricardo Benavente y Claudio Stasi

Ricardo Benavente, presidente de AQB, dijo que a pesar de los inconvenientes se vio una expo Caper completa, con muchas novedades y donde el hard y el software están a la altura a nivel mundial.

AQB como integrador está contento pero no satisfecho para seguir creciendo: 'Hemos logrado buenos clientes y un buen servicio, con alguna experiencia positiva en Chile y en Perú, donde se va cumpliendo el objetivo de crecer en broadcast desde Argentina a la región. En marcas por el momento estamos completos tras haber sumado los media server de Xor Media. La idea es concentrarse en ese tipo de soluciones y no dispersarse demasiado para poder dar un buen servicio.'

El futuro de la producción en vivo está aquí !



TriCaster™ 8000 es una solución completa de producción en vivo y publicación en medios sociales, diseñada para simplificar las producciones más demandantes.

Cuenta con un switcher de 24 canales, 8 canales de M/E con reentrada, soporte de router externo para producciones multicámara a gran escala en HD nativo de máxima resolución, 8 canales de grabación ISO hasta 1080p y salida en vivo de hasta 14 destinos de visualización.

- Escalabilidad ilimitada
- Configuración personalizada
- Impactantes efectos visuales en 3D
- Publicación en medios sociales en vivo
- Macros grabables para una automatización simple de operaciones sofisticadas

Streaming, transmisión, publicación en medios sociales, proyección y grabación- todo al mismo tiempo.



CONSUFELM: PRODUCCIÓN DE ANTENAS PARA LA TDA

Jorge Berti, presidente de Consufelm, habló con PRENSARIO durante la expo Caper, donde describió que la compañía se dedica a la fabricación de equipamiento para TV, sistemas de transmisión, y que cuenta con 23 años de trayectoria en Argentina.

Consufelm trabaja con antenas de transmisión y recepción UHF, y sus principales clientes en este momento son los sistemas nacionales de TDA. Berti contó que produce transmisores pequeños de TV analógica y digital.

'El 2012 fue un año exitoso, donde se demoró la licitación de antenas receptoras. Esperamos



Jorge Berti

obtener una licitación muy importante de antenas a nivel digital', afirmó.

Finalmente, opinó sobre Caper que se vio un 'interés genuino', con visitantes de Latinoamérica 'que darán oportunidad a negocios'.

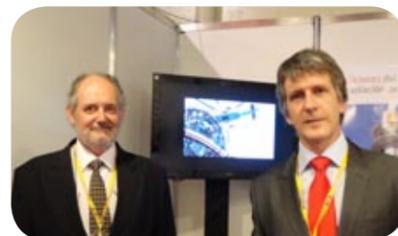
LS TELECOM: SOFTWARE Y SOLUCIONES DE SISTEMA

LS Telecom diseña y desarrolla software y soluciones de sistema, provee servicios para las telecomunicaciones wireless y el mercado broadcast.

'Somos líderes en el mercado global de provisión de sistemas para el manejo de espectro automatizados y su integración con sistemas de monitoreo. Al mismo tiempo, desarrollamos software para el diseño, planeamiento y optimización de broadcas, PMR, mobile y redes microondas', afirmó Peter Riemann, Presidente.

Somos consultores estratégicos en servicios de ingeniería en radio y entretamiento en tecnologías de redes, estándares y regulaciones, así como instalaciones de transmisión y medición'.

Sus productos se dirigen al mercado público y privado, con frecuencia las autoridades regulatorias, ministros, operadores de redes,



Rogelio Terenziani y Peter Riemann

proveedores de infraestructura, sistemas integradores y organizaciones militares en más de 90 países, incluyendo Latinoamérica. LS opera a través de sus subsidiarias en Francia, Canadá, USA, Sudáfrica, Hungría, China y Oman.

Sobre Caper, Riemann afirmó: 'Nos complace participar de esta expo que está muy bien organizada. Los tres días llenaron nuestras expectativas y planeamos regresar en la próxima edición'.

HARDATA: SOLUCIONES INTEGRALES PARA RADIO Y TV

Hardata lleva más de diez años diseñando software para más de 5000 radios en 30 países de Latinoamérica, Europa y Asia.

En Caper estuvo presentando la nueva versión de su solución Dinesat, que incluye la gestión de redes sociales. 'Interesó mucho en la expo porque incluye funciones como buscar la tapa de los discos, cuenta con una base de datos, según el álbum, artista, tipo de tema. Es una revolución porque apunta a la radio interactiva, y es fácil de usar e intuitivo', señaló Gustavo Fayard, VP y fundador de Hardata.

Para televisión, la marca comercializa el Hardata TV, un producto exitoso en toda la región por ser una solución "cannel in a box", muy popular en Europa y Estados Unidos. 'En una caja brinda todo lo necesario para hacer un canal de TV, con playlist, y canal en vivo. La versión pro incluye un servidor Dell profesional. Se instala en canales medianos y grandes por 20.000 dólares aproximadamente', añadió Gustavo Pesci, chairman y fundador de la compañía.

Finalmente, dijeron que 2012 'fue un buen año' en cuanto a exportaciones, con nuevos mercados con equipos en demos para USA, UK y Asia, y explorando mercados no tan tradicionales.



Gustavo Pesci y Gustavo Fayard

SOLIDYNE: CRECIMIENTO PESE A LA FUERTE COMPETENCIA

Durante Caper, Oscar Juan Bonello, fundador de Solidyne, remarcó que la compañía exporta el 80% de sus productos electrónicos de alta tecnología. 'El mercado argentino creció mucho pero sólo vendemos a clientes que esperan una muy alta calidad. Crecimos 5% porque la competencia de parte de Europa y Brasil se hizo notar. Los latinoamericanos tuvimos que bajar los precios notablemente,

pero igual crecimos'.

El ejecutivo auguró un mejor 2013 y remarcó sobre la expo: 'Caper estuvo muy bien. La radio ocupa poco lugar en stands, pero igual permitió comparar los productos nacionales con los importados. Tenemos precios competitivos. Estas convenciones nunca son masivas para la gente de radio, ya que asisten personas de Argentina, son pocos los que viajan'.



Oscar Juan Bonello

UN CANAL.
TODO EL DEPORTE.



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

TyC Sports

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

WWW.TYCSPORTS.COM

BUSINESS BUREAU: TDT LLEGARÁ A 1,5 MILLONES DE HOGARES EN LATAM EN 2012



Business Bureau presentó el reporte sobre TDT en Latinoamérica (tercer trimestre 2012), que indaga en el rol de la TDT frente a la TV paga en la región, y proyecta un total de 1,5 millones de hogares suscritos al servicio para fin de año.

Además, proyecta que para el 2016 estará superando los 5 millones en toda Latinoamérica, siempre excluyendo Brasil.

A partir de investigaciones primarias de mercado, BB se enfocó no sólo en los países más desarrollados en cuanto a TDT (Argentina, México, Colombia y Perú), sino también en países como Bolivia, Chile, Ecuador, Paraguay, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá que están dando sus primeros pasos en pos a incorporar este servicio.

Horacio Gennari, presidente de Business Bureau, señaló: 'La TDT no surge como una demanda real del consumidor, sino que aparece como una necesidad de los estados por ordenar el espacio radioeléctrico, sus frecuencias y obtener del mismo una mayor eficiencia.'

La TV paga muestra en Latinoamérica mayores índices de penetración que en algunos países de Europa. 'A nivel pan-regional, vemos índices

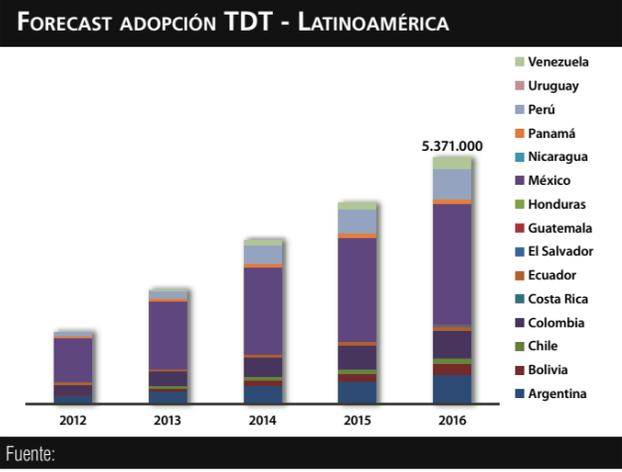
de penetración que nunca bajan del 30% y llegan hasta el 80%, presentando a su vez una media del 50%. Sin embargo, la generación de un nuevo elemento distribuidor (como es el espacio) en algunos países sin duda se ha convertido en una eventual amenaza', añadió Gennari.

De acuerdo con el reporte, el funcionamiento de la TDT dependerá de la infraestructura, desde los equipos necesarios para llevar la señal digital, hasta el televisor y la actualización del equipamiento. 'Para que funcione cualquier plan de TDT en un país, debe considerarse la renovación y la inversión para lograr que la señal abierta se digitalice', explicó.

En segundo lugar, BB da importancia a los contenidos que son 'la razón de ser' de este servicio. Se requiere diversidad y amplitud de género. 'Una grilla amplia, diversa y de calidad, es otra de las

condiciones necesarias para que la TDT logre presencia en los televisores de un país.'

Finalmente, aclara que debe considerarse el nivel socioeconómico de los usuarios y plantear las condiciones para que los hogares puedan adquirir un sintonizador de TDT o un STB, 'evaluando la posibilidad de ofrecer subsidios y/o subvenciones para la compra del equipamiento.'



IBOPE ARGENTINA: VISIÓN 360° APLICADA A LA MEDICIÓN DE AUDIENCIAS



Ariel Hajmi, Director Comercial Cono Sur de IBOPE Media

Ibope Argentina festejó su vigésimo aniversario en el país, con un evento en el Hipódromo de Palermo en Buenos Aires, donde Javier Álvarez, director de operaciones de Ibope Media Cono Sur, destacó los principales logros en estos años.

Durante la celebración, PRENSARIO dialogó con Daniel Hajmi, director comercial Cono Sur, quien hizo un repaso de la historia de la empresa, y las distintas implementaciones que llevaron a cabo y que hoy la ubican como 'referente en medición de audiencias.'

'Pasamos por varios sistemas de medición, desde los primeros con planillas, hasta la visión 360° que ofrecemos hoy, donde implementamos diferentes soluciones. En 1992 comenzamos con el monitoreo publicitario de TV abierta, TV paga, radio, diarios y revistas. En 2009 comenzamos el

monitoreo de Internet, para en 2010 seguir con la medición del Buzz de las redes sociales, y el lanzamiento de la Media Workstation en 2011', describió Hajmi.

'Hoy nuestra visión 360° nos ubica en el top 12 en el mundo entre las empresas de investigación de medios, contando con nueve plazas cubiertas en Argentina, y una cobertura nacional del 70% con más de 10 millones de registros monitoreados por año.'

'El mercado argentino se reposicionó y hoy está entre el 3er y 4to mercado de la región, la industria en su conjunto se profesionalizó. Nos encontramos en un mercado muy sofisticado y desarrollado en el que mejoró en estos últimos años la ratio inversión publicitaria / PBI.'

Junto al equipo de Isabel Penelas, coordina-

dora de nuevos negocios de Ibope, se desarrollan nuevas herramientas para lectoría e Internet donde aún se están adecuando las mediciones a los estándares que necesita la industria. 'Queremos entregar una información que sea auditable y comprobable. Hace dos años medimos redes sociales y lo que queremos ofrecer son mediciones que no sean solo cuantitativas sino que además sean cualitativas. Hoy en la región Internet se lleva entre el 5 y el 7% de la inversión publicitaria y en los mercados centrales se encuentra por encima de la TV tradicional', destacaron Hajmi y Penelas.



HP HIGH PERFORMANCE

POWER

El XM3-HP Alpha CableUPS, la línea de baterías AlphaCell HP y el nuevo gabinete HP de alta seguridad comparten un elemento de diseño común: **optimización de energía**. La línea HP de alto rendimiento de energía representa con visión a futuro, soluciones para los desafíos cada vez mayores que enfrentan los operadores de la red.

Alpha XM3-HP CableUPS: Innovado transformador diseñado con la más avanzada tecnología maximiza su eficiencia y reduce costos operativos.

Gabinete Alpha HP: Mejoras de seguridad internas y externas que ofrecen mayor protección contra ingresos no autorizados.

Diseño de tapa térmica

Pestañas soldadas

Bisagras ocultas

Puerta empotrada

AlphaCell HP: Exclusiva lámina delgada de plomo puro que maximiza la vida útil de la batería y proporciona un gran respaldo de energía.

Perno de seguridad con llave personalizada

Cerradura de enganche de alta seguridad

Visítenos en el **Expo SCTE Cable-Tec stand n° 1927.**

CHILE MEDIA SHOW 2012: TDT, PIRATERÍA Y PRODUCCIÓN MULTIPANTALLA

Chile Media Show se realizó del 16 al 17 de octubre en Santiago, convocando a la TV abierta y paga del país y la industria de toda la región, que participaron en las sesiones académicas dedicadas a la TDT, la producción de contenidos multiplataforma y las distintas perspectivas sobre el problema de la piratería.

La convención comenzó con la conferencia de **Sergio Veiga de Capps**, **Alejandro Pakciarz de Mega TV**, y **Hernán Triviño** de TVN, quienes se enfocaron en la TDT para discutir el modelo de negocios que se espera para Chile, con el advenimiento de la TV digital, que permitirá un número mucho mayor de canales compitiendo por la misma torta publicitaria.

Triviño comentó que el proyecto para la nueva Ley de Televisión Digital viró de estar relacionada con la transición tecnológica, a preocuparse los legisladores por el tipo de contenidos que recibirá el público.

Más tarde, **Federico Pock de Turner**, **Ramiro Fernandez de MTV**, y **Alejandro Caciola de DMX**, hablaron sobre las nuevas plataformas digitales y su influencia sobre el modo que la gente sintonizará televisión en el futuro.

David Guerra, director de marketing de **TEN Networks**, y **Miguel Smirnoff**, CEO de **PRENSARIO**, abrieron la segunda jornada de Chile Media Show, enfocados en la evolución



Enzo Giacometti, de TVN, en el cóctel ofrecido en Chile Media Show



Marcelo Bresca de Televisa, y **Jimena González**, jefa de Contenidos de Claro

de la TV como medio; la interactividad, la convergencia con Internet, y la experiencia que para el consumidor representa sintonizar un programa en diferentes pantallas, y la necesidad de adaptar la producción de los programas a los intereses del espectador.

En lo que respecta a la muestra, contó con la presencia de la mayoría de los cableoperadores y servicios DTH de Chile como **Telefónica**, **Claro** y **TuVesHD**. La renovación de contratos existentes fue el rubro de mayor actividad durante la expo, mientras que el área tecnológica mostró una actividad más moderada debido a la actitud de espera frente a las demoras en el tratamiento de la Ley de TDT.

Los cableoperadores independientes realizaron una reunión de la entidad que los agrupa, concurriendo cerca de 40 empresas que ofrecen servicio en 79 localidades de Chile, en su mayoría lugares donde **VTR**, que se ha concentrado en los centros urbanos de mayor importancia, no ha querido entrar a operar.

Los independientes están preocupados por el avance de **Entel**, que ha anunciado y postergado varias veces la iniciación de un servicio que combinaría telefonía inalámbrica, Internet y TV paga en zonas 'con menor presencia' de sus competidores.

Expositores como **Global Media** de Colombia, o **Voice of América**, de Estados Unidos, señalaron su interés en el mercado chileno, al igual que **María Victoria Riva**, de **Smartketing** de Uruguay, quien representa a **France24** y **Euronews**.

El último día de la expo convención tuvo una sesión a auditorio lleno sobre Responsabilidad Social Empresaria vs. Piratería, que contó con la participación de **Jorge Carey**, VP de directorio de VTR, y **Claudio Muñoz**, presidente de **Telefónica Chile**, con la moderación de **Luis Pardo**, presidente de la Asociación Internacional de Radiodifusión.

Carey enfatizó la necesidad de que la gente relacione el respeto a la propiedad intelectual con las condiciones necesarias para que una sociedad entre en el nivel de desarrollo que se encuentra en los países más avanzados.

Por su parte, **Muñoz** expresó sus reservas con respecto al efecto que puedan tener campañas de televisión como las realizadas hasta ahora, considerando que no coinciden con la forma de pensar de



Pablo Scotellaro, **Sergio Veiga**, **Alejandro Pakciarz** y **Hernán Triviño**

los jóvenes y que por lo tanto no ejercen influencia sobre el público al que están dirigidas.

La impresión general de la feria fue que el mercado de TV paga tiene potencial de crecimiento en Chile, aunque su desempeño no haya sido particularmente dinámico en los últimos tiempos. La facturación publicitaria de la TV paga ha ido en aumento, pero aún está por debajo de lo que le correspondería en función del porcentaje de audiencia que tiene, frente a la TV abierta, que de acuerdo a datos de mercado habría estado en 2011 en unos 574 millones de dólares, en tanto, según la misma fuente, la TV paga habría captado 30 millones netos.

María del Carmen Soto, titular de Chile Media Show, anunció que la edición 2013 de la expo-convención se realizará en Viña del Mar, probablemente en noviembre del año próximo.



Asociación de Cables de Chile: Luisiano Rosa, **Florencia Rainoni** y **Walter Bisiach**



David Guerra, **María Soto**, **Miguel Smirnoff** y **Mario Bossolasco**

CATV HFC·DIGITAL EQUIPMENT·EPON EOC ONE OF THE TOP TEN NATIONAL BRANDS IN RADIO AND TELEVISION INDUSTRY IN CHINA

High-power multi-output EDFA

Adopt Erbiumytterbium-doped double-clad optical fiber technology; Output port: optional 8-32 way; Output power: maximum up to 2W; Low noise figure: 0dB input is less than 5dB; Perfect network management interface: Ethernet interface; International SNMP network management interface; Lower power consumption by intelligent temperature control system; Output power: optional 0-3dB;



Four in One H.264 HD encoder WDE-H420

Support H264/AVC High Profile Level 4.2; Up to 1920*1080P video format; Support SDI, HDMI video inputting interfaces; 10/100/1000BASE-T with Auto-negotiation bit; Rate Ethernet output; Zero jitter on IP output; Zero jitter generation on TS over IP output; Setting program and supplier name through internet; Both local or remote network management and online update; 10/100M Base-Tx management interface; Support brightness, color saturation, contrast and color adjustment; Support 4 channels encode;



Eight in One H.264 SD Encoder WDE-S820

Support H264/AVC High Profile Level 3.0; Support analog CVBS video inputting interfaces; 10/100/1000BASE-T with Auto-negotiation bit; Rate Ethernet output; Zero jitter on IP output; Zero jitter generation on TS over IP output; Setting program and supplier name through internet and front panel; Both local or remote network management and online update; 10/100M Base-Tx management interface; Support brightness color saturation, contrast and color adjustment; 8 channels encode;



Optical receiver WR1004DJ

High response PIN photoelectric conversion tube; Optimization circuit design, SMT process production, optimization signal path, fluency photoelectric signal transmission; Specialized RF attenuation chip, good RF attenuation and equilibrium linear, high accuracy; GaAs amplification device, power double output, high gain and low distortion; Microprocessor control working status, LED shows all parameters, convenience and intuitive operation, and stable performance; Excellent AGC performance, when the input optical power range is -9~+2dBm, the output level, CTB and CSO basically unchanged; Reserved data communications interface, it is convenient to connect with network management responder, access to network management system;



Optical Node WR8604G

Four ports all can output high level signal above 108 dBμV; Advanced RF AGC technology make the input optical power changed in the range of -5~+5dBm, output and nonlinear indexes remain unchanged; Built-in perfect multi-channel separation circuit, make the signals mutual interference (among forward channel, reverse channel and network management) reduced to the lowest; Built-in perfect condition monitoring circuit, can be configured the responder that in line with network management standard GB/T 20030-2005 HFC network device management system specification; easy to realize the remote network management monitoring; And can easily achieve interoperability with other manufacturers' front-end management software;



1GHz Optical Node WR1004HJ

The highest operating frequency is expanded to 1GHz; Full CPU control working status, and add LED parameter display screen; Advanced optical AGC function, the input optical power range is broadened to -9~+2dBm; Full SMT process production, EQ and ATT control circuit both adopt specialized electricity control chip; Output stage of the downlink channel adopts GaAs power doubler amplifier module; The highest output level up to 112dBμV, even more; The uplink channel adopts specialized RF electricity control attenuation chip replace the three-state switch;

PIT TELECOM ESTRENA EDIFICIO INTELIGENTE PARA NUEVOS PROYECTOS 18 AÑOS EN EL MERCADO

Pit Telecom está consolidada como una empresa de 18 años de trayectoria contando con más de 160 colaboradores que integran su equipo de trabajo. Ahora estrena un edificio solar para futuros proyectos.

Cuenta con los clientes más importantes del mercado de telecomunicaciones de toda la región. Ante la competencia, su diferencial está puesto en las soluciones de ingeniería y productos con todo el respaldo necesario.



INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA

Con sede en Chile, este semestre se inauguró el edificio corporativo; con tres plantas, donde funciona la casa matriz integrado por la gerencia general y área comercial, el edificio con más de 900 m² está potenciado para futuras tecnologías por su estructura; el techo está diseñado para colocar paneles solares, el área de comunicaciones se construyó con productos comercializados por la empresa, por ejemplo, se utilizaron más de mil metros de cable coaxial, marca **Hansen**, más de cinco mil metros de cable UTP **Bull Electronic**, entre otros materiales, con el fin de ponernos de ejemplo y servir de experiencia a futuras construcciones empresariales y residenciales. Pit Telecom completa tres edificaciones en Santiago; donde la casa matriz está ubicada en la comuna San Miguel, el centro de operaciones (servicio técnico) en la comuna **Pedro Aguirre Cerda** y logística (despacho - bodega) en la comuna La Florida, y en el mercado internacional cuenta con una oficina comercial en Perú. Además, los directivos de la casa matriz, se mostraron optimista por la reciente jornada en Buenos Aires, Argentina, en donde se concretaron importantes negocios y desafíos tecnológicos, lo que permite mostrarse al mundo como una empresa consolidada en materia de telecomunicaciones.



El nuevo edificio solar de Pit Telecom

CABLE PROVEEDORA S.A.

El Precio se olvida
cuando la
Calidad perdura

Av. Universidad 1943 planta baja; Col. Oxtopolco;
Deleg. Coyoacan; México, D.F. CP. 04318
Tels (+52 55) 56 62 06 62 con 15 líneas Fax: 56 63 34 09
www.cableproveedora.com.mx - ventas@cableproveedora.com.mx



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



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

HITACHI KOKUSAI LINEAR REALIZÓ SEMINARIO PARA TDA, EN CHILE

Hitachi Kokusai Linear organizó un seminario sobre equipos para televisión digital abierta, el 29 de noviembre en Santiago de Chile.

El objetivo de la empresa fue transmitir conceptos de TDA y operación de equipamiento para estas soluciones, que desarrolladas en Brasil, un país que lleva seis años de funcionamiento en TV digital.

Claudio Norambuena, gerente general de Sercom, representante de Hitachi en Chile, comentó: 'Este seminario repasa algunos funcionamientos, la operación de algunos equipos, transmisores, la manera como se programan, cómo se utilizan los canales virtuales. Es decir entregar un panorama bastante técnico y amplio para que la gente salga con más elementos para poder implementar con equipamiento sus canales de televisión.'

Y completó: 'Aún no comenzamos con la televisión digital, entonces conocer esta experiencia nos sirve para proyectarnos en ese sentido. Esperamos poder brindar este seminario periódicamente porque tenemos que estar preparados, ya que no sabemos cuándo va a entrar en vigencia la ley que da el vamos a la ley digital en Chile.'



Luis Rojas, ingeniero en programación de UCV TV; Richard Morales, jefe programación en Megavisión; y Carlos Viñals, gerente administración en Sercom



Sócrates Sanhueza, jefe dpto. Red en Itachi Comunicaciones; y Raul Cid, jefe dpto. Red en TVN



Claudio Norambuena, gerente general en Sercom; y Roberto Plass, ingeniero asesor del Programa TVD de libre recepción de la Subtel



Mauricio Rojas, jefe técnico en radio Biobío, y Pablo Phillips, gerente técnico en radio cooperativa



Yoshiki Maruyama, experto JICA en TVD; Claudio Norambuena, gerente general en Sercom; y Carlos Ferreira, director adjunto de negocio de Hitachi



Raúl Musa, director del Canal 8 de Illapel; Cristián Galvez, Ingeniero en Valle televisión; y Tilso Villalón, ingeniero en Canal 8 de Illapel



Javier Muñoz, gerente comercial en Centro Vision TV; María Teresa Hernández, gerente general en Centro Vision TV; y Claudio Molina, gerente de Geysier

MAXCELL: GUSTAVO PADRÓN, NUEVO GERENTE DE VENTAS CALA

MaxCell incorporó a Gustavo Padrón como gerente de ventas para Centro y Latinoamérica, donde contratará una fuerza de ventas directa y local para promover la marca y proveer apoyo técnico a nuestros clientes.

'Por ser un profesional muy conocido y respetado en la industria de planta externa, tengo plena confianza de que Gustavo logrará sus metas de expandir el uso de la solución MaxCell

en la región. Ayudará a todos nuestros clientes de telecomunicaciones a alcanzar sus metas de expansión y construcción de sus redes de banda ancha de forma más rápida y costo-efectiva', afirmó Steve Quinn, presidente de MaxCell.

Oriundo de Venezuela, Gustavo Padrón es ingeniero civil, recibido en Estados Unidos. Se ha desempeñado en gerenciamiento de las operaciones de ventas en Venezuela y en Esta-



Gustavo Padrón

dos Unidos en planta externa. En los últimos 10 años, trabajó como director de ventas para Latinoamérica para General Machine Products (GMP) de Philadelphia.

En su nueva posición estará basado en las oficinas de TVC en Miami.



HITACHI
Inspire the Next

Inspiración sin Fronteras™

La Hitachi Kokusai Linear ofrece soluciones de transmisión, imagen y comunicación del Brasil para el mundo.

La Hitachi Kokusai Linear puede ayudarlo a explorar nuevos caminos para el crecimiento y a obtener mayor éxito con equipos de transmisión y transporte de señales que proporcionan el mejor desempeño de su categoría, al mismo tiempo en que ofrecen un valor excepcional.

La línea de excitadores y transmisores Hitachi representa soluciones de alto desempeño y bajo costo posibilitando que un nuevo sistema sea rápidamente instalado y operado, además del perfeccionamiento de una operación digital ya existente.

Los transmisores Hitachi de 19" hacen parte de una clase propia, y tiene un precio que hace de ellos una inversión inteligente para los radiodifusores.

Repleto de funcionalidades y con una extensa lista de opciones, nuestros clientes pueden contar con la transmisión de una señal de calidad para sus telespectadores.

Destacados incluyen avances significativos en linealización, altos valores de MER, y funciones como las del MODUX, que permite filtrado de PIDs e inserción de tablas directamente en el excitador.

Somos un fabricante líder de excitadores y transmisores de alta calidad. Nuestra línea de 19" tiene como destaque el excitador IS8001 de 1RU, en UHF con pre-corrección automática, disponible en los transmisores de 10W a 12kW. Radiodifusores alrededor del mundo nos procuran para transmisores enfriados por aire o líquidos, de baja, media, y alta potencias, además de soluciones de encoders y multiplexores.



Los excitadores Hitachi 8001™ para ATSC e ISDB-T proporcionan máxima eficiencia con una óptima relación costo-beneficio—una combinación imbatible para radiodifusores.



Headquarters Globales
Hitachi Kokusai Linear Equipamentos Eletrônicos, S.A.
Praça Linear, 100
37540-000, Santa Rita do Sapucaí, MG - Brazil
Phone: (+55 35) 3473-3473
FAX: (+55 35) 3473-3474
Belo Horizonte, MG—Brazil: Sales Office
Rua dos Timbiras, 1940, Rooms 608/609
CEP: 30140-061, Belo Horizonte, MG - Brazil
Phone: (+55 31) 3212-4899
FAX: (+55 31) 3212-1281
São Paulo, SP—Brazil: Sales Office
Av Paulista, 1159 - 3rd floor
Ed Barão do Serro Azul
Jardim Paulista
01311-200, São Paulo, SP - Brazil
Phone: (+55 11) 3541-3244
FAX: (+55 11) 3541-2425

Ventas América del Norte, Servicio & Soporte
Linear Industries, Inc.
2531 Technology Drive, Suite 310
Elgin, IL 60124
Phone: 1.847.428.5793
FAX: 1.847.428.5785
Toll Free: 1.877.428.5793

Para mayores informaciones visite:
linear-tv.com
linear.com.br

URUGUAY: SEMINARIO LOS DESAFÍOS DE LA COMUNICACIÓN



Certal realizó el 20 de noviembre en el Palacio Legislativo de Montevideo, Uruguay el seminario Los desafíos de la Comunicación, que contó con la presencia de expertos de las naciones del Cono Sur y autoridades y legisladores de Uruguay.

La apertura estuvo a cargo de **Pablo Scotellaro**, quien reseñó las actividades del Centro de Estudios Regulatorios de Telecomunicaciones de América Latina durante el año que finaliza y anticipó un activo programa para 2013.

Sergio de Cola, director de telecomunicaciones de Uruguay, manifestó su beneplácito con la existencia de debate entre los Estados y los medios acerca de los temas que hacen a la existencia humana, y el logro de acuerdos. Se refirió posteriormente al concepto de regulación: 'El marco normativo ayuda a resolver las tensiones' a las que hizo referencia el senador Rafael Michelini. El objetivo sería tener 'tanta autorregulación como sea posible y tanta regulación como sea necesario'.

El senador **Rafael Michelini** habló en representación del vicepresidente de Uruguay, **Daniilo Astori**, refiriéndose a la relación entre los medios y la actividad política, que sirve para constatar la actividad pública y hace que los temas 'se diriman a los votos y no a las balas; la relación siempre está en tensión'. Citó como ejemplo la oposición de la FIFA a que se transmitan las repeticiones inmediatas de los goles en los partidos de fútbol.

Luis Antonio Reinoso, asesor técnico de Certal capítulo Paraguay, se refirió a las acciones propuestas para aumentar la penetración de banda ancha en ese país, con el objetivo de alcanzar un 50% de la población para 2015, y que en 2013 **Conatel** subsidie la instalación de accesos Wi-fi en las plazas públicas. También se avanza con la TV digital terrestre, y entra en vigor la portabilidad de los números telefónicos.



Panel de la sesión de apertura del seminario "Los desafíos de la Comunicación"

El debate continuó con un panel de legisladores uruguayos acerca de la regulación de medios, en lo que hace a su cantidad y la formación de monopolios, pero también evitando la proliferación de emisoras no sustentables. En el caso de las 'radios comunitarias' se observó la apertura de emisoras no encuadradas en la ley, cuya posterior clausura provocó conflictos.

Con respecto a los contenidos, hubo consenso en la conveniencia de 'custodiar la libertad' y en que sólo se debe intervenir en casos como el de los niños. Hubo críticas a la distribución de la publicidad oficial, que en un 97% se asigna a Montevideo y que es importante para el sustento de las emisoras por constituir el 25% el total.

En otro panel del seminario, **Virginia Cervieri**, presidente de Certal Uruguay, analizó los regímenes de regulación de la radiodifusión y las telecomunicaciones en Latinoamérica, y los conceptos básicos en que deben basarse.

Luis Pardo, presidente de la Asociación Internacional de Radiodifusión, dividió la regulación en una normativa general, otra normativa específica para los medios, y la relativa al ejercicio de la libertad de expresión, que puede tener fricciones con otras, como la "honra", y finalmente la regulación de la utilización del espectro radioeléctrico.

Carlos Wynograd, profesor de la Escuela de Economía y la Universidad de Evry-París, se



Sergio de Cola, director de Telecomunicaciones de Uruguay

refirió a la convergencia y la innovación tecnológica que la produce, los nuevos modelos de negocios y la influencia de la globalización, desde el punto de vista del consumidor, las empresas y la regulación. Hay mercados que parecen separados, pero hay una tendencia a la 'mutación' al bajar las barreras de entrada, yendo hacia la participación de muchos jugadores.

Con respecto a qué regular, los contenidos muestran la diversidad cultural y étnica, con sociedades que son homogéneas y otras con diversidad interna, como es el caso de España. También hay diferencias en materia de economía, con países que establecen muchas restricciones y otros con escasos límites a los aspectos económicos de los modelos de negocios.

Ya al cierre de la jornada, **Horacio Rodríguez**, presidente de CUTA, habló acerca de la posición de los sistemas de TV por cable del interior de Uruguay, destacando resultados positivos de la campaña contra los equipos utilizados para descargar ilegalmente señales satelitales. Manifestó su preocupación por la creciente aparición de sociedades de gestión colectiva en el tema de los derechos autorales, y por el plan estatal de limitar la cantidad de frecuencias que pueden ser utilizadas por los sistemas inalámbricos de TV paga. Finalmente reclamó que las empresas del interior del Uruguay sean consideradas en la elaboración de futuras regulaciones.



Horacio Rodríguez, presidente de CUTA



Panel de legisladores uruguayos, junto al ex director de la Ursec, Jaime Igorra



Raúl Inchausti, presidente Andebu, la Asociación de Broadcasters de Uruguay

Viditec

30 AÑOS DE EXPERIENCIA

> Las marcas que representa y el know how de sus profesionales, convierten a **Viditec** en el aliado estratégico para los proyectos de su empresa.

> Ingeniería de Proyectos



Viditec cuenta con un grupo profesional especializado en los diferentes mercados y aplicaciones que brinda a cada cliente una solución óptima a su necesidad.

> Instalaciones



Poseemos los más altos estándares de la industria para realizar instalaciones profesionales de pequeña y gran escala.

> Dirección de Proyectos



Llave en mano en Argentina y Latinoamérica cumpliendo los objetivos y los presupuestos definidos.

> Serv. de Operación y Post Venta



Servicio Técnico, Gerenciamiento, Contrato de Mantenimiento y Operación de Sistemas según requerimiento del proyecto.

SONY
make.believe

HARRIS

Tektronix
Enabling Innovation

KATHREIN

SPINNER

3Way

HARDATA
DIGITAL MEDIA SOLUTIONS

Humberto 1° 2889 – C1231ACE – Buenos Aires – ARGENTINA
Tel +54 11 4122-1200 / Fax + 54 11 4308-5493
info@viditec.com.ar / www.viditec.com

Viditec

EXPO CABLE-TEC SCTE: OPERADORES LATINOS BUSCAN SOLUCIONES EN DVB, OTT Y WIFI

SCTE CABLE-TEC
EXPO '12
OCTOBER 17-19 / ORLANDO, FL

La Expo Cable-Tec SCTE 2012 en Orlando, organizada por la asociación de ingenieros de cable de Estados Unidos, confirmó una asistencia general algo menor a la del año pasado, especialmente con menos gente de Europa y Asia, y un aporte superior de Latinoamérica, no tanto por la cantidad de los operadores latinos, como por su importancia, pues se puede decir que asistió la mayor parte los grandes MSOs latinos.

Tal vez hubo menos presencia que la habitual de Brasil, que fue más numerosa en la IBC de Amsterdam un mes atrás, en busca de tecnología para los proyectos multipantalla, y menos independientes que otros años.

En el recuento vale destacar a **Megacable** con su plana mayor completa, **Cablevisión** de México, **Multimedios** con **Jorge Azzario** presente, el premiado **Cablemás** con **Cecilia Pedraza**, y el **Grupo Hevi**; el **Columbus Group** del Caribe con gran equipo liderado por su CTO, **Darren Richer**; **Tigo**, **Cable Color** de

Honduras y **Cable Onda** de Panamá, **Aster** y **Tricom** de Dominicana, **TV Cable** Ecuador, **Global TV** de Colombia, **Asotel** de Venezuela, **VTR**, **Cablevisión** a pleno y **Telecentro** de Argentina, **Nuevo Siglo** y **Montecable** de Uruguay. De Brasil, se destacó la presencia de **Net** con tres ejecutivos y **Cabo Telecom**.

Mesa de líderes y premios

La expo comenzó con las conferencias y el almuerzo de premiaciones. Entre las primeras se destacó una mesa de líderes, donde el CEO de la SCTE, **Mark Dzuban**, estuvo acompañado por **K Dane Snowden** de la NCTA y **Phil McKinnney** de **Cablelabs**. Se refirieron a la situación del cable frente a las alternativas y a cómo convencer a los adolescentes que les sigue conviniendo tener un servicio de TV paga.

Aseveraron que las nuevas tecnologías ayudarán a cumplir este objetivo, al mismo tiempo que la SCTE se asegurará de tener redes confiables que soporten el proceso. También hubo una conferencia para operadores más pequeños de tier 2 y 3.

En la premiación, se destacó como miembro del año **Joseph Guariglia**, de **Comcast** de Boston, y en el Hall off ame **Dennis Sartori** de **TVC**, y **John Chapman** de **Cisco**, que subió acompañado de sus hijas. También hubo una gran demostración de liderazgo ofrecida por **Don Yaeger**.

Se confirmó que la Expo SCTE 2013 se realizará en Nueva Orleans del 18 al 20 de septiembre, con lo que se acercará a las fechas de la IBC de Amsterdam, Jornadas de



Mesa de líderes: El moderador **Jim Ludington**, el CEO de SCTE **Mark Dzuban**, **K Dane Snowden** de la NCTA y **Phil McKinnney** de **Cablelabs**



Megacable: **Enrique Yamuni**, **Paul Shmotolokha** de **Alpha**, **Raimundo Fernández**, **Emerson Sampaio** y **Sergio Robles**



Member of the Year: **Cathy Oakes** con **Joseph Guariglia** de **Comcast** de Boston

Argentina y **Andina Link** Centroamérica, entre otras ferias.

El primer día terminó con la gran fiesta de bienvenida en el Citywalk de los **Universal Studios**, como había ocurrido en 2007. Nuevamente se cerraron para los ingenieros de cable todos los locales de un lugar grande previo a la entrada a los estudios, y terminó de una manera muy simpática y surrealista con todos pateando unas pelotas inflables que habilitó **Commscope** al final de la velada sobre las 9 de la noche.



Cristian Gorrini de **Inter**, **Germán Iaryczow**, **Patricio Marín** y **Jaimie Laskowski**, **Arris**



Commscope habilitó pelotas inflables, que entrevistaron al público

CARTELERA SCTE 2012

David Meza y Enrique Torres de Cablevisión México



Rubí Santana, Jonnathan Marte y Mélido Grullón de Aster Dominicana



Jorge Orellana y Richard Phelps de Pace con todo el equipo de Cablevisión Argentina



Jorge Schwartz y Derek Caney, de TV Cable Ecuador

Gabe Larios y Darren Richer, CTO de Columbus Group del Caribe



Marc Rocher de Tricom de Dominicana, Vincencio Maya de Tigo, Centroamérica y Paraguay



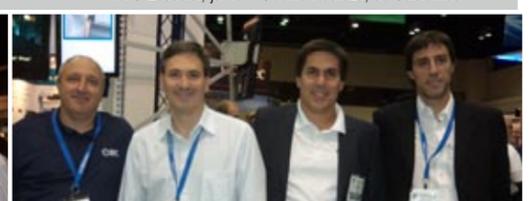
Luis Solana García, Raúl Soto y el equipo técnico de TVC Ecuador, junto a Cecilia Pedraza, de Cablemás



Giovanni Rivera, de Cablecolor, con Henrique Etrusco, de RGB Networks



Déico Feijó de Cabo Telecom, Guillermo Pavanelli de Commscope, Daniel Picardi de Cabo Telecom



Mario Gonzalez de PPC, Mario de Oliveira, de Nuevo Siglo, Nicolás Aguerre, de Equital y Daniel Adjemeida, de PPC

Soluciones de Codificación con Salida IP... en paquetes disponibles para TODAS las aplicaciones

IDEALES PARA:

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

- Codificación SD/HD, MPEG-2/H.264
- Escalabilidad por medio de plug-ins (1-2, 1-4, 1-8 programas)
- Montajes de pared y rack
- Fácil de mantener y administrar (VLAN de administración de dispositivos en una misma red de distribución de contenidos)
- Opciones para red de cobre y/o transmisión óptica (SFP)

+506-8850-2379

bcastro@atxnetworks.com

www.atxnetworks.com/IPC



OPERADORES



Ariel Tuñón y Diego Eleta, Cableonda Panamá, con Cecilia Pedraza, Cablemás

CABLEMÁS, MÉXICO

Cablemás de México recibió un premio a la innovación tecnológica otorgado por la revista CED, que Cecilia Pedraza recibió en su nombre. El reconocimiento se entregó por la solución de video digital en DVB que está marcando tendencia entre varios operadores--en la expo demostraron Cable Onda de Panamá, Inter de Venezuela y Nuevo Siglo de Montevideo, entre otros-- que quieren irse de los sistemas propietarios a los más abiertos con los CAS de Verimatrix, Conax, Nagra o Viaccess. Ya se había visto esto en IBC y en Jornadas.

Cecilia Pedraza, consultada por PENSARIO comentó que están muy en contacto con Cablelabs, para ver soluciones como el Wi-fi Finder, que permite hacer un mapa muy amigable a los usuarios para encontrar las zonas con mejor conexión wireless. Las soluciones de Wi-fi fueron de las más buscadas por los operadores latinos presentes en Orlando.



Tomás Delgado, Juan Pablo Angel de GlobalTV, José Rojano y Julián y Juan Manuel Cáez de TV Isla de San Andrés

COLOMBIA

Otra noticia recabada por PENSARIO, en este caso anunciada por Juan Gonzalo Ángel de Global TV de Colombia, que no asistía a la SCTE desde hace tres años, es que ya se aprobó la neutralidad tecnológica en el país, con lo cual todos los sistemas de cable podrán ofrecer DTH y viceversa.

CABLEONDA, PANAMÁ

Cableonda de Panamá asistió a la expo de Orlando con una de las delegaciones más importantes, con 17 personas encabezada por Roderick Arosemena. Diego Eleta comentó que la empresa ya relanzó su servicio de MMDS para competir con Claro y Sky en las zonas que no tienen cableadas. Lo hizo con un headend de AML que no se renovaba desde 1990, y ahora permite competir en precio y ofrecer un paquete de 67 señales con 9 en HD, mejorando el precio y evitando problemas históricos como la interrupción por lluvia. Ganó 290 clientes nuevos en dos días.



Charlie Brown con la nueva cabecera MMDS

FYCO

Fyco tuvo junto a Taihan por primera vez un stand en la Expo Cable Tec. Edwar Juárez destacó que se da en el marco de la apertura en enero de su oficina en Miami, destinada a 'atender mejor' a Centroamérica, y ser un backup para Estados Unidos con Taihan. Cada vez tiene oficinas en más países.



Luis, Edwar y Edgar Juárez de Fyco, con Kyung Sook Jeong (centro) y Jin Pai (der.) de Taihan

TFC

TFC concretó la compra de Holland Electronics. Hay mucha expectativa pues, si bien competían en algún punto, eran complementarias en cuanto a su desarrollo comercial en la región y también en líneas de producto diferentes. Por ahora seguirán como empresas separadas.



Diego Zachman

TIGO, CENTROAMÉRICA

Vincencio Maya, CTO de Tigo, contó que la empresa está buscando cajas DVB como tantos otros, pero también apunta a lanzar OTT y aplicaciones originales de PPV a través de SMS. Son cosas que puede hacer Tigo como especialista en doble vía, y que pueden ser muy diferenciadores en mercados donde no la hay. Es el caso de Paraguay que sería pionero en la iniciativa



Marc Rocher de Tricom de Dominicana, Vincencio Maya de Tigo, Centroamérica y Paraguay



El valor de la sinergia

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

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

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

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

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

Red Intercable, Pymes, República Argentina.



TRIVENI DIGITAL



Ralph Bachofen

Ralph Bachofen, director de marketing de **Triveni Digital**, expresó a **PRENSARIO** en su gran stand de la Expo SCTE de Orlando, que la empresa 'se ha consolidado' en el mercado mexicano, lo que sienta bases para el resto de la región.

Sus sistemas como los niveladores de audio para cuando se va a comerciales o ad insercion no son de primera necesidad, pero en los mercados más maduros se toma conciencia de su importancia y se convierten en clientes habituales, incluso en clientes tiers 2 y 3.

Efectivamente **Televisa** ya es cliente en México desde hace cuatro años, y mantienen un nivel alto de 'customer friendly'.

Bachofen destacó que los mercados grandes de Sudamérica podrán estar en la misma posición de México en los próximos seis meses, donde irá atacando tanto la parte de cable como la parte broadcast. En Caper de Argentina estuvo representado por **VEC**.

HARMONIC

Yaron Raz señaló a **PRENSARIO** las novedades que exhibió **Harmonic** en la Expo SCTE en materia de video digital, recabando la opinión de los operadores. Se destacó la parte de transcoding para los servicios de segunda pantalla, con buenas opciones para los operadores más pequeños que les hace esa expansión simple.

En el tema de redes estuvieron las nuevas cajas (STB) para IPTV, que también generan una alternativa de bajo costo y alta tecnología para los operadores, con un salto de calidad en el aporte de **Harmonic** al mercado. También mostraron soluciones de inserción de comerciales en este campo con la migración a IP y para la segunda pantalla, que brindan más capacidad en la parte de compresión, y también en HFC aumentando la capacidad de las redes para servicios multiscreen y OTT que están en su momento de mayor demanda.

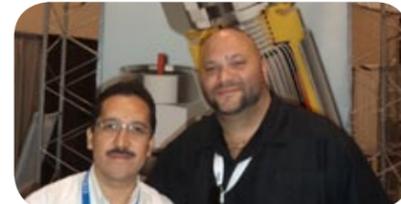
CASA SYSTEMS

Casa Systems se está expandiendo en la región siempre liderada en lo comercial por **Grant Bloom**. Ya armó una estructura que destaca gente de ingeniería y venta en Argentina, Brasil, Colombia y ahora se espera sumarlo en Colombia. Trabaja con **Latino TCA** en Argentina, y **Kathreim** en Brasil.

PERFECT VISION

Joel Quiñones de **Perfect Vision** destacó tras la Expo SCTE que se han cerrado órdenes por valores superiores a los 200.000 dólares, con clientes de Argentina y Honduras, especialmente con la parte de cable y conectores.

De aquí a los próximos meses, tiene grandes novedades para su servicio a la región. Por un lado confirmó la apertura de su propia oficina para Latinoamérica. Por el otro, ya inaugura en noviembre la nueva bodega en Sao Paulo y finalmente entra en segunda fase la apertura de la fábrica en Argentina.

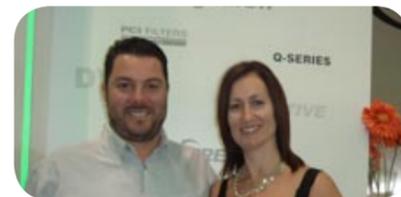


Vinicio López de Vips y Joel Quiñones

ATX

Bernardo Castro de **ATX** expresó a **PRENSARIO** que este año 2012 se apoyó mucho en los distribuidores de la Florida como son **TVC** y **Power & Tel**. El año termina bueno y sumaron ocho clientes totalmente nuevos a su cartera. Incluso están avanzando sobre los de menor tamaño, pues los grandes siempre han sido sus clientes.

Las expectativas son mejores todavía para el próximo pues han diversificado su oferta de productos desde su core de inserción de video digital.



Bernardo Castro y Ruth Lee

ANTRONIX

Milton Ulua de **Antronix** destacó que, tras un camino largo y exitoso, la marca está llegando a fabricar 250 millones de splitters, un compromiso que se cumple antes de cumplir los 20 años como fabricante.

Tiene clientes muy importantes en la región como **Telefónica**, que compra tanto los taps como los splitters, que tienen una venta general pareja. Ahora **Antronix** espera entrar de la misma manera con **Telmex** y **Claro**.

JDSU



Miguel Robirosa y Jim Carvajal

Miguel Robirosa, VP para Latinoamérica de **JDSU**, destacó a **PRENSARIO** la buena performance que tuvieron los instrumentos de medición en mercados como Perú, Colombia, Chile y Ecuador. Consideró además que México está saliendo ahora con una 'actividad interesante', y que Brasil, curiosamente, no rindió de acuerdo a las expectativas. Recuperándose este mercado y con los demás indicadores de la economía externa es optimista para el año próximo.

AVTECH

Avtech, distribuidor y representante para Venezuela y Colombia liderado por **José Rojano**, concretó la representación para esos mercados de **Appear TV**, una alianza que se suma a la que mantiene con **Verimatrix**, **Envivio** y **Volicon**, todas marcas de primera línea para sus mercados.



José Rojano con Sergio Rentería de AppearTV

ACE

José Flores destacó que **ACE** (Adams Cable Equipments) inaugura para enero un nuevo almacén de 100.000 metros cuadrados, y concretó la distribución de ADB para Latinoamérica. Es una de las distribuidoras que más creció en la región y está certificado ISO 9000.



Mike Adams y José Flores

La feria donde la
Convergencia une
a Latinoamérica



- Cable
- TDT
- TICs
- Expo
- Tecnología
- Tendencias
- Contenidos
- Innovaciones
- Telecomunicaciones
- Gobiernos - Asociaciones
- Seminarios Certificados
- Convergencia
- Workshops
- Negocios
- Internet
- Regulación



Visitenos desde su
móvil escaneando
el código QR.

Andina-Link' 2013

Cartagena

26, 27 y 28 de Febrero
Centro de Convenciones
Cartagena de Indias - Colombia

USA
1 (305) 767-4656
1 (786) 286-6087
1 (305) 772-2549
1 (305) 767-2671
Fax: 1(954) 990-5319

Colombia, Bogotá
57(1) 635-6898
57(1) 635-6887
57(1) 256-8387
Fax: 57(1) 249-8229

skype
tdcevents04
tdcevents06

contacto@andinalink.com
www.andinalink.com

EVOLUTION: LA GRAN ALTERNATIVA EN DVB PARA LATINOAMÉRICA

TRAS EL GRAN CASO DE ÉXITO CON CABLEMÁS

En la SCTE, Cecilia Pedraza en nombre de Cablemás recibió un reconocimiento por la integración digital desarrollada por Evolution, que tuvo un stand destacado en la expo para promover sus cajas DVB y la migración a IP.

PRENSARIO habló con su presidente Brent Smith, quien sostuvo que se espera 'expandir fuertemente' en la región, y que ya está con negocios importantes con el Columbus Group, CableOnda de Panamá y TV Cable

de Ecuador, entre otros. Incluso hay algún contacto con Uruguay.

Según expresó, en una sola caja se da un desarrollo importante donde ellos son los fabricantes pero se han cubierto muy bien los tres aspectos: cajas, middleware y CAS, en este caso con un aliado de primer nivel como Conax, que tuvo a Rohit Mehra como representante en el stand.

El Content Management Sistem de Evolution



Brent Smith

es flexible, lo cual permite obtener rápidamente beneficios cuando se invierte en IP. Esto se suma a que tiene una plataforma muy eficiente (*cost effective*) para llegar a nuevos dispositivos como iPad o iPhone vía IP, que es lo que buscan los operadores hoy. También pueden tener conexiones de Wi-fi. Para todo esto se avanza con Moca que empieza a arrojar más beneficios en la región, sin tener necesidad futura de cambiar las cajas.

PICO MACOM: CÓCTEL Y EXITOSO COMIENZO DEL CINE BOX

Al final del segundo día de la expo, tuvo lugar un clásico de la SCTE: el cóctel de Pico Macom para sus clientes de Latinoamérica y otros continentes, en un momento informal, ameno y al mismo tiempo siempre preparado para los buenos negocios y las oportunidades.

Tuvo lugar en el restaurante Tu Tu Tango sobre International Dr. en Orlando, donde el propio Carlos Shterenberg recibió a los invitados y sobre el final vino otro momento tradicional: un sorteo de Blackberry's y iPads como premios.

Entre las presentaciones de producto en su stand sobresalió el Cine Box, que mereció una mención especial en la edición de octubre de PRENSARIO. Vale recordar que permite a los

operadores pequeños digitalizar, tener un servicio moderno con más de 200 películas disponibles y canales en HD. Ya cuenta con pedidos concretos de Non Stop de México, Rosa Carrasco de Perú, Fermín Lombana en Colombia y TCA para sus países como Argentina, Ecuador y Chile.



Carlos Shterenberg en el sorteo



Hugo Valenzuela con Rosa, Edgar y Edgar Carrasco Jr.



Gil Caicedo de Multicom y Carlos Shterenberg

CABLESOFT: ACUERDO CON COMPUNICATE

Cablesoft llegó a un acuerdo con Compunicate Technologies, proveedor chino de productos y soluciones de headends para DVB, para su comercialización en toda Latinoamérica pero en

forma completa, con la integración del Billing, lo cual abre muchas perspectivas para la marca en la región, comentó Claudio Saba.



René Acevedo de Acelsa y señora, con Edwin Sierra y Jaime Rey de Cablehogar Venezuela, y Claudio Saba de Cablesoft (derecha)

**PREMIUM
QUALITY
MADE IN USA**

IMPROVEMENTS BEGINS WITH DROP RG6

CONSTRUCCIÓN

- Acero con recubrimiento de cobre
- Foam (gas inyectado) adherido al conductor central
- Cinta de aluminio adherida al dieléctrico
- Trenzado de aluminio
- Cubierta de polivinilo de cloruro

CARACTERÍSTICAS

- Triple pantalla.
- Con o sin mensajero.
- Audio, video y datos.
- Verificado a 3 Ghz.
- Apto para interior/externo.
- Recomendado para sistemas con vía de retorno.

ADAPTADO A LAS NECESIDADES DE NUESTROS CLIENTES

5
AÑOS
GARANTIA

BOBINA
305m
1000ft

PULL-BOX
305m
1000ft

REVESTIMIENTO
PERSONALIZADO

**GRAN
AHORRO**



www.cablenetwork.net

A giant lead for mankind



OFICINA CENTRAL

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

PLANTAS DE FABRICACIÓN

CNA Technology, LLC
220 Industrial Boulevard
Greenville, NC 27834
Tel: (252) 628-8268
sales@cablenetwork.net

CableNetwork Argentina SRL
Buenos Aires, San Martín
Calle 113 (ex Alvear) N° 2560
Tel: (5411) 4755-5200
ventas.ar@cablenetwork.net

OFICINAS COMERCIALES

CableNetwork Iberica S.L.
Hernández de Tejada, 10 - 4ª
28027 Madrid.
Tel: +34 91 406 37 30
ventas.es@cablenetwork.net

CNA México S. de R.L. de C.V.
Eje 5 Sur N°36, Col. Paseos de
Churubusco México D.F.
Tel: (52) 55 5640-7287
ventas.mx@cablenetwork.net

LEANDRO RZEZAK INTRAWAY: PREMIO A LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA

POR EL SISTEMA IFIVS PARA MIGRAR A IPV6

Leandro Rzezak, CEO de Intraway, ganó el premio a la innovación tecnológica para la provisión masiva de Internet entregado por la revista Technology Review del MIT, por su IFIVS (*Intraway Flexible IP Version Selection*), según destacó el ejecutivo a PENSARIO.

Durante la Expo Cable-Tec de la SCTE, Intraway tuvo nuevamente el único stand latinoamericano.

El premio del MIT se entrega a los diseñadores de este tipo de soluciones que no superan los 35 años. 'Es para desarrollos fascinantes que pueden revolucionar el estado de las cosas en el campo. Este producto permite incluso optar a que clientes migren, y una vez migrados también pueden elegir quitarles el status a los que por alguna incompatibilidad tienen problemas en el servicio', expresó Rzezak.

El IFIVS tiene como objetivo facilitar y acelerar la transición hacia IPv6 de los operadores

de Internet de América Latina y el mundo. El protocolo IPv4 ha agotado sus capacidades de direccionamiento y el plan es reemplazarlo por IPv6, que cuenta con mucha mayor capacidad. Sin embargo, los protocolos no son compatibles entre sí y la transición requerirá de una coexistencia prolongada, al menos hasta que todo el contenido de Internet esté disponible en IPv6.

'Varios operadores, en especial los de Internet por Cable, podrían habilitar inmediatamente el nuevo protocolo para gran parte de su red, pero encontraron que ciertos computadores y dispositivos hogareños tienen implementaciones débiles del protocolo y no funcionarán correctamente cuando se les ofrezca una dirección IPv6, generando problemas y reclamos por parte de miles de suscriptores', explicó el ejecutivo.

'El producto que hemos diseñado ataca



Leandro Rzezak

este problema y les permite a los operadores de Internet que lo utilizan habilitar IPv6 en toda su red excluyendo específicamente los dispositivos no compatibles y, uno por uno, los usuarios particulares que puedan presentar problemas.'

En la actualidad, aún basada en Argentina y con más de 100 colaboradores, Intraway Corporation cuenta con clientes como Telefónica, América Móvil, Cablemás, Cable Onda, TVCable de Ecuador y Cablevisión Argentina, entre otros 40 operadores que utilizan sus productos para gestionar más de 40 millones de dispositivos de red en 16 países.



GALAXY SAP (U.S.)
Network Solutions



GFC-11



GFC-6



GFC-6 MINI



GFC-6 MINI. El conector más pequeño del Mercado.

Contáctanos e Ingresar a nuestra red de distribuidores en Latinoamérica y el Caribe.

Contact: Luis Acuña - CALA International Sales Manager
luis.acuna@galaxysap.com
 Phone: +56 9 7142 0078
 Santiago - Chile

Excellence to your service ...

Usted podría elegir:

Cable Gratis



Conectores Gratis



Transporte Gratis



Nuestro especial de Octubre se concentra en darle más por su dinero. Estamos añadiendo valor a su orden compra de cualquier artículo mencionado a continuación, dejándolo elegir una de nuestras ofertas gratis. También tenemos dos diplexer gratis para elegir, así que por cada \$1000 que compra de esta lista usted recibirá 100 diplexer.

CABLE · Conectores · Accesorios

<p>S6T77VV-W-R1K</p>  <p>Comenzando en \$46.15</p>	<p>S6D60VV-B-RIB</p>  <p>Comenzando en \$40.32</p>	<p>S6D60VV-W-RIB</p>  <p>Comenzando en \$41.32</p>	<p>S6D60VV-W-R1K</p>  <p>Comenzando en \$38.34</p>	
<p>S6T60VV-B-R1K</p>  <p>Comenzando en \$44.05</p>	<p>S6T60VV-W-R1K</p>  <p>Comenzando en \$44.05</p>	<p>S6T60VV-W-RIB</p>  <p>Comenzando en \$45.04</p>	<p>S1Q64VV-B-R1K</p>  <p>Comenzando en \$25.34</p>	
<p>PV6</p>  <p>Comenzando en \$7.45</p>	<p>SLC1855-FP2</p>  <p>Comenzando en \$71.47</p>	<p>300-234WT</p>  <p>Comenzando en \$4.43</p>	<p>6MCH-1.4</p>  <p>Comenzando en \$32.34</p>	<p>CT7WHT-UV</p>  <p>Comenzando en \$1</p>

Otras gran ofertas: **PV825 L23** **300-234WT L43** **Diplexer Gratuito: PVDP2** **PVDP4**

Para obtener más detalles y otras ofertas póngase en contacto con su representante de venta local o persona de soporte de PerfectVision:

<p>Jorge Carrasco Territory Manager - Mexico and Central America Phone: 52 55 5030 0240 jorge.carrasco@perfectvisionmfg.com</p>	<p>Horacio Orozco Territory Manager - Brazil Phone: 55-11-8978-7114 Horacio.Orozco@perfectvisionmfg.com</p>	<p>Fabian Meza Territory Manager - South America Phone: 54-9-3794-288-020 Fabian.Meza@perfectvisionmfg.com</p>	<p>Alejandro Robles International Sales - Inside sales support Phone: 501-955-0032 Ext. 4449 Alex.Robles@perfectvisionmfg.com</p>
--	--	--	---

El equipo de Cablevisión con Valeria Marcarián de Wiretech



Jorge Boza y Feng Xu, de Zuhai Hansen



Edmerson Vásquez, Jeff Fruman y Armando García, de International Cable Corp



Julien Vernhiet de Rincon Technology, y Derek Caney, de TV Cable



Rodrigo Marín, Marcelo Ruggiero y Javier Molinero, de Technetix



Russell Wise y Ken Rubin, de Volicon



Andrea Baena y Leonardo Rodríguez, de Latinoamericana TCA



Daniel Torres, de AGC



Linda Curtin, Dave Atman y Ken Keaver, de Lindsay



Liz Martínez, de Helling

Luis Cifuentes, de Miranda Technologies



Octavio, de PPC, y Luciano Rolim, de Trilithic



Raúl Orozco, de AMT, Rodrigo Chacón, de Cabletica, y Adrián Copantsidis de AMT



CONTEC ACOMPAÑA LA MIGRACIÓN DEL MERCADO

Miguel Diaque y Víctor Avilés de Contec de México estuvieron en la Expo SCTE de Orlando para la atención de la gran cantidad de clientes digitales que concurrieron al evento.

Sobre la pregunta de PENSARIO sobre si **Cablemás** está marcando tendencia con sus cajas en DVB, expresaron que 'es un caso exitoso' en gran parte porque cuenta con un proveedor interesante como **Evolution** que ha 'tropicalizado' su tecnología en un modelo a medida del operador y no simplemente adaptado sus equipos. Allí Contec también está muy preparado pues son centro de reparación autorizado de Evolution.

De todas maneras, no dejaron de puntualizar

la madurez y solidez de la red de **Cablevisión** de México con sus cajas ATSC, que le ha permitido entrar con las mejores perspectivas en los servicios de valor agregado. También están trabajando con **Total Play**, que ha apostado al segmento alto de público.

Acerca de la convergencia, se puede mencionar el trabajo de Contec con las telefónicas, al haber sumado la atención a **Kaon Media** que son cajas 100% IPTV para ADSL. Diversificaron entonces los STBs que reacondicionan para clientes como **Axtel** que los usa.

En general ya pueden trabajar con todos los mercados y tecnologías, tanto para video, datos y voz, acompañando al mercado de



Miguel Diaque, Víctor Avilés y Steve Havey

Latinoamérica en sus migraciones. Entre los próximos planes está 'pisar más fuerte' en Sudamérica, y en particular mercados grandes como Argentina y Brasil.



Intraway

Provisioning Suite



CONOCEMOS LOS DESAFÍOS DE AMÉRICA LATINA

Provisioning y Gestión Integrada de Todos los Servicios



Visítenos hoy mismo en www.intraway.com

CONEXIÓN DIGITAL TV: UNIÓN DE ASOCIACIONES PARA EL DESARROLLO DE LA TV PAGA

PRIMERA EDICIÓN EN CARACAS

POR JUAN CAMPI

Conexión Digital TV, organizada por la **Asociación de Empresas de Telecomunicaciones** (Asotel) con el apoyo de **Servitel**, **GrupTel** y **Cavetesu** (Cámara Venezolana de la Televisión por Suscripción) a mediados de noviembre en Caracas, se transformó en la primera expo-convención organizada por y para los operadores de TV paga venezolanos.

A la convocatoria respondieron más de 200 representantes de operadores independientes medianos y pequeños del país, más algunos de los grandes jugadores, como **Inter** con **Mario Seijas**, **DirectTV** con algunos ejecutivos, y la empresa estatal **Cantv**, uno de los últimos jugadores en ingresar al mercado, luego de lanzar hace un año un servicio DTH, que ya alcanzó los 120.000 suscriptores.

Como resultado esto, en 2013 se volverá a realizar Conexión Digital TV, pero esta vez organizada en conjunto con GrupTel, Red Servitel (es una compañía pero representa a 200 sistemas) y Cavetesu. 'Acordamos que en la próxima edición la organización sea una responsabilidad compartida de todas las cámaras. No queremos que sea sólo una feria de Asotel, sino de todas las gremiales para involucrar al sector completo', comentó **Agustín Becerra**,

presidente de Asotel a PENSARIO.

Mario Seijas, presidente de Cavetesu y VP de Inter, agregó que 'Conexión Digital es un esfuerzo muy significativo para el futuro de nuestro creciente sector, en el que los tiempos que vienen van a ser muy importantes por las oportunidades que se presentarán para realizar negocios, pero a la vez serán dificultosos por el esquema económico y legal que se está presentando, lo que nos exige estar muy unidos para formar un frente común'.

En el mismo sentido, Nelson Martínez y Claudia Ariza, de Red Servitel, dijeron que 'como resultado de la participación de todos los sectores, apuntamos a que Conexión Digital TV se transforme en el espacio en el que se solucionen todos los problemas del sector en el país'.

ACCESO A DIVISAS Y LEGISLACIÓN, PRINCIPALES PROBLEMAS

La decisión de formar un 'frente común' se generó a partir del agudizamiento del control de cambios impuesto por el Estado hace algunos años, y profundizado en los últimos meses, no permitiendo el acceso a la compra de divisas (dólares), complicando la importación de contenidos y tecnología, y el crecimiento del mercado del dólar paralelo, en el que se paga por unidad 15 bolívares, cuando el oficial cuesta 4,30.

Esta situación es enfrentada desde hace algún tiempo por los operadores, pero también por aquellas empresas –locales o extranjeras– que proveen insumos e infraestructura, así sean programadoras o distribuidoras de tecnología. En el caso de las compañías nacionales, para evitar los perjuicios de la situación, están re-



Mario Seijas, Agustín Becerra y Humberto García en el corte de cinta de Conexión Digital TV



Mario Seijas de Cavetsu, María Alejandra Vilchez, Agustín Becerra y Juan Carlos Bolívar de Asotel, Humberto García de Tepal, y William Parra de Asotel

curriendo a abrir oficinas en otros países de la región (Colombia y Miami).

Consultados por PENSARIO, los operadores señalaron que el objetivo de participar de Conexión Digital, además de apoyar a la organización de una convención propia, responde a la búsqueda de programación para mejorar sus grillas, pero por sobre todo de tecnología para digitalizar, ya sea porque deben comenzar a delinear el proyecto para no perder competitividad, o porque necesitan terminar el proceso.

Otro de los problemas que atraviesa el sector en Venezuela, está relacionado al atraso considerable que existe en las habilitaciones



Pablo Pérez, Sergio Pérez y Johan Izaca de TV Zamora, con Alexandre Mariño (segundo) de Salmeirao Consulting, y Christophe Perini de Verimatrix

que otorga la Conatel (ente que había comprometido su presencia, que no se produjo) a los operadores de TV paga en Venezuela. Se estima que en el país están funcionando unos 700 sistemas, de los cuales sólo unos 150 poseen habilitación formal, mientras que los restantes funcionan de hecho, realizando las respectivas contribuciones fiscales a la Comisión.

LA EXPO COMERCIAL

En relación a los expositores, fueron parte de la expo comercial la mayoría de las programadoras internacionales, sea a través de sus oficinas locales, como **Fox** (con su gerente **Franca Morena** a la cabeza) y **Sun Channel**, de la región andina, como **Turner** (con su equipo de Colombia) y **Televisa** (con **Carlos Cabrera**), y de América Latina, como **Disney & ESPN** (**Carlos Crespo** y **Marcelo Rizzato**), **BBC** (**Leonardo Pinto**), **Pramer** (**José Ferrerentino**), **HBO** (**Mario Molins**), y **Claxson** (**Adriana Medici**).

Por el lado de los proveedores de tecnología, (internacionales como **Neurotronix**, **Verimatrix**, y distribuidores locales como **CTYS**, **Acelsa**, **Hboelectronics** y **WKD Cable**), además de **Fyco**, que presentó en su stand una completa propuesta junto a sus marcas representadas (**Taihan**, **VTK**, **PCT**, **Broadband**, **Siscoax**, **Replay** y **Miller**), 'consolidando su posición como proveedor número uno de la industria de TV paga venezolana', como destacó **Daniel Vargas**, gerente de ventas.

Sobre los procesos de regionalización que están encarando algunas empresas venezolanas, destaca Red Servitel, que compra programación y la distribuye a sus más de 200 clientes en el país, y espera en el corto tiempo comenzar a trabajar con sistemas de Colombia y Ecuador, según comentó **Claudia Ariza** a PENSARIO.

Otro es el distribuidor de tecnología para TV por cable **Acelsa**, que ya abrió una sucursal en Estados Unidos para facilitar la expansión de



Red Servitel: Claudia Ariza, Nelson Acevedo de Acelsa, Marielvi Peñalosa, Rodolfo Bonilla de SistemCable, Nelson Martínez, Maigualida Chiossone y Elijo Rodríguez

operaciones en Colombia y la región Andina, dijeron **Osmara Leal** y **Nelson Acevedo**.

Por último, la presencia de **Cantv**, a través de **Carlos Sánchez**, responsable del proyecto de DTH, y **Gustavo Castillo**, quien lidera el manejo de la infraestructura de postes, no pasó desapercibida, porque mientras Sánchez dijo a Prensario que la base de suscriptores de su sistema ya alcanza los 150.000 -que esperan que para fin de año se incremente a 200 mil, gracias a una intensa campaña que están realizando-, algunos cableoperadores independientes estimaron que el número de abonados en realidad sería de 45.000, y que se trata de antenas repartidas sin cargo por la empresa en el marco de fase de pruebas del servicio. El funcionario aseguró que esta fase de prueba terminó y que se están comercializando todas las conexiones.



Rodolfo Remón de Multivisión y Charles Trachtenberg de Asotel



Luis Piña de Guarovisión, Tomás Moreno de CTYS Digital, y Guillermo Mantilla de OCCSAR TV



Luis Cárdenas, Carlos Neira y Julián Sierra de Cable Hogar, con Roberto Hernández (tercero) de Neurotronix



Juan José Morillo Velasco y Gustavo Orna de Supertel de Ecuador



Hortensia Espitaletta de Signal, y Armando González Mora de Parabólicas Tovar



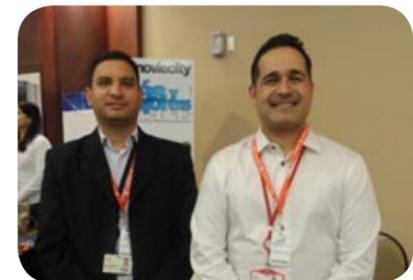
Pedro Matos y Néstor Colmenares de Megacable, sistema que tiene 2.100 abonados en Zulia



Nelson Martínez de Red Servitel



Gustavo Contreras, presidente de GrupTel



Carlos Sánchez y Gustavo Castillo de Cantv



David Moreno de Broadband International, y Daniel Moreno y Pedro Añes de FYCO



Noel Polania de Skay TV, William Galindo de Viboral TV de Colombia, y Noel Quemba de Sistelvicom (Tachira)

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

hunter

MOBILE WEBVIEW

>> CHANGE THE WAY YOU MAINTAIN YOUR NETWORK

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

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

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

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

ARCOM DIGITAL
www.arcomlabs.com

● SEÑALES

TOTALMOVIE LANZARÁ TV EN VIVO POR INTERNET EN 2013

El Grupo Salinas anunció que su plataforma de VOD Totalmovie incorporará el servicio de TV en vivo, que será accesible a través de los SmartTVs y consolas de videojuegos de Sony para Latinoamérica a partir del primer trimestre de 2013.

Se trata de un servicio para el consumidor directo, disponible también en su versión comercial mayorista, junto a operadores y empresas de telecomunicaciones como RACSA en Centroamérica y Iusacell en México. De esta manera, los usuarios podrán acceder a una oferta básica de diferentes canales de noticias, infantiles, deportes y de interés en general, incluyendo las señales de TV Azteca.

Junto con este anuncio, el Grupo Salinas confirmó una alianza con Sony para el lanzamiento una aplicación que permitirá acceder a la plataforma de VOD y Live TV desde los dispositivos conectados de Sony, incluyendo



Takayuki Suzuki, presidente de Sony México, cierra un acuerdo con Ricardo Salinas Pliego

SmartTVs, consolas de Blu-Ray y PlayStation 3 en toda la región.

La aplicación se encuentra disponible desde noviembre a través del portal Sony Entertainment Network. Y para PlayStation 3, se podrá descargar desde el PlayStation Store, anunciaron Ricardo Salinas Pliego, presidente de Grupo Salinas, Samer Salameh, presidente ejecutivo de Totalmovie, y Takayuki Suzuki, presidente de Sony México.

BBC PRESENTÓ A ANUNCIANTES SUS NOVEDADES PARA 2013 EN MÉXICO



Sergio Leos, Guillermo Sierra, Ramón Salomón, Robert Mercado, Juan Carlos García-Luna y Gareth Williams, de BBC, con Carlos Silva Ponce de León, de Research in Motion (RIM)

BBC Worldwide Channels realizó en México su UpFront 2013 para presentar a clientes, medios e invitados especiales las novedades de BBC Entertainment, BBC HD y el canal preescolar CBeebies.

Como novedad, Guillermo Sierra, SVP y gerente general de BBC para LatAm y US Hispanic, anunció la creación de una señal exclusiva para México: 'El mercado mexicano es de gran importancia para la compañía a nivel global, y prueba de ello es el lanzamiento de BBC Entertainment, una de nuestras señales más exitosas a nivel de ventas de publicidad, en un feed propio para este país'.

El objetivo de este lanzamiento es 'ayudar a atender mejor las necesidades de nuestros socios comerciales en México, con quienes desde ya estamos trabajando para crear estra-

tegias aún más focalizadas, y por ende, mucho más efectivas'.

Luego de este anuncio, Sierra comentó que la estrategia de programación de los canales de BBC Worldwide para Latinoamérica en 2013 'se centrará en el regreso de éxitos comprobados de programación, estrenos de súper producciones y novedades en exclusiva, los cuales permitirán a los canales de la BBC consolidar su posicionamiento como una propuesta única de contenidos diferenciados, con programas que ya hacen parte de los favoritos de los televidentes'.

BBC Entertainment regresa en 2013 con la serie de culto Doctor Who, además de los estrenos de dos grandes producciones británicas: Call the Midwife y Ripper Street. Además, presentará el festival de música pop Glastonbury.

Por su parte, BBC HD fortalece su oferta televisiva con reality shows como Masterchef, Planet Cake y The Great British Bake Off, dentro del nuevo bloque de programación Lifestyle; además novedosos y exclusivos documentales, como First Winter y Stargazing.

Además, resaltó la oferta 360° para sus anunciantes: 'Ofrecemos exitosos modelos digitales, redes sociales y plataformas online para conectar a nuestros clientes con una mayor audiencia'.

El doble perfecto: QUAD BAND

ANTENA CELULAR ALTA GANANCIA
QUAD BAND
 800 • 900 • 1800 • 1900 MHz



Único para todas las operadoras

- Impedancia – 50 Ohms
- Conectores – Tipo "N" Hembra
- Frecuencia – 800/900/1800/1900 MHz

Quad Band antena, compatible con todas las operadoras del mercado dentro de las frecuencias 800/900/1.8/1.9. Con una alta ganancia 15dBi ofrece absorción óptima en zonas con bajo nivel de señal.

duabchip

Único 2 chips



- ✉ Mensaje de texto* * Contacte su operadora de servicios.
- ⌨ Teclas de marcación rápida
- 🔊 Altavoz
- 📞 Programación para 200 nombres/números
- 📶 GPRS / Internet Access

Teléfono Dual Chip, compatible con todas las operadoras del mercado. Tenga toda la facilidad de uso de 2 chips en un dispositivo fijo quadband.

Estos productos también se venden por separado

Producto Homologado
ANATEL
 Agência Nacional de Telecomunicações

Industria Brasileira

PRO
 ELETRONIC

AÑO 20
 GRUPO DE SER PRO

www.proeletronic.com.br

@proeletronic Proeletronic

2013

ENERO

- NATPE 2013 (28-30) FOUNTAINEBLEAU RESORT, MIAMI BEACH, FLORIDA
- CCTA 2013 ANNUAL MEETING (22-24)

FEBRERO

- RIOCONTENTMARKET (20-22), RIO DE JANEIRO, BRAZIL
- ANDINA LINK (26-28), CARTAGENA, COLOMBIA

MARZO

- PUNTA SHOW (12-13), COLONIA, URUGUAY
- DISCOP ISTANBUL (5-7), INTERCONTINENTAL CEYLAN HOTEL, ISTANBUL, TURKEY
- SPORTEL RIO (11-13), SOFTEL HOTEL, RIO DE JANEIRO, BRAZIL

ABRIL

- MIP TV (8-11), CANNES, FRANCE
- NAB (6-11) LAS VEGAS CONVENTION CENTER, USA
- V CUMBRE APTC 2013 (25-26), TARAPOTO, PERÚ

MAYO

- L.A. SCREENINGS (14-24) LOS ÁNGELES, USA
- EXPO CANITEC, MÉXICO (*)

JUNIO

- FORUM BRASIL MERCADO INTERNACIONAL DE TELEVISÃO (4-5)- SÃO PAULO, BRASIL
- NCTA 2013 (10-12) - WASHINGTON, DC - USA
- NEXTV SOUTH AMERICA SUMMIT 2013 (25-26) - BUENOS AIRES, ARGENTINA
- EXPO CINE, VIDEO, TV 2013 (18-21) - WTC, CIUDAD DE MÉXICO
- NATPE BUDAPEST 2013 (25-27) - BUDAPEST, HUNGARY
- ENCUENTRO REGIONAL DE TELECOMUNICACIONES 2013 (24-25) - ROSARIO, PROVINCIA DE SANTA FE, ARGENTINA

JULIO

- TECNOTELEVISIÓN 2013 (31-1/8), COLOMBIA

AGOSTO

- EXPO-CONVENCIÓN TEPAL 2013 (7-9), HARD ROCK CAFÉ HOTEL, PANAMÁ
- ABTA 2013 FEIRA E CONGRESSO (6-8) SÃO PAULO, BRAZIL
- SET-CONGRESSO TECNOLOGIA DE TELEVISÃO (20-22), CENTRO DE CONVENÇÕES IMIGRANTES, SÃO PAULO, BRAZIL

(*) LA FECHA NO SE HA CONFIRMADO HASTA EL MOMENTO

SEÑALES



POR ÁNGELES PÉREZ AGUIRRE

TELEvisa ENTREGÓ LOS PREMIOS TELEHIT 2012

SE TRANSMITIÓ EN VIVO PARA 50 PAÍSES

Televisa Networks realizó la quinta edición de los Premios Telehit en el Parque Xcaret de Cancún, que se transmitió en vivo por Telehit y Telehit HD para más de 50 países de América y Europa, donde reunió a reconocidos exponentes de la música nacional e internacional.

Bruce Boren, Fernando Muñiz, Manuel Blanco y Guillermo del Bosque fueron los ejecutivos que presentaron el evento ante más de 4000 personas en vivo. Comentaron el posicionamiento de la entrega como una de las 'premiaciones más reconocidas a nivel internacional, que demuestra la calidad de las producciones de Televisa Networks'.

El premio Telehit a la mejor banda de rock nacional fue para Café Tacuba, mientras que Kinki fue reconocida por el mejor álbum. Jesse & Joy ganaron la mejor canción por Corre, y Linkin Park ganó al mejor álbum de rock internacional.

One Direction se quedó con el galardón por el mejor grupo pop internacional y artista más popular. Rihanna ganó en canción del año por We found Love; Enrique Bunbury ganó en mejor video hispano por Odiamé, mien-



El grupo juvenil EM315, invitado en los Premios Telehit 2012



Bruce Boren, VP de Televisa Networks; Manuel Blanco, director de ventas TV paga de Televisa Networks; Fernando Muñiz, DG de Televisa Networks; y Guillermo Del Bosque, productor y director de Telehit



Guillermo del Bosque y Bruce Boren, con algunos conductores de los programas de Telehit

tras que Justin Bieber ganó video del año por Boyfriend.

Además, Enrique Iglesias fue el artista hispano del año. Calle 13 ganó en calidad musical, Caifanes ganó como genio musical, y El Tri se llevó el premio a la trayectoria musical. En lo que respecta a la TV, Platamito ganó como el mejor programa de comedia de Telehit.

A través de Facebook y el sitio web oficial de Telehit pudo verse el backstage de la entrega de premios, y todo lo que no se mostró en la pantalla televisiva.

Entre las figuras de la música y bandas que participaron de esta edición, se destacan Joe Jonas, Simple Plan, Gloria Trevi, Caifanes, Maná, Los Daniels, Ha-Ash, M15, Jesse & Joy, Reik, Moderatto, Belinda, Panda, M15 y El Tri.

EXPERTISE. INVENTORY. VALUE. AGC.

AGC has what you need, when you need it most – now. We are an industry leader in stocking new & refurbished inventory, from major OEMs.

NODES



- DM 1111 (New)
- SG 4000
- SG 2000
- 6940
- 6920
- Tierra Nodes

CONVERTERS



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

AMPLIFIERS



- 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
- Docsis 3.0 Modems
- TJ 715Xs
- VOIP Modems

HEADENDS



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

TAPS & PASSIVES



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

What you need, when you need it - experience AGC.

We are an authorized Arris Distributor.

800.451.1762

www.adamsglobal.com sales@adamsglobal.com

