



Asociación Argentina de Televisión por Cable



Todo el brillo de los Premios ATVC

Capacitación
audiovisual:
**Jornada en
Tucumán**

Coberturas:
**Chile
Media Show
y Caper**

Presencia
internacional:
**ATVC en
Cable-Tec Expo**

dibox One el nuevo producto
en materia de servicios digitales de **Red Intercable**



dibox One suma una alternativa de contenidos que permite al cableoperador:

Incrementar sustancialmente la oferta de señales digitales SD y HD con 32 nuevas posiciones.

Planificar su crecimiento con una mínima inversión y tener financiamiento en cuotas fijas y en pesos.

Posicionarse para incursionar en un entorno IPTV.

Incentivar el consumo de contenidos lineales Premium.

dibox One, un servicio con dinámica de futuro.

diboxone



Asociación Argentina
de Televisión por Cable

Av. de Mayo 749 – 5º P. Of. 31
1084 - Bs. As. - Argentina

Tels: 54 - 11 - 4342 - 3362
54 - 11 - 4345 - 5074
54 - 11 - 4345 - 5075
Fax: 54 - 11 - 4343 - 1716

E-mail: atvc@atvc.org.ar

Web: www.atvc.org.ar
www.atvc.org

Presidente:
Walter Burzaco

Vicepresidente 1º:
Ricardo Masini

Vicepresidente 2º:
Armando Ametrano

Secretario General:
Hernán Verdaguer

Pro-Secretario:
Ángel Cadelli

Tesorero:
Daniel Celentano

Pro-Tesorero:
Oscar González

Vocales Titulares:
Héctor Delloni
Jorge Olocco
Lucio Gamaleri
José A. Ponzoni
Roberto Ferraris
Eduardo Uría
Fabián Di Cicco
Federico Fornelli
Horacio Luis

Vocales Suplentes:
Alberto Genovese
José González
Mario Carlini
Raúl Suárez

Revisores de Cuentas:
Roberto Argaña
Jorgelina Ventura
Mario Beorda

ATVC es miembro de:
NATPE - NCTA - PROMAX
SCTE - TEPAL - CEMCI



Mensaje del Presidente

Acabamos de realizar la gala en la que entregamos los Premios ATVC número 23, a solo 3 días de la elección que consagró un nuevo Presidente de la Nación Argentina. Esta circunstancia es también un cambio de signo de Gobierno luego de 12 años de continuidad de una fuerza política. En esta oportunidad el pueblo optó por la alternancia que, más allá de las banderías y de los signos políticos, debe alegrarnos a todos por ser un indicador de la fortaleza de nuestra democracia, y un logro de todos los sectores del campo social.

Paralelamente, en los Premios ATVC podemos ver reflejada en gran parte una expresión del progreso de nuestra democracia. Como medios de comunicación acompañamos la evolución de la expresión ciudadana que siempre busca renovadas esperanzas, para que nuestro país siga siendo cada vez mejor, más inclusivo, más plural. Favorecemos la comunicación y el diálogo entre los actores que tienen las responsabilidades delegadas por los ciudadanos.

Más allá del de los matices políticos temporales todos los actores de la televisión por cable, como desde hace 50 años, vamos a seguir aportando a la calidad institucional, a la integración nacional y la defensa de las identidades.

Vamos a continuar nuestro empeño en ser un puente al futuro. Una herramienta central en la democratización de la banda ancha y en el ingreso de Argentina a la sociedad del conocimiento.

Nuestra industria siempre se ha comprometido con el desarrollo del país, que nos ha llevado a crear más de 25.000 puestos de trabajo. Conectamos, entre las 700 empresas, a unos 9 millones de suscriptores de TV Paga, y 2.7 millones de accesos de Banda Ancha.

Ser actores de la Sociedad del Conocimiento consiste en más y mejores empleos, y en superar la realidad actual intensificando las inversiones. Un punto de aumento de inversión en Banda Ancha significa, según estudios internacionales, un aumento cercano a los dos puntos del PBI y casi uno en generación de empleo.

Para esto, es necesario el diálogo entre autoridades y empresas.

Por eso invitamos a todos: políticos, funcionarios, legisladores, empresarios, académicos, competidores, a todos. Los convocamos a crear el futuro. A crear con nuestras herramientas una visión responsable hacia los argentinos. A conversar nuestras diferencias para trabajar todos con más fuerza.

Estamos ante un momento de inflexión que precisa la decisión y conciencia de todos.

La gran noche de los Premios ATVC



Más de 500 asistentes participaron en Buenos Aires de la ceremonia donde se entregaron las distinciones. La conducción estuvo a cargo de Verónica Varano y Marcelo "Teto" Medina.

El miércoles 25 de noviembre se llevó a cabo la 23ª edición de los galardones más pluralistas de la región. La noche de gala propuesta por la Asociación Argentina de Televisión por Cable (ATVC) se celebró en el Hilton Buenos Aires, y fue transmitida en vivo por canal Magazine y Red Intercable, bajo la conducción de Verónica Varano y Marcelo "Teto" Medina. Cerca de las 22, el presidente de la Asociación, Walter Burzaco, les dio la bienvenida a los más de 500 cableoperadores, productores, periodistas, actores y conductores que se dieron cita en el recinto. *"Los Premios ATVC son una expresión del progreso de nuestra democracia. Como medios de comunicación acompañamos la evolución de la expresión ciudadana que busca renovadas esperanzas, para que nuestro país siga siendo cada vez*

mejor, más inclusivo, más plural", destacó el directivo.

En esta edición, el Gran Premio del Jurado quedó en manos del programa platense "Café con ciencia", del canal Somos La Plata, Berisso y Ensenada. El programa educativo nació con el objetivo de comunicar la política de ciencia y tecnología que el Conicet La Plata desarrolla.

Por otro lado, además de los 66 ganadores divididos por géneros y categorías según habitantes, se entregaron 16 menciones especiales y reconocimientos a la trayectoria. En este último rubro, se premió a Teté Coustarot, Canela, Red Intercable y Gustavo Tobi. Por su parte, las menciones fueron para: "Horizonte rural – 10 años", "Noches negras – Crónicas

de una sobreviviente", "Colectivo imaginario", "¡Plop!, caete de risa", "Remo y canotaje en acción", "Pasión, arte y cocina", "Continuará... historia de la historieta argentina con Juan Sasturain", "El show de Cúmulo y Nimbo", "Pijama party", "Cartago", "Tasso tango", "El ciudadano", "Voz y voto", "Los Leuco", "Canal 4 noticias" y "La clase".

"Todos los actores de la televisión por cable, como desde hace 50 años, vamos a seguir aportando a la calidad institucional, a la integración nacional y la defensa de las identidades", agregó Burzaco en su discurso de bienvenida, palabras que bien podrían haber cumplido el papel de cierre de una noche perfecta.



Todos los ganadores por categoría

Asuntos Agropecuarios

- 1 - AGROIMAGEN - CANAL 2 MONTE BUEY - VIVENCIAS PRODUCCIONES S.R.L. - MONTE BUEY - CORDOBA - ARGENTINA
- 2 - CAMPO TV - CANAL 2 - CABLE NORTE VIDEO S.R.L. - CERES - SANTA FE - ARGENTINA
- 3 - 25 HECTAREAS, HISTORIAS DE CHACRA - CABLE NORTE TV S.A. - LEANDRO N. ALEM - MISIONES - ARGENTINA
- 4 - AGRO DIFUSION NOTICIAS PERGAMINO (ADN PERGAMINO) - CABLEVISION CANAL 2 DE PERGAMINO - PERGAMINO - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 5 - LADO V - CANAL DE LA CIUDAD - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 6 - RIO4AGRO - EL ROL DE LAS MUJERES EN EL SECTOR AGROPECUARIO - CANAL RURAL SATELITAL - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

Cultural

- 1 - EL COLECCIONISTA - CABILDO TV CABLE - CABILDO - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 2 - TIEMPO DE GENTE GAUCHA - VIDEO CABLE MAGDALENA - MAGDALENA - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 3 - 4 RUMBOS ESPECIAL "AMAUTAS" MAESTROS DE LA MUSICA - VILLA GESELL TELEVISION COMUNITARIA S.A. - VILLA GESELL - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 3 - REDUCTOS LITERARIOS - CABLE NORTE TV S.A. - LEANDRO N. ALEM - MISIONES - ARGENTINA
- 4 - AZUL ES CULTURA - SOMOS AZUL - AZUL - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 5 - LIBROTECA - CANAL DE LA CIUDAD - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 6 - LIBROS QUE MATAN - CANAL (A) - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

Deportivo

- 1 - MINUTO '91 - CANAL 2 MONTE BUEY - VIVENCIAS PRODUCCIONES S.R.L. - MONTE BUEY - CORDOBA - ARGENTINA
- 2 - IMAGENES DEPORTIVAS - UNIVERSAL TELEVISION - BRINKMANN - CORDOBA - ARGENTINA
- 3 - SALA DE MAQUINAS 360° - CABLEVISION S.A. - CAÑADA DE GOMEZ - CAÑADA DE GOMEZ - SANTA FE - ARGENTINA
- 4 - PILOTOS DEL SUDESTE - CANAL LOCAL - EL POPULAR MEDIOS - OLAVARRIA - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 5 - HEMISFERIO SUR - CANAL SHOWSPORT - CORDOBA - CORDOBA - ARGENTINA
- 6 - DEPORTISTAS FUERA DE SERIE - LUIS PEREZ - CONSTRUIR TV - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

Documental

- 1 - BASURA CERO 2015 - CANAL 2 DE SAN CAYETANO - SAN CAYETANO - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 2 - DANIELE DUGONI - YO ESTUVE AHI - S VISION SACANTA - SACANTA - CORDOBA - ARGENTINA
- 3 - EL COMIC EN ROSARIO - TV REGIONAL - SAN LORENZO - SANTA FE - ARGENTINA
- 5 - VIDA POR VIDAS - UNICANAL S.A. - ASUNCION - PARAGUAY
- 6 - ANTES DE QUE NOS OLVIDEN - HBO LATIN AMERICA - CORAL GABLES - FLORIDA - USA

Educativo

- 1 - CONOCER MAS - CABLEMAX - AREQUITO - SANTA FE - ARGENTINA
- 2 - FORMANDO CIUDADANOS - CANAL 2 CABLEVISION S.A. - EL TREBOL - SANTA FE - ARGENTINA
- 3 - TIEMPO PARA DAR - CABLE NORTE TV S.A. - LEANDRO N. ALEM - MISIONES - ARGENTINA
- 4 - IN HAUS - CABLEVISION - SOMOS RAFAELA - RAFAELA - SANTA FE - ARGENTINA
- 5 - CAFE CON CIENCIA - SOMOS LA PLATA, BERISSO Y ENSENADA - LA PLATA - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 6 - RADIOCAJ - JOVENES Y RADIO - ENCUENTRO - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

Ficción

- 6 - EL NEGOCIO - TEMPORADA 2 - HBO LATIN AMERICA - CORAL GABLES - FLORIDA - USA

Infantil

- 1 - CONTAME UN CUENTO - CANAL 6 COOPERATIVO FREYRE - FREYRE - CORDOBA - ARGENTINA
- 2 - NUESTROS CABALLOS - CANAL 2 ALMAFUERTE - ALMAFUERTE - CORDOBA - ARGENTINA
- 3 - CODIGO VERDE - CABLE NORTE TV S.A. - LEANDRO N. ALEM - MISIONES - ARGENTINA
- 4 - LA GALAXIA DE LOS SUEÑOS - TV FUEGO S.A. - RIO GRANDE - TIERRA DEL FUEGO - ARGENTINA
- 5 - PRINCESAS UN AMOR VERDADERO - SOMOS ROSARIO - ROSARIO - SANTA FE - ARGENTINA
- 6 - DESAFIOLÓGOS - PAKA PAKA - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

Interés General

- 1 - SEMEJANZAS - VIDEO CABLE COLOR - CANAL 2 - CAÑADA ROSQUIIN - SANTA FE - ARGENTINA
- 2 - TODO PARA VOS - CANAL 10 - RED DIFUSORA - MACACHIN - LA PAMPA - ARGENTINA
- 3 - LOOKS - CANAL 10 MIRAMAR - MIRAMAR - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 4 - VIDAS CONSAGRADAS - SOMOS AZUL - AZUL - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 5 - PLAN TEXTIL - CANAL CIUDAD - MAR DEL PLATA - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 6 - MISTERIOS DEL IBERA. CON FRANCIS MALLMANN - ELGOURMET - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

Musical

- 1 - MUSICA PARA TODOS - CANAL 6 COOPERATIVO FREYRE - FREYRE - CORDOBA - ARGENTINA
- 3 - 4 RUMBOS - VILLA GESELL TELEVISION COMUNITARIA S.A. - VILLA GESELL - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 4 - EL QUIJOTE NO SE MANCHA - SOMOS AZUL - AZUL - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 5 - JAM SESSION - CANAL DE LA CIUDAD - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 6 - PASIONAL, LAS PASIONES DEL TANGO - CANAL (A) - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

Periodístico de Opinión

- 1 - QUORUM PROPIO - CANAL 2 DE SAN CAYETANO - SAN CAYETANO - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 2 - DEBATE 2015 - UNIVERSAL TELEVISION - BRINKMANN - CORDOBA - ARGENTINA
- 3 - RUMBO NORTE - CABLE NORTE TELEVISION S.A. - APOSTOLES - MISIONES - ARGENTINA
- 4 - CURIOSOS DEL PODER - C.T.C. CABLE TELEVISORA COLOR - SAN RAFAEL - MENDOZA - ARGENTINA
- 5 - EL PENDULO - UNICANAL S.A. - ASUNCION - PARAGUAY
- 6 - CAMARA DEL CRIMEN - TN - TODO NOTICIAS - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

Periodístico Informativo (Noticiero)

- 1 - NOTI SEIS - CANAL 6 COOPERATIVO FREYRE - FREYRE - CORDOBA - ARGENTINA
- 2 - NOTICIERO DOS - CANAL 2 CABLEVISION S.A. - EL TREBOL - SANTA FE - ARGENTINA
- 3 - SOMOS NOTICIAS - CABLEVISION S.A. - BALCARCE - BALCARCE - BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 4 - NEXT NOTICIAS - NEXT TV - RAFAELA - SANTA FE - ARGENTINA
- 5 - NOTICIERO UNICANAL - UNICANAL S.A. - ASUNCION - PARAGUAY
- 6 - TN DE 18 A 21 - TN - TODO NOTICIAS - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA

Promocional

- 1 - NOCHES DE MIRAMAR - CANAL 6 COOPERATIVO FREYRE - FREYRE - CORDOBA - ARGENTINA
- 2 - INFOCOOP - TVCOOP - JUSTINIANO POSSE - CORDOBA - ARGENTINA
- 3 - PRESENTACION DE 25 HECTAREAS - HISTORIAS DE LA CHACRA - CABLE NORTE TV S.A. - LEANDRO N. ALEM - MISIONES - ARGENTINA
- 4 - 1 DE JUNIO - ANIVERSARIO TDF - TV FUEGO S.A. - RIO GRANDE - TIERRA DEL FUEGO - ARGENTINA
- 5 - DIVERSO, IGUALES POR DIFERENTES - CANAL DE LA CIUDAD - CIUDAD DE BUENOS AIRES - ARGENTINA
- 6 - MAY THE 4TH - PROMO OVERALL - DISNEY XD - VICENTE LOPEZ - BUENOS AIRES - ARGENTINA



ATVC y SCTE profundizan su relación



Asociación Argentina de Televisión por Cable

Nuestra entidad participa en una interesante alianza de SCTE/ISBE y organizaciones internacionales de TV por Cable para capacitar a técnicos de la industria en todo el mundo.



Desayuno Internacional SCTE/ISBE, en Cable-Tec Expo 2015.



Eduardo Uría junto a colegas de ANGA (Alemania), PIKE (Polonia), JCTEA (Japón) y directivos de la SCTE.

Por segundo año consecutivo, ATVC fue invitada a participar en el Desayuno Internacional que se ofrece en el marco de Cable-Tec Expo, para mostrar a la industria el avance de las alianzas internacionales que de la mano de SCTE/ ISBE se están consolidando a nivel mundial en beneficio de la industria de la TV por Cable.

Eduardo Uría representó nuevamente a la Asociación y compartió el estrado con Daniel Howard, coordinador del evento por la SCTE/ISBE, y también con colegas organizadores de convenciones internacionales de Alemania, Japón y Polonia. Uría hizo un racconto de la labor de capacitación que realiza en ATVC desde sus inicios, destacando las Sesiones Académicas Técnicas que ofrece anualmente como parte del programa de conferencias de las Jornadas Internacionales, de tres días de duración. Uno de esos días lo ocupa SCTE, en el cual se presentan tecnologías de avanzada, siendo los temas seleccionados conjuntamente con la Co-

misión Técnica de ATVC. En las Jornadas, la audiencia se compone principalmente de técnicos e ingenieros argentinos y latinoamericanos, quienes cada vez en mayor número tienen una participativa presencia en las charlas técnicas.

En 2014 la SCTE presentó su marca ISBE (International Society of Broadband Experts). ISBE ha sido un factor clave para las alianzas que están poniendo el entrenamiento, la certificación y los estándares SCTE al alcance de la comunidad de la TV por Cable en todo el mundo, de una manera unificada. Esto incluye, entre otras cosas, la realización de actividades de capacitación en conjunto con instituciones internacionales tales como ANGA (Alemania), ATVC en Argentina, JCTEA/ Cable Tec Show en Japón y PIKE en Polonia. La presencia de SCTE/ISBE en las Jornadas Internacionales de Buenos Aires incluyó su importante participación en el tercer día de las conferencias técnicas – organizadas por la Comisión Técnica de ATVC– con la colaboración de expertos

de CableLabs y de importantes MSO y proveedores de tecnología.

En la edición 2015 de Cable-Tec Expo, la presencia internacional incluyó trabajo en colaboración con aliados tales como asociaciones, empresas y cableoperadores. Así se reflejó en el Desayuno Internacional que coordinó Daniel Howard, hasta hace poco Vicepresidente Senior de la SCTE y nombrado hace poco SCTE Fellow, un cargo de reciente creación y desde el cual ayudará a la SCTE y a ISBE en sus programas de alianzas internacionales para capacitar a técnicos, cableoperadores y empresas de tecnología.

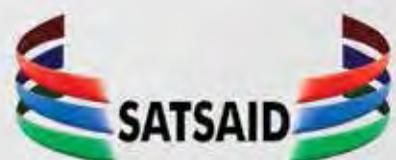
Resulta muy interesante entonces que ATVC participe en esas actividades y halagador el reconocimiento de la SCTE a la labor de capacitación que realizan la Asociación y su Comisión Técnica. El programa de conferencias técnicas que se presentó en las Jornadas Internacionales 2015 se puede ver en www.atvc.org.ar, sección Jornadas.

CAPACITACIÓN PROFESIONAL QUE CONSOLIDA EL FUTURO



Unidad Móvil Satelital de Capacitación en Producción Audiovisual

Un proyecto diseñado por SATSAID y construido con aportes propios y del Ministerio de Planificación Federal con el objetivo de capacitar y actualizar profesionalmente en televisión HD, tanto en el área de producción como en el de transmisión satelital, en todo el país.



Sindicato Argentino de Televisión
Telecomunicaciones, Servicios Audiovisuales, Interactivos y de Datos

Capacitación Audiovisual en Tucumán



Asociación Argentina de Televisión por Cable

La actividad realizada en conjunto por ATVC y el Distrito Audiovisual convocó a numerosos representantes de sistemas de cable de varias provincias.



ATVC y el Distrito Audiovisual trabajan en conjunto desde el año 2013 en la creación y producción de las Jornadas de Capacitación Audiovisual, que desde entonces se ofrecen anualmente en Buenos Aires, en Rosario y ahora en Tucumán. De esta manera, se brinda la posibilidad de que cada vez más productores de programas de distintas provincias argentinas enriquezcan sus conocimientos, contribuyendo de este modo a la profesio-

nalización y crecimiento del sector. En ese sentido, el 17 de noviembre pasado, en el hotel Hilton Garden Inn de San Miguel de Tucumán, tuvo lugar la VI Jornada de Capacitación Audiovisual, que auspició CCC –Compañía de Circuitos Cerrados S.A.– de esa capital, socio de ATVC, y en la que se dieron cita representantes de canales de TV por Cable de Tucumán, Santiago del Estero, Corrientes, Jujuy, Salta, como también estudiantes universita-

rios locales, todos los cuales tuvieron una participativa presencia a lo largo de toda la Jornada.

El programa comprendió dos presentaciones, la primera, *“El guión de TV paso a paso”*, estuvo a cargo de Patricio Vega, reconocido guionista de cine y TV, director del Laboratorio de Guión, escuela destinada a la formación de guionistas, desde el 2007. La segunda presentación, *“Desafíos y oportunidades para la producción periodística”*, fue desarrollada por Carolina Gil Posse, docente de Artes Audiovisuales, periodista y locutora, con amplia experiencia en producción periodística, realización de documentales y desarrollo de contenidos para radio y televisión.

Socios estratégicos

Antonella Sturla, integrante de la Dirección General de Industrias Creativas del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, comentó que *“el Programa de Federalización es impulsado por el Distrito Audiovisual desde el año 2013 con el objetivo de pro-*





mover actividades de capacitación en festivales y zonas estratégicas del interior de nuestro país. Cada uno de los cursos fue diseñado en función de un contexto específico de realización, convocando a referentes de la industria audiovisual para brindar herramientas concretas a los productores locales para su desarrollo, profesionalización y crecimiento del sector. La Asociación Argentina de Televisión por Cable es un socio estratégico con el trabajamos en conjunto desde el 2013 en la creación y producción de las Jornadas de Capacitación Audiovisual. "

La experiencia según los docentes

Patricio Vega manifestó su agradecimiento a Laura Antoniazco y Antonella Sturla por permitirle participar de la jornada de capacitación con un grupo de entusiastas profesionales ávidos de conocimiento. *"Encontré gente curiosa, atenta y bien dispuesta con la que pude compartir mi experiencia en la escritura de guiones y que, lejos de la pasividad del oyente habitual, se mostró interesada en*

conocer los detalles del oficio, lo que permitió un ida y vuelta fluido y beneficioso para todos. Espero sinceramente que puedan seguir creándose estos espacios de discusión y aprendizaje, ya que es importante la formación de profesionales capaces de enfrentar los cambios que el sector audiovisual atraviesa y seguirá atravesando", expresó.

Carolina Gil Posse, por su parte, manifestó que *"en la carrera en que andan los periodistas, debe haber un minuto de silencio para reflexionar sobre la enorme responsabilidad que tienen. Estas eternas palabras de Gabriel García Márquez animan a todo aquel que esté involucrado en la construcción diaria de la noticia a repensar su práctica profesional de manera constante. La jornada de capacitación que ATVC y el Distrito Audiovisual organizaron en Tucumán generó un espacio de encuentro entre quienes día a día, como parte de su tarea cotidiana, se enfrentan con múltiples situaciones que los desafían y ponen a prueba. Poder reflexionar sobre la noticia y sus contextos es un ejercicio poco frecuente que*

debería multiplicarse. Por eso, celebro haber tenido la oportunidad de compartir esa jornada con trabajadores de los medios interesados en reflexionar acerca de su propia práctica".

El éxito de la Jornada realizada en Tucumán alienta tanto a ATVC como al Distrito Audiovisual a continuar trabajando juntos en esta labor de capacitación que constituye uno de los objetivos permanentes de la Asociación.



Exitosa edición de Caper Show



En su habitual sede de Costa Salguero, la feria atrajo visitantes del país y del exterior interesados en conocer más a fondo la oferta tecnológica.



Lic. Noma Trinchitella, Ing. Ricardo Solari e Ing. Osvaldo Rodi.

Con buena afluencia de visitantes, entre el 28 y el 30 de octubre últimos se llevó a cabo en Buenos Aires la 24ª edición de Caper Show, exposición internacional de Equipamiento y Servicios para la Industria Audiovisual Profesional: Broadcast, Cable, Satélite, Cine, Iluminación y Audio.

Caper 2015 contó con la participación de 85 empresas expositoras, de las cuales 68 fueron nacionales y 17 del exterior, entidades de gobierno y educativas, cámaras y asociaciones colegas y medios de prensa especializados, y registró la participación de 5818 asistentes. Durante los 3 días del show hubo una importante concurrencia

de público de la ciudad sede, pero también del resto del país, que en algunos casos duplicó la cantidad de asistentes en relación a la edición anterior. También se notó la presencia de visitantes de toda Latinoamérica.

Paralelamente a Caper 2015, se llevó a cabo un completo programa académico integrado por 39 actividades. Entre ellas se destacan 22 Workshops dictados por las empresas expositoras, nueve Conferencias, cinco Mesas Redondas, dos Master Classes y la 4ª Edición del Concurso de Cortos Dogma Audiovisual en la que participaron 8 escuelas de cine y video.

Los organizadores de CAPER Show ya confirmaron la fecha de la próxima edición que se realizará del miércoles 26 al viernes 29 de octubre de 2016 en Centro Costa Salguero.

Debate y consensos

Las palabras de bienvenida en el acto inaugural estuvieron a cargo de Ricardo Solari, presidente de Caper. Junto a él, encabezaron la ceremonia Osvaldo Rodi, secretario de cámara, y Norma Trinchitella, tesorera; autoridades nacionales, de la ciudad de Buenos Aires, miembros de la industria y cámaras colegas.

Si bien al momento de llevarse a cabo la

exposición todavía no había sido electo el nuevo presidente, Solari tuvo palabras referidas a la nueva situación política y el rol de la cámara: *“Desde CAPER jamás hicimos política partidaria pero solo queremos expresar nuestro deseo que cualquiera sea el resultado de la elección, el futuro presidente actúe como nuestra cámara: con actitudes de sana convivencia, negociación, debate y búsqueda de consensos, ya que en la cámara hay espacio para fabricantes, importadores e integradores desde hace más de 25 años”*.

El directivo expresó la búsqueda del equilibrio que impulsa la entidad que encabeza: *“Así como es importante proteger y favorecer la investigación y desarrollo a nivel local, también lo es importar equipos que no son fabricados en el país para equipar las emisoras, canales, productoras, cines y teatro para los que nuestros asociados trabajan”*. Según explicó, *“esta convivencia entre fabricantes e importadores llega a otros niveles cuando un importador e integrador incluye en sus proyectos software o equipamiento nacional de otras empresas”*.

Caper apunta a generar un círculo virtuoso que debería impulsar el nuevo gobierno *“para generar oportunidades y*



Corte de cinta

La Televisión tiene Directores

DOAT OBJETIVOS

Buscamos revalorizar el rol artístico y técnico del director de tv, defendiendo sus derechos profesionales, fomentando y preservando las obras de ficción de producción nacional.

DOAT SERVICIOS

- **Dirección integral de ficción**, con dirección de actores, puesta en escena y formatos con manejo multicámaras.
- **Charlas, conferencias y capacitaciones** con programas de formación, seminarios, cursos a medida y entrenamiento en unidades de estudio y exteriores.
- **Asesoramiento artístico y técnico** para emisoras, productoras y núcleos audiovisuales en ficción y no-ficción.
- **Gerenciamiento y dirección de canales de tv**, tanto de cable como abiertos.
- **Organización de equipos de trabajo** para realizaciones televisivas.

**Directores de Obras Audiovisuales
para Televisión**

Alsina 1762 - (C1088AAR) C.A.B.A. - (+5411) 5281-9910





que se pueda exportar sin retenciones ya que estos productos tienen un gran valor agregado y no deberán sufrirlas; y que los importadores e integradores puedan traer equipos de vanguardia del exterior para que quienes generan contenido puedan hacer productos con altos estándares de

calidad y exportarlos". En cuanto al evento, destacó que este año ofreció un piso más grande que la pasada edición, ya que se superaron los 2800m² netos de stands. También mencionó las tres entidades de gobierno que acompañaron la muestra (INTI, Distrito Audio-

visual de la Ciudad de Buenos Aires y la Dirección General Promocional Turística de la Ciudad), que se sumaron a las cámaras audiovisuales como ADF, DOAT, DAC, SAE, EDA, AES y CAPPA, a las que agradeció por brindar master class, mesas redondas y conferencias en la expo-convención.

▶ Galería de fotos



Premiación del Concurso de Cortos Dogma Audiovisual. Felicitamos a la Escuela Profesional de Cine y Artes Audiovisuales de Eliseo Subiela, ganadora del certamen.



Mesa redonda OTT



Móvil de SatSaid en Caper



Pablo López y Pablo Sassot de Gold Dreams



Ricardo Masini y Dante Gigena



Oscar Maresca de DOAT



Adrián Copantsidis de harmonic y Lionel Valeri de BVS



PREMIOS
ATVC

La creatividad **se premia**
por Magazine

La espectacular celebración que cada año distingue
a las mejores producciones nacionales y
latinoamericanas de la televisión por cable.



MAGAZINE
magazinetv.com

El mercado chileno celebró un nuevo encuentro



La 11ª edición de Chile Media Show se llevó a cabo en Santiago. Expo, conferencias y la VI Cumbre de CERTAL.



María del Carmen Soto



Cristian Zuleta

Los días 11 y 12 de noviembre se llevó a cabo una nueva edición de Chile Media Show, el evento que reúne a las principales figuras de uno de los mercados más pujantes de la región. Tanto la muestra comercial como el programa de conferencias cubrieron los temas de mayor actualidad para el sector, con expositores e invitados de primer nivel.

En la apertura, realizada el miércoles 11, participaron la presidente de Grupo ISOS Internacional, María del Carmen Soto, el presidente del Directorio de CERTAL, Carmelo Ruggilo, el presidente del Consejo Nacional de Televisión, Óscar Reyes, el presidente de la Cámara de Cableoperadores, Cristian Zuleta, el presidente Ejecutivo de CERTAL, Pablo Scotellaro, y el Gerente General de Internexa Chile, Carlos Giraldo.

Televisión Social

Una de las conferencias más atractivas fue la

que trató el tema "Televisión Social: la importancia de interactuar con los televidentes". Participaron José López Pol, Sales Manager para España y Latinoamérica de Applicaster, Ignacio Fernández, Ingeniero de Ventas para Latinoamérica de Accedo, y Rafael López, CEO de SmartboxTV. La moderadora fue Marisa Piñeiro, Country Manager & Chief HR de AMC.

"La televisión ha evolucionado y lo sigue haciendo. Y este cambio es cada vez más rápido. Y nos lleva de una vía unidireccional a una bidireccional y hasta multidireccional, a una forma de consumo completamente diferente, donde cambia qué consumimos, cómo consumimos y cuándo consumimos", apuntó Piñeiro al comenzar.

López Pol, por su parte, comenzó su disertación desarrollando la idea de la narrativa transmedia, la cual *"está dando una oportunidad y un músculo muy fuerte a los canales de televisión a la hora de crear contenidos. Creando guiones alternativos al programa, se está creando una potencia a la hora de poder ver oportunidades de negocios"*, manifestó el ejecutivo.

Luego intervino Fernández, quien aseguró que él y su generación ya no consumen TV como lo hacían antes. *"Hoy es 100% on-demand, en cualquier forma y lugar. Donde mucha gente creía que había una amenaza, otros entienden la situación que se está dando, que es favorable. Donde hay riesgo, también hay oportunidad"*, señaló.

A su turno, López indicó que *"se reconoce que el consumo de televisión ha cambiado radicalmente"*. El ejecutivo aseguró que esto se debe, más allá del cambio tecnológico, al *"cambio de consumo de los usuarios"*.

Cumbre de CERTAL

En el marco de la 11ª edición de Chile Media Show se llevó a cabo la VI Cumbre de CERTAL. En el acto inaugural participaron el



presidente del Directorio de CERTAL, Carmelo Ruggilo, el presidente Ejecutivo de CERTAL, Pablo Scotellaro, el presidente del Capítulo CERTAL Chile, Jaime Bellolio, y el secretario General de TEPAL, Humberto García.

Scotellaro indicó que *"es un gusto tener esta cumbre internacional" en un "año que ha sido de mucho crecimiento, de incorporaciones formidables" con la "creación del capítulo de México. Nos trazamos varias metas al comienzo del año y las cumplimos. Es de destacar la participación de Uruguay y Paraguay y su convocatoria"*, apuntó.

Además, indicó que se propusieron *"trabajar en la pluralidad de información, en el libre ejercicio de periodismo, en la cultura de la información"*. *Lo que hacemos ahora construye el mañana. La justicia, la política y los medios trabajaremos hacia una sociedad más justa, donde los ciudadanos seamos más libres"*, concluyó.

Bellolio, por su parte, apuntó que *"la libertad de expresión es la clave, porque ayuda a nuestros países para que no haya más dictaduras"*.

Finalmente, Ruggilo indicó que es *"importantísimo el capítulo de México"* y sostuvo que en CERTAL siempre han *"defendido la libertad de expresión, la lucha contra la piratería y la defensa de la propiedad intelectual"*. Para terminar, citó una frase de Voltaire que, a su entender, resume el pensamiento y quehacer de CERTAL: *"No estoy de acuerdo con lo que piensas, pero daré mi vida por defenderlo"*.



Corte de cinta



Cableoperadores chilenos



"Sufrimos la falta de protección"



El titular de la cámara que agrupa a los pequeños y medianos cableoperadores chilenos manifestó su preocupación por las consecuencias de la piratería.

TV Cables Chile agrupa a 54 empresas. Estos operadores suman aproximadamente 53.000 suscriptores. Uno de los objetivos de la cámara es la compra conjunta de programación para lograr mejores condiciones. Según explicó Cristián Zuleta Vega, presidente de la entidad, se realiza "un contrato casi tripartito".

"La cámara hace casi como de garantista de los canales. Tomamos la cantidad de abonados de todos los que están interesados en comprar, de modo tal de crear un volumen más interesante para el programador y bajar los costos. Y luego se distribuye y se declara por cada operador cuánto es lo que corresponde a cada uno", detalló el entrevistado.

Pero el gran tema, para este sector, es el flagelo de la piratería: "Por lo general los pequeños y medianos operadores, que son los que reúne nuestra cámara, están

bastante perjudicados con el tema de la falta de protección de la licencia. La piratería, tanto particular como de empresas que toman señales y los operadores no se hacen cargo, es cosa de todos los días".

Zuleta aclaró que el problema más grave es la piratería que realizan los operadores ilegales: "Si yo estoy pagando por una licencia de programación y se me instala un cableoperador ilegítimo al lado, que tiene concesión en la subsecretaría pero no paga a los programadores, lo básico es que a quienes yo les pago la licencia actúen para el cese de esa transmisión. Pero no lo hacen por lo general".

Según aseguró, estos operadores toman las señales de manera ilegal y las transmiten, mientras los programadores "solo se limitan a mandar cartas pidiendo que cesen esta práctica. No toman acciones legales". De acuerdo a su testimonio, la



Cristián Zuleta Vega

legislación contempla que actúen los titulares de los derechos, tanto por la ley de propiedad intelectual como por la ley de telecomunicaciones como intercepción de señales satelitales. "Y si los programadores tienen domicilio en el extranjero, simplemente no hay ninguna protección para nosotros", concluyó.

Los planes de Cablevisión Fibertel

Alta definición, Internet y renovación de las redes son temas que aparecen en el panorama del principal operador argentino.



En un encuentro con la prensa especializada que se llevó a cabo en su gerencia Técnica, con sede en Munro, diversos ejecutivos de Cablevisión Fibertel dieron a conocer los proyectos de la compañía de cara al futuro.

Participaron Miguel Fernández, Gerente Técnico; Gabriel Carro, Gerente de Ingeniería; Gustavo Cayssials, Gerente de

Operaciones de Tecnología; Carlos Bardon, Gerente de Planeamiento; y Fabio Messa, Gerente de Soporte Técnico Operativo.

En la actualidad, la red HFC de este operador alimenta a mil hogares por nodo, siendo la última milla de cable coaxial. Carlos Bardon reveló que ya realizaron pruebas para llegar con los cables de fibra óptica directamente a los hogares, aunque esta implementación demandaría el cambio del parque de set top boxes. De todos modos, según aclaró Gabriel Carro, esto no significa que la red HFC ya no tenga nada para dar. Con algunas modificaciones, aseguró, se puede llegar hasta 1Gb/s. Según informó, en Estados Unidos Comcast prometió alcanzar el



año próximo esta velocidad en sus redes híbridas.

La compañía lleva desplegados más de 8000 kilómetros de fibra óptica. Con esta red llega a 3.5 millones de clientes de CATV (2 millones de ellos son abonados al pack digital y un millón al HD) y 1.8 millones de clientes de Internet. La cobertura geográfica abarca Buenos Aires, CABA, La Pampa, Santa Fe, Córdoba, Entre Ríos, Corrientes, Misiones, Salta, Chaco, Río Negro, Neuquén y Formosa. En cuanto a la TV HD, Miguel Fernández señaló que el ritmo de crecimiento de esta modalidad para la compañía es de aproximadamente 120 mil clientes al año. Los planes que desarrollará Cablevisión Fibertel contemplan la expansión a la banda de 1GHz, espectro con el que podrán llegar a las 80 señales en HD, casi el doble de las 44 que ofrecen actualmente.

datavideo®

SE-2800 Switcher

Switcher HD/SD-SDI, HDMI,
& video compuesto



Switcher Multidefinición

La herramienta ideal para producciones en pequeños y medianos canales o para móviles de televisión. Este producto se concibió como un instrumento imprescindible para la convergencia analógica-digital. Además de poder trabajar con señales SD y HD simultáneamente, su versión de 8 canales puede tener varias configuraciones entre video compuesto, SDI (SD/HD) y HDMI, pudiéndose ampliar hasta 12 canales. Soporta 2 DSK por luma, 2 logos, dual PIP y audio embebido. Incluye Panel de control y de conexiones.

HS-2800

Mobile Studio HD/SD SDI
HDMI, y Video Compuesto.
Incluye Monitor 17", Sistema
de Intercom y Tally.

We make live production easier.

datavideo®
www.datavideo.com

DISTRIBUIDOR OFICIAL EN ARGENTINA
Megaservice - ASDA SRL
ventastv@megaservice.com.ar

Entregaron los Premios RFI-Radio Cultura

Las distinciones fueron otorgadas en la embajada de Francia a las mejores obras culturales de este 2015 que termina.



José Miguel Onaindia, Marcela Criquet, Elisabetta Riva, Juan Buchet, Mario Terzano, y Pompeyo Pino

El pasado 11 de noviembre se entregaron en la embajada francesa en Buenos Aires los Premios RFI-Radio Cultura Al Fomento de las Artes, dedicado a las artes escénicas. Con el auspicio de dicha sede diplomática y declarado de interés por la Honorable Cámara de Diputados de la Nación, la iniciativa reunió a Radio Cultura y a Radio France Internationale para resaltar la diversidad y la riqueza de la vida artística de Capital Federal y Gran Buenos Aires.

El encuentro fue presenciado por Pompeyo Pino, director Radio Américas de RFI, y conducido por Jean-Michel Casa, embajador de Francia, y Eric Cremer, director de la Distribución y de la Prospectiva

de France Médias Monde (FMM), grupo al que pertenece RFI.

Al concurso se presentaron más de 120 producciones de teatro, danza, ópera y teatro musical, entre otras disciplinas en cartel, ofrecidas entre el 1 de noviembre 2014 y el 31 de octubre de 2015. El jurado, que estuvo compuesto por personalidades destacadas en las artes escénicas tales como Marilú Marini, Elisabetta Riva, Marcela Criquet, ViviTellas y José Miguel Onaindia, además de Mario Terzano en

nombre de Radio Cultura, y Juan Buchet por RFI, eligió dos ganadores y otorgó dos menciones especiales.

En el encuentro, Mario Terzano, director de Radio Cultura, y Juan Buchet, corresponsal de Radio France Internationale en Argentina, evocó el éxito de la convocatoria y detalló que el jurado ha visto "gran nivel en muchas de las 120 obras presentadas".

Las piezas galardonadas fueron: "Mi hijo solo camina un poco más lento", pieza croata dirigida por Guillermo Cacace en Apacheta Sala, y "El limonero real", ópera dirigida por Maricel Álvarez, y con composición y dirección musical de Ezequiel Menalled, en el Centro de Experi-

mentación del Teatro Colón, como mejor obra cultural del año, en las categorías Producción Privada y Producción Pública respectivamente. Se otorgó además una mención de honor a "Terrenal", de Mauricio Kartún, y una mención especial a "Cactus Orquídea", de Cecilia Meijde. Por otra parte, se anunció que la disciplina a la que estará dedicada el Premio RFI - Radio Cultura al Fomento de las artes2016, será nuevamente Artes visuales, y el jurado estará integrado por Julia Converti, Victoria Noorthoon, Diana Saiegh, Teresa de Anchorena, Alicia de Arteaga, Facundo Gómez Minujin y Julio Crivelli, además de los miembros permanentes, Mario Terzano y Juan Buchet.



Mario Terzano



Juan Buchet

Crecimiento en el Cono Sur

Para conocer los detalles del trabajo de France Médias Monde en nuestra región, Revista ATVC dialogó con María Victoria Riva, titular de Smart Marketing, representante de France 24 y RFI en Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay.

Riva se integró en el año 2011: "En ese momento -recordó- comenzaba su crecimiento France 24. Empezó con un operador en Uruguay, y a partir de ahí continuó. Estamos en Cablevisión y Gigared de Argentina, más operadores de Chile y Uruguay. También queremos crecer en Paraguay en la próxima etapa".

En cuanto a RFI, señaló que "tiene una distribución mucho más amplia, está hace muchos años. En Latinoamérica está prácticamente en todos lados".

Además de esta representación, a la cual se incorporó luego la de Euronews, Smart Marketing ofrece asesoría a pequeños cableoperadores en la gestión integral de sus empresas. "Contamos entre nuestros clientes a CUTA (Cámara de cables), Visión Canaria, Cable Plus, Tala, San Jacinto, Cardona, Aigua, Libertad, Florida, entre otros", detalló Riva.



Ma. Victoria Riva

ANDINA LINK
EXPO 2016
Cartagena
MARZO
1,2,3

TELECOMUNICACIONES
NUEVOS NEGOCIOS
INTERNET
CATV
CONTENIDOS
APPS Y ISP

 **Usa**



1 305 767 46 56
1 954 990 53 19

 **Colombia**



57 + 1 635 68 98
57 + 1 635 68 87
57 + 1 256 83 87



57 + 1 256 83 87

 **tdcevents06**

contacto@andinalink.com

www.andinalink.com

Directores de TV eligieron su nueva comisión

La entidad que los agrupa inicia un nuevo período. Uno de sus directivos explicó a la revista ATVC los principales logros y objetivos de la entidad.

La Asociación General de Directores de Obras Audiovisuales para Televisión (DOAT) dio a conocer la conformación de su nueva Comisión Directiva. Encabezada por Diana Álvarez (Presidenta), está integrada por Rodolfo Hoppe (Vicepresidente), Daniel Alvaredo (Secretario), Rodolfo Hermida (Adjunto), Víctor Stella (Prosecretario), Oscar Maresca (Tesorero), Gustavo Luppi (Protesorero), Omar Aielo, Pablo Ambrosini, Jorge Nisco (Vocales), Jorge Montero, Martín Saban, Pablo Vásquez (Vocales Suplentes), Sebastián Pivotto (Órgano Fiscalizador), Rodolfo Hoppe, Daniel De Felippo, Diego Suárez (Consejo Profesional).

Como co-creadores de obras audiovisuales, los integrantes de DOAT buscan revalorizar el rol artístico y técnico del Director de TV, defendiendo sus derechos profesionales, fomentando y preservando las obras de ficción de producción nacional. Como integrantes de la industria cultural, impulsan la creación de un nuevo espacio de convergencia para diseñar las herramientas que cimenten la industria de la TV y promuevan los contenidos de ficción seriada industrial, optimizando calidad y beneficio.

Rodolfo Hoppe, uno de sus directivos, habló acerca de los logros de la asociación:

“El primero y más importante fue la reunión de todos los directores para conformar esta asociación. Nunca, desde el comienzo de la TV en nuestro país, los directores de TV pudimos aglutinarnos en una asociación con objetivos comunes como son la defensa de nuestros derechos, la gestión y cobro de regalías por derechos de emisión, la unificación de criterios para la enseñanza de nuestra actividad, la promoción de la ficción como líder del producto televisivo”, expresó.

Uno de los temas de mayor actualidad, relacionado directamente con la labor de los miembros de DOAT, es la evolución tecnológica en el campo de las producciones audiovisuales. En ese sentido, Hoppe explicó que *“el director debe necesariamente acompañar los cambios tecnológicos, porque no solo aportan a su tarea específica sino que también provocan cambios en los usos del espectador con el advenimiento de Internet y la telefonía celular. Conviven hoy con la TV abierta, el cable, los celulares, las tablets en la atención del espectador medio, siendo la juventud la que se aleja más de la TV tradicional”.*

El directivo de DOAT alertó sobre la pérdida de espacio de los contenidos nacionales en manos de producciones extranjeras:



Rodolfo Hoppe

“Ante esta situación, y prosiguiendo con nuestro objetivo de jerarquizar al director de obras de ficción para TV, es que queremos aportar a la revalorización y preservación de los contenidos de ficciones para televisión, en especial la producción industrial nacional de series de varias temporadas de duración, de series infanto juveniles y de telenovelas, porque son estos los géneros que mueven los mercados de la televisión en Argentina y en todo el mundo”.

Finalmente, reveló algunas de las iniciativas sobre las cuales está trabajando la entidad: *“Dentro de nuestros objetivos está la realización de proyectos de ficción con formato industrial de generación propia. Adicionalmente para la difusión de nuestros contenidos está la idea de contar con un canal de TV propio”.*

Entre los beneficios que brinda la entidad a sus asociados, se pueden mencionar los siguientes: protección legal: representación profesional, difusión de la actividad de los directores, promoción cultural y social, credencial de asociado y matrícula, relevamiento de emisoras y productoras de contenidos, integración de jurados, integración en equipos de capacitación, catálogo profesional y bolsa de trabajo (en formación), entre otros.



Daniel Alvaredo, Víctor Stella, Rodolfo Hoppe, Oscar Maresca y Rodolfo Hermida

El servicio como factor clave



En el marco de la transición de analógico a digital o de SD a HD, los cableoperadores no solamente necesitan producto. Así lo interpreta Viditec, y actúa en consecuencia.

La migración tecnológica es constante en la industria del Cable y es una oportunidad comercial para los proveedores de ese rubro. Así lo interpreta Viditec, que no solamente mira al mercado de los MSO, sino que también comenzó a desarrollar hace tiempo una cartera de productos a la medida de las necesidades del operador mediano o chico de las distintas regiones del país. "Hay un requerimiento distinto en cuanto a formatos y a precios respecto de los sistemas más grandes", comentó a Revista ATVC Eduardo De Nucci, Director de Ventas y Marketing de la compañía.

Los resultados fueron satisfactorios: "Hoy esa oferta está bastante consolidada. Nuestra estrategia ha dado resultado porque a un cableoperador medio o chico podemos ofrecerle todo lo que sea pro-

ducción y headend. Tenemos todos los equipamientos que pueden necesitar: los equipos de estudio, los equipos de post-producción, los equipos de aire para sus propias señales, además de lo que es un headend digital".

Según el ejecutivo, "hay un volumen muy interesante de requerimiento de tecnología, sin llegar a la calle. Hemos logrado participar muy bien en distintas transiciones a HD o transiciones a digital, ya sea en la parte de estudios o de headend. Tenemos casos de referencia en distintos puntos del país: en el norte, en el sur, en el litoral".

La modalidad comercial es diferente según cómo se plantea cada implementación: "Hay proyectos llave en mano, pero en general estamos proveyendo las solucio-



Daniel Testani y Eduardo De Nucci

nes para el headend, las soluciones para producción, algunos set topo boxes. Para esta transición, el mercado no solo requiere producto, sino también capacitación. Requiere servicio. Nosotros en ese aspecto somos fuertes y damos respuesta".

Más beneficios para los directores

La entidad que los agrupa desarrolla una extensa actividad en pos de lograr cada vez más mejoras en su relación con la industria.

En 1958 nació Directores Argentinos Cinematográficos (DAC) como resultado de la fusión de dos entidades: la Sociedad Argentina de Directores Cinematográficos (SADIR), que había sido fundada en 1945, y la Agrupación de Directores de Películas (ADP), creada en 1956. En la actualidad, trabaja incansablemente en mantener el espíritu de la "unidad en la diversidad" como forma de respeto al cine, la cultura y la democracia.

La entidad estuvo presente en Caper 2015, el pasado octubre en Costa Salguero Buenos Aires, como lo hace ya desde hace varios años. Su stand fue visitado por estudiantes y ejecutivos



Macarena Bieniauskas y Candela Alonso Parra

relacionados con la industria del cine, "provenientes no solo de Argentina, sino también de Colombia, Brasil y Chile", dijo Candela Alonso Parra, asistente de Acción Social de DAC.

Asimismo, destacó la alta convocatoria que tuvo en esta ocasión el stand con que contaron en la exposición: "Se nos fue de las manos en cuanto a la cantidad. Muchos vinieron a preguntarnos

sobre nuestra labor y sobre las acciones que realizamos cada año con los directores".

La organización, que además produce y distribuye bimestralmente una revista que llega a todos los directores y ejecutivos de la industria audiovisual en Argentina, entiende que la convergencia es un claro ejemplo para afrontar los desafíos que hoy vive el conjunto del cine y de las artes audiovisuales argentinas.

"Los que pasaban por nuestro stand también consultaban mucho acerca de cómo hacer para registrar sus obras", mencionó Alonso Parra. Al respecto agregó que, al ser socio de DAC, el director recibe diversos beneficios sociales en las diferentes categorías estatutarias desde su ingreso: subsidios por nacimiento, jubilatorios, para obra social y medicamentos, hasta pensiones por invalidez, discapacidad, viudez y ayuda en emergencias, entre otros beneficios.



La hora de la expansión



Con el impulso de su marca Fiberlink, y sin descuidar el mercado local, Interlink apuesta fuerte a la regionalización.



Eduardo Malisani

La actualidad de Interlink pasa por llevar adelante diferentes estrategias. Consolidado su producto Flowdat, el sistema de aprovisionamiento que fue adaptado para manejar los sistemas más modernos, la compañía se enfoca también en lo que puede darle su marca Fiberlink, creada en 2015.

“Se trata de una marca propia. Son equipos fabricados en China, donde tenemos con acuerdos OEM con fabricantes. A partir de esa marca vendemos los equipamientos para cabecera y para el abonado de redes de fibra al hogar”, expresó Eduardo Malisani, gerente general de Interlink.

Consultado sobre qué tipo de clientes pueden aspirar a esta tecnología, afirmó que el marco es muy amplio, ya que cuentan con equipamiento para arrancar desde 500 clientes hasta llegar a operaciones de gran porte. “De acuerdo al cliente se hace el proyecto y se selecciona el equipamiento adecuado para cada caso”, comentó.

“Estamos viendo que hay mucho interés. Nos ha sorprendido, no solo a nivel nacional sino internacional también. Estamos trabajando en otros países, justamente acabamos de cerrar una venta en Costa Rica”, completó Malisani.

A partir de eso, habló también sobre la expansión geográfica de la compañía: “Arrancamos hace dos años brindando el servicio de software y hardware para el mercado internacional, y estamos hoy

focalizados y con casos de éxito principalmente en Centroamérica: República Dominicana, en Costa Rica, Nicaragua, Guatemala. También tenemos clientes en Chile y Perú. Estamos tratando de no quedarnos solamente con la potencialidad de Interlink SRL en Argentina, sino también con la filial que abrimos en el estado norteamericano de Florida, Interlink Inc.. Esa es la empresa encargada de la comercialización de los productos fuera de Argentina”.

La expansión plantea también el tema del soporte. Así lo manejan: “Si se trata de software, tanto la venta como el soporte se resuelve en forma remota desde acá. Tenemos gente especializada programamos las guardias para poder atender las diferencias horarias que tenemos con otros países. Y para lo que es hardware, hacemos acuerdos con partners. Tenemos partners en Brasil y República Dominicana. Estamos generando el mismo sistema en Colombia y en otros territorios, justamente para que exista una cercanía que le dé seguridad y tranquilidad al cliente”.



La disyuntiva entre actualizar las redes HFC o implementar ya la fibra al hogar recorre al sector de los cableoperadores desde hace tiempo. Múltiples argumentos en una dirección y otra se suceden y contraponen.

Para saber qué es lo que está sucediendo en el terreno, Revista ATVC dialogó con uno de los proveedores de este segmento. Se trata de Solution Box, distribuidor de marcas como Arris y Cisco, entre otras. Juan Manuel Urthiague, Product Manager Watchguard de la compañía, expresó que en su opinión “HFC tiene bastante vida útil en el país todavía. Se pueden utilizar las redes instaladas, ir transformándolas para atender la demanda cada vez mayor de ancho de banda que surge de los usuarios finales”.

Solution Box tiene una amplia gama de

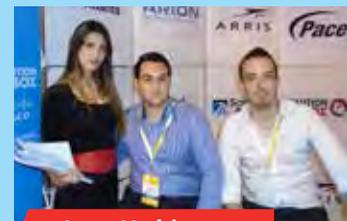
Entre lo viejo y lo nuevo

soluciones de equipos para ese tipo de red: equipos de headend, equipos de cliente y equipos de calle como nodos ópticos, line extenders, taps. “Todo lo que se necesita para armar una red en esta tecnología híbrida”, según resumió el entrevistado.

“Estamos trayendo todo en tecnología Docsis 3.0: cablemodems y CMTS. Con wifi y telefonía, o solo datos”, detalló.

En cuanto a lo que está decidiendo actualmente el mercado, afirmó: “La gente que está comenzando está poniendo fibra, ya no HFC. Pero el que tiene ya la red armada y tiene que ampliarla, en muchos casos lo hace en HFC. Y está el camino intermedio que es mantener y actualizar la red HFC, y si tienen que hacer una ampliación, ahí sí tirar la fibra”.

¿Qué es lo que más demora la expan-



Juan Urthiague y Diego Tescione

sión de la fibra al hogar? De acuerdo a lo que manifestó Urthiague, “el problema es que los productos todavía son muy propietarios. No hay un estándar. Si llega a desaparecer la marca que usás, tenés que cambiar toda la red. Hasta que no ajusten esas tuercas, el cableoperador prefiere esperar a que se aclare ese panorama”.

La Televisión tiene Directores

DOAT OBJETIVOS

Buscamos revalorizar el rol artístico y técnico del director de tv, defendiendo sus derechos profesionales, fomentando y preservando las obras de ficción de producción nacional.

DOAT SERVICIOS

- **Dirección integral de ficción**, con dirección de actores, puesta en escena y formatos con manejo multicámaras.
- **Charlas, conferencias y capacitaciones** con programas de formación, seminarios, cursos a medida y entrenamiento en unidades de estudio y exteriores.
- **Asesoramiento artístico y técnico** para emisoras, productoras y núcleos audiovisuales en ficción y no-ficción.
- **Gerenciamiento y dirección de canales de tv**, tanto de cable como abiertos.
- **Organización de equipos de trabajo** para realizaciones televisivas.

**Directores de Obras Audiovisuales
para Televisión**

Alsina 1762 - (C1088AAR) C.A.B.A. - (+5411) 5281-9910



Un momento favorable

En Network Broadcast ven con optimismo la etapa que viene para el mercado. Aseguran tener la oferta adecuada para la migración que llevan adelante los operadores.



Durante su paso por la última edición de Chile Media Show, Revista ATVC tuvo la oportunidad de dialogar con Alejandro Cubino, CEO de Network Broadcast. Consultado sobre la actividad de la industria en el año que termina, el ejecutivo comentó: *“2015 mostró cambios en todos los países. Muchos temas macroeconómicos perjudicaron en algunos territorios pero tecnológicamente toda la región creció mucho. Esto fue favorable para nosotros, porque los clientes migraron sus redes y equipos, invirtieron en nuevas tecnologías y nuestra compañía tiene la oferta adecuada para el momento que atraviesa el mercado”*.

Fue también el año en el cual Network Broadcast lanzó sus propias plataformas de interactividad como compañía. *“Eso es un diferencial muy grande. Seguimos*



Javier Dolder
y Alejandro Cubino

apostando a nuestros departamentos de soporte. Soporte las 24 horas los 365 días del año. En ese aspecto hemos hecho inversiones importantes para lograr mayor eficiencia, hemos sumado equipamiento para dar soporte a nuestros clientes”, destacó Cubino.

En cuanto a lo estrictamente financiero,

también lo describió como un período positivo, pero al retraso de algunos proyectos en Brasil por los problemas económicos que sufre esa nación. De todos modos, confía en que durante el primer semestre de 2016 la situación se estabilice.

Consultado acerca de las distintas zonas, expresó: *“En 2016 para la región andina vemos un crecimiento muy positivo. Ellos tecnológicamente están terminando sus migraciones. Creemos que eso les dará estabilidad y les ayudará a terminar con la piratería. En el Cono Sur esperamos una estabilización económica. En Argentina en particular, sería bueno que haya un poco más de claridad en la operatoria, ya que las trabas para las importaciones y transferencia de divisas no han ayudado. Tecnológicamente, plataformas OTT e interactividad serán las claves”*.

Aerodoc busca ampliar su horizonte

Sobre la base de su fortaleza en el área de la logística, la compañía comienza a hacer pie en negocios secundarios que mejoran su performance.



Mariano Mercado
y Bernardo Hoffmann

Reconocida por su fuerte presencia en el área de la logística, Aerodoc es una compañía que ocupa un lugar importante entre los jugadores del negocio de la TV por cable en Latinoamérica.

Embarcada también en nuevos proyectos a través de sus diferentes áreas de ne-

gocio, la empresa sigue de todos modos haciéndose fuerte en su actividad original. Así lo explicó Bernardo Hoffmann, Country Manager para Argentina: *“Lo que hacemos es logística internacional para las grandes cadenas como ESPN, HBO, MTV, Disney, entre otras. Por ejemplo, todo el recambio tecnológico de ESPN en Argentina lo llevamos a cabo nosotros. Importamos los equipos desde Miami y estamos haciendo la distribución de 1500 decodificadores en todo el país, porque todas las señales de ESPN pasan a HD. Esa es la esencia de Aerodoc”*.

Complementariamente a eso, entre las novedades, Hoffmann señaló que dentro del grupo Aerodoc la compañía CaVsat fabrica antenas satelitales con las cuales están ingresando también en ese segmento. Las describió de la siguiente manera:

“Son antenas de muy fácil ensamblaje, de 12 gajos, muy livianas. Se arman muy fácilmente, no necesitan tanta instalación, y mismo el embalaje es mucho más cómodo y transportable”.

“IncurSIONAMOS en el negocio satelital a través de las grandes empresas del sector, que nos piden distribuirle las antenas en toda la región. La antena que distribuimos ahora es la nuestra, la de CaVsat”, explicó el Country Manager.

Otro proyecto que involucra a Aerodoc es TRIO, un nuevo proyecto lanzado recientemente en Arabia. Se trata de un joint venture entre EMC y Arabsat, para brindar servicios de Triple Play en todo el mundo: televisión en calidad 4K, telefonía e Internet de alta velocidad. Aerodoc estará a cargo de la distribución de manera exclusiva en Latinoamérica.



Una oferta versátil



Juan Agra Salgado

Como todos los años, Megaservice aprovechó la muestra anual de Caper para presentar sus principales líneas de productos. Una de ellas es la de la marca Datavideo. Se exhibieron así en Buenos Aires algunas novedades que la compañía impulsa en la actualidad.

“La ventaja de Datavideo -señaló Juan Agra Salgado, Gerente de Ventas de Megaservice- es que tiene equipos tanto para una gran productora como para

Megaservice tiene como línea principal para el mercado del Cable los productos de Datavideo. Una de sus virtudes: poder adaptarse a clientes grandes o pequeños.

un pequeño canal de cable. Ofrece un montón de soluciones de distinto precio que son accesibles para los diferentes tipos de presupuesto”.

En esa ocasión, se presentó en el stand el switcher de alta definición SE-700, cuyo costo es de 25.000 pesos. *“Muchísimo más barato de lo que era un switcher MX-50 cuando lo sacó Panasonic, que costaba unos 6000 dólares”*, puntualizó el entrevistado.

También mencionó dos marcas nuevas con las que están trabajando. Una de ellas es Aviwest, equipos broadcast para transmisiones en vivo. *“Se pueden utilizar en cualquier lugar. Mandás el móvil con una cámara, y puede estar transmitiendo por un sistema de chip telefónico al canal las noticias en vivo en alta definición”*, especificó Agra Salgado.

La otra marca nueva es Grass Valley. Megaservice presentó la última versión del software de edición Edius, que es la 8.1. Según el entrevistado, *“tiene muchas de*

innovaciones y también te permite editar material en 4K”.

Consultado sobre la situación del mercado, en qué etapa se encuentran los cableoperadores, afirmó: *“La mayoría de los que tuve oportunidad de hablar están buscando equipos para migrar del SD al HD. Están pensando en cambiar su equipamiento. Estuve con gente de Corrientes, de la provincia de Buenos Aires, de Río Negro, de Entre Ríos. Es fundamental el paso de SD a HD. No hablamos todavía de 4K”.*

En ese sentido, aclaró que *“la mayoría de las operaciones en el interior del país están en SD, incluso muchas de las que forman parte de MSOs. Tienen que cambiar y lo están haciendo. Aprovechando que quizás la tecnología hoy está barata. Más allá del tema de la cotización del dólar, la tecnología ha abaratado los precios. Se pueden hacer un montón de cosas que antes eran prohibitivas para un canal de cable”.*

Entretenimiento con alcance global



Manuel Villegas

Hace más de cinco décadas que Imagine Communications es la compañía global de soluciones para video y publicidad en medios de comunicación y entretenimiento, y de distribuidores de programación de video multicanal y mercados empresaria-

les. Sus oficinas centrales, que operan en Estados Unidos, Argentina, Brasil, México, Austria, Francia, Alemania, Israel, Italia, Rusia, Londres, Australia, China, India y Singapur, han logrado elaborar un portafolio de más de 3 mil clientes en 185 países, desde su anterior denominación Harris Broadcast.

Nahuel Villegas, su VP de Ventas en Latinoamérica, explicó que Caper 2015 fue la edición en donde exhibieron bajo el nuevo nombre: *“Esta exposición es nuestra cita obligada para ver más de cerca a nuestros clientes argentinos, y a aquellos que vienen especialmente desde Chile, Paraguay, Uruguay y Perú, entre otros países”.*

Luego de haber estado también en IBC

2015, la compañía confirma que casi la mitad de los canales de video del mundo operan con sus productos. Imagine ofrece soluciones integrales de video, de flujo de trabajo y las avanzadas redes IP definidas por software con nubes habilitadas.

“Nuestros clientes saben que les brindamos servicios diseñados para ayudarlos a gestionar y optimizar sus aplicaciones e infraestructura. Por ejemplo, con nuestro MyImagineServices se puede maximizar el retorno de la inversión, al tiempo que se minimiza el riesgo mediante procesos, herramientas y métodos únicos que garantizan el éxito del proyecto y el máximo tiempo de funcionamiento”, completó Villegas.

Un cambio paulatino



Con más de 25 años en el mercado, Gold Dreams se mantiene atenta a la evolución tecnológica y comercial del sector audiovisual para llegar con su oferta. Según su director, Pablo López, *“hoy por hoy todos los canales tienen la necesidad muy importante de comenzar a trabajar en Internet. Los productos que nosotros tenemos tienen la tendencia a migrar el video en ese sentido. Entonces hay una coincidencia que nos permite mayor visibilidad y mayor penetración en el mercado”*. Consultado acerca de cómo se podría dar esa migración en el sector de la TV por Cable, respondió: *“La idea no es que lo hagan todo de repente, sino que con esto puedan empezar a sumar algo, darle un valor agregado al producto que tienen, comenzar a conocer lo que es el negocio del streaming. El televidente cambió y, en consecuencia, el mercado televisivo es otro. La gente ya no está esperando que arranque el programa sentada frente*

La incorporación de la tecnología de streaming de video puede ayudar a los cableoperadores a sumar valor agregado para sus suscriptores.



Pablo López

al televisor. Ahora cada uno quiere ver su programa a la hora que desea y por la plataforma que elige”.

Para explicar esta evolución, López expone dos razones: *“Uno antes ibas al interior y lo que veía era totalmente distinto a lo que pasaba en Capital. Tenían que venir para enterarse de lo que estaba pasando. Hoy ya no es así. Lo que pasó en Capital, 40 segundos más tarde se sabe en el interior. Y por otro lado, la tecnología avanzó tanto que todo el mundo tiene un celular donde puede consumir audio y video. Eso plantea una exigencia distinta a quienes somos proveedores”*.

La conversación con el ejecutivo de Gold Dreams se dio en el marco de Caper Show. En esta oportunidad, presentaron en su stand la línea nueva de Newtek, que es el Tricaster Mini con SDI. Se trata una solución lanzada este último año. *“En cuanto a prestación y valor, es algo muy accesible para el cableoperador del interior y otros segmentos de clientes”*, aseguró el entrevistado. Por otra parte, exhibieron productos de la marca AJA: una cámara 4K, conversores y escaladores.

“Que el mismo desarrollo llegue a todos”

Roberto Maury, de Videoswitch, asegura que pese a que los operadores chicos no cuentan con las mismas posibilidades que un MSO, pueden acceder a productos similares.



Roberto Maury

En el marco de la última edición de Caper Show, Revista ATVC entrevistó a Roberto Maury, CEO de Videoswitch. Entre otras soluciones, la compañía exhibió allí su servidor de la guía de programación electrónica para DVB, que utilizan los sistemas de Cable. El entrevistado aseguró que entre sus

clientes se cuentan desde los cables más pequeños hasta MSOs. *“Cablevisión es un cliente importante nuestro. El cable grande siempre va a pedir calidad, estabilidad de producto, va a exigir condiciones. Nos adaptamos a eso. Y a los cables más chicos se les vende con otro modelo de negocio, se busca la forma de que llegue a los dos el mismo desarrollo. No tiene sentido no venderlo”*, señaló.

En ese sentido, una de las posibilidades que se les ofrece es alquilar la licencia de software: *“A los más chicos se les hace más fácil que hacer una inversión de compra grande de repente. Es un modelo que se usa en otras industrias. En Estados Unidos la mitad del software es quillado”*, puntualizó el ejecutivo. *“Por eso les damos a elegir pagar poco durante mucho tiempo o pagar mucho en muy corto tiempo”*, concluyó.

Volviendo a los productos, expresó que están en muchos países con la guía de programación electrónica: *“De Latinoamérica, en casi todos. Fundamentalmente en Brasil y Argentina, por supuesto, pero también Paraguay, Chile, Bolivia, Colombia y demás territorios”*.

Uno de los mayores desafíos es cómo insertar las nuevas plataforma y modalidades de distribución en su oferta. *“Nos vamos adaptando a lo que pide el cliente. Le vamos agregando cosas al producto que tenemos o sacamos productos nuevos. Hacemos una evaluación de las necesidades del mercado y determinamos cuál es el producto que tenemos que sacar. También nos fijamos si hay mucha oferta de ese producto: en ese caso, no lo hacemos. Lo hacemos cuando es especial, tiene un valor determinado de mercado y es necesario”*, finalizó Maury.



INDUSTRIAS KC
SUJETANDO EL FUTURO

40 años



Fabricación de productos
para el tendido de Redes de Energía
y Telecomunicaciones.
Antenas Parabólicas y Accesorios Vía Satélite.



Gral. Fructuoso Rivera 2588 (C1437GRL)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Tel./Fax: (5411) 4919-3232

www.industriaskc.com - info@industriaskc.com

Soluciones a medida del cliente

En los rubros de cabeceras, encoders, transcoders y monitores, AVS ofrece productos que pueden adaptarse tanto a las necesidades de los cables más pequeños como de un MSO.

Durante la última edición de Caper, Audio Videos Sistemas (AVS) mostró una vez más su producto más fuerte: la cabecera de Appear TV que tiene una amplia aceptación en el mercado argentino. La utilizan tanto grandes operadores como Cablevisión y Supercanal como pequeños sistemas que pertenecen a la Red Intercable y otros independientes.

“En particular es una cabecera muy modular. Uno puede configurarla para la necesidad que tenga. Puede salir por fibra, cable o lo que necesite. Además es una plataforma carrier class, lo cual es muy importante”, aseguró Alejandro Perelman, CEO de AVS.

Pero la novedad en cuanto a la marca

Appear TV es la parte de encoders y transcoders: *“Si bien ya tenían encoders, ahora hay una nueva versión que permite trabajar con muy altos niveles de compresión. De hecho, hicimos pruebas y llegamos a una muy buena compresión en el rango de los 2MB para una muy buena calidad en HD en un contenido exigente como fútbol nocturno”.*

AVS representa también a otra empresa de origen noruego, al igual que Appear TV. Se trata de Bridge Technologies, que provee productos para monitoreo de cabeceras. *“Tiene sondas de medición, entonces uno puede conectarse en cualquier lugar de la red y medir qué es lo que le llega al abonado, como*



Alejandro y Adrián Perelman

puede medir también la salida. Según el tipo de esquema o lo que uno quiere monitorear, tiene la chance de ver lo que está pasando en caso de haber un problema. Es muy completo y el precio es razonable”, explicó el entrevistado. Como complemento, Bridge Technologies cuenta con una aplicación gratis, que se puede instalar en un teléfono móvil con sistema operativo Android y sirve para monitorear canales OTT.

La fuerza de lo nuevo



Con pocos años en el mercado audiovisual, Optertek comienza a hacer conocer su nombre y gana terreno entre los operadores.



Jorge Collazo

En un mercado en el cual se compra mucho por marca o por referencias, comenzar con una empresa proveedora de tecnología no es tarea fácil. Sin embargo, Optertek lo está logrando, y se hace fuerte

en distintos segmentos de demanda con su Servidor de Video, el Generador de Caracteres y otros productos asociados.

Consultado sobre el sector de la TV por Cable, Jorge Collazo, socio gerente, comentó la oferta de Optertek para ese mercado: *“Principalmente ofrecemos lo que es automatización. En su canal, el operador tal vez decide no hacer gran vestimenta de la imagen en el piso. La nota sale siempre bien titulada porque le hacen postproducción y demás. Pero necesita reforzar lo que se hace en exteriores, fuera del piso. Y nosotros en ese sentido tenemos soluciones para todos, no importa el tamaño ni el lugar de la operación”.*

Repasando su breve historia, contó que *“Optertek es una empresa que arrancó decidida a fabricar para canales chicos, porque ya los otros segmentos estaban relativamente cubiertos. Y ahora comenzamos a dar soluciones cada vez más complejas. Nuestro servidor tiene generador de caracteres incluido. Estamos tratando de hacer una solución nacional que pro-*

vea todo en una sola caja”.

“Al principio -resumió- los cableoperadores no nos conocían. Algunos confiaron en nosotros y ahora empiezan a pedir más cosas. Y los demás, que empiezan a acercarse, hacen uso también de los desarrollos anteriores”.

Además de la industria del Cable, la compañía atiende también a otros sectores como productoras y canales de aire. *“Estamos cada vez más fuertes en lo que son camiones de exteriores. En Caper presentamos el Opter Replay, que es nuestro producto para hacer repes. Es de desarrollo completamente nacional, como todo lo que hacemos”,* señaló Collazo.

“Cuando nos adentramos más y más en el negocio de los camiones de exteriores vimos la necesidad de hacer repes. Y como queremos estar en ese mercado, decidimos desarrollar este producto. Es muy sencillo: tiene cuatro entradas, dos salidas, tiene un remoto para controlarlo y ofrece la posibilidad de hacer slow motion”, destacó.

Nuevas propuestas

antenas NOVUS sa



Gorka Gerediaga de BKtel junto a Gabriela Pantaleo de Antenas Novus y Kiyoshi Takeichi de BKtel

Más de 20 años de experiencia destacan Antenas Novus en la fabricación de antenas para comunicaciones y broadcasting, incluyendo estudios de factibilidad, fabricación, instalación y su puesta en marcha. "Nos encargamos de fabricar toda la línea de antenas para enlaces en la banda de VHF y UHF", dijo Gabriela Pantaleo, presidente de la compañía.

En FM confeccionan antenas de baja, media y alta potencia, frecuencia fija o banda ancha construidas en aluminio o acero

La compañía atiende a una amplia gama de clientes en Cable, TV y radio. Cómo fue su primera experiencia en Jornadas.

inoxidable. Para televisión elaboran molinetes, paneles y diedros en distintas configuraciones, además de proveer equipos, combinadores, cables, conectores y distintos accesorios de montaje, de provisión e instalación de mástiles.

Entre sus clientes, se destacan: FM Amadeus LV3 Córdoba, Grupo Radio María, Radio Mitre (Mar del Plata); TV y FM Brisas (Supermercados Toledo); Grupo CIE (Rock & Pop); LT 29 Radio Venado Tuerto (Santa Fe); Azul FM (Montevideo, Uruguay); Digital Radio SRL (Santiago del Estero); Telefe; Grupo Televisión Litoral (Rosario-Santa Fe) y Canal 9, entre otros.

"Estuvimos por primera vez en Jornadas el pasado mes de septiembre en el hotel Hilton. Fue una gran experiencia, ya que estuvimos exponiendo junto a BKtel, compañía japonesa a la que representamos. Por nuestro stand pasaron clientes de Argentina, Perú y Chile", detalló Pantaleo.

Por otra parte, comentó que en Caper han tenido muchísima concurrencia en su punto de exhibición: "Muchos argentinos han venido a conocer nuestros servicios. A todos les explicamos que no solo somos proveedores de productos para redes, sino que además brindamos a nuestros clientes el mejor asesoramiento al momento de la compra haciéndoles un seguimiento del desarrollo, puesta en marcha, y asesoramiento pre y post venta".



PROGRAMACION

HBO Latin America cambia de imagen



La nueva cara del canal destaca los principales valores que distinguen a la marca: visión, innovación, sofisticación y calidad.

HBO Latin America anunció recientemente el lanzamiento de un cambio de imagen que transformará el look & feel del canal principal, HBO, y sus plataformas digitales en América Latina y el Caribe.

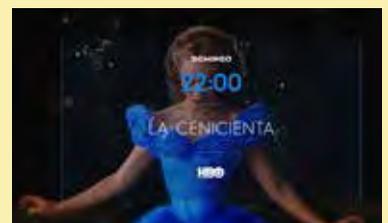
Inspirados en las nuevas tendencias digitales, el diseño y estética general de la nueva imagen destaca los valores principales que distinguen a HBO: visión, innovación, sofisticación y calidad. Además, muestra la evolución del canal, que celebrará 25 años en la región en 2016, mientras se adapta a los cambios que brinda el futuro.

"Esta nueva imagen refleja nuestro liderazgo en la industria del entretenimiento, adaptándonos al constante desarrollo tecnológico y a las nuevas tendencias que se van creando", comentó Gustavo Grossmann, Vicepresidente Corporativo de Networks, HBO Latin America. "Ahora el mejor contenido de América Latina estará acompañado por el mejor look & feel, generando un fuerte lazo con el público", agregó el ejecutivo.

La nueva imagen se lanzará a través del canal principal, HBO, y la nueva plataforma de suscripción online, HBO GO. De acuerdo a lo informado por la compañía, el nuevo diseño no afectará los logos de la marca. La creación de la propuesta visual fue un trabajo en equipo entre Miami, Buenos Aires y Caracas. El diseño y ejecución estuvo a cargo del estudio Plenty y la

producción de audio fue realizada por el estudio Pararrays.

HBO ofrece a los televidentes entretenimiento premium con exclusivas series originales, grandes películas taquilleras de Hollywood e innovadores documentales. "Esta nueva propuesta visual simboliza dichas cualidades, las cuales han posicionado al canal como líder de entretenimiento", concluyó el comunicado de la empresa.



El valor de un libro

Recopilar y contar una historia nunca será en vano. Siempre habrá alguien dispuesto a leerla, a interesarse y a conmovirse. Sucedió, en este caso, con el libro 50 Años de Televisión por Cable editado por ATVC. Recibimos en la redacción el mensaje de un lector, Diego Schefer, quien no pertenece a nuestro mercado, pero sin embargo quedó atrapado por el relato que recorre desde la iniciativa de los pioneros de la industria hasta los protagonistas de hoy.

"Quería aprovechar la oportunidad -expresa Diego a nuestra directora-, luego de haber terminado de leer el libro mencionado, para felicitarla junto a todas las personas que habrán trabajado en la compilación de información para el mismo".

"Si bien no pertenezco al ramo TV o Cable -continúa-, me ha encantado emocionarme al ir conociendo la historia de las personas que desde hace muchos años invirtieron e impulsaron en forma privada y prácticamente a pulmón, solo con sus medios, toda esta industria que hoy es un servicio de uso diario, podríamos decir indispensable, como el teléfono o internet."

Desde aquí agradecemos su comentario, que confirma una vez más lo acertado de reflejar en ese formato, que excede lo que puede ser una nota en una revista, la apasionante historia de una industria que nos enorgullece.

g

Incorporación en Fox Sports



Hernán
Peláez

FOX Sports anunció la contratación del legendario periodista deportivo colombiano Hernán Peláez para liderar una nueva producción original, paso que marca el retorno del prestigioso profesional a la señal internacional.

Peléez se incorpora para conducir La última palabra, una producción original de Fox Sports que transporta y repasa la historia detrás del éxito de grandes figuras del deporte local y continental. *"Quiero agradecer a Fox Sports la oportunidad que me ofrece de concretar un sueño que siempre tuve y contar con una nueva experiencia en este campo del periodismo deportivo",* expresó.

g

Designación en Discovery Colombia

Discovery Networks LatinAmerica/U.S. Hispanic(DLA/USH), una división de Discovery Communications, anunció el nombramiento de Mariana Cortés como Vicepresidente de Contenido para Discovery Networks Colombia.

Cortés será responsable del diseño y ejecución de la estrategia de contenido para los canales del portafolio de Discovery Networks en Colombia: Discovery Channel, Discovery Kids, Discovery Home & Health, Animal Planet, TLC, ID y Discovery Turbo. Será la responsable de la programación, estrategia de producción, mercadeo, comunicaciones, planeación creativa y promocional de todo el portafolio de canales de Discovery en el mercado colombiano.



Mariana
Cortés

a

agenda

2016

Enero

19 al 21

NATPE

Fontainebleau Hotel

Miami Beach- Florida

Web: www.natpe.com

Marzo

1 al 3

Andina Link

Cartagena de Indias- Colombia

Web: www.andinalink.com

Abril

16 al 21

NAB SHOW

Las Vegas Convention Center

Las Vegas - USA

Web: www.nabshow.com

26 y 27

Punta Show

Hotel Conrad – Punta del Este

Web: www.grupoisos.net

27 y 28

VIII Cumbre APTC

Sheraton Lima Hotel & Convention

Center

Web: www.aptcp Peru.org

Mayo

24 y 25

TECNE

Tecnología que revolucionan los contenidos

Centro Cultural Estación Mapocho

Santiago – Chile

Web: www.tecne.cl

www.duoc.cl

26 y 27

Bolivia Media Show

Santa Cruz de la Sierra – Bolivia

Web: www.grupoisos.net

Junio

28 al 30

Tepal 26

Hotel Riu Panamá

Web: www.tepal.org



Editor Responsable

Walter Burzaco

Registro de la Propiedad Intelectual

N° 357.428

Los artículos firmados no reflejan necesariamente la opinión de los editores.

Para la reproducción total o parcial deberá ser citada la fuente.

Directora:

Graciela Leombruni

Redacción, comercialización y administración:

R. Gutiérrez 4512 - 1° "B" - 1419

Bs. As. - Argentina

Tel: 54-11-4502-7052

Email: gleombruni@visiongrafica.com

Año: 2015

Nro. 215

GL





SOS PARTE DE UN SINDICATO QUE CRECE



Sindicato Argentino de Televisión
Telecomunicaciones, Servicios Audiovisuales, Interactivos y de Datos

EL SINDICATO DE LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS

www.satsaid.org.ar

www.blogsatsaid.com.ar

[/SATSAIDnacional](https://www.facebook.com/SATSAIDnacional)

[@SATSAIDnacional](https://twitter.com/SATSAIDnacional)

