



MÚSICA & MERCADO

AUDIO PRO & ILUMINACIÓN | INSTRUMENTOS MUSICALES | ENTERTAINMENT BUSINESS

RENOVACIÓN: MUSIKMESSE & PROLIGHT+SOUND

Un nuevo camino para
las ferias alemanas.. PÁG. 72

2018 PARA STUDIOMASTER

El fabricante de audio presenta
sus planes para este año. PÁG. 34

LOS UKULELES DE TYCOON

La empresa de percusión también tiene una
línea de ukuleles. Conoce la línea Kahua. PÁG. 38

¡GIBSON, NO QUEBRÓ!

No todos los diversos comentarios y rumores que oímos por ahí son verdad. ¿Que Gibson va a ser comprada por una empresa china? ¿Que un grupo norteamericano está analizando sus finanzas para un posible aporte de capital? ¿El presidente ejecutivo de la empresa Henry Juszkiewicz se va? Gibson sorprendió al mercado con su pedido de recuperación judicial y un plan de modificación en las directrices de la empresa. ¡Mira todos los detalles aquí! PÁG. 42

Y ADEMÁS dbdrums, Elation, AFIAL, Selmer, Valook, Vari International y mucho más



ATH-M50x

ATH-M50x

ATH-M50x

EDICIÓN LIMITADA
audio-technica.com

audio-technica



RŨ-8011DB · RŨ-8012DB

Sistema Diversity UHF PLL de canal simple o doble

¡Pasa a lo inalámbrico con JTS!

Los modelos RU-8011DB y RU-8012DB están diseñados con tecnología inalámbrica de 2º generación de JTS, que provee características completas incluyendo larga distancia de operación, audio sorprendente y varias funciones innovadoras. Aún así la serie RU ofrece precios muy accesibles.



REMOSET ũ patentado por JTS

Tecnología de Sincronización Ultrasónica
Envía fácilmente el canal/grupo y otros datos de programación al transmisor con sólo apretar un botón.



Auto Apagado

La característica de Auto Apagado puede programarse para apagado o encendido con selección de 1, 10 y 30 minutos. Esto ahorrará vida de batería y evitará sobre descarga.



Rápido interruptor Mute ON / OFF

La función Mute puede ser fácilmente encendida o apagada por el usuario.

JTS PROFESSIONAL CO.,LTD

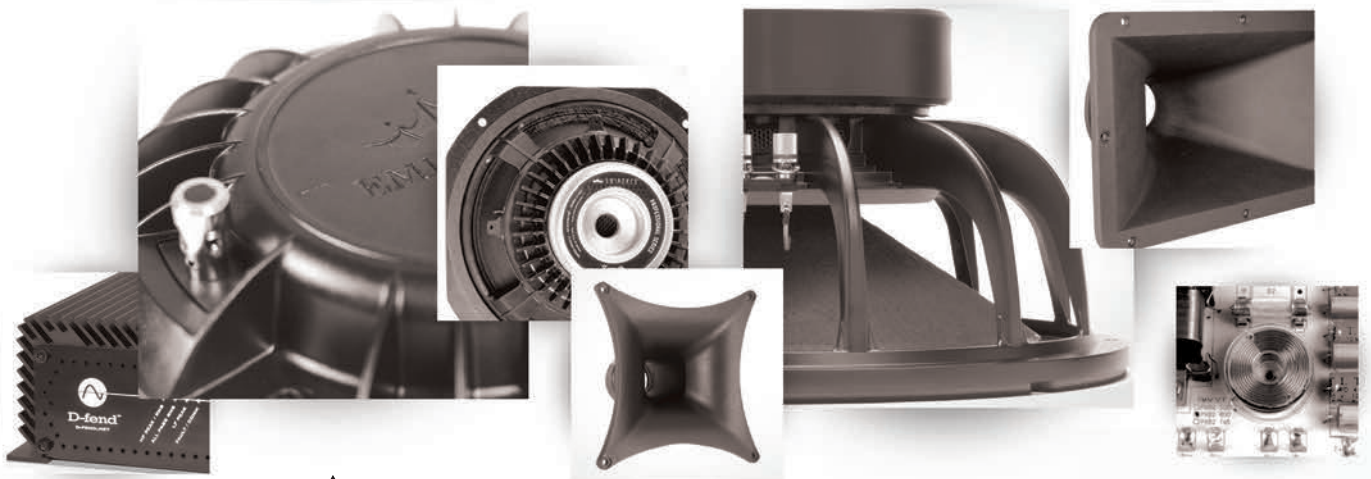
No.148, Gongye 9th Rd., Dali Dist., Taichung City 41280, Taiwan (R.O.C.)
TEL : 886-4-24938803 FAX : 886-4-24914890 E-mail : jts@jts.com.tw www.jts.com.tw





EN VIVO O EN EL ESTUDIO

Cada producto está diseñado para cumplir con las normas más importantes que conocemos – LAS TUYAS





EMINENCE.COM   



Los productos de EMINENCE son diseñados y hechos en Estados Unidos.

Central de Parlantes
www.centraldeparlantes.com

Cotzul S.A.
www.cotzul.com

Bless Technology
www.blesstech.com.br

MultComercial
www.multcomercial.com.br

Intermark Industries
www.intermarkindustries.net

L.O. Group S.A.C.
www.loelectronics.com

Oidos
www.oidos.net

Prind-Co
www.prind-co.com

Sensey Electronics
www.sensey.com.mx

Para encontrar un distribuidor cerca tuyo, por favor visita www.eminence.com/dealer-locator/

VENTIS



CALIDAD Y VERSATILIDAD

NUEVO DSP | 700W BF + 200W AF | MODELOS ACTIVOS O PASIVOS



206A

108A

110A

112A

115A

112MA

115MA



Made in Italy


www.fbt.it

do you do event.tech?

we do too.

¿Trabaja en eventos tecnológicos? Nosotros también. – Durante más de 40 años, Adam Hall Group ha estado dedicado a dar servicio a profesionales de la tecnología de eventos. Con nuestro completo catálogo de equipos profesionales de audio, iluminación y para escenarios, y componentes para flightcases, nos impulsa nuestra dedicación al diseño, desarrollo y suministro de productos y soluciones centrados en el cliente que le ayudarán a hacer realidad sus visiones creativas, y ayudarán a más gente a compartir grandes momentos.

TECNOLOGÍA DE **SONIDO** TECNOLOGÍA DE **ILUMINACIÓN** TECNOLOGÍA PARA **ESCENARIOS** **HARDWARE**
PARA FLIGHTCASE

share the experience:
adamhall.com



MARCAS DE ADAM HALL GROUP



MARCAS DE DISTRIBUCIÓN



¡Su presentación merece productos como estos!



SR
SERIES



staner
AUDIOAMERICA

All you need in a Speaker



SD-20C

Strinberg

Guitars and Basses



VLR-502



VOKAL
PROFESSIONAL SOUND PERFORMANCE



Incluye baterías USB recargables de litio.

Sistema inalámbrico doble de mano con baterías recargables

www.miamiaudiomusic.com

Teléfono: +1-305-477-3081
sales@miamiaudiomusic.com

Distribuidor para
Latinoamérica:

MAM
MIAMI AUDIO MUSIC CORP.
***** SINCE 2001 *****

MÚSICA&MERCADO

10 EDITORIAL

12 UPDATE

14 **OPINIÓN** Guitarra,
sensacionalismo y mercado

16 ÚLTIMAS

20 **SET UP** No Doubt

68 **ARGENTINA** Harmonic Stop

70 **ESPAÑA** Fanatic Guitars

78 **INNOVACIÓN** Elga Guitars iOS

79 **PRODUCTOS**

80 **CONTACTOS**

82 **CINCO PREGUNTAS**

¿Cómo liderar equipos de
diferentes generaciones?

COLUMNISTAS

60 **Reflexiones de un mercado**
por Joey Gross Brown

62 **La importancia de las ferias
del sector**
por Luiz Carlos Rigo Uhlik

64 **Cómo hacer una planificación
de ventas eficiente**
por Carlos Cruz

42 TAPA

¿GIBSON SE RECUPERA?

La reconocida empresa americana de guitarras presentó un pedido de recuperación judicial y espera salir del pozo con un renovado plan en las directrices de la empresa. Mira todos los detalles en esta nota.



NOTAS

22 **MUNDO DIGITAL** 5 tecnologías indispensables
para administrar una tienda física

24 **EMPRESA** dbdrums fabrica baterías desde Argentina

28 **GESTIÓN** Elation adquiere la M-Series
de HARMAN Professional Solutions

30 **LANZAMIENTO** Los nuevos productos de Adam Hall Group

32 **ILUMINACIÓN** Vari suma marca de iluminación con Mega-Lite

34 **INTERNACIONAL** Los planes de Studiomaster para 2018

36 **ESTRATEGIA** Selmer vende acciones
para enfrentar competencia china

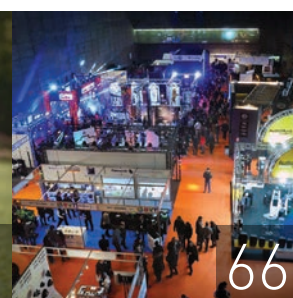
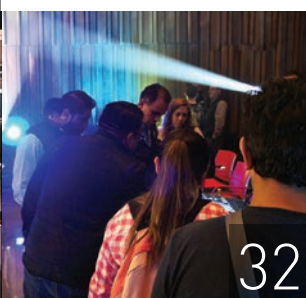
38 **FABRICACIÓN** Kahua, la marca de ukuleles de Tycoon Percussion

48 **DISTRIBUCIÓN** Valook cumple 17 años
en el mercado de iluminación chileno

50 **ESPECIAL** Productos presentados en NAMM Show (2ª parte)

66 **FERIA** Madrid recibió a AFIAL 2018

72 **FERIA** Musikmesse y Prolight+Sound: las mejores ferias de Europa



“
Son lo suficientemente
brillantes como para
iluminar hasta los
pickups más oscuros.”

- Chris Loeffler, Harmony Central



LOS MÚSICOS QUE USAN CUERDAS SIN
REVESTIMIENTO ESTÁN HACIENDO EL CAMBIO
A LAS CUERDAS PARA GUITARRA ELÉCTRICA
CON REVESTIMIENTO OPTIWEB™

Descubre más en elixirstrings.com/make-the-switch

MÚSICA & MERCADO

STAFF

CEO & Publisher

Daniel A. Neves

Redactora Jefe

Paola Abregú

Editorial y Marketing

Ann Lévizon

Director de Arte

Dawis Roos

Gerente de ventas internacionales

sales@musicaymercado.org

Administración y finanzas

Rosângela Ferreira

Suscripción

assinaturas@musicaemercado.org

Colaboradores

Carlos Cruz, Joey Gross Brown,
y Luiz Carlos Rigo Uhlik

Impresión

Gráfica Grafilar

Música & Mercado®

Phone: +55 (11) 3567-3022

P. O. Box: 79.766

CP (Zip code): 04601-970

San Pablo/SP - Brasil

TreeMedia LLC.

201 South Biscayne Boulevard,

Suite 1200, Miami, FL, 33131

Phone: +1 (305) 537-2400

Todos los derechos reservados.

Autorizada su reproducción citando la fuente:

Música & Mercado, edición y autor.

Música & Mercado no se responsabiliza

por el contenido ni por los servicios

ofrecidos en los anuncios publicados.

Publicidad

Anuncie en Música & Mercado

sales@musicaymercado.org

www.musicaymercado.org

Síganos: twitter.com/musicaemercado

Socios Estratégicos/Strategic Partners

NAMM

secartys

musikmesse

music
CHINA

palm

CMIA



DANIEL A. NEVES

CEO & PUBLISHER



“Aunque nadie puede volver atrás y hacer un nuevo comienzo, cualquiera puede comenzar a partir de ahora y crear un nuevo final.”

— James R. Sherman*

LA INDUSTRIA NO PARA

Con frecuencia oímos rumores sobre qué está sucediendo en las grandes empresas o en un determinado segmento del mercado. Con frecuencia creemos en todo eso, pues a veces no tenemos cómo verificar la información o simplemente creemos porque el comentario vino de “alguien importante”, como si eso fuera una fuente segura.

En fin, vas a encontrar ejemplos de eso en esta edición, en la columna de opinión escrita por el empresario Claudio Ortiz, de Stone Guitars, y también en la nota de tapa enfocada en Gibson.

Una empresa que pasó por muchas cosas a lo largo de su trayectoria. Éxito, guitarras deseadas por todos los músicos, elecciones malas, problemas administrativos, bancarota, ¿y ahora? ¡Un plan de superación!

He viajado bastante en esta primera mitad del año, teniendo la oportunidad de ver el mercado exterior, de analizar el mercado local, y de oír diferentes opiniones de profesionales y empresarios de todo el mundo. Siempre es bueno poder tener la oportunidad de conocer algunas verdades de primera mano y también traer nuevas novedades - por no decir “chismes” - sobre qué está pasando en “nuestro mundillo”.

Y hablando de superación, encontramos otro ejemplo reciente: Messe Frankfurt. Las principales ferias de este organizador, Musikmesse y Prolight+Sound, ya han sido las mejores del mundo, pero varias cosas cambiaron y perdieron su liderazgo hace algún tiempo.

Este año, Messe volvió con todo, dándose cuenta que sus ferias en Alemania dejaron de ser el foco para los negocios mundiales pero pasaron a ser las grandes ferias para los negocios en Europa.

A veces con sólo cambiar el foco es suficiente para continuar garantizando nuestro éxito. No necesitamos ser los mejores en todo, basta con ser los mejores en nuestro segmento, en el espacio que esté a nuestro alcance. Después de eso, cuando las cosas mejoren, ¿quién sabe? Ahí sí el mundo es nuestro límite.

DANIEL NEVES

CEO & PUBLISHER DE MÚSICA & MERCADO

TWITTER/DANIEL_NEVES

BAJA NUESTRA APP EN: WWW.MUSICAYMERCADO.ORG/IPAD-IOS-ANDROID/

* James R. Sherman, Ph. D y escritor.



Sonido Clásico Utilice el efecto 'Air'

El nuevo Clarett OctoPre le ofrece ocho entradas y ocho salidas, ampliando la capacidad de cualquier interfaz equipada con entradas y salidas ópticas ADAT.



La gama Clarett trae la latencia de ida y vuelta más rápida del mundo sobre Thunderbolt a tu Mac o PC, permitiéndole grabar y monitorear con software en tiempo real.



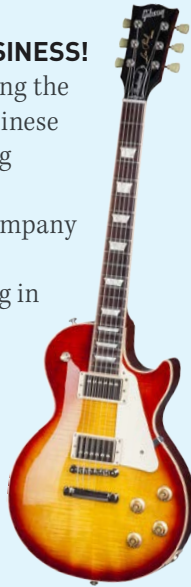
El nuevo Clarett preamplificador de micrófono incluye el exclusivo efecto analógico 'Air', modelando el sonido del preamp clásico basado en transformadores de Focusrite. La entrada de instrumento ha sido completamente extendido con mayor margen de ampliación para manejar guitarras con pickups de alta ganancia de salida, y la gama de Clarett también opera a velocidades de muestreo de hasta 192khz.

Mejor. Más Rápido. Más Fácil.

Focusrite®

COVER STORY: GIBSON IS BACK IN BUSINESS!

After several rumors and comments saying the company was going to be bought by a Chinese group, among others, Gibson is surprising the industry and has filed for Chapter 11 bankruptcy protection amid what the company has called a “devastating” financial fall. Gibson Brands Inc. will continue focusing in musical instruments and audio, but the Phillips division will lose space and CEO Henry Juszkiewicz will have to leave its charge in the company. Many changes and news are supposed to come in the next months, let’s hope they will be good ones! **PAGE 42**



ApS. The asset-based acquisition includes a limited-term license agreement to distribute current controller products using the name M-Series, as well as provide continued technical support and warranty service for prior Martin M-Series sales. **PAGE 28**

DISTRIBUTION: VALOOK’S 17 YEARS WORKING WITH LIGHTING IN CHILE

Almost to decades of experience had led Valook to position as one of the most important lighting companies and distributors in Chile. See how they work in this article. **PAGE 48**



COMPANY: DBDRUMS MANUFACTURES DRUM SETS FROM ARGENTINA

Focused on electronic drums, the company invests in constant upgrades in its manufacturing system and new products. Learn more on **PAGE 26**



PRODUCT LAUNCH: NEWS FROM ADAM HALL GROUP

The company presented many new products and technologies in professional audio, lighting, stands and stage equipment. Meet them here. **PAGE 30**



MANUFACTURING: KAHUA, TYCOON PERCUSSION’S UKULELES BRAND

Not all is percussion for Tycoon. The company also has a special factory dedicated to the creation of ukuleles, an instrument that is more and more requested and loved by all music segments. **PAGE 38**

LIGHTING: VARI ADDS MEGA-LITE LIGHTING BRAND

Distribution company is now representing the Mega-Lite brand in Mexico. Official presentation was carried out in Mexico City. **PAGE 32**



SPECIAL: PRODUCT LAUNCHES AT NAMM

Second part containing more audio, lighting and musical instrument products launched at NAMM 2018. **PAGE 50**

MANAGEMENT: ELATION ACQUIRES M-SERIES FROM HARMAN

Elation Professional announced the acquisition of the M-Series range of entertainment lighting controllers from Harman Professional Denmark ApS, formerly Martin Professional



TRADE SHOW: MUSIKMESSE & PROLIGHT+SOUND 2018

They used to be the biggest trade shows in the world, where all companies wanted to be, but, after some changes, they are now affirming their position as the best shows for business in Europe. **PAGE 72**



La línea de amplificadores acústicos más vendida

¡Amplificación para instrumentos acústicos, voces y más! Los sistemas de preamplificación y pickups Fishman son reconocidos en todo el mundo por su sonido cálido y preciso. A lo largo de los últimos 30 años, más de siete millones de ellos han sido instalados en instrumentos acústicos de cada estilo y tipo concebibles. Los amplificadores Fishman Loudbox son creados con ese mismo sentido de musicalidad y precisión, y es por eso que cada vez más músicos los eligen.

Para más información, visita fishman.com



FISHMAN[®]

Inspired Performance Technology™

*MI Sales Track

GUITARRA, SENSACIONALISMO Y MERCADO

¿Verdad o puro alboroto?

Artículos sensacionalistas, hechos solamente para vender, infelizmente son comunes, pero eso nunca había sucedido con tanta frecuencia con noticias sobre instrumentos musicales, más específicamente con la guitarra eléctrica.

Buenos artículos relatan la verdad, y aunque el autor tenga una opinión al respecto, logramos saber la diferencia entre su postura y el contenido informativo.

El año pasado, el *Washington Post* publicó una nota que tenía como título “La muerte lenta y secreta de la guitarra”.

El título me llamó la atención, y después de leer, resolví verificar la información. Ellos usaron solamente datos provistos por Gibson y montaron un escenario catastrófico para la guitarra eléctrica. No verificaron los números del mercado americano respecto a las ventas de guitarras eléctricas, que, según *Music Trades Magazine* y los datos del *The Annual Census of the Music Industries*, muestran que en los últimos diez años hubo un aumento consistente en el número de guitarras eléctricas nuevas vendidas en Estados Unidos,

eso sin tener en cuenta el mercado de guitarras usadas, que es gigantesco.

Si los números de Gibson disminuyeron tanto en un mercado creciente, probablemente se debe al hecho de que en los últimos 30 años fueron creadas centenas de nuevas marcas en el mundo entero, que mordieron una gran parte de las ventas de la empresa. En realidad ésa debería ser una excelente noticia, mostrando

que hubo un crecimiento en el mercado americano de guitarras eléctricas.

Ahora fue el turno de Brasil, con el título “Venta de guitarras cae casi 80% en cinco años en Brasil”

No entiendo por qué ese sensacionalismo, que puede perjudicar mucho a la industria. La noticia fue basada en el número de guitarras importadas de forma convencional por los representantes de marcas internacionales y marcas brasileñas con fabricación en el exterior.

Ellos se olvidaron de contar con las centenas de pequeños fabricantes, luthiers, con el mercado informal y de usados. Como parte de eso no es medible por falta de fuente oficial, no quiere decir que no existe.

Para comprobar mi teoría, resolví conversar con los dueños de tres de las mayores escuelas de música de Brasil y, según ellos, la guitarra eléctrica aún representa la mayor cantidad de alumnos y viene creciendo anualmente en los últimos cinco años. Eso no significa que antes no había crecimiento, sino que verificamos los datos solamente de los últimos cinco años. ■



SONIDO LEGENDARIO CON LIBERTAD INALÁMBRICA

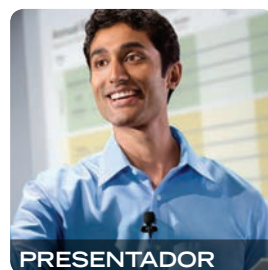
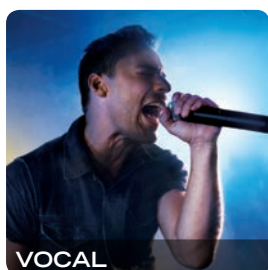
SHURE[®]
LEGENDARY
PERFORMANCE™



Sistemas Inalámbricos BLX

Para los músicos que desean desconectarse de los cables, los Sistemas Inalámbricos BLX ofrecen los confiables micrófonos Shure. Disponibles en configuraciones de cuerpo y de mano, los Sistemas Inalámbricos BLX han sido diseñados para un sonido legendario.

- El SM58: La primera serie inalámbrica de Shure disponible con micrófono de mano SM58.
- Calidad de audio y RF: Excelente audio complementado con una transmisión confiable y fuerte.
- Versatilidad: 9 configuraciones de sistema para satisfacer todas las necesidades.
- Calidad de fabricación: El diseño y la construcción superior de Shure.
- Hasta 14 horas de uso continuo con baterías doble AA.



fb.com/ShureEnEspanol



instagram.com/shureenespanol



twitter.com/ShureEnEspanol



youtube.com/shureenespanol

AUDIO

ARGENTINA

1º Expo 2018 Industria Argentina



Alta asistencia en las conferencias

AES Argentina realizó la primera edición de la Expo de Industria Argentina del Audio del 6 al 8 de abril en Buenos Aires. Durante los tres días, fabricantes locales expusieron sus productos hechos en el país pero además los visitantes tuvieron la oportunidad de disfrutar de un programa de conferencias y presentaciones de temas relacionados al audio.

GUATEMALA

Powersoft y SuperSonidos en Expo Music Guatemala



Powersoft estuvo presente en el stand de su distribuidor en Guatemala y Nicaragua, SuperSonidos, para participar de la feria Expo Music en Ciudad de Guatemala, ofreciendo al público local la oportunidad de conocer de cerca a los amplificadores de las Series K, M y X para giras y la línea Quattrocanali para instalaciones. Gilberto Morejón, gerente de ventas para América Latina y el Caribe de Powersoft, dijo: "Si bien la muestra aún no es muy grande, es el único evento de este tipo en Guatemala y una buena oportunidad para conocer el mercado y hablar personalmente con los profesionales locales".

INTERNACIONAL

Sennheiser amplía la tecnología AMBEO con nuevas colaboraciones

AMBEO

3D audio technology by Sennheiser



La compañía fortalece su posición como proveedor de soluciones de audio inmersivo con una inversión en Dear Reality, expertos en algoritmos espaciales y software de audio VR/AR. Además, Sennheiser también adquirió tecnologías de Sonic Emotion, un desarrollador galardonado de software de audio 3D y soluciones de procesamiento. Ambas compañías han desarrollado herramientas para la creación y rendering de audio inmersivo en formatos basados en objeto y en escena.



Piso 21 en acción con A-T

COLOMBIA/EEUU

Audio-Technica en Premio Lo Nuestro

El grupo de pop latino originario de Medellín, Colombia, Piso 21, eligió la serie 5000 de Audio-Technica como sus micrófonos para la interpretación que realizó en la 30ª entrega anual del Premio Lo Nuestro, una celebración que reconoce los nombres más destacados en la música latina. Piso 21 realizó una gran presentación utilizando la serie 5000 de Audio-Technica con transmisores Artist Elite AEW-T6100. Alejandro Mejía Katato, el ingeniero FOH para Piso 21, comentó, "La serie 5000 con los AEW-T6100 es un sistema que nos provee una increíble calidad de audio, confiabilidad, y carácter".



INTERNACIONAL

Allen & Heath

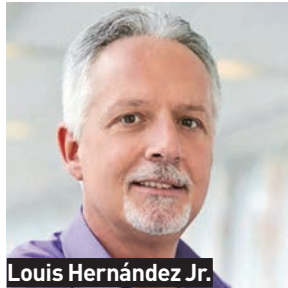
añade AMM y opciones de expansión para SQ

A&H ha presentado una nueva expansión y capacidades avanzadas de mezcla de micrófono automática (AMM) para su serie de mezcladoras digitales SQ. El firmware SQ V1.2 es compatible con DX Hub, un concentrador de expansión de hardware que permite que varios expansores del stage box DX168 se conecten a un mezclador SQ. DX Hub permite a los usuarios de SQ obtener los 48 canales completos en el escenario, todo a 96 kHz, o desplegar hasta ocho expansores portátiles donde sean requeridos. También agrega dos AMM independientes, basados en el algoritmo D-Classic. Otras mejoras incluyen un par de nuevas unidades RackFX para la biblioteca SQ FX – Noo Phaser y Chorus – además de bibliotecas de procesamiento de fábrica para proporcionar un punto de partida para nuevos usuarios y la capacidad de cambiar los colores del canal para acelerar el flujo de trabajo de los ingenieros.

INTERNACIONAL

Avid demite al CEO Louis Hernández Jr. y, Jeff Rosica asume el cargo

Avid Technology anunció que demitió al CEO **Louis Hernández Jr.** debido a violaciones de las políticas de la empresa relacionadas al comportamiento en el lugar de trabajo, especialmente en el sector financiero. Con efecto inmediato, el Consejo de Administración de Avid designó a Jeff Rosica como director ejecutivo de Avid. Rosica ingresó a Avid a inicios de 2013 y, antes de su cargo como presidente, actuó como vicepresidente senior, director de ventas y marketing de la empresa. Hernández también renunció a su posición en dicho consejo, mientras que Nancy Hawthorne fue elegida presidente del mismo.



Louis Hernández Jr.

LATINOAMÉRICA

Shure anuncia cambio en el departamento de marketing

Shure presenta a **Mariana Ceruti** como nueva Gerente de Marketing y Comunicación para América Latina.

Con nueve años de desempeño en la región, la gerente posee experiencia en B2B, relaciones públicas y la habilidad de transformar negocios objetivos en estrategias de comunicación. Mariana llega a las oficinas de la compañía en San Pablo para liderar la ejecución de acciones de marketing y oportunidades de mercado, iniciativas de eventos, entrenamiento y enfoque en el mercado de sonido instalado.



Mariana Ceruti

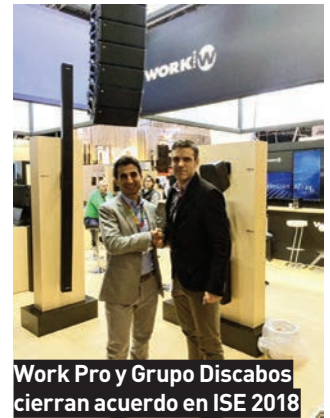
Eighteen Sound hace cambios en su gerencia

Con los nuevos dueños de Eighteen Sound – que ahora pertenece a B&C Speakers –, la compañía tiene cambios en su gerencia, incluyendo a **Matteo Bianchini** y a **Francesco Spapperi**. Francesco Spapperi, quien ha sido controlador en B&C Speakers durante la última década, ahora tiene el cargo de CEO de Eighteen Sound. Por otro lado, el equipo de ventas de Eighteen Sound también se ha expandido para incluir a Matteo Bianchini como director de ventas OEM. Matteo ha pasado los últimos 10 años en el negocio de módulos de amplificación activos profesionales, y se une a la compañía con un respetable nivel de conocimiento de la industria y conexiones. Eighteen Sound ha continuado con su remodelación en los últimos meses, mientras que la gerencia ha hecho un claro compromiso con la cultura y el patrimonio de la marca. Otros cambios y recursos adicionales están siendo implementados en los departamentos de fábrica y desarrollo de productos.

BRASIL

Work Pro es el nuevo socio de audio del Grupo Discabos

Con sede en Valencia, España, Work Pro, que desde 1995 se especializa en audio profesional e iluminación, es una marca de la compañía Equipson. Con fuerte presencia en Europa, la empresa también procura ampliar su reconocimiento en el resto del mundo, es así como nombraron a Grupo Discabos su distribuidor en Brasil, que será responsable de todo el soporte de los productos de la marca. A partir de abril ya están disponibles algunos productos de la marca en el showroom de Grupo Discabos, donde pronto serán recibidos todos los que quieran conocer detalladamente las soluciones.



Work Pro y Grupo Discabos cierran acuerdo en ISE 2018



18 d:facto 4018V en el reality show

ESPAÑA

DPA en manos de las estrellas de Operación Triunfo

Los concursantes del reality show español de canto, Operación Triunfo, contaron con el respaldo del micrófono vocal d:facto 4018V de DPA. Su capacidad para brindar sonido en vivo sin agarrar interferencias de un sistema de PA fue una de las razones por las que la cadena española RTVE eligió este modelo de micrófono para Operación Triunfo. Seesound, el distribuidor español de DPA, suministró los 18 micrófonos, uno por cada concursante.



Matteo Bianchini y Francesco Spapperi

» ÚLTIMAS

INTERNACIONAL

UF-20 de JTS participa en festival de cine en China

La edición 54° del Festival y Premios de Cine Golden Horse de Taipei fue respaldada por la tecnología inalámbrica



Golden Horse con JTS

UF-20 de JTS Professional. El sistema fue usado con una combinación de transmisores de cinturón UF-20TB y transmisores de mano JSS-20 para las entrevistas con las estrellas. El UF-20 ofrece una cobertura adecuada en una distancia de 200 m a 480 m. Los usuarios se benefician con un máximo de 2400 a 3000 frecuencias seleccionables en el funcionamiento de 60 a 75 MHz, más ecualización incorporada y 15 grupos predeterminados, cada uno con hasta 63 canales compatibles, y seis grupos programables por el usuario de hasta 63 canales compatibles.

LATINOAMÉRICA

Antonio Zacarías en Bose

Bose Professional informó que Antonio Zacarías fue nombrado Manager de Mercado para América Latina. En su nuevo cargo, Antonio se estará reportando de forma directa a David M. Prince, Senior Manager para las Americas de Bose



Antonio Zacarías, nuevo Manager de Mercado para América Latina

Corporation. Antonio es un apasionado de la música y el desarrollo de soluciones de audio para uso profesional. Desde los inicios de su carrera ha incursionado con éxito en, prácticamente, todas las áreas del negocio, abarcando tareas como ingeniero de sala, ventas y marketing, capacitación y educación, hasta planificación estratégica. Es un hábil comunicador y negociador, que posee una mezcla de habilidades prácticas y conocimientos técnicos, hasta la resolución de problemas a nivel corporativo. Previa a su incorporación a Bose, Antonio se desempeñó como vicepresidente de ventas globales en Meyer Sound, y antes como director de operaciones en Audio Concepto SP, en México.

ARGENTINA

ARS Technologies es el nuevo distribuidor de Martin Audio

Martin Audio anunció la designación de ARS Technologies SRL como distribuidor de la compañía para Argentina, empresa con 18 años en el mercado que actúa



Berenice Gutierrez de Martin Audio y Ricardo Pousa de ARS

desde Buenos Aires. Ricardo Pousa de ARS comentó: “Para nosotros es un gran honor ser nombrados representantes de una marca líder como Martin Audio. Además de su prestigio, su historial y su reconocida calidad de audio, es indudable que cuentan con la matriz de altavoces con la tecnología más avanzada hasta la fecha, el sistema MLA, así como nuevos productos innovadores como las series Wavefront Precision, CDD y CDD-LIFE”.

INSTRUMENTOS MUSICALES



Andy Mooney, CEO de Fender

INTERNACIONAL

Para Fender Guitars, el futuro es digital y femenino

Ha habido numerosas historias nuevas sobre la muerte del negocio de guitarras en Estados Unidos. Hace tiempo el instrumento perdió su papel central en la música pop. La icónica marca Gibson está en problemas, también el minorista Guitar Center, al igual que muchas de las tiendas familiares que solían ser el corazón del negocio. Andy Mooney, CEO de Fender, dice que su compañía ha estado creciendo más rápido que la industria. El capital privado propiedad de Fender, el cual tuvo un ingreso de alrededor de 500 millones de dólares en 2017, está creando una estrategia para desarrollar una audiencia más joven a través de nuevos instrumentos y llegar a los clientes online. “Los problemas de Gibson son de su propia creación; no tienen nada que ver con el estado de la industria”, aseguró.

*Fuente: www.forbes.com

INTERNACIONAL

La experiencia de tocar batería se renueva con Remo

El vicepresidente de ventas y marketing de Remo, Bob Yerby,



Bob Yerby, Brock Kaericher (presidente) y Chalo Eduardo (manager de producto)

declaró que la empresa se estará enfocando mucho más este año en la experiencia de tocar batería. “Esto incluye al mercado de masas – cualquier persona dentro del área de baterías – desde niños y principiantes, pasando por bateristas intermedios hasta los profesionales”. Yerby destacó la línea Colortone como parte de la estrategia, que fue diseñada teniendo en mente a los usuarios de redes sociales y presenta Tecnología Skyndep Imaging,

BRASIL/EEUU

Soportes de Stay se unen a Korg

Korg ha sido nombrado distribuidor exclusivo de la compañía brasileña de accesorios Stay Stands para los minoristas norteamericanos. “La adición



Stay en el stand de Korg en NAMM 2018

de Stay Stands es una estrategia emocionante, ya que ningún otro accesorio se empareja tan bien con los productos Korg y Waldorf como una línea de soportes para teclados”, dijo James Sajeva, director de marcas de tecnología de Korg USA.

ILUMINACIÓN

ESPAÑA

SeeSound distribuye Martin

Las luces Martin ahora cuentan con el respaldo de SeeSound



SeeSound preparada para las luces Martin

como su nuevo distribuidor para España y Portugal. Con este nuevo acuerdo, la compañía amplía su portafolio de productos y servicios para los mercados de instalación, renta y arquitectura. Además, SeeSound ha sumado nuevas caras para que los acompañen en la nueva etapa dedicada a la iluminación para espectáculos. En la parte de formación y asesoramiento ahora cuentan con Eduard Muñoz, y en soporte técnico comercial incorporaron a dos profesionales: Luis Barrado para la zona Centro y Alberto Asegurado para la zona Sur.

INTERNACIONAL

Ayrton celebra procesos de cambio

La compañía trasladó su sede a un nuevo espacio



Inauguración del nuevo edificio

independiente de 1350 metros cuadrados en Villebon-Sur-Yvette, en el suroeste de París. Las instalaciones incluyen un nuevo vestíbulo, más espacio para oficinas, un almacén, salas de reuniones y una sala de exposición permanente de 220 metros cuadrados. “La sala de exposiciones es el escenario ideal para demostrar las unidades a los clientes”, dice Glyn O’Donoghue, director general del distribuidor exclusivo en el Reino Unido, Ambersphere Solutions Ltd. “Hay más de 200 productos Ayrton presentes. Será un recurso valioso para llevar a nuestros clientes a visitar a la empresa en París, mostrarles los productos en un entorno ‘real’ y pasar tiempo de calidad con ellos”.

DURABILIDAD **AFINACIÓN** **TOCABILIDAD** **TIMBRE**

Información | +55 34 3661-0538 • +55 34 3661-7425 • +55 34 98412-6239 | vendas@solez.com.br • www.solez.com.br

NO DOUBT NO TIENE DUDAS PARA ELEGIR SUS EQUIPOS

Marcas e instrumentos usados por los cuatro miembros de esta reconocida banda



Legó la hora de explorar los instrumentos que usa No Doubt, la banda californiana que fusiona estilos como el ska punk, rock alternativo, new wave, dancehall, pop rock, reggae y synth pop. La banda formada en 1986, compuesta por Gwen Stefani, Tony Kanal, Tom Dumont y Adrian Young, se ha forjado un puesto en la historia musical que aún sigue vigente. ■

Gwen Stefani (Voz)

Audio-Technica es una de las marcas que ha acompañado a la cantante, usando el micrófono inalámbrico 5000 Series con un T6100 manual.

Stefani también ha contado con el apoyo del transmisor

SKM 2000 acompañado por las cápsulas MMD 935.



Tom Dumont (Guitarra)

Dumont es respaldado por las discontinuadas Hamer Guitars y prefiere los pedales de efecto vintage MXR. Durante las presentaciones en vivo, utiliza amplificadores de modelado Kemper, pero también ha utilizado los amplificadores Divided by Thirteen, Soldano, Vox, Matchless, Fender y Silvertone durante grabación en estudio. De Hammer Guitar tiene una Standard, Vector, Korina Standard, Korina Junior, Newport y Newport con humbuckers. De los pedales de efecto MXR tiene un Phase 90, Phase 100, Blue Box, Micro Amp, Auto Q y Bass Octave Deluxe. También tiene un Cry Baby Wah de Dunlop, un Dan-Echo, un Time Factor y Mod Factor de Eventide, un Buff Puff y Naked OD de Tone Freak Effects y un Malekko Ekko 616.

Amplificadores: Cuatro marcas son las principales en cuanto a los amplificadores que usa: de Divided by 13 los cabezales RSA 31 y cajas 4x12 equipadas con G12M Greenbacks de Celestion; SLO 100 de Soldano, Matchless Clubman de 35 y un Pro Junior de Fender.

Adrian Young (Batería)

Young usa batería y percusión Orange County con platillos Zildjian. Su kit viene con cinco tipos de acrílico con luces personalizadas montadas en el interior, en tamaños: a: 18 x 22, snare: 7 x 13, b: 7 x 10, c: 9 x 12 y d: 16 x 16.

Snares: Snare drum 7 x 13/14 con 20 capas en la parte superior y 40 capas en la parte inferior con seis aberturas de 1" en la parte inferior.



Tony Kanal (Bajo)

Como el instrumento favorito de su padre era el saxofón, éste le sugirió a su hijo que aprendiera a tocar el instrumento. Tony aprendió a tocar el bajo más tarde por su compañero del colegio Dave Carpenter. Cuando comenzó a tocar el instrumento lo hizo con un bajo Rickenbacker del colegio el cual se llevaba los fines de semana para tocar en shows, pero tuvo que dejar de usarlo antes de meter en problemas a un profesor. Durante esa época, el papá de Gwen trabajaba en la división WaveRunner de Yamaha, consiguiéndole un descuento de empleado, que aprovechó luego de pedirle 350 dólares a su propio papá para comprar un BB1600. Ése fue su bajo desde 1987 hasta que fueron a Japón en 1995 y vio en una tienda un BB3000 de cuatro cuerdas y lo compró. Luego de eso, Yamaha lo contactó y ha estado trabajando con ellos desde entonces. Kanal posee los bajos BB1600, BB3000 de 4 y 5 cuerdas de Yamaha, un Ernie Ball Music Man StingRay y un Standard Jazzbass de Fender. En cuanto a amplificadores, cuenta con un cabezal 800RB de Gallien-Krueger y una caja SVT 8x10 de Ampeg, mientras que en el área de accesorios tiene una unidad inalámbrica Samson, un afinador DTR-1 de Korg, cuerdas Ernie Ball y cuerdas boomers GHS.



Calidad y Performance.



Liverpool

DRUMSTICKS

marketing@baquetasliverpool.com.br

 baquetas liverpool

www.drumsticksliverpool.com

5 TECNOLOGÍAS INDISPENSABLES PARA ADMINISTRAR UNA TIENDA FÍSICA

Mira algunos consejos sobre cómo el uso de la tecnología digital puede ayudar en tu tienda física

El avance de la tecnología hizo que las redes de la venta al por menor comenzasen a preocuparse por cómo las nuevas herramientas podrían agregar y digitalizar sus negocios. Hoy, el papel del universo digital en el escenario global de gestión de compras determina, en gran parte, cómo las tiendas emprenden en el mercado físico y cómo los consumidores interactúan con las marcas.

Los comerciantes en la mayoría de los países ya entendieron que no hay escapatoria: modernizar su modelo de negocio y acompañar la evolución tecnológica para profundizar la experiencia de sus clientes son pre-requisitos para que la operación sea exitosa. Descubre cinco tecnologías indispensables para la administración de tiendas físicas.

Conectividad

La conexión a internet debe ser vista como prioridad para los establecimientos físicos. La conectividad juega un papel directo en el éxito de las tiendas digitales, al final, las posibilidades ofrecidas por la tecnología dependen, en su mayoría, del acceso al mundo virtual para que diferentes herramientas sean capaces de monitorear, analizar y medir la información para refinar la experiencia de compra.

Análisis comportamental

Hasta hace poco tiempo, el minorista tenía un punto de vista bastante enfocado en la conversión y en la facturación, pero la falta de información sobre el comportamiento hacía que el análisis sobre un determinado estableci-



miento o de toda una red fuera, en suma, muy corto.

Actualmente, herramientas que funcionan como un *analytics* para la tienda física ya logran medir áreas más visitadas, horarios pico, tiempo de permanencia en la tienda, tasa de retorno, entre otros indicadores que dan insumos a otras oportunidades para mejorar la eficiencia de venta y, después, de resultados financieros y de branding.

Conciliación de ventas

Con la enorme e indispensable aceptación de tarjetas en las tiendas, administrar todas las ventas realizadas diariamente por débito, crédito en efectivo y en cuotas con diferentes maquinillas de adquirientes se vuelve un verdadero desafío.

En ese momento, soluciones de conciliación de ventas

ayudan a visualizar todas las transacciones y fechas de los valores a recibir, además de descuentos por tarifas operativas y eventuales devoluciones. Fallar en este proceso puede representar grandes prejuicios, por lo tanto, estas herramientas son esenciales para apuntar divergencias y garantizar la salud de la caja.

Pagos disruptivos

Además de los modelos de máquinas para tarjeta de crédito y débito, ya conocidas por las tiendas entre sus medios de pago, las nuevas tecnologías, como las máquinas para dispositivos móviles, terminales que realizan transacciones por aproximación (*contactless*) y monederos digitales se muestran tendencias por la innovación y disponibilidad, fundamentales para la experiencia del consumidor. Además, el e-commerce ya comienza a aceptar criptomonedas, como las *bitcoins*, por

Modernizar su modelo de negocio y acompañar la evolución tecnológica para profundizar la experiencia de sus clientes son pre-requisitos para que la operación sea exitosa

lo tanto, es posible que en breve la novedad llegue también al ambiente físico.

Banco de datos

Tener una plataforma de CRM es fundamental para administrar datos de registro y de compra del cliente. Sólo así es posible entender perfil y comportamiento para activar acciones más certeras y garantizar ROI. Integrar ese tipo de herramienta con otras tecnologías de la tienda potencia el

cruce de información y optimiza los gatillos de la regla de relación.

En este caso, es fundamental tener un equipo de tienda comprometido para que planes de fidelidad sean de hecho activados y medidos. Además, sorprender al cliente ofreciendo algo que tenga sentido será siempre una buena estrategia.

En la era de Internet de las Cosas (IoT), tanto el cliente como el minorista tienen mucha información a su alcance, ¡basta hacer buen uso de la misma! ■

TRANQUILIDAD Y CONFIANZA con ELATION PROFESSIONAL.



EUROVISION
SONG CONTEST
KYIV 2017
OFFICIAL TECHNICAL EVENT SUPPLIER

FOTO: RALPH LARMANN

HÍBRIDAS PLATINUM DE ELATION

PLATINUM FLX
470W Philips 20R CMY +
Animación Spot, Beam, Wash

PLATINUM HFX
280W Philips 14R Gobos
Decorativos Spot, Beam, Wash

✓ CALIDAD ✓ VALOR ✓ DESEMPEÑO ✓ SOPORTE

CREA LA VISIÓN | ENTREGA LA EXPERIENCIA

WORLD HEADQUARTERS (USA)
www.elationlighting.com • info@elationlighting.com
+1.323.582.3322

ELATION PROFESSIONAL EU
info@elationlighting.eu
+31 45 546.85.66

ELATION PROFESSIONAL MX
ventas@elationlighting.com
+52 (728).282.7070

ELATION
PROFESSIONAL

Twitter | Facebook | YouTube

dbdrums FABRICA BATERIAS DESDE ARGENTINA

Enfocada en las baterías electrónicas, la empresa invierte en mejoras constantes en su sistema de fabricación y nuevos productos

db drums nace como un proyecto de “garage” cuando en 1998, Julián Berenstecher, baterista y estudiante de electrónica, realiza los primeros prototipos de forma DIY con componentes artesanales. En el año 2000 vendió la primera batería y fabricó algunas más, de esta forma poco a poco comienza a comercializarlas, invirtiendo también en las primeras matrices de fundición de aluminio para pads, dispositivos de mecanizado, máquinas perforadoras y dobladoras. Luego fue el turno de la segunda inversión en una matriz para inyección de plástico de los clamps.

Unos años después, en 2003, por la gran devaluación de la moneda argentina, los precios de los instrumentos electrónicos eran altos y ahí surge la posibilidad concreta de realizar un producto competitivo, dándose cuenta de que realmente había un nicho no explotado en Argentina.

En 2006 conoce, en la Universidad de Buenos Aires, a Nikanor González Bienes Aybar, quien también es músico. Ambos, estudiando en la Facultad de Ingeniería, deciden asociarse y juntos plantean una reingeniería de los productos y procesos, desarrollando grandes cambios y mejoras en el emprendimiento, invierten en nuevas máquinas y matrices obteniendo una gama de productos más completa y aumentan la presencia en el mercado. Luego de unos años finalizan sus estudios, hoy ambos son ingenieros industriales.



Julián y Nikanor en NAMM Show

De esta forma renace dbdrums y comienza con la fabricación de todas las partes esenciales de las baterías y comercialización, ahora sí en mayor escala.

Hoy, dbdrums cuenta con una línea completa de baterías electrónicas de entry level y línea profesional con pads de tecnología mesh. Cuenta también con una gran cantidad de accesorios como triggers para baterías acústicas y una línea de kick pads para bombo (generalmente usados con octapads). Cabe destacar que comercializa todos

los pads de goma, pads de platos, pads mesh por separado, como así también accesorios para hardware.

Dentro de la fábrica

Las baterías dbdrums tienen un mix en su manufactura. Un gran porcentaje de fabricación se realiza en Argentina, ya que recientemente hizo una gran inversión en nuevas matrices para la inyección de los cuerpos de los pads mesh, nuevos modelos de clamps, nuevos modelos de mini booms, nuevo modelo de



Prototipo de pidrums, presentado en NAMM



Productos de la empresa dentro del stand de fabricantes argentinos en NAMM Show

holders, etc. Los caños para los racks son cortados, doblados en cilindradoras y mecanizados en su fábrica, y luego se tercerizan procesos de tratamientos superficiales (pintura y cromados).

El ensamblado final de los racks, pads y resto de las piezas de la batería se realiza en su planta situada en San Martín, Buenos Aires. Por otro lado, también posee una planta de producción en Asia de donde se provee de los insumos de electrónica para el ensamblado de los módulos, sensores, y otros.

“El rubro de las baterías electrónicas implica estar inmersos netamente en un sector de alta tecnología, es decir que, mientras se comercializan los productos de catálogo, al mismo tiempo ya se está pensando en uno o dos años hacia futuro. Esto se debe a que se corre contra reloj contra la obsolescencia de los productos, nuevas tendencias y novedades tecnológicas. Es por eso que juntos tenemos dentro del cronograma de trabajo el desarrollo de nuevos productos, con un gran input del resto del equipo y artistas de la marca que hacen también un valioso aporte marcando nuevas necesidades”, contó Nikanor Gonzalez Bienes Aybar, vicepresidente de dbdrums.



Trabajando en las carcasas de las baterías



Inversión constante en matrices y nuevas máquinas

Mercado interno y externo

Actualmente, dbdrums es la marca argentina de baterías electrónicas líder en el país. Respecto al market share contemplando las marcas importadas su posicionamiento siempre experimentó un crecimiento sostenido en el tiempo. Hoy se estima que tienen un 25% del mercado.

Respecto al mercado internacional, en los últimos años se comenzó escalonadamente a comercializar los productos en el Reino Unido, España, Italia, Estados Unidos y actualmente con ma-

Baquetas con un toque Brasileño.
Línea *Brazilian Wood Series*



Liverpool
DRUMSTICKS

marketing@baquetasliverpool.com.br

baquetas liverpool

www.drumsticksliverpool.com

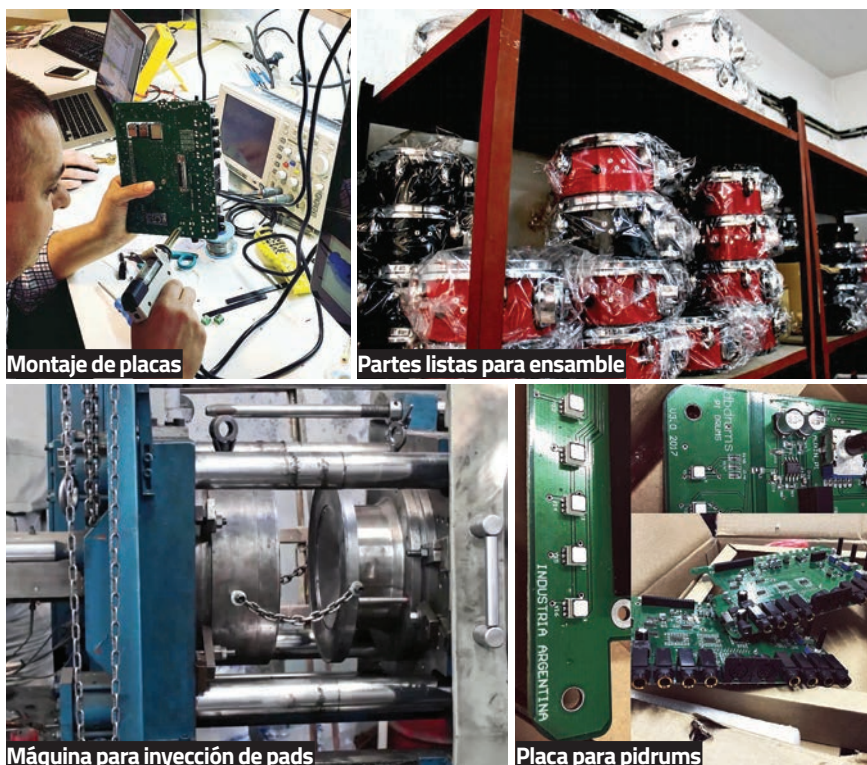
yor fuerza en países de Latinoamérica.

Nicanor destaca: “Una de las estrategias que estamos implementando es la de tener una planta en Asia donde nos proveemos de los insumos electrónicos y sumamos recientemente un depósito en esa región, de esta forma se logran costos más bajos para lograr ingresar en diferentes mercados del mundo. Con estas acciones estamos en el camino de ampliar nuestros horizontes”.

Otro punto importante dentro de la estrategia de la empresa es la participación en ferias internacionales. “Esto se puede resumir en tres puntos importantes. En primera instancia, lógicamente el contacto con clientes y distribuidores. Por otro lado, podemos ver la tendencia de productos de otras marcas del mundo de baterías electrónicas tanto para ver el camino que están tomando, pero sobre todo para poder diferenciarnos. Por último, el posicionamiento de nuestra marca, que otorga en sí mismo la participación en estas ferias, es algo muy importante también. El feedback que estamos teniendo es altamente positivo, tanto en las posibilidades de negocios concretos como de músicos de todo el mundo. A nivel local participar en la feria de Buenos Aires “Muestra música” – que este año será los días 3 y 4 de noviembre – también es fundamental para tener llegada al público final y músicos de la región”, dijo el vicepresidente de dbdrums.

Asimismo se está implementando un nuevo sistema de reventa, que cuenta con una plataforma web totalmente desarrollada por la empresa, que a nivel local está funcionando exitosamente y la idea es poder aplicarlo a nivel internacional.

Ya sobre nuevos productos, Nicanor explica: “Si bien siempre estamos en etapas de rediseño de pads, triggers y otros accesorios, lo más importante hoy es el desarrollo de los nuevos módulos pidrums y Quark, dos versiones



de cerebros para baterías electrónicas pensados para ser controlados de forma remota a través de una interfase que corre sobre teléfonos móviles, tablets y laptops. Será un gran salto tanto en calidad de prestaciones y sonidos como de experiencia para el usuario tanto amateur como profesional”.

La industria argentina

Siendo una empresa que produce en Argentina, no podíamos evitar preguntar sobre la situación del mercado y la fabricación local. “Argentina, no ajena a los fenómenos cambiantes que experimentan las economías latinoamericanas, atraviesa un momento de crisis que hizo reducir el poder de compra y consumo en general. Nuestro rubro no fue la excepción”, comenzó relatando.

“De todos modos, el sector siempre sigue pujando. Un ejemplo claro es el crecimiento que tiene CAFIM (Cámara Argentina de Fabricantes de Instrumentos Musicales) que es el organismo que reúne a los fabricantes de equipam-

iento musical del país. Este espacio es fundamental para poder trabajar en conjunto con entes gubernamentales y privados. Si bien la situación no es para nada la ideal, todas las empresas siguen invirtiendo en capital de trabajo, se realizan nuevos lanzamientos de productos y seguimos apostando para mantener los niveles de actividad”.

“En el caso de dbdrums concretamente, nuestro objetivo es atomizar y diversificar nuestro mercado aún más para poder sortear los vaivenes locales”. “Los incentivos, acceso a líneas de financiamiento asequibles y medidas de protección a la industria local en general sería el camino que se debe retomar para que nuestro sector siga creciendo. Sin duda, el trabajo colectivo con CAFIM es fundamental”, concluyó. ■

Más información

dbdrums.com.ar

f dbdrums

ig dbdrums_ok

Información Interna

Los mayores nombres en PA cargan sus cajas con Drivers de Audio Pro de Celestion

Ya sabías que Celestion es la voz del rock & roll cuando se trata de altavoces para guitarra. Pero ¿sabías que marcas líderes en PA eligen los Drivers de Audio Pro de Celestion para sus productos de mejores ventas?

Nuestro enfoque innovador en el diseño nos ayuda a desarrollar altavoces de gran sonido que proveen confiabilidad y funcionamiento de alto nivel a precios verdaderamente competitivos. Dale a tus clientes la elección de la industria. Ten en tu stock Drivers de Audio Pro de Celestion.



Descubre más



celestion.com

CELESTION

ELATION ADQUIERE LA M-SERIES DE HARMAN PROFESSIONAL SOLUTIONS

Elation Professional anuncia la adquisición de la gama M-Series de controladores de iluminación para entretenimiento de Harman Professional Denmark ApS, anteriormente Martin Professional ApS

La adquisición basada en activos, que fue completada en el primer trimestre de 2018, incluye un acuerdo de licencia de duración limitada para distribuir los productos de control actuales utilizando el nombre “M-Series”, así como proporcionar soporte técnico continuo y garantía de servicio para ventas anteriores de la era Martin.

Elation ya cuenta con personal clave con experiencia en la tecnología de la M-Series para proporcionar soporte técnico y desarrollo de nuevos productos. Esto asegurará una transición sin problemas para la base de clientes ya establecida de la serie, ofreciendo continuidad y soporte por parte de Elation también en las ventas pasadas de los controladores de la M-Series por parte de Harman Professional Solutions.

Toby Velazquez, presidente de Elation Lighting Inc., comenta: “Estamos entusiasmados de poder ofrecer una serie de productos de control de nivel profesional de clase mundial a toda nuestra base de clientes de todo el mundo. Al agregar la bien establecida gama M-Series y su grupo de desarrollo de I&D, que cuenta con más de 25 años de experiencia en el control de iluminación escénica profesional, confiamos en poder satisfacer los pedidos de los diseñadores de iluminación por



sistemas de control de iluminación potentes y fáciles de usar”.

Eric Loader, director global de ventas y marketing de Elation, agregó: “La gama M-Series se ajusta bien a las necesidades básicas de nuestros clientes y estamos ansiosos por ofrecer ahora esta serie avanzada de controladores. Los clientes que ya usan estos productos a diario están hambrientos de nuevas características y productos que se basarán en el éxito de esta excepcional gama de controladores de iluminación”.

“Nos complace saber que los usuarios de la M-Series podrán disfrutar de nuevos desarrollos de funciones, mientras recibirán simultáneamente un ser-

vicio continuo de Elation”, dijo David Glaubke, director de relaciones públicas de Harman Professional Solutions. “En Harman, nos estamos enfocando más en nuestros productos centrales de audio, iluminación, video y control audiovisual. Si bien esto significa un alejamiento del control de iluminación para la compañía, representa una mayor inversión en accesorios de iluminación y video, donde vemos mayores oportunidades para proporcionar valor e innovación a nuestros clientes”. ■

Más información
elationlighting.com

El legendario Fabricante de Altavoces **FANE** ESTÁ BUSCANDO DISTRIBUIDORES Y AGENTES DE VENTA

EN VARIOS PAÍSES Y REGIONES DE AMÉRICA LATINA



Pionero en altavoces para audio profesional desde 1958, Fane representa lo último en tecnología avanzada en el diseño de altavoces, rendimiento óptimo y excelente durabilidad.

Fane se está expandiendo en los mercados de América del Sur y estamos buscando socios de distribución y agentes de venta dinámicos y experimentados en muchos países y

regiones de América Latina. Sé parte de nuestro equipo y desata el potencial de la próxima generación de altavoces para audio pro de Fane.

CONTÁCTANOS HOY PARA DESCUBRIR MÁS POSIBILIDADES distribuidor@fane-international.com

SUBWOOFERS | WOOFERS | MID-RANGE | FULL RANGE | COMPRESSION DRIVERS | BESPOKE DESIGN & MANUFACTURE | SYSTEMS



www.facebook.com/fanegb

www.twitter.com/fane_int_ltd

www.instagram.com/fanespeakers

DESCUBRE MÁS EN WWW.FANE-INTERNATIONAL.COM

FANE

LOS NUEVOS PRODUCTOS DE ADAM HALL GROUP

La empresa presentó muchos nuevos productos y tecnologías de audio profesional, iluminación, soportes y equipos para escenarios. Conócelos

Hay novedades en cada segmento y de cada marca de este grupo que es fabricante y distribuidor internacional de soluciones de tecnología para eventos. Mira más a continuación. ■

LD Systems: MAUI P900 by Porsche Design Studio

Con el MAUI P900 de LD Systems podrá apreciarse un sistema PA de columna desarrollado en colaboración con la prestigiosa agencia de diseño Studio F.A. Porsche. Este sistema define los límites entre la técnica, el arte y el diseño de una manera novedosa. El

MAUI P900 fue lanzado oficialmente al mercado en la feria NAMM en enero de este año. Este sistema de PA de columna, que ha sido galardonado con varios premios internacionales al diseño y al producto (entre otros, el German Design Award y el iF Design Award), combina tecnología vanguardista con un icónico lenguaje de formas y materiales exclusivos.

LD Systems: MAUI 5 GO

Con el MAUI 5 GO, LD Systems presenta la versión alimentada por batería de su MAUI 5, el premiado sistema PA de columna ultraportátil. Este sistema "todo en uno" combina calidad acústica con diseño compacto. Gracias a la tecnología Quick Swap patentada cuenta con una autonomía de la batería prácticamente ilimitada. Los músicos, DJ y orga-



nizadores de eventos obtienen con el ligero MAUI 5 GO, de menos de 13 kg, una solución de sonorización y de monitorización para escenarios ampliable y flexible, que incluye Bluetooth para aplicaciones móviles.

LD Systems: CURV 500 TS

El sistema array para giras CURV 500 es el último componente añadido a la serie CURV 500 de LD Systems y amplía las posibilidades de uso del innovador sistema array para aplicaciones que requieran una pegada particularmente elevada y una dispersión ancha y de gran alcance. Equipado con cuatro satélites modulares, entre ellos, dos satélites dúplex con doble montaje de altavoces, el CURV 500 TS dispone de una dispersión vertical más precisa para transportar el sonido con suficiente potencia y dinámica, incluso hasta los espectadores situados al fondo de la sala. En combinación con el subwoofer Bass Reflex de 15" y clase D con control DSP, el CURV 500 TS se presenta como una solución de PA flexible para la sonorización profesional de eventos musicales y en directo.



Cameo: ZENIT W600

Con el ZENIT W600, la marca Cameo Light de Adam Hall Group presenta un washer de alta potencia con tecnología de 16 bits de alta resolución y clase de protección IP65 para uso en exteriores. El ZENIT W600 está equipado con 40 LEDs de 15 W RGBW de Cree y genera una luminosidad de 21.000 lúmenes para una mezcla de colores homogénea. Además, con el modelo W600 D



se dispone de una variante de luz blanca pura con una temperatura de color de 5600 K y una potencia lumínica mucho mayor de 41.000 lúmenes. El ZENIT W600 D se presentó por primera vez en la feria Prolight + Sound 2018 en Alemania y estará disponible comercialmente a partir de julio de 2018.

Gracias a la tecnología SnapMag de Cameo Light, los difusores y bastidores de filtro de ambos modelos pueden cambiarse en cuestión de segundos, sin necesidad de usar herramientas, para ajustar flexiblemente diferentes ángulos de dispersión (25°, 45° e incluso 100°) y formas de dispersión (elípticas de 60° x 10°). Además de las conexiones convencionales DMX y RDM, estos washers LED disponen de un módulo W-DMX integrado de 2,4 GHz para la transmisión y recepción inalámbricas de comandos DMX. Con el convertidor iDMX CORE WiFi a W-DMX, que puede adquirirse opcionalmente, y la aplicación gratuita iDMX Controller, Cameo cuenta también con una unidad de control dedicada y de fácil uso.

Gravity: LTS 01 B

El Gravity LTS 01 B es un soporte para portátiles y controladores para DJ, productores musicales y otros usuarios que requieren una plataforma tan estable como flexible donde colocar sus equipos. El LTS 01 B, diseñado y desarrollado en Alemania, está basado en una ligera construcción de aluminio que puede plegarse hasta ocupar un espacio mínimo, facilitando el transporte. Es compatible con ordenadores portátiles con una diagonal de pantalla desde 12" hasta 17", así como con numerosos controladores de producción musical, entre ellos, el Launchpad de Novation, el Maschine de Native Instruments y el Push de Ableton.



Palmer: Acoustic Pocket Amp

Con el Acoustic Pocket Amp, Palmer presenta una combinación de pedal de efectos y preamplificador para su uso con instrumentos acústicos. Con tres modos instrumentales disponibles (guitarra acústica, bajo acústico y pastillas magnéticas) y la posibilidad de seleccionar entre tres sonidos de base (neuro, contemporáneo y clásico), el Acoustic Pocket Amp se ajusta a cualquier situación musical, desde ejercicios para practicar hasta actuaciones en directo, pasando por grabaciones en casa o en el estudio. Al estar equipado con un ecualizador de tres bandas y filtro notch independiente, los sonidos acústicos reforzados se pueden ajustar con precisión, según las preferencias personales. Además, el regulador de mezclas integrado permite mezclar de forma continua la señal directa y del preamplificador.



Más información
 ld-systems.com
 cameolight.com
 gravitystands.com
 palmer.com

Since 1977

tasker

...a project further...

NEW

SNAKE AND IBRID OPTICAL KOMBY CABLES

tasker® C 738 L.S.Z.H.

Multi Cat.6 for LAN Installation and Digital Audio

tasker® C 739 L.S.Z.H.

Multi HD-SDI Video Installation up to 100 meters

tasker® C 740

Power + Audio + Video

tasker® C 741 PUR

SNTPE Digital Camera for Broadcasting

RoHS COMPLIANT 2011/65/EU

OFC COPPER

THE BIGGEST RANGE OF
 AUDIO VIDEO BROADCAST

Audio

Video

Electronics

Network

Accessories

Require our new catalogues or download it from tasker.it

Look at the catalog available on www.tasker.it

Over 70 certified products!

VISIT US!

Integrated Systems Europe

ISE 2018 Amsterdam Hall 7 Stand R220

tasker®

trade mark of MILAN S.r.l. a socio unico
 20090 Cusago - Milano Italy

@musicaymercado fb.com/musicaymercado www.musicaymercado.org 31

VARI SUMA MARCA DE ILUMINACIÓN CON MEGA-LITE

La empresa de distribución ahora estará representando a la marca Mega-Lite en todo el territorio mexicano. La presentación oficial fue realizada en febrero en Ciudad de México

Mega-Lite es una marca parte de la empresa Mega Systems, dedicada a la creación de productos de iluminación profesionales para el entretenimiento y las instalaciones arquitectónicas. La compañía fabrica iluminación LED para escenarios, cambiadores de color para arquitectura y software de control de iluminación, que atienden las necesidades de centros de culto, teatros, exposiciones, instalaciones y mucho más.

Por su lado, el nombre Mega Systems Inc. representa a los cuatro hermanos Miguel, Elio, Guillermo y Arturo que fundaron la compañía en el año 2000. Ellos unieron su experiencia en el entretenimiento y ventas para formar esta empresa de fabricación, que además es distribuidora exclusiva en Estados Unidos de los productos de iluminación de PR Lighting.

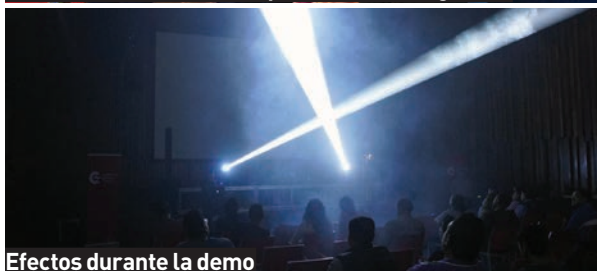
La empresa familiar se encuentra en Helotes, Texas, y sus productos son comercializados a nivel internacional a través de una red de distribuidores en expansión, que ahora cuenta con Vari Internacional en México.

Mega-Lite en México

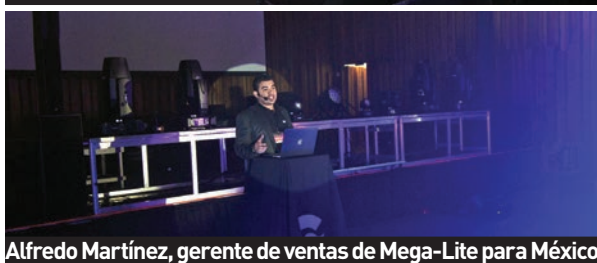
Vari realizó la presentación de Mega-Lite en el Centro Cultural de España en



Visitantes conociendo los productos de Mega-Lite



Efectos durante la demo



Alfredo Martínez, gerente de ventas de Mega-Lite para México

Ciudad de México y contó con la visita de Arturo Cabada, quien, además de ser uno de los fundadores de la compañía, es también el director de ventas. El evento fue encabezado por Alfredo Martínez, gerente de ventas de Mega-Lite para México y se dividió en dos días.

Durante el encuentro, los profesionales y clientes locales del mundo de la iluminación se reunieron para ver los productos en acción y conocer las caracte-

terísticas de los modelos Spotbot LED CYM 300, Axis Mini Grid, Piccolo Blinder 120, iCandy Q18 y Axis Xtra 17R, pero también había una amplia gama de otros aparatos en exposición, entre ellos, fresneles, seguidores, estrobos, splitters, y más.

“Pensamos que Mega-Lite es una marca que ofrece una relación costo-beneficio muy rentable para los usuarios, al tratarse de equipos duraderos y de calidad”, dijo el ingeniero Allan Fernández, gerente de ventas para sonido en vivo e iluminación de Vari Internacional.

“Nuestra estrategia para iniciar con la introducción de la marca en el mercado mexicano es visitar a cada uno de nuestros clientes y mostrarles todas las bondades que estos equipos ofrecen para su compañía. Además, les podemos ofrecer equipos de demostración para

que puedan probarlos en condiciones reales. Por último, quiero resaltar que en Vari Internacional ofrecemos siempre un servicio posventa muy cercano con lo que tratamos que el cliente conserve sus equipos funcionando al 100%”, concluyó. ■

Más información

varinter.mx

 Vari-Iluminación

Spotbot LED CYM 300

Este spot viene equipado con un motor LED de 300 W, zoom de 7° a 31°, prisma rotatorio de 8 facetas, 10 gobos fijos y 7 rotatorios y mezcla CYM que permite múltiples combinaciones de colores. También cuenta con un filtro frost para efecto wash suave colorido. Este aparato multiusos se puede utilizar en lugares grandes o pequeños para conciertos, clubes o teatro.



Axis Mini Grid

Esta unidad es un aparato de 3x3 compacto que se puede mapear con pan y tilt infinitos. Tiene nueve LEDs RGBW de 10 W con control de pixel, así como macros de color y de píxel preprogramados. Se controla mediante DMX 512, con conectores XLR y PowerCon de 3 y 5 pins. Tiene pantalla LCD para control sencillo y abrazadera de liberación rápida en la unidad. Recomendado para escenarios, discotecas, DJ móvil y centros de culto.



Piccolo Blinder 120

Como su nombre lo indica, es un pequeño blinder, con una sola fuente LED de 120 W y temperatura de color de 3000 K. También tiene clasificación IP65 para ser usado al aire libre. Su tamaño compacto permite un fácil posicionamiento lo que es ideal cuando se necesita ubicar varias unidades entre otras luces. También se puede agrupar mediante un montaje doble o una unidad de montaje para cuatro aparatos y crear efecto de blinder en salas pequeñas.



iCandy Q18

Barra lineal con protección IP65 diseñada tanto para interiores como exteriores. Puede ser usada para efectos en escenarios de diferentes tamaños o para destacar líneas verticales u horizontales. Su matriz permite control de píxeles para poder mapear. La unidad cuenta con 18 LEDs RGBW y múltiples opciones de hardware para montaje en diferentes instalaciones y producciones.



Axis Xtra 17R

Es la más reciente adición a la familia Mega-Lite Axis. Contiene una lámpara 17R de 350 W para largo alcance y salida fuerte. La unidad está equipada con 13 gobos estáticos más abertura, 9 gobos rotatorios más abertura y 13 colores más abertura. Efectos adicionales incluyen un prisma de 16 facetas rotatorio en ambos sentidos, foco electrónico, filtro frost, y pantalla táctil LCD fácil de navegar.



MODELO
LIVIANO

SONIDO
GRANDE



TYCOON

TYCOON STARGLASS DJEMBES

www.tycoonpercussion.com

LOS PLANES DE STUDIOMASTER PARA 2018

Luego de que el fabricante británico de audio profesional, Studiomaster, tuviera un gran año en 2017, su enfoque para este año está en continuar con el éxito alcanzado hasta ahora

2017 fue un año bastante sólido para la compañía, terminando con un crecimiento de 55% más que en 2016. Laura Barnes (parte de la publicación PSNEurope) se reunió con el gerente general Patrick Almond para hablar sobre cómo la compañía pretende continuar su éxito durante este 2018, ya que el año pasado fue un año ocupado para Studiomaster con el lanzamiento de su mezcladora digital híbrida digiLIVE16, su fuerte presencia en numerosas ferias y el patrocinio en eventos como el festival Bloodstock y el Ice Cold Gigs de Jagermeister.

“En 2017, internacionalmente, Studiomaster terminó un 55% más alto que en 2016”, dijo Patrick Almond, gerente general de Studiomaster y Carlsbro a PSNEurope. “Solamente en el Reino Unido terminamos casi 90% más arriba que en 2016”.

Con una fuerte presencia en ferias a lo largo de 2017, las nuevas mezcladoras de Studiomaster dejaron rápidamente su huella en el mercado, algo que Almond dijo que ha sido “instrumental” para lograr nuevos negocios durante el año. La mezcladora digiLIVE16 presenta 16 entradas, faders motorizados, una pantalla táctil grande y puertos USB, siendo una gama diseñada para atraer a quienes necesitan un sistema sencillo de usar sobre la marcha.

“Como es una mezcladora digital de nivel principiante, si es un músico que usa una consola de mezcla aná-



Patrick Almond, gerente general de Studiomaster y Carlsbro

loga y quiere hacer una transición a la digital, usando la digiLIVE es una forma sencilla de dar el primer paso. Es probablemente una de las plataformas digitales más sencillas que puede usar. Si puede usar una analógica, puede usar digiLIVE”, dijo Almond. “También es buena para quienes están dando su primer paso en el mundo de las mezclas. Queremos darle a la gente lo que quiere usar y lo que puede usar, sin complicarlo”.

Además de la nueva oferta de mezcla digital, que es fundamental para obtener nuevos negocios para Studiomaster, Almond dice que la mayor parte del negocio de la empresa sigue sien-

do sus productos principales, como las mezcladoras analógicas y los altavoces activos y pasivos. Y esos productos han aumentado dramáticamente el negocio de Studiomaster en el último año.

“No somos una compañía de audio de alta gama. Somos una compañía de audio de nivel bajo a medio, con un posicionamiento firme en el sector MI, así como los puntos de entrada del mercado de audio profesional. Y todavía hay un mercado fuerte para los productos tradicionales de audio analógico”, explicó Almond. “Hay personas que no quieren todas las comodidades, quieren productos que les den lo que necesitan y que sean fáciles de usar,

Mezcladora Studiomaster digiLIVE 16e



que sigan funcionando y que tengan confiabilidad, calidad, características correctas y, lo más importante, el precio justo”.

Almond le dijo a PSNEurope que el interés en sus productos por parte de los usuarios “no profesionales” ha sido “muy orgánico”: “Lo que producimos es un equipo que es utilizado por los músicos y, realmente, por las personas que están saliendo de gira, tomando sus guitarras y dando conciertos. Eso es algo en lo que Studiomaster ha sido fuerte y bueno en más de 30 años”.

El negocio de las ferias

A pesar de una gran audiencia de consumidores, Studiomaster aún considera que las ferias comerciales son una parte esencial en los planes de la compañía.

“Estamos participando de una serie de shows este año, a nivel mundial y regional. De hecho, estamos expandiendo las exposiciones”, dijo Almond. “En particular, Prolight + Sound y NAMM son muy relevantes para nosotros porque nuestro objetivo clave en las exposiciones es obviamente mostrar nuestros productos y lanzar nuevas líneas, pero también conocer y saludar a toda nuestra red de concesionarios y distribuidores. En ambos shows, vemos a todos nuestros clientes, ya que todos nuestros distribuidores van allí”.

Asistir a estas ferias también hace que la empresa pueda echar un vistazo a lo que sus competidores están haciendo. “Es agradable ver lo que hacen los demás y descubrir qué productos nuevos se lanzan”, admite Almond. “Pero sólo somos una empresa pequeña, por lo que nuestro principal objetivo es centrarnos en ver a todos nuestros clientes”.

Además de asistir a ferias comerciales, Studiomaster ha participado

en algunos proyectos interesantes de patrocinio durante 2017, incluyendo Ice Cold Gig de Jagermeister, que el año pasado vio a la banda Modestep actuar en una red espacial suspendida de dos picos de montañas que dominan una caverna helada. Aunque Almond no pudo revelar mucho sobre lo que está planeado para el concierto extremo de este año, dijo que Studiomaster se involucraría nuevamente para hacer algo “especial y único”.

Sin embargo, sí reveló que la firma patrocinará una vez más el festival de metal independiente más grande del Reino Unido, Bloodstock, que tiene lugar en Catton Park, cerca de Burton upon Trent, cada agosto. “Estamos apoyando a Bloodstock nuevamente, lo que hemos hecho durante los últimos años. Tienen a Judas Priest encabezando este año, por lo que será una buena participación. Estamos esperando el momento”.

En lo nuevo

Con una gran cantidad de exposiciones comerciales y la tasa cada vez mayor de mejoras tecnológicas en el sector, Almond describe lo que espera ver en la industria del audio profesional a lo largo de 2018. “Las cosas que espero ver

son más por el lado digital. Me gustaría ver que salgan algunos sistemas de redes digitales de menor costo, ya que los principales jugadores son todos de primera calidad”, dijo. “Si podemos ver que el audio digital y la red digital salen a un precio más accesible, creo que sería algo que realmente esperaríamos en 2018”.

Desde el lado comercial de Studiomaster, Almond dice que podemos esperar ver algunas adiciones a su serie digiLIVE. “Habrá algunos anuncios en nuestro lado de mezcla digital. La serie digiLIVE se expandirá”, reveló.

“Por el momento, tenemos disponible una versión de 16 entradas, pero vamos a hacer tanto versiones de mayor número de canales como algunas soluciones compactas de mezcla digital”. El lanzamiento oficial de las nuevas soluciones de digiLIVE de Studiomaster se realizó en Prolight + Sound en Frankfurt del 10 al 14 de abril.

“Realmente hemos hecho algunos avances en 2017 con las ventas generadas y los productos que hemos lanzado. Tendremos algunos productos más interesantes a medida que ampliemos las líneas. También vamos a reforzar nuestros segmentos para que tengan más sentido”, explicó, agregando que la base de distribución de Studiomaster ha cambiado drásticamente en los últimos 18 meses, algo más en lo que la empresa continuará expandiéndose.

“Tenemos algunos socios de distribución ahora que son muy grandes y muy buenos y eso es algo que seguirá a lo largo de 2018. Estamos ampliando esto, lo que dará más exposición a Studiomaster en todo el mundo”. ■

Más información

studiomaster.com

[f StudioMaster1976](https://www.facebook.com/StudioMaster1976)

SELMER VENDE ACCIONES PARA ENFRENTAR COMPETENCIA CHINA

La empresa francesa fabricante de saxofones, usados por famosos artistas de jazz de todo el mundo, se ha visto forzada a vender sus acciones para afrontar la competencia china

La empresa familiar Henri Selmer Paris se ha encontrado en la posición de vender las participaciones mayoritarias a un fondo de inversiones, debido a la creciente competencia de China.



Fundada en 1885, el fabricante de saxofones todavía suelda, monta y hace el pulido manualmente de las 700 piezas metálicas que componen el instrumento inventado por Adolphe Sax. La familia tiene la esperanza de que la venta al fondo Argos Soditic le permita modernizar su maquinaria y amenizar la presión de fabricantes chinos.

“En realidad, existe más demanda que oferta en este momento”, dijo Louis Godron, uno de los socios de Argos Soditic. “Necesitamos responder mejor a esa demanda mejorando la productividad”. Godron destaca que tienen que trabajar en un mejor control de stock y métodos de producción más rápida. La empresa es rentable y tuvo ingresos de 35 millones de euros en 2017.

La empresa se mantendrá francesa

“Además, un Selmer estará al mando de la empresa”, dijo el director ejecutivo Jerome Selmer, bisnieto del fundador. “Pero nosotros aceptamos la venta para ese fondo porque estamos de acuerdo con la estrategia, sabemos que la empresa va a seguir siendo francesa y no habrá despidos”.

John Coltrane tocó con un Selmer Mark VI tenor en su álbum clásico “A love supreme”. El ex presidente de



Trabajo manual en las 700 piezas metálicas del saxo

Estados Unidos Bill Clinton tocó un solo de saxofón con un Selmer durante las elecciones de 1992 y recientemente, el astronauta francés Thomas Pesquet tocó con uno en la Estación Espacial Internacional. Además, varias leyendas del jazz como Stan Getz, Sonny Rollins y Wayne Shorter tocan saxofones de la marca.

Henri Selmer Paris, que también fabrica clarinetes, lidera un mercado que incluye a rivales como los fabricantes japoneses de instrumentos Yamaha y Yanagisawa. El precio de los saxofones Selmer ronda entre los 2.700 y 20.000 euros. ■

Más información

selmer.fr

[f HenriSelmerSax](https://www.facebook.com/HenriSelmerSax)

Martin & Co
EST. 1833
GUITARS • UKES • STRINGS

HAZ A TU UKULELE CANTAR



INSPIRANDO A LOS MÚSICOS
EN TODO EL MUNDO.

AHORA DISPONIBLE EN
SETS ESTÁNDAR Y PREMIUM.

KAHUA, LA MARCA DE UKULELES DE TYCOON PERCUSSION

No todo es percusión para Tycoon. La empresa también tiene una fábrica especial dedicada a la creación de ukuleles, un instrumento cada vez más demandado y querido en todos los mercados

Tycoon dio sus primeros pasos en el sector de ukuleles hace ocho años, de un modo similar a cómo comenzó la empresa en 1983. “Empezamos con la fabricación OEM para varias marcas internacionales debido a la popularidad creciente del instrumento”, explicó Ivy Yu, gerente general de Tycoon Percussion. “Muchas personas se nos acercaban debido a nuestra reputación por hacer productos de alta calidad y nuestra experiencia en fábrica. Con el paso del tiempo, decidimos que fabricaríamos nuestra propia marca para ubicarla en un segmento único de la industria, y así nació Kahua”. Ivy explica más en esta entrevista.

Tycoon es una empresa enfocada en la percusión,

¿cómo fue pasar a fabricar ukuleles?

“Nuestro negocio principal, con Tycoon, aún se enfoca puramente en la construcción de nuestra marca de percusión en todo el mundo, pero al mismo tiempo nos mantenemos actualizados sobre las grandes tendencias en la industria. Hace varios años, vimos un aumento repentino en la demanda



Corte de los cuerpos



Máquinas de precisión

musical por ukuleles y decidimos usar nuestra experiencia en fabricación y en la construcción de marca para explotar ese mercado. Hemos estado fabricando algunos de los instrumentos musicales de madera de la más alta calidad durante más de 30 años, de modo que fue una transición muy tranquila hacia el sector de ukuleles”.

¿Ha sido difícil posicionar la marca en este segmento de instrumentos de cuerda?

“La alta demanda y ventas de ukuleles en los últimos años ha hecho surgir muchos músicos que usan este instrumento y eso, de algún modo, saturó el mercado. Sin embargo, hemos elegido posicionar nuestra marca de una manera que nos haga distinguir de otras marcas, tanto en precio como en posicionamiento de mercado. Al tener nuestra propia marca y línea de percusión que ha estado en operación mundialmente por más de tres décadas, entendemos de sonidos y calidad de madera, y usamos esta experiencia y conocimientos para aplicarlos en nuestra marca de ukuleles Kahua y comercializarla como un producto de alta calidad pero también accesible,

no sólo para músicos de todos los niveles sino también para viajantes y amantes de la música de todo el mundo”.

¿Dónde fabrican este producto?

“Hemos invertido en un predio de fabricación en el sur de China, cerca de la frontera con Hong Kong, donde podemos cuidar del proceso de fabricación

y supervisar cuidadosamente el control de calidad. Los trabajadores en nuestra fábrica han sido entrenados por nuestro equipo de fabricación experimentado de Tycoon, de modo que podemos asegurar que todos los productos tengan el estándar más alto que se puede esperar de nuestra marca”.

¿Qué nos puedes contar sobre la fábrica en especial?

“Hemos invertido en maquinaria de alta tecnología para ciertas partes del proceso de producción para garantizar precisión para las partes que requieren mediciones meticulosas. Sin embargo, otras partes del proceso son hechas enteramente a mano por artesanos especializados. Como resultado, el producto terminado que lanzamos al mercado siempre tiene un sonido y aspecto de alta calidad bien hecho. Actualmente tenemos un total de 150 empleados en nuestra fábrica de ukuleles”.

¿Cuántos modelos de ukuleles tienen actualmente?

“Tenemos alrededor de 20 modelos diferentes de madera laminada que vienen en tres tamaños: soprano, concierto y tenor. También tenemos una línea de varios modelos Solid Wood, modelos cutaway y modelos con ecualización”.



Ivy Yu, gerente general

¿Cuáles son las mejores maderas para hacer ukuleles?

“Eso depende completamente del usuario y su estilo o preferencia para tocar. Las maderas de caoba tienen un tono cálido y brillante que es ideal para tocar en todo tipo de situaciones, y es muy popular tanto entre los principiantes como en los músicos avanzados. La acacia posee un sonido leñoso crujiente y brillante que suena muy bonito mientras se rasguea y canta. El bocote, a veces llamado “butterfly wood”, posee una veta natural hermosa y tiene

Estamos comenzando a expandirnos en América Latina y este año planeamos poner más énfasis en la comercialización de Kahua y hacer que nuestros productos estén disponibles para los clientes en toda la región

Reserve



NUEVA BOQUILLA PARA CLARINETE X25E RESERVE

Consistencia incomparable
Precisión y foco mejorado
Mayor profundidad y calidez tonal

D'Addario
daddario.com/woodwinds

Instagram Facebook D'Addario Woodwinds L.A

D'Addario and D'Addario Woodwinds are registered trademarks or trademarks of D'Addario & Company, Inc. or its affiliates in the US and /or other countries. © 2016 D'Addario & Company, Inc. All rights reserved.

un sonido rico y profundo que suena bien para rock acústico. El ébano es una de las maderas más populares, con un sonido claro contundente y bajo sustain lo cual es ideal para punteo y músicos clásicos. Éstas son sólo algunas de las maderas diferentes que usamos en nuestra diversa línea y que garantizan que puedan acompañar cualquier estilo o aspecto que el cliente esté buscando”.

¿Qué tendencias están encontrando en el segmento de ukuleles?

“Los ukuleles han tenido un crecimiento explosivo en los últimos cinco años más o menos, y, debido a eso, las compañías están tratando de presentar modos únicos e innovadores de atender a la base de clientes. Ahora puedes encontrar tantos sonidos, formas y tipos de madera diferentes y una amplia variedad de formatos de aprendizaje digitales para este instrumento. Es un instrumento que muchas personas quieren comenzar a aprender porque es menos intimidante que una guitarra de seis cuerdas y puedes aprender unos pocos acordes rápidamente para tocar muchas canciones populares actuales”.

Según tu punto de vista, ¿qué opinas de este segmento?

“Definitivamente estamos viendo un aumento consistente en la demanda de ukuleles en el mercado mundial. Es un instrumento muy versátil que puede ser transportado y tocado fácilmente en cualquier ambiente, sea un escenario o simplemente con amigos en el parque o en la playa. En el pasado, creo que mu-



Artisanos especializados



Trabajadores capacitados para fabricación manual



Ukuleles Kahua en producción

chas personas veían al ukulele más como un juguete que como un instrumento, pero el crecimiento de su uso por grandes músicos e intérpretes en todo el mundo lo ha llevado a nuevos niveles y se está convirtiendo realmente en el próximo instrumento para tener en cuenta y tocar”.

¿Cómo es la situación en América Latina?

“La demanda por ukuleles en el mercado latinoamericano también está creciendo

de rápidamente, con muchos de nuestros distribuidores en la región pidiendo nuestra línea para satisfacer esta tendencia creciente. Actualmente no tenemos endorsees para ukuleles en la región, pero como nuestra marca comienza a tomar forma, estamos buscando activamente músicos talentosos en todo el mundo para representar a Kahua”.

¿Están planeando alguna campaña especial para promover los ukuleles en 2018?

“Nuestro equipo de marketing actualmente está montando algunas campañas especiales para presentar Kahua al mundo durante este año. Estamos aumentando nuestra presencia en las plataformas sociales y estaremos lanzando varias campañas interesantes para los usuarios en todo el mundo. ¡Pueden comenzar a seguirnos en Facebook o Instagram para mantenerse al tanto!”.


¿Qué planes tienen para América Latina este año?

“Como la demanda por este segmento de producto está creciendo en América Latina, muchos de nuestros distribuidores están comenzando a ver la necesidad de opciones más únicas y de alta

calidad para su base de clientes. Estamos comenzando a expandirnos en América Latina y este año planeamos poner más énfasis en la comercialización de Kahua y hacer que nuestros productos estén disponibles para los clientes en toda la región”. ■

Más información

TycoonPercussion.com

 TycoonPerc

go play outside



BATERÍA IONES DE LITIO
PARA HASTA
30 HORAS DE MÚSICA



MAUI® 5 GO

ULTRAPORTÁTIL SISTEMA PA DE COLUMNA ALIMENTADO POR BATERÍA



ALIMENTACIÓN LIMITADA POR BATERÍA GRACIAS A NUESTRA
TECNOLOGÍA DE SUSTITUCIÓN RÁPIDA (PENDIENTE DE PATENTE)

EL ALTAVOZ MÁS POTENTE DEL MERCADO CON ALIMENTACIÓN
POR BATERÍA, APTO PARA PÚBLICOS DE MÁS DE 100 PERSONAS

DISEÑO ULTRAPORTÁTIL DE 4 PIEZAS,
CON UN PESO INFERIOR A 13 KG

MEZCLADOR DE
4 CANALES INTEGRADO

STREAMING DE AUDIO ESTEREO
POR BLUETOOTH®

SISTEMA TODO EN UNO DE REFUERZO
SONORO Y MONITORIZACIÓN

MAIOR COBERTURA GRACIAS
AL DISEÑO LINE ARRAY

Combinando una calidad de sonido excepcional, un espectacular diseño compacto y la magnífica versatilidad de los altavoces alimentados por batería, hemos creado el sistema de PA ultraportátil perfecto para usted: el MAUI® 5 GO. Con la alimentación de una batería de iones de litio de alta capacidad, el MAUI® 5 GO le permite hacer que suene la música allá donde lo necesite. Y gracias a los paquetes de baterías opcionales de sustitución rápida, también puede hacer que suene todo el tiempo que desee. Se acabaron los obstáculos, ¡así que vamos, GO play outside!



DESIGNED & ENGINEERED IN GERMANY
LD-SYSTEMS.COM/MAUI5GO



946 \$
PRECIO RECOMENDADO DE VENTA

LD Systems is a brand of **adam hall** experience event technology

SOUND TECHNOLOGY | LIGHT TECHNOLOGY | STAGE EQUIPMENT | HARDWARE FOR FLIGHTCASES

share the experience at adamhall.com

GIBSON PROPONE PLAN DE RECUPERACIÓN JUDICIAL PARA ESCAPAR DE LA QUIEBRA

Gibson Brands Inc. se centrará en instrumentos musicales y audio. Phillips pierde foco y Henry Juskiewicz deberá salir del mando de la empresa

Gibson Brands Inc., propietaria de la icónica marca de guitarras Gibson, entró el día 1º de mayo de 2018 con una solicitud de recuperación judicial (Chapter 11 bankruptcy es similar a la solicitud de recuperación judicial) y con un plan de recuperación en las directrices de la empresa, que da a algunos de sus accionistas y acreedores la dirección de la compañía.

El apoyo de titulares de bonos de Gibson ayudará a la empresa a pagar los préstamos bancarios mientras pasa por una transacción de cambio de control accionario, según documentos presentados de protección contra la quiebra.

La petición muestra que la empresa debe hasta 500 millones de dólares y que los acreedores proporcionarán un nuevo préstamo de hasta 135 millones de dólares para mantener a Gibson en actividad.

El cambio en el control dará a los acreedores una nueva empresa, sustituyendo a los actuales accionistas, como el director presidente Henry Juskiewicz. De acuerdo con los documentos judiciales, los actuales poseedores de las acciones incluyen a Silver Point Capital, a Melody Capital Partners y fondos afiliados a



Fábrica en Memphis

KKR Credit Advisors.

La reestructuración también permitirá que el sector de instrumentos musicales se libere de la unidad de electrónica de consumo (Phillips), que Gibson adquirió y ahora culpó por sus problemas financieros.

Enfoque de Gibson en las marcas de audio

En una declaración en el Tribunal de Quiebras de Estados Unidos en Delaware, Gibson dijo que los negocios de electrónica de consumo en el exterior se reducirán, permitiendo que la empresa se concentre nuevamente en sus principales negocios: la producción de guitarras y audio. El audio incluye auriculares, altavoces y tocadiscos para músicos aficionados y profesionales e ingenieros de sonido de



Agentes federales, en 2011, en Gibson: madera ilegal



Taller de fabricación



Cuerpos y mástiles juntos



Henry Juszkiewicz, chairman y CEO de Gibson Brands

las marcas KKR, Cerwin Vega y Stanton. “Este proceso será prácticamente invisible para los clientes, que pueden seguir confiando en Gibson para proporcionar productos y atención al cliente incomparables”, afirmó el presidente

ejecutivo de la empresa, Henry Juszkiewicz, en un comunicado de prensa.

Polémico

Juszkiewicz es un hombre polémico y, de acuerdo con fuentes que trabajaron cer-

Value >

“New Sound... New Breed.”

< Quality

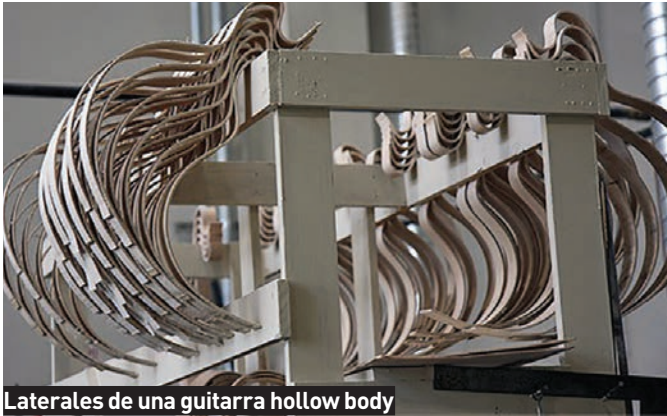
Our saxophone is produced by one product line in which the process from materials to final products is cautiously controlled.

Château
TAIWAN

www.chateau-wind.com

Château
USA

Chateau Music USA, Inc.
2300 S. Reservoir St. Suite 208
Pomona, CA 91766
TEL : (909) 627-8882
sales@chateauusamusic.com
WWW.CHATEAUSAMUSIC.COM



Laterales de una guitarra hollow body



Después del proceso de pintura



Acabado sunburst



Pegado de los laterales y montaje del sustain block

ca de él: “una persona arrogante que no escuchaba a nadie”. Henry Juskiewicz, que estuvo en desacuerdo con los acreedores en los últimos meses, continuará en la empresa tras la aparición de la solicitud de concordato “para facilitar una transición suave”, según el acuerdo.

Los documentos judiciales piden un acuerdo de consultoría de un año y un paquete de compensación para Juskiewicz. Todavía no es de conocimiento público si Juskiewicz permanecerá como CEO o ejerciendo una función aparte. Sin embargo, dada las circunstancias, todo lleva a creer que será alejado del liderazgo de la empresa.

Presionando por la reestructuración de Gibson

Un grupo de tenedores de títulos liderado por fondos afiliados a KKR y asesorado por el banco de inversión PJT Partners Inc. y por el estudio de abogados Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison LLP, presionó por una rees-

tructuración que les daría la propiedad del fabricante de guitarras y permitiría que instalasen nuevas máquinas.

Trabajando con la firma de inversiones Jefferies LLC, Gibson buscó una venta o recapitalización, abordando 58 empresas y firmando 27 acuerdos de confidencialidad. Sin embargo, dijo que no tenía capital suficiente para pagar sus deudas y tener más tiempo para hacer un acuerdo, según documentos judiciales.

El grupo se negó a invertir nuevos fondos en Gibson, si el director ejecutivo Juskiewicz permaneciera en el cargo, como informó la agencia Bloomberg.

Gibson estuvo involucrada en negociaciones con el grupo acreedor en marzo, negociaciones que terminaron porque los accionistas y KKR eran “significativamente divergentes en sus opiniones sobre la consideración apropiada para las varias partes involucradas”, según un comunicado de la empresa. La compañía también estaba conver-

sando con otros inversores potenciales, con la esperanza de recibir dinero nuevo para refinanciar su deuda y retirar a los acreedores existentes.

En la industria de la música, rumores hablaban de una posible adquisición de la marca por parte de empresarios chinos. Música & Mercado también escuchó directamente de un gran empresario norteamericano del mercado de audio y DJ que estaba estudiando las finanzas de Gibson para un posible aporte de capital.

Miopía de Gibson

Gibson, fundada en 1894, vende más de 170.000 guitarras anualmente en 80 países. Sus guitarras se hacen en Estados Unidos, con fábricas en Nashville y Memphis, Tennessee, y Bozeman, Montana. Su marca hermana, Epiphone, es producida en diversas fábricas en Asia. La empresa también vende monitores de estudio, auriculares, tocadiscos y otros instrumentos musicales. El grupo también incluye la marca de pianos Baldwin.

Pero fue la unidad de negocio Gibson Innovations, adquirida en junio de 2014 de Koninklijke Philips NV, la fuente de sus problemas financieros, de acuerdo con una declaración al tribunal de Brian J. Fox, director administrativo de Alvarez & Marsal, que ahora actuará como director de reestructuración de la empresa.

La marca Phillips, adquirida a través de una transacción apalancada, enfrentó caídas significativas de ventas debido, en parte, a una pérdida de seguro de crédito en el extranjero. Ahora la unidad será desactivada, de acuerdo con un comunicado de Gibson.

Phillips y Onkyo

Juskiewicz compró el negocio de audio y entretenimiento doméstico de Philips por 135 millones de dólares como parte de un intento de relanzar Gibson Guitars como Gibson Brands Inc., una empresa de "estilo de vida musical".

También compró una línea de electrónica de consumo de la empresa japonesa Onkyo Corp. en su intento de diversificación. Pero las compras de las marcas drenaron el dinero y no trajeron los beneficios esperados. Así, la empresa se quedó sin tiempo para un giro, y los vencimientos de títulos y préstamos a plazo vencen en julio (2018).

La gerencia, los acreedores y los consumidores también ven un fuerte potencial para la icónica industria musical de Gibson. Pero los desafíos fueron abundantes, además de la desafortunada expansión y gestión en la línea de electrónica de consumo.

Presión por todos lados

En los últimos años Gibson enfrentó condiciones de crédito más rígidas de sus proveedores y presión creciente de nuevos reglamentos de importación del jacarandá, una madera crucial para los instrumentos de punta de la empresa. Vale recordar que en 2011 la empresa fue objeto de una fiscaliza-



Envolver con tejido los cuerpos de las guitarras que recién fueron pegados garantiza que todas las partes permanezcan pegadas firmemente

ción por agentes federales debido a la compra de madera ilegal.

En Estados Unidos, Gibson también desarrolló una mala relación con los minoristas, algunos de los cuales dejaron de vender la marca, citando demandas incontrolables que varían de verificaciones de crédito anuales a pedidos iniciales de bienes equivalentes a un año de compra. Al final, el director presidente de la compañía, en una entrevista con la revista Billboard, dijo que la culpa de la caída del mercado de guitarras vino de la actitud de los minoristas.


Atención: Gibson no cerrará

De acuerdo con los observadores de mercado, la empresa tiene "un camino de salida de la recuperación judicial (Capítulo 11) que crea un negocio inconstante, listo para un crecimiento continuo", dijo al tribunal Brian J. Fox en un documento.

En América Latina y en el mundo, Gibson sigue adelante. Como se mencionó en otro artículo publicado en el sitio de *Música & Mercado*: "Se puede cambiar la mano del dueño, pero la marca es leyenda, y leyendas nunca desaparecen". ■

Más información

gibson.com

 Gibson



An Amazing Interactive Experience
DNA SERIES
Kin Rivera Jr.

peace
DRUMS & PERCUSSION®
email: sales@peace-drums.com
www.peace-drums.com

LAS SGs LANZADAS EN 2018



SG Junior

El modelo SG Junior de este año trae tonos y un visual vintage, pero tocabilidad moderna mejorada, incluyendo un perfil de mástil SlimTaper. El icónico cuerpo double-cutaway es de caoba sólida, igual que su mástil, con el histórico logo de Gibson en el clavijero. Tiene puente de níquel y una pastilla P-90. Tiene terminación Vintage Cherry y estuche rígido.



SG Faded

Cuenta con acabado nitro brillante esfumado (llamado Worn Bourbon), mástil Slim Taper de arce, cuerpo de caoba, diapasón de jacarandá sólido, pastillas clásicas PAF humbuckers y afinadores de estilo vintage.



SG Standard

La guitarra SG Standard de 2018 captura la esencia de la innovadora SG de 1961 con las características sonoras que hicieron a este modelo una leyenda. Nuevas actualizaciones incluyen afinadores de bloqueo e incrustaciones blancas en el diapasón hecho con jacarandá, con humbuckers 61R y 61T que son reproducciones de las populares pastillas PAF de aquella época. Viene en acabado Ebony, Heritage Cherry y Autumn Shade.



SG Standard HP

Las especificaciones de 'High Performance' agregan una tapa de arce con una figura AA en la parte superior que se suma al tradicional cuerpo y mástil de caoba, con varios acabados disponibles. La serie incluye tuercas de traste y monturas de puente en titanio para actuación mejorada, afinadores de bloqueo, ribetes sobre los trastes, y más. Las dos pastillas humbucker tienen un DIP switch y dos push-pull top hats para tonos ilimitados. Tienen también un diapasón de 24 trastes completo en dos octavas. Disponible en Blood Orange Fade, Cobalt Fade, Hot Pink Fade y Mojave Fade.



Gary Clarke Jr. Signature SG

Este modelo es una visión única del artista norteamericano de blues y blues-rock con acabado en color amarillo brillante llamado Gloss Yellow. Presenta un trío de pastillas Gibson P-90 y un diapasón de 24 trastes para versatilidad adicional. Otras características incluyen incrustaciones en el diapasón de madreperla, afinadores de bloqueo Grover, y más.



SG Special

Este modelo trae pastillas mini-humbuckers para tonos brillantes, además de inlays en bloques pequeños en el diapasón de jacarandá, pickguard en forma de lágrima y acabado nitro satinado. Con imanes Alnico V en los mini-humbuckers, viene en acabado Satin Cherry y Natural Satin, con perrillas negras y detalles plateados.

VALOOK CUMPLE 17 AÑOS EN EL MERCADO DE ILUMINACIÓN CHILENO

Casi dos décadas de experiencia han llevado a Valook a posicionarse como una de las empresas y distribuidoras de iluminación más importantes de Chile. Conózcala en esta nota

Iluminación Profesional Valook SA. es una empresa dedicada a la venta y asesoría de infraestructura para iluminación que nació en 2001. En marzo de 2018, la compañía ha cumplido 17 años de trayectoria. “Esto sólo ha sido posible gracias al trabajo, pasión y confianza que nuestros clientes han depositado en Valook”, comentó Alejandro Cortez Frías, gerente de ventas y socio-director.

Valook se caracteriza por ser una empresa seria y enfocada en el servicio al cliente. “Hemos tratado de hacer las cosas lo mejor posible, lo cual nos ha permitido ir creciendo paso a paso, buscando cada vez soluciones más profesionales para nuestros clientes y acercando nuevas tecnologías a nuestro mercado. Gracias al trabajo realizado, hemos podido adquirir representaciones de los fabricantes del mercado de iluminación de espectáculos más importantes del mundo”, agregó.

Cabe destacar que Chile mantiene tratados de libre comercio con China, Estados Unidos y la Unión Europea y esto hace que el mercado sea muy dinámico.



Personal capacitado agrega valor en Valook



Equipo administrativo de la empresa

La estructura de la empresa

Valook, es una empresa familiar que fue fundada por Jéssica López y Alejandro Cortez, quienes encontraron la oportunidad de entregar productos profesionales, en un mercado muy poco desarrollado, que hasta ese momento no existían y los que habían eran inalcanzables debido a sus altos costos. En aquel momento es donde, y de acuerdo al conocimiento y feedback recibido de los clientes, deciden enfocarse en su primer nicho de mercado,

que fue el teatro. Posterior a eso, fueron ampliando rápidamente la gama de productos y gracias a su trabajo y conocimiento, hoy pueden cubrir cualquier necesidad que tenga un escenario en cuanto a iluminación se refiera, convirtiéndose en un referente en el país y en la región.

“Nuestra mirada siempre ha sido el mercado profesional, ayudando y cooperando con los clientes en su transición al crecimiento, por lo tanto trabajamos con una gama amplia de equipamiento, donde podemos destacar varias que nos han ayudado a posicionarnos en el mercado dando alternativas muy viables como

por ejemplo: Global Truss que actualmente para nuestro mercado es Cosmic Truss, Antari Effects, Rosco, Fenix, Wireless Solution, ACME, ETC, CM Columbus McKinnon, Claypaky, y actualmente en el último año MA Lighting se ha incorporado a nuestra oferta para profesionales. En particular Claypaky y MA Lighting han crecido bastante en nuestro mercado, producto de un trabajo constante de un equipo altamente comprometido y amante de su trabajo”, explicó Alejandro.

Proyectos en carpeta

Además de la representación de marcas, la empresa también realiza proyectos. En el año 2009 fue incorporado el departamento de proyectos donde fue organizado un equipo de trabajo destinado a desarrollar proyectos de escenografía en iluminación para teatros, centros culturales y estudios de TV, todo esto en conjunto con técnicos de Valook para dar un servicio completo de venta de equipamiento, instalaciones y puestas en marcha.

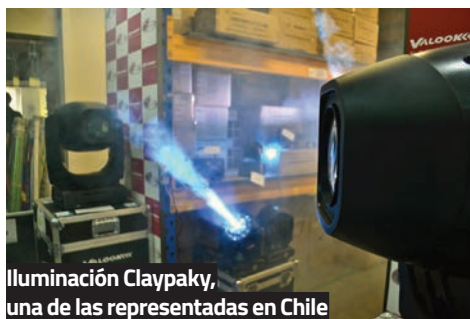
A pesar de que los últimos años no han sido fáciles en la economía del país, que se vio afectada por diversos factores, tanto externos como internos, la empresa espera una interesante reactivación económica, junto con una gran cantidad de shows y festivales que se aproximan. “Es por eso que esperamos un alto nivel de exigencias en el desarrollo, técnica y equipamiento. Creemos que muchos clientes darán el paso en adquirir equipamiento profesional”, confirmó.

“Sorprendentemente los proyectos han ido en crecimiento lentamente y eso trae muy buenas noticias. Cada día tenemos más teatros y centros culturales en funcionamiento. Adicionalmente hemos sido testigos de un aumento de shows internacionales de manera significativa, lo que es muy bueno para nuestro mercado”.

Valook ciertamente ha trabajado en muchos proyectos. Uno de ellos ha sido la provisión del equipamiento para el Teatro Provincial de Curicó, ubicado a unos 200 Km al sur de Santiago, donde la experiencia adquirida fue muy importante para la empresa, además del equipamiento de primer nivel instalado, destacando como ejemplo la instalación de robotizados Claypaky Alpha 700.

La iluminación en Chile

Para interiorizarnos un poco sobre el mercado chileno, preguntamos so-



bre las demandas de los usuarios respecto a los sistemas de iluminación y Alejandro respondió: “Los usuarios demandan calidad a un precio justo, actualización de tecnologías y un buen soporte técnico, pero lo que más valora el cliente es el servicio y la confianza que Valook puede entregarles”.

Otro punto importante es mantener a los clientes actualizados sobre los nuevos productos y tecnologías, en especial de las marcas representadas por la empresa. Para eso, Valook siempre comunica las novedades a través de los medios de comunicación formales que posee, como el sitio web, correo y RSS, para que los profesionales puedan suscribirse a los boletines o seguirlos en Facebook y mantenerse informados.

También realizan eventos regularmente donde se pueden conocer las novedades de la empresa, ya sean

Open Days, workshops u otras actividades organizadas y comunicadas por RSS. “En este momento hay una demanda muy interesante de la línea Axcor de Claypaky y de la nueva línea de consolas de iluminación grandMa3 de Ma Lighting”, dijo Alejandro, destacando que, en líneas generales, la tecnología LED con todos sus atributos es lo que predomina actualmente.


Educación destacada

Como en todos los países latinos, la educación es un punto sensible en nuestra industria pero que ha ido creciendo en Chile. Cortez Frías cuenta: “La educación es muy importante y ésta es una pieza fundamental del modelo de negocios de Valook. Hemos sido pioneros en este aspecto, puesto que fuimos los primeros en el mercado nacional en utilizar el concepto ‘Trainer’. El Trainer es quien se dedica a estudiar y conocer en profundidad cada producto, entrega soporte técnico con capacitaciones y cursos específicos. Para los usuarios, que cada día son más exigentes, sobre todo a nivel técnico y profesional, la asistencia, soporte y capacitación van de la mano en Valook”.

“Estamos confiados que trabajar de manera responsable y respetuosa nos permitirá seguir creciendo, incorporando mayores servicios y con mayores herramientas para dar y mejorar nuestro servicio y atención a proyectos, como también a usuarios finales. Como hemos dicho anteriormente, creemos que la clave está en seguir explotando nuestro modelo de negocios, el cual está basado en entregar un servicio profesional a nuestros clientes”, concluyó. ■

Más información

valook.cl

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

PRODUCTOS PRESENTADOS EN NAMM SHOW (2ª PARTE)

Siguiendo con el reporte de la edición pasada, te mostramos más lanzamientos de diversas marcas expositoras

AUDIO

Audiocenter

Como comentamos en la edición #75, la novedad fue la Serie EA5. Uno de los modelos dentro de esta nueva línea es el EA508, que contiene dos entradas combo (XLR de dos vías y Mono 6.35). La entrada CH A puede ser cambiada entre entrada de línea o entrada para micrófono.

Además, tiene un puerto RCA para otros recursos de sonido como MP3, CD player, etc. Las tres fuentes de audio diferentes pueden salir en paralelo con un XLR de una vía luego de ser mezclado internamente, y luego enviado a diferentes altavoces para distribución de sonido. EA508 puede ser montado horizontal o verticalmente, o usado en piso con un soporte o barra. Hay varios accesorios disponibles.

ac-pro.net

Audio-Technica

La empresa mostró los audífonos profesionales de monitoreo, ATH-M50xBB, una versión en azul/negro de edición limitada de sus audífonos ATH-M50x y parte de la gama de audífonos de la serie M. Se presentan en azul metálico y toques en negro, incluidos el embellecedor, las almohadillas y la diadema. Gracias a los elementos de 45 mm de apertura grande, estos audífonos con aislamiento sonoro y construcción resistente ofrecen características para aplicaciones de audio exigentes, incluidas grabaciones, sonido en vivo, retransmisiones, uso como DJ y uso personal.

audio-technica.com



Boss

Boss introdujo Katana-Artist, el modelo insignia de la serie de amplificadores de guitarra Katana. Pensado para actuaciones en vivo, el combo de 100 W presenta un diseño de caja con controles frontales y un altavoz Waza premium de 12". Además de los controles de panel estándar en la línea, el amplificador también incluye perillas dedicadas para funciones de Cabinet Resonance y Air Feel introducidas con la reciente actualización de Katana Version 2. Puede ser usado para todo tipo de música, desde blues, jazz, y country hasta los estilos de rock más pesados.

boss.info

Celestion

La empresa presentó un sonido para adionar a sus archivos de audio de la Impulse Responses. Se trata del G12-50GL Lynchback IRs, en homenaje al guitarrista de metal George Lynch.

Este parlante de rock se une a la línea online de sonidos de altavoces IR que puede descargarse desde Celestion Plus.

celestionplus.com



DAS Audio

Ampliando la línea Event de line arrays y sistemas graves, encontramos dos nuevos modelos amplificados: el line array Event-212A y el subwoofer Event 121-A. El Event-212A es un line array de tres vías amplificado que emplea dos altavoces D.A.S de 12" en una configuración



de banda dual donde cada parlante opera en un rango de frecuencia específico. Por su parte, el Event-121A es un sistema de subwoofer amplificado con carga trasera y radiación directa.

dasaudio.com

dBTechnologies

En 2016, dBTechnologies lanzó una actualización completa de su serie insignia de altavoces activos de dos vías. Ahora el potencial de Opera crece aún más con Opera Unica, dos nuevos modelos (de 12" y 15") presentando módulo de amplificación DIGIPRO G3 Clase D proveyendo hasta 1800 W pico y woofers de neodimio. Lo que hace a esta línea "única" es la capacidad de interconexión vía el software de control Aurora Net (disponible para bajar gratis desde el sitio de dBTechnologies), usando los puertos RNet integrados, permitiendo una personalización completa de EQ, delay y procesamiento y monitoreo en tiempo real del sistema de PA en uso.

dbtechnologies.com



Eminence

Nuevo en la línea de super-tweeters de Eminence es el APT:30, un tweeter de bocina cargada que ofrece reproducción de alta frecuencia a un valor no tan alto. Con 10 W AES, esta unidad compacta presenta un imán de ferrita, formador de bobina de voz de aluminio y diafragma de mylar. Con SPL promedio de 93,4 dB y SPL máximo de 116,5 dB, fue diseñado para proveer funcionamiento en espacios muy limitados, desde montajes graves pequeños hasta aplicaciones hi-fi hogareñas.

eminence.com



Fishman

Nueva para 2018 es la pastilla Matrix Infinity Mic Blend que agrega un micrófono de condensador cardioide para un sonido más realista y un nuevo módulo de control de volumen y tono y controles de mezcla. También hubo novedades en la línea Fishman Fluence Humbuckers, con el set de pastillas Keith Mero Signature que presenta una imagen tradicional con carac-



terísticas tonales que le dan la respuesta de un pickup pasivo, más el rango de frecuencia extendida y headroom de un pickup activo. Además los humbuckers Fluence ahora están disponibles como "Open Core" Classic Humbuckers.

fishman.com

Genelec

La línea The Ones contiene tres modelos de monitores coaxiales de tres vías, disponibles en tres colores diferentes. El 8331 tiene sólo 300 mm de altura con precisión de tres vías en un paquete nearfield portátil, el 8341 es para quienes buscan más extensión de graves y SPL más alto, y el 8351 es el modelo insignia de la serie que "redefine el monitoreo de estudio nearfield", según palabras de la empresa. Todos ofrecen monitoreo Ultimate Point Source y pueden ser montados en horizontal o vertical usando una base ajustable IsoPod para aislamiento.

genelec.com



Lewitt

El fabricante austríaco lanzó el micrófono de estudio multipatrón LCT 441 FLEX, dando ocho opciones de patrón polar en una carcasa compacta, incluyendo tres patrones polares inversos para dar más flexibilidad. Ellos son: omnidireccional, cardioide, cardioide amplio, supercardioide, figura de 8, reverse cardioide, reverse wide cardioide y reverse supercardioide. Viene con shock mount, windscreen, y pop filter.

lewitt-audio.com



Marshall

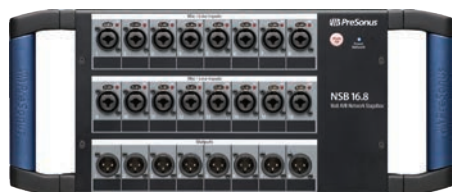
Nueva serie Origin de amplificadores valvulares provee dos voces embutidas, un nuevo control de tilt, la nueva tecnología de reducción de potencia Powerstem de la empresa y fue pensada para trabajar junto con pedales de efectos. Hay una pedalera de dos vías disponible con todos los modelos para poder controlar gain boost y encender/apagar el loop de efectos. Cuenta con los modelos Origin 5, Origin 20C, Origin 20H, Origin 50C y Origin 50H, para los guitarristas que tocan en ensayos, sobre el escenario o hasta en su propio cuarto. Usando el control de tilt se puede cambiar el sonido de normal a treble y la tecnología Powerstem permite tener modos de potencia alto o bajo sin comprometer la calidad del sonido.

marshall.com



PreSonus

Diseñados para trabajar en conjunto con los mixers/grabadores



PreSonus StudioLive Series III, los stage boxes NSB 16.8 (16 entradas micro/línea combo) y 8.8 (ocho entradas micro/línea) proveen señales del escenario a la consola sobre cable CAT5e o CAT6 Ethernet. Entre los beneficios, esto elimina la necesidad de un snake pesado y costoso y la degradación de señal relacionada con largos montajes de cable. Los usuarios pueden controlar remotamente las entradas, preamps y potencia fantasma de la serie NSB desde una consola Series III interconectada o desde el software de control táctil PreSonus UC Surface gratuito.

presonus.com

RCF

Entre las novedades fueron lanzados dos nuevos elementos para



la NX Series, el NX32-A y el NX45-A. Ambos incorporan 500+200 watts de RMS (real), FIRPHASE, Direct Drive LF e imán de neodimio de 1,4" para HF. También nuevos son la E Series de mesas de mezcla analógicas y el módulo line array HDL 30-A activo de dos vías. Este último es un sistema para touring biamplificado compacto para eventos medianos a grandes, tanto en interiores como en exteriores. Presenta dos woofers de 10" y un driver de compresión de titanio de 4". En su nota de prensa, la empresa contó que el HDL 30-A es el primer line array en una caja compuesta con fase de cero grado y respuesta de amplitud ultra lineal. El amplificador Clase D de 2200 W embutido provee SPL máximo de hasta 137 decibeles.

rcf.it

Roland

Roland ha revitalizado la serie KC de amplificadores para escenario dedicada a los tecladistas. La línea ha estado en el mercado desde hace más de 20 años y



ahora recibe seis nuevos modelos: KC-80 (50 W de potencia, altavoz de 10" y tweeter personalizado), KC-200 (100 W de potencia, altavoz de 12 y tweeter personalizado), KC-400 (150 W de potencia, altavoz de 12", tweeter personalizado y capacidad de

link estéreo), KC-600 (200 W de potencia, altavoz de 15", tweeter personalizado y capacidad de link estéreo), KC-990 (320 W de potencia estéreo (160 W x 2), dos altavoces de 12", dos tweeters personalizados, efectos embutidos (reverb, chorus, tremolo, rotary), link estéreo) y KC-220 (30 W de potencia estéreo (15 W x 2), dos altavoces de 6,5", dos tweeters personalizados, efectos chorus y reverb, soporte para operación a batería).

roland.com

Samson

Los monitores de estudio amplificador MediaOne M50 son una solución toda gama para todo tipo de



aplicaciones multimedia y de escritorio. Sea para oír música, producir pistas, ver videos o para jugar, este par de monitores estéreo presenta un amplificador interno, construcción de madera y componentes que traen sonido balanceado a tu espacio. Cada monitor MediaOne M50 tiene un woofer de polipropileno de 5,25" para agudos, complementado por un tweeter con domo de seda de 3/4" en una guía de onda personalizada para graves. Adicionalmente, un interruptor Bass Boost permite a los usuarios mejorar los agudos.

samsontech.com

Shure

El KSE1500 es un sistema de auriculares y amplificador electrostático con aislamiento de sonido y conversión digital a analógica (DAC) para uso en línea con reproductores multimedia portátiles. Incluye auriculares electrostáticos de un solo controlador combinado con un convertor USB digital



a analógico (DAC) y cuenta con una tasa de conversión de hasta 24 bits/96 kHz, ecualizador paramétrico de 4 bandas personalizable con cinco ajustes estándar y cuatro definidos por el usuario, capacidad de recarga y medidores del nivel de entrada. Se puede procesar audio digital en forma directa a través del micro-USB, audio analógico a través de una entrada de línea directa, o saltarlo en forma completa para lograr una señal analógica pura sin conversión.

shure.com

Sonarworks

Con el lanzamiento del software Reference 4, Sonarworks permite remover la coloración tonal. Reference 4 da más seguridad

a los creadores de música respecto a su monitoreo al remover la coloración tonal de sus auriculares y parlantes de estudio.

El software de Sonarworks elimina la coloración de sonido de los monitores en las salas de control. La cuarta generación de este software aumenta la precisión y funciona en todo tipo de escenario de estudio. Ahora los creadores de música se pueden enfocar en la creación de música en vez de preocuparse por su equipamiento.

sonarworks.com



Yamaha

Yamaha anunció adiciones a la serie DXS de subwoofers amplificados, con los DXS-15mkII y DXS12mkII. Estos modelos nuevos ofrecen un upgrade en su funcionamiento frente a los previos DXS15 y DXS12, dando SPL máximo más alto desde un amplificador más potente, como también respuesta de baja frecuencia extendida. Ambos presentan un amplificador Clase D de 1020 W y un woofer de 15" ó 12", ahora contenido en una caja de madera contrachapada tipo pasa-banda. El DXS15mkII puede dar SPL máximo de 135 dB y respuesta LF extendida de hasta 40 Hz, mientras que el DXS12mkII puede producir SPL de 134 dB y llegar hasta 42 Hz.

yamahaproaudio.com



INSTRUMENTOS MUSICALES

Casio

Casio America introdujo su más reciente línea de teclados digitales: la CT-X.

Estos teclados portátiles presentan AiX (Acoustic & Intelligent multi-Expression), la fuente de sonido de próxima generación de Casio, que es ocho veces más potente que los portátiles actuales de Casio. Entre las características de esta línea encontramos 600 tonos, 195 ritmos y un nuevo DSP de delay de sistema en el CT-X700, mientras que el CT-X300 viene equipado con 800 tonos, 235 ritmos, polifonía de 64 notas, edición de tono y



un grabador de frase con cuatro pads. La serie ofrece chasis rediseñado, además de sistemas de parlantes mejorados.

casiomusicgear.com

Cort

La línea acústica insignia de Cort, la Gold Series, ha sido expandida con la nueva Gold 8 Series en tamaños de cuerpo Dreadnaught, OM y Grand Auditorium Cutaway presentando fondo y laterales de pau ferro y diapasón de ébano. La madera de pau ferro provee una imagen visual amarronada mientras que es amigable con el medio ambiente, pero lo mejor detrás de esta madera es cómo suena. Esto se complementa con una tapa de píce de grado A+ presente en todas las acústicas de la Gold Series.

cortguitars.com



D'Addario Planet Waves

El afinador NS Micro Clip-Free presenta una pantalla colorida y metrónomo en una carcasa que combina con la estética de cualquier instrumento. El montaje libre de clip hace que se adjunte directamente a la máquina de afinación del instrumento usando el orificio para tornillos existente (incluye tornillos) para que el afinador siempre esté montado y visible sólo para el músico. El transductor piezo embutido recoge la vibración del instrumento en vez del sonido. Puede ser montado por delante o detrás del clavijero. Rango de calibración de 410 a 480 Hz. Afina guitarras acústicas y eléctricas, bajos, mandolines, banjos y otros instrumentos de cuerda.

daddario.com



dbdrums

La empresa argentina presentó dos novedades. Por un lado, el relanzamiento de las líneas db6 V2 y Jaguar con módulo db20 con nueva tecnología de multisensores, que cuenta con nuevas piezas de hardware. Pero la noticia principal fue la posibilidad de ver por primera vez el prototipo del pidrums (en la foto), un módulo que la empresa aún está desarrollando y se maneja de forma remo-



ta a través de una interface que corre sobre dispositivos como smartphones, tablets, laptops, y otros. Cabe destacar que el desarrollo tanto del software como del hardware es totalmente hecho por el equipo de ingenieros de la empresa en Argentina. Recientemente el proyecto fue seleccionado por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de Argentina, recibiendo un gran apoyo de este organismo.

dbdrums.com.ar

Dixon

Dixon presentó productos de hardware para su batería compacta Little Roomer. El hardware, que es vendido separado de la batería, incluye un soporte para snare, un soporte para platillo recto, un soporte para hi-hat y un banco. "Una gran parte de la misión de Dixon es proveer a los bateristas soluciones. De eso se trata Little Roomer, es una solución para los problemas comunes que enfrentan los bateristas", dijo Jim Uding, manager de la marca.

playdixon.com



Fender

Por el lado de los amplificadores, Fender lanzó el modelo Hot Rod Deville 212 IV y el Pro Junior IV. El primero es una versión rediseñada del modelo original, actualizado con circuitos de preamplificador modificados, reverb con un sonido más suave y estética actualizada. Es un combo de 2x12" (Celestion) de 60 W. El segundo, de 15 W, contiene un parlante P10R de 10" de Jensen y agrega un circuito de volumen modificado y una apariencia de tweed clásica. Es ideal para guitarristas que necesiten tono y respuesta dinámica sensible al tacto. Por el lado de las guitarras, la empresa presentó una versión de escala corta de la Jaguar creada en 1962. Es el modelo American Original '60s Jaguar que viene con cuerpo en alder con acabado laqueado, dos pastillas Jaguar de bobina simple Pure Vintage '62, y más. Disponible en tres colores.

fender.com



Gator Frameworks

Gator anunció una nueva adición para su marca de soportes y accesorios Gator Frameworks. El nuevo producto se llama Standley, tiene patente pendiente y trae una nueva idea al mundo

de los soportes para guitarra.

Ideal para uso en el hogar, este "pie para guitarra" se ad-

junta fácilmente y de forma no permanente al botón para correa de una guitarra acústica permitiendo que la guitarra permanezca de pie. El producto posee un calce universal, pesa sólo 140 gramos y es el primer soporte para guitarra que cabe dentro de cualquier estuche de guitarra.

gatorframeworks.com



Harmonic Stop

En NAMM, el fabricante argentino lanzó el "Harmonic Box - Kit para bateristas", una caja con un resumen de todos los artículos presentes en el catálogo de Harmonic Stop (repuestos y accesorios). Este kit se presenta como la herramienta para que el baterista tenga todo en un solo lugar y está compuesto por 16 artículos (72 piezas en total): 20 trabas de afinación, 20 arandelas, una caja reductor de armónicos (6 unidades), 4 bases para platillo (color a elección: negro-verde-naranja), 8 felpas de platillo (color a elección: gris-verde-rojo), 2 felpas de tilter, 5 tornillos de tensión 7/32 (12-32-42-52 y 100mm), una llave de afinar, un porta-llave de cuero (color negro o suela a elección), un falam para bombo (simple o doble - a elección), 2 protectores auditivos 3M y 2 hilos bordoneros. Opcional: 4 mariposas metálicas.

harmonicstop.com.ar



Ibanez

La empresa japonesa presentó más de 50 guitarras eléctricas nuevas. Entre las novedades encontramos a la línea AZ, el regreso de la RG550, además de modelos nuevos de escala múltiple, más guitarras que se suman a la línea Iron Label, muchos otros modelos signature y otras novedades, como el trabajo en conjunto con Korg que derivó en el pedal overdrive NTS Tube Screamer equipado con Nutube. Entre los modelos signature, encontramos guitarras de Steve Vai, Joe Satriani, Paul Stanley, Paul Gilbert, Chris Miller, Martin Miller, Tom Quayle y el brasileño Kiko Loureiro. El modelo de Kiko cuenta con mástil de wengue y arce



más cuerpo de arce y caoba y diapasón de ébano Macassar con incrustaciones especiales en el primer traste, además de puente tremolo edge y tres pastillas en el mástil, medio y puente DiMarzio Kiko originales. Viene con estuche para transporte.

ibanez.com

IK Multimedia

La empresa comenzó la distribución mundial de iRig Keys I/O, una estación de producción musical todo en uno fácil de transportar. La serie iRig Keys I/O (que cuenta con dos modelos, 25 y 49) evoluciona el concepto de los controladores tradicionales como los únicos disponibles en el mercado que integran controladores de 25 y 49 teclas de tamaño completo y una interface de audio profesional completamente equipada con audio de 24 bits y hasta 96 KHz de frecuencia de muestreo, salida estéreo y de auriculares balanceadas, más una entrada combo para señales de línea, instrumento o micrófono (con potencia fantasma). Esta combinación proporciona un dispositivo que incluye todo lo necesario para hacer producciones musicales completas, con tamaño compacto, fácil de transportar y rápido de conectar y configurar. También funcionan con pilas AA.

ikmultimedia.com



Kala

Kala ofrece ahora tres modelos de ukuleles U•Bass: Wanderer, Passenger y Journeyman que estarán disponibles en breve. Hechos con madera de caoba y acabado satinado, vienen equipados con afinadores inoxidables negros, cuerdas Aquila Thundergut y un preamplificador Kala UK-500B con EQ y afinador embutido. Los tres estarán disponibles como modelos con trastes. También nuevo es el Striped Ebony U•Bass con un color marrón profundo y rayas rojizas con acabado satinado, resaltando las incrustaciones en arce. Viene con diapasón GraphTech TUSQ, afinadores Hipshot Ultralite y un preamplificador Shadow U•Bass NFX con EQ y afinador embutido. Estará disponible en modelos con y sin trastes con cuerdas Road Toad Pahoehoe.



kalabrand.com

Korg

Para los intérpretes interesados no sólo en la música clásica, sino también en jazz, rock o funk, la comodidad de poder practicar y la posibilidad de



Los bajos de la Serie GB son para los músicos modernos que gustan de un tacto e imagen tradicionales pero con características modernas que mejoran el funcionamiento general del instrumento. Vea todos los bajos GB de Cort en CortGuitars.com/gbbasses

Cort
since 1960

GB
SERIES

THE BASSES
OF BOTH
WORLDS

Para más información consulte a su distribuidor Cort de Latinoamérica

- Argentina, Chile, Uruguay
- Brazil
- Guatemala
- Mexico
- Peru
- Colombia
- Spain
- Ecuador

FAMA MUSIC S.A
EQUIPO / Waldman
MusicPro
CASA VEERKAMP, S.A. DE C.V.
MUSIC 4U E.I.R.L
ORTIZO S.A.
INTERMUSICA S.L.
CASA MUSICAL VELASCO

www.famamusic.com.ar +54 11 4288-3650
www.equipo.com.br +55 11 2199-2999
www.musicpro.com.gt +502 2385-0111
www.casa-veerkamp.com +52-55-5668-0480
www.music4uperu.com +511-482-9002
www.musicalesortizo.com +571-540-0424
www.intermusica.es +34-934-102500
www.velasco.com.ec +593 4 2-307750

ESPECIAL: NAMM

Llevar el D1 a cualquier lugar es un aspecto clave. El D1 es un piano compacto sin altavoces, ideal para practicar o para interpretar en directo, que ofrece todo lo que necesitan los pianistas e intérpretes de teclado de cualquier género musical. Este modelo reproduce la sensación de toque de un piano de cola pero es extremadamente portátil. Es un teclado RH3 fabricado en Japón que trae 30 sonidos tanto de piano de cola como de piano eléctrico, salidas estándar de línea y conectores de entrada/salida MIDI. Incluye atril de partituras y un pedal dedicado para directo.

korg.com

LR Baggs

Pensada en los músicos acústicos, la



Align Series integra herramientas de procesamiento de estudio, un preamplificador con ecualización de formato de tono, reverberador acústico propio de la empresa y DI activo. Esta serie de pedales trae una gama de control que se complementa con la voz de los instrumentos acústicos. Tiene cuatro modelos: Session (pedal acústico que presenta saturación y compresión), Equalizer (preamplificador acústico con EQ de seis bandas y filtro notch anti-feedback), Reverb (reverberador propietario pensado específicamente para instrumentos acústicos) y Active DI (DI activo discreto con funcionalidad amigable con pedaleras).

lrbaggs.com

Magma Music

Magma presentó dos cuerdas: una para bajo llamada Flat Black Nylon Tapewound - entorchadas con acero redondo y con una envoltura externa de cinta de nylon negro pulido - y las Magma



Transpositor para guitarra clásica, con las cuales el instrumento puede sonar como bajo, barítono, cello, requinto o en la tonalidad que el músico desee. El proceso encontrado en las primeras logra una superficie lisa y suave, de esta manera, elimina el ruido producido por el uso y el deslizamiento de los dedos y brinda un tono cálido y profundo. Ideal para bajos eléctricos sin trastes y también para todo tipo de bajos con trastes y acústicos. Ya las Magma Transpositor para guitarra clásica permiten la interpretación de una obra en una tonalidad distinta a la escrita sin necesidad de modificar la partitura, como si no se hubiera realizado transposición alguna. Se ofrecen en diferentes afinaciones para guitarras con caja acústica y largos vibrantes normales.

magmastrings.com

Martin Guitar

Uno de los modelos nuevos es el DX1AE Macassar Burst hecho con madera de píce y acabado sunburst vintage con el mástil X y el formato de cuerpo que dieron origen a la Dreadnought. Contiene electrónica Fishman Sonitone localizada discretamente. Otra guitarra nueva es la DX420, que es la versión X Series del modelo aclamado D-420 de Martin de 2017 y presenta una ilustración impresa personalizada hecha por el artista Robert Goetzl. Es una Dreadnought de tamaño completo con tapa impresa de madera laminada en alta presión, fondo y laterales de caoba, y puente y diapason de Richlite certificado.



martinguitar.com

Medina Artigas

El fabricante argentino tuvo varias novedades, entre ellas las cuerdas Medina Artigas 470 para guitarra clásica y las 450 para guitarra flamenca. Las cuerdas Medina Artigas 470 para guitarra clásica se destacan por las 1º, 2º y 3º



únicas por su entorchado especial de poliamida, que elimina el característico chillido producido por el deslizamiento de los dedos y por sus 4º, 5º y 6º de aleación plateada. Disponibles en tensión media y alta. Las cuerdas Medina Artigas 450 para guitarra flamenca están diseñadas para guitarristas profesionales de flamenco. El nylon rojo de las cuerdas 1º y 2º y el fluorocarbono de la 3º para los agudos combinan con los graves de las 4º, 5º y 6º, lo que permite una durabilidad larga con brillo y volumen. Según palabras de la empresa, "estas cuerdas duran tres veces más que las cuerdas tradicionales". Disponibles en tensión media y alta.

medinaartigas.com.ar

Mojotone

La novedad vino de la mano de la más reciente adición a la variedad de kits para amplificación valvular. El NC 30/15 está inspirado en algunos de los amplificadores británicos más icónicos de la historia. Este amplificador provee tonos que rinden homenaje a varios grandes guitarristas como George Harrison



de Los Beatles o Brian May de Queen. El NC30/15 STD Amp Kit está disponible como cabezal o un combo e incluye todo lo que se necesita para construir un amplificador. Los amplificadores están formados por componentes como capacitores TAD, Sprague y Mojo Dijon, resistencias compuestas de carbono, válvulas JJ/EH y un tablero estilo vintage. También trae transformadores Heyboer americanos, chasis de aluminio americano y placas frontales hechas por Mojo.

mojotone.com

Nord

Nord Electro 6 fue el destaque

presentando en el stand, que en su versión 6 combina las emulaciones ganadoras de la empresa de instrumentos acústicos y electro-mecánicos en un paquete portátil, además de tres secciones de sonido independientes, una nueva interface de usuario (con nuevo modo de organización para reconfigurar programas, sonidos y páginas) y la adición de Seamless Transitions. Hay tres modelos: Nord Electro 6D 61 (61 notas), Nord Electro 6D 73 (73 notas) y Nord Electro 6 HP (73 notas, Hammer Action).

nordkeyboards.com



Odey

La empresa brasileña presentó dos colores más para los kits Fluence. Ahora disponibles en Blue Burst y Magma

Vintage, estas baterías presentan carcasas de fresno/arce/tilo con 7,2 mm de espesor como usadas en el resto de la línea. Vienen con bombo, snare, dos rack toms y dos toms de piso. El hardware incluye un soporte para hihat, soporte para snare, soporte para platillo recto, soporte para platillo boom y un pedal para bombo simple.

odery.com



Palmer (Adam Hall)

Palmer presentó el Acoustic Pocket Amp, una combinación de pedal de efectos y previo para instrumentos acústicos. Con sus tres modos de instrumento (guitarra acústica, bajo acústico, pastillas magnéticas) y tres sonidos básicos (plano, moderno, clásico), el Acoustic Pocket Amp puede ser usado en cualquier situación, ya sea para ensayar, tocar en directo o grabar, tanto en casa



como en el estudio. Dispone de un ecualizador de tres bandas y un filtro tipo notch con los que adaptar los sonidos acústicos amplificados a cualquier preferencia personal. El fader integrado también permite mezclar con precisión la señal directa y la señal preamplificada.

adamhall.com

Peace Drums

Las baterías de la DNA Series ahora tienen una versión con un acabado laqueado azulado en

madera 100% de arce canadiense. El proceso Dynamic-Neuro-Audiology y los modelos de la D-N-A Series estuvieron presentes en el stand. Este proceso asegura que cualquier factor que pueda inhibir el potencial sonoro sea eliminado. La fórmula examina todos los elementos del kit, desde las capas de madera hasta la fijación de la última vara de tensión. En vez de tener un acabado utilizando film, la empresa desarrolló acabados laqueados brillantes exclusivos. La línea también presenta hardware de la Arena 800 Series.

peace-drums.com



Pearl

Pearl presentó varios lanzamientos en esta edición de la expo, con nuevos kits, nuevos accesorios, nuevas baterías, nuevos colores y más. Entre ellos,

encontramos a la Session Series, que regresa con una actualización personalizada y la adición de tambores Session Studio Select con una mezcla clásica de carcasas: una combinación de madera de seis capas delgada de 5,4 mm de abedul y caoba africana. Los bordes están a 60° y proveen una mezcla de claridad pre-ecualizada y calidez tonal, según palabras del fabricante. Tres acabados disponibles incluyendo dos en laqueado brillante. La Decade Maple también ganó dos nuevas configuraciones y la Roadshow recibió un nuevo color (Charcoal Metallic). La línea de snares Modern Utility ha sido expandida con nuevos modelos en acero, presentando carcasa de 1 mm. Los modelos de 14" vienen en profundidades de 5" y 6,5" y presentan agarraderas arqueadas CL y filtro snare SR700 para afinación precisa.

pearldrums.com

Remo

La empresa lanzó sus parches Colortone que presentan tecnología



ESPECIAL: NAMM

de imagen Skyndeeep, dando un atractivo visual colorido con proyección, tono y durabilidad. El usuario podrá personalizar su batería con una nueva dimensión de color según sus gustos, pues los parches están disponibles en naranja, amarillo, rojo, verde, azul y gris. Estas opciones pueden ser encontradas en los parches de las series Emperor, Powerstroke 77, y Powers-troke P3 en tamaños que van de 8" hasta 26".

remo.com



Sabian

La empresa rediseñó sus barras para montaje y crotales (campanas). Los nuevos Crotales presentan orificios centrales avellanados para aceptar puntas de goma empotradas y las nuevas barras incluyen pins de montaje más cortos. Esta combinación permite que las puntas se alineen con la superficie del Crotales.

El nuevo diseño también permite mayor control del Crotales al inclinarse sin comprometer el sonido. Adicionalmente, el eje reforzado de acero en las barras de montaje reduce significativamente el potencial de quiebre en este punto de estrés común.

sabian.com

Schecter

Diseñada para los músicos que tocan metal y quieren tener una estética específica, esta serie viene con muchas características, como pastillas USA Apocalypse, trastes de acero inoxidable, radio compuesto para facilidad de tocado, cuerpo de fresno liviano y acabado satinado manchado, además de opciones Floyd Rose/Sustainiac y un color Rust Grey. Presenta cinco modelos: C-1 Apocalypse, C-1 FR Apocalypse, C-1 FR S Apocalypse, C-7 Apocalypse y PT Apocalypse (en la foto).

schecterguitars.com



Tycoon Percussion

Otro lanzamiento de la empresa de percusión de Tailandia ha sido el cajón Zircote de la Serie Vertex, construido con madera de Zircote, como indica su nombre. Este cajón combina el golpe de los cajones de la 29 Series con los tonos

graves de la 35 Series. Tiene un formato piramidal diseñado para mejorar la ergonomía y confort. Los cables snare pueden ser ajustados usando una llave Allen (incluida) y están disponibles soporte y bolso de transporte como opciones adicionales.

tycoonpercussion.com



Yamaha

Yamaha presentó el EAD-10 dentro de una nueva categoría EAD en

Yamaha Drums. El sistema de batería electro-acústico EAD10 transforma instantáneamente un kit de batería acústica en un híbrido digital/electrónico con sonidos muestreados y efectos digitales de calidad de estudio. Permite reproducir y grabar tu batería acústica junto con tus músicos favoritos de tu biblioteca musical o de canciones de tus amigos y compartirlas digitalmente. Con la aplicación gratuita iOS App se puede grabar, editar y subir videos de tus actuaciones de batería a YouTube y a los canales de redes sociales. Es muy fácil grabar audio en el módulo, en la unidad flash USB o en el computador y luego compartir el trabajo con amigos y colegas de la banda.

es.yamaha.com



Zildjian

Entre los seis bolsos para platillos presentados encontramos uno dedicado para la vida en giras con el modelo resistente Premium Backpack Cymbal de 24", que presenta cinco divisores para platillos graduados para mantener los platillos seguros y un nuevo bolsillo para HiHat de 16" extensible. Para mayor durabilidad, el bolso incluye correas tipo mochila que se pueden esconder de grado militar y un sistema de protección de platillo compuesto de goma tanto por dentro como por fuera.

zildjian.com





LA RUTA TE ESPERA

Cuando el valor y el tono se cruzan, la Martin Road Series fue diseñada para tu jornada. Sea un paseo por la ciudad para una noche de micrófono abierto o una gira maratónica por todo el país visitando 30 ciudades con tu espectáculo, la Road Series será tu compañera ideal. Construida con maderas de tono sólido por los mejores luthiers del mundo, la Road Series presenta un acabado totalmente brillante, electrónica Fishman®, y un cómodo cuello de alta performance con las más finas cuerdas de Martin Strings, para que puedas tocar por horas. ¡Inspírate y ponte en marcha!

Visita www.martinguitar.com/roadseries para más detalles.

Inspirando a los músicos en todo el mundo

Martin & Co.
EST. 1833
GUITARS • STRINGS



JOEY GROSS BROWN
es Senior Associate de Forecast Capital Participações, especialista en ventas y marketing corporativo. Actúa como Liason y Project Manager para back offices, proyectos de captación de capital y adquisiciones & fusiones [A&M], teniendo 24 años de experiencia en gestión en el mercado musical.

REFLEXIONES DE UN MERCADO

Opiniones sobre el mercado de hoy y qué podemos hacer para mejorar nuestro negocio

¿Qué sucedió? ¡No hace mucho tiempo atrás tenía la mejor tienda del mercado!
— ¿Qué pasó? ¡No hace mucho tiempo atrás tenía la mayor distribuidora del mercado!

¡Wow! ¡¿Y yo, que no encuentro un buen vendedor para terminar mi stock?!
— ¿Y los márgenes de beneficio? ¡Se han ido!
— ¡Amigos! ¿Qué haremos?

No, no estoy hablando del mercado de instrumentos, ni del segmento de autopartes, ni nada por el estilo. Estoy simplemente repitiendo la situación en algunos países en los últimos años.

Es increíble cómo se nota un conformismo nunca antes visto en todos los sectores del comercio. ¡Por supuesto! Es más interesante contratar una mano de obra barata, pues allí los márgenes, ya pequeños, por lo menos se mantienen. ¡Y a quién le importa la economía de escala! “Después de todo, siempre fui el más grande y el mejor en lo que hago”.

Y es también más interesante observar que “el arroz y los frijoles” poseen márgenes pequeñitos, pequeñitos, pero venden. Ya nuevos caminos, o la diversificación, o inclusive la búsqueda de cambios en las estrategias y en la estructura comercial no van a traer ni añadir nada.

“¡Ya sé! ¿Qué tal vender en Mercado Libre o en Amazon?” ¡Sí! ¡Bueno! Y vamos a alimentar ese mercado sólo con todos los productos de nuestra curva A. De esta manera se sabe cuáles son los productos más vendidos y también pueden



“Es increíble cómo se nota un conformismo nunca antes visto en todos los sectores del comercio”

ser nuestros competidores ¡mañana! ¡Sensacional! ¡Fuera los competidores ilegales y legales que importan y venden directo - publicidad gratuita!

“¡Oh! Pero si no tenemos un sistema de venta en línea, ¿cómo lo haremos?”

¿Y qué tal invertir?

Los países están mejorando, ¿no? Pero, ¿y tu estructura? ¿Está preparada para eso? ¿Tu tienda sigue las tendencias globales? En las ferias de negocios extranjeras podemos ver todos los lanzamientos, las tendencias del mercado (no se puede tomar fotos de éstas) y hacia dónde apuntan. El último NAMM fue un tremendo éxito y el mercado global parece calentado.

“¡A quién le importan las tendencias! Lo que importa es negociar mis compromisos siendo contenido, tímido... Ops, mejor dicho, conservador, más seguro. Después de todo, nadie sabe lo que va a suceder este año”.

¿Qué tal invertir?

“¿Invertir en qué? ¡Estás loco! ¡Para perder aún más?”

Sí, de hecho la marea tiene un ejemplo interesante a ser observado. Baja o alta, ella siempre está allí. Los tiempos han cambiado, pero el ser humano (incluido yo) parece haberse “atontado”.

¿Para qué invertir en la calificación de mano de obra si ésta nunca tendrá el debido reconocimiento financiero? Ya que tradicionalmente (adoro esa

palabra, que sirve sólo para algunas cosas) los vendedores de nuestro segmento de hecho no son vendedores y si “no son” vendedores ¿por qué remunerarlos bien? ¿A quién le interesa capacitar si eso significa “aumentar el costo”? ¿A quién le interesa invertir si el desánimo es general? Pocos son los visionarios que ven en el trabajo la manera más inteligente de perseverar. ¡La resiliencia de nuestro segmento es asombrosa! En el mal sentido. Es sorprendente ver que todavía somos “uno para mí y todos para mí”.

Elegir cambiar

El principio del cambio es de adentro hacia afuera. Cambiar es entender que las cosas no serán como antes (por eso cambiar). Retener verdaderos valores significa compilar casos de éxito y no es un dispendio o un “gasto”. Invertir en la verticalización de tu negocio con un stock del tamaño de un elefante no es el camino más apropiado. Acabar con la tradición (allí va esa palabra de nuevo) de hacer de las compras un paseo delicioso, no lo veo como provechoso al mercado. Así como sentarse a una mesa cada día, reclamando a tus vendedores la venta descalificada y apenas rutinaria, sin transformar tu establecimiento en un lugar donde se tenga una “experiencia”; peor, esperar que la cadena de suministro lo haga por ti, tampoco va a aumentar tus beneficios ni tu rentabilidad.

Ver el negocio como una manera de multiplicar el patrimonio, explorar fronteras económicas con seguridad no requiere mucho. Es necesario, compromiso, buen equipo, estructura pequeña pero eficiente, logística acelerada, outsourcing administrativo/financiero, si es el caso.

El mayor diferencial es el valor que damos a cada “parte” de la empresa para obtener el máximo rendimiento, y este valor asignado a cada departamento permite realizar mejores negocios y fomentar asociaciones en todos los frentes, desde la compra hasta la recepción. Explorar la diversidad tributaria y las ventajas colectivas obtenidas por medio de asociaciones o cooperativas también es de suma importancia para el camino del éxito.

¡No tengas miedo de una consultoría! Tal vez el equipo consultivo y gestor de tu proyecto vea situaciones y oportunidades para mejorar el desempeño de tu negocio. Como, por ejemplo: distribución del sistema ERP o CRM, tercerización del departamento financiero. Y con la economía obtenida en esas acciones, ¿qué tal enfocarte en lo que es el propósito de tu negocio: vender? ¿Qué tal contratar una mano de obra más eficiente? ¿Un gestor más capacitado o entrenar a tu actual equipo dándole la posibilidad de hacer cursos, postgrados y otros estudios? Ponte en contacto conmigo si deseas más información. ¿Y qué tal suena “invertir” ahora? ¿Tradicional? ■



AUDIOCENTER
Dynamic Audio Solutions

K1A-DSP Series

Line array activo con control DSP



Sistema line-array MF-HF, auto-amplificado y diseñado para instalaciones fijas y tours.

- Componentes customizados por BEYMA
- DSP interno con muestreo de 96 kHz y 56bit de precisión
- Amplificador digital PASCAL de 1600 W
- 3 presets para diferentes aplicaciones
- Guía de onda con tecnología PTV, para garantizar una respuesta en fase perfecta
- Sistema de enfriamiento de última tecnología





NAMM
believe in music

Stand No. 17715, Nivel 2 ACC NORTH
Enero 25-28, 2018
Centro de Convenciones de Anaheim,
Anaheim, CA



www.facebook.com/Audiocenter.Globe
www.twitter.com/AudiocenterPro

www.audiocenter.net E-mail: sales-b@ac-pro.net



LUIZ CARLOS RIGO UHLIK

es un amante de la música desde el día de su concepción, en 1961.
uhlik@mandic.com.br

LA IMPORTANCIA DE LAS FERIAS DEL SECTOR

¿Tu empresa está participando en ferias en tu país? ¡Piensa bien, pues puede ser una gran oportunidad para seguir creciendo!

Nuestro buen amigo, guerrero audaz del sector de instrumentos musicales, Daniel Neves, hizo en enero una convocatoria para el segmento brasileño: Music Show – Feria Internacional de Música.

Una feria orientada a nuestro sector, combinando las experiencias que ya conocemos de Expomusic, de las ferias regionales brasileñas que la música y el mercado promueven, junto con las mejores exposiciones del planeta, como NAMM Show y Musikmesse.

La idea es simple, segura, con la firmeza de lo que es bueno para el sector, pero con una buena pizca de innovación.

¿Por qué es importante participar en una feria?

1. Para fortalecer la marca: ¡indiscutiblemente, la mejor forma de saber si tu producto es bueno para el mercado es “arriesgarte sin tener miedo”! De esta forma, la fuerza del producto en el que crees fortalece tu nombre, tu empresa, tu marca, tu trabajo...

2. Para ampliar el networking: sin relaciones, puedes olvidar cualquier emprendimiento. Necesitas, diariamente, como un mantra, como una oración, relacionarte con personas del sector y ampliar tu potencial de amistades profesionales.



“Es innegable la importancia de la participación en ferias y eventos comerciales”

3. Para saber cómo está la competencia: no necesito ni explicar este punto. Necesitas saber, de forma simple, cómo está tu producto y tu marca ante el producto y las marcas que están compitiendo contigo.

4. Para conocer el perfil del competidor y la calidad de sus productos: el perfil del competidor no tiene nada que ver con la competencia. Muchas veces el competidor tiene un producto mejor que el tuyo, pero trabaja muy mal el mercado. Por lo tanto, tienes que saber qué herramientas y qué es lo que el competidor tiene que lo hace mejor, o peor, que tú.

Sin complicarse, básicamente es eso.

Las ventajas

Pero, como no estamos para bromas, vamos a avanzar en el tema de las ferias de negocios o exposición de productos.

Es innegable la importancia de

la participación en ferias y eventos comerciales, principalmente porque permiten la negociación inmediata de productos/servicios y la posibilidad de ampliar el radio de influencia de tu marca. El contacto directo con el cliente permite vender y promover tu producto, tu lanzamiento.

También permite que conozcas, a través de tu consumidor, la calidad y el rendimiento de tus artículos. Después de todo, está todo el mundo ahí, exponiendo, y “arriesgándose sin tener miedo”. Con el “espíritu de compra”, en este tipo de eventos, tu consumidor se vuelve más receptivo a los lanzamientos y, principalmente, a los nuevos productos y proveedores.

Con la concentración de ideas del sector, de ideas del segmento, tu marca puede, y debe, influenciar al público considerado desconocido, aquel que ni siquiera imagina que existes.

Pero las ferias de negocios tienen la

ventaja de la competición. Como en un campeonato, es posible saber qué marca puntualiza más, cuál tiene la mejor visibilidad, el mejor marketing, la mejor presentación del producto, la mejor forma de encantar al cliente, los consumidores y endorsers más solicitados, que detiene las innovaciones tecnológicas más apropiadas para el momento.

Ahí, queda la pregunta: ¿es importante participar en una feria? ¿Será que mis acciones de marketing no son suficientes para aprovechar los negocios y ampliar el potencial de mi marca en el mercado?

Meditemos

¿Qué es importante en la toma de decisiones en cuanto a la participación en una feria?

1. ¿Esta exposición es importante para la presentación de mi producto?

2. ¿Tengo productos que atienden las exigencias que el mercado pide?

3. ¿Estoy preparado para vender más y mejor, con el suministro continuo de mis lanzamientos?

4. ¿Qué está pasando con el sector?
¿Será que es hora de exponer y arriesgarse?

5. ¿Cuáles son mis objetivos al participar en la feria?

6. ¿Ésta es la feria indicada para mis necesidades?

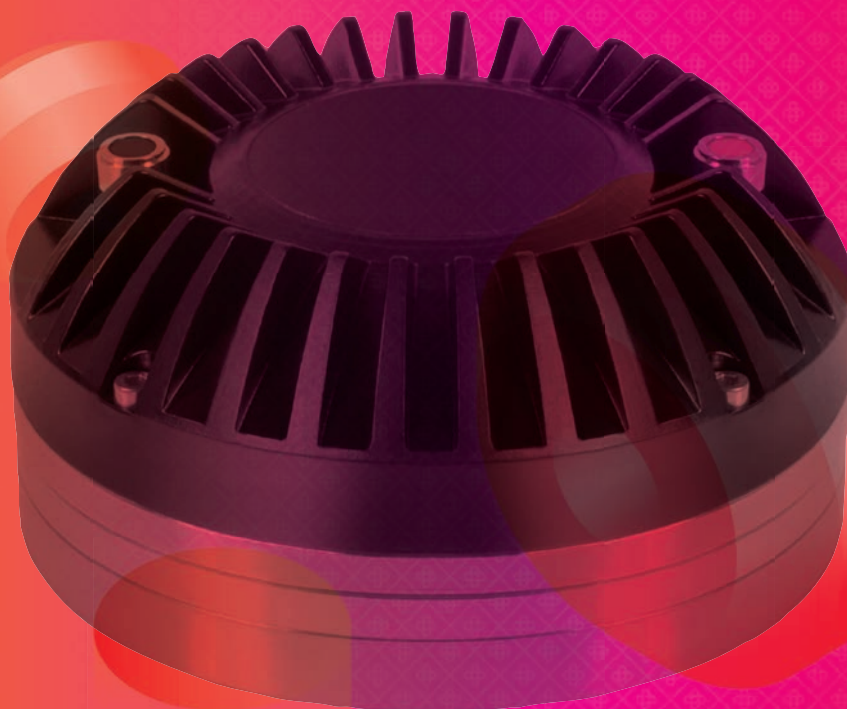
7. ¿Cuánto voy a gastar?

8. ¿Puedo prever los resultados?
¿Valdrá la pena?

9. ¿El aporte financiero para el post-feria garantizará la competitividad de mi producto?

Si respondiste positivamente a estas nueve preguntas, tienes que aprovechar, sin duda, las ferias que se hacen en tu país. La única sugerencia que quisiera añadir a cualquiera de estos proyectos es permitir la participación de agentes financieros para incrementar el desempeño de los negocios. Estos agentes deben participar como invitados, en espacio especial, con la anuencia del promotor del evento y de forma gratuita.

En todas las buenas ferias que participé fuera de Brasil, y que no envolvían al sector de instrumentos musicales, la presencia de agentes financieros fue condición *sine qua non* para que la salud del capital de trabajo de los expositores estuviera al alcance de los buenos resultados. ¡Vamos con todo! ■



DE780TN

3" x 1.4"
112mm Diameter
Classic B&C
Performance

bcspeakers.com
made in Italy

SCALE
1:1

B&C SPEAKERS
®



CARLOS CRUZ
 Director del Instituto
 Brasileiro de Vendas
 (IBVendas)
www.ibvendas.com.br

CÓMO HACER UNA PLANIFICACIÓN DE VENTAS EFICIENTE

Este nuevo año puede presentar grandes posibilidades de crecimiento. ¿Estás listo para más ventas?

El año 2017 fue marcado por una ligera reanudación en la economía de algunos países y, consecuentemente, en las ventas. Pero, ¿será que tú, gestor, estás preparado para vender más? Hacer la planificación de todo el año es fundamental, teniendo en cuenta todas las estrategias y tácticas -sí, ellas tienen significados diferentes: la estrategia muestra la posición actual y traza la trayectoria para llegar a la posición deseada; ya la táctica es la implementación de esa estrategia, es poner en práctica las acciones predefinidas. Mientras que la estrategia es abstracta y basada en objetivos a largo plazo, la táctica es concreta y basada en el descubrimiento de las mejores acciones inmediatas.

Manos en la masa

Para definir el plan, y sacarlo del papel, es necesario reservar un tiempo para estudiar tu negocio, para evaluar el potencial de cada propuesta, para conocer el perfil de tus clientes, para identificar las oportunidades y los errores.

Revisa algunas acciones fundamentales para potenciar tus ventas este año:

1. Define objetivos: Para planificar las actitudes que se toman durante el año, determina lo que deseas alcan-



zar. Es imposible optar por una táctica sin tener un norte para seguir. Por ejemplo, busca aumentar la cartera de clientes, con el fin de mejorar las ventas y expandir tu networking.

2. Aprende a analizar: Después de definir cuáles son las metas, es importante analizar si lo que se está haciendo actualmente es eficiente. Si la respuesta es “no” o “no suficiente”, es hora de cambiar las tácticas de ventas. El vendedor que no puede realizar una negociación de forma asertiva, por ejemplo, debe invertir en la cantidad de contactos realizados.

3. Estudia el mercado y la clientela: El vendedor debe conocer bien su sector y los responsables de la toma de decisión. Esto ayuda a ver los problemas y ofrecer las soluciones correctas, pero requiere que el

profesional reserve un tiempo para el estudio y la planificación.

4. Puesta en práctica: Evaluar qué actitudes se tomarán, por qué razón y qué es necesario hacer para alcanzar los objetivos propuestos. Para aumentar la recaudación promedio, por ejemplo, una estrategia es estimular al equipo de ventas con talleres y comisiones diferenciadas, con el objetivo de ofrecer a los profesionales nuevas técnicas de abordaje y aún mantenerlos concentrados.

5. Estipula plazos: Para el período táctico, haz cronogramas con los pasos que deberán ser dados dentro del período estipulado. Disponer de toda la planificación en un documento permite tener una noción de prioridades y urgencias. ¡Monta tu plan táctico de ventas y buenos negocios! ■

Medina Artigas®
strings

Embellecer los
SONIDOS
es enriquecer
el **ARTE**
DE LA
Música

CUERDAS PARA:

Guitarra Clásica • Guitarra Acústica • Guitarra Eléctrica Bajo Eléctrico
Instrumentos Latinoamericanos • Instrumentos de Arco • Instrumentos Internacionales

medinaartigas.com.ar

MADE IN ARGENTINA

MADRID RECIBIÓ A AFIAL 2018

La 8ª edición de la expo fue realizada del 27 de febrero al 1º de marzo y anunció nuevos récords de participación y asistencia



Dos pabellones llenos de novedades



Audio-Technica Ibérica



Demostraciones de sistemas en interior



Demo al aire libre



Más espacio para los expositores



Aumento en el número de visitantes



GUIL mostró sus novedades



SeeSound nuevo distribuidor de iluminación Martin. Peter Dahlin, Nacho Alberdi Alorda y Fernando Moya Moreno



Sonido, Luces y AV

El Salón AFIAL, dedicado al sonido, la iluminación y la tecnología audiovisual - que es realizado cada dos años en Madrid - reunió durante tres días a una amplia variedad de distribuidores y empresas españolas presentando las marcas que representan en el país y sus servicios para los diferentes sectores del mercado.

Este año los organizadores registraron un volumen más elevado de visitantes y un ambiente profesional y de nego-

cio que sin duda favoreció el nacimiento de nuevas relaciones comerciales.

El lugar elegido para su realización fue el recinto ferial Casa de Campo y mostró un alto nivel de superación con respecto a ediciones anteriores, pues este año incorporó un nuevo pabellón para recibir más expositores.

Se contó con más de 7.000 visitantes de público profesional y estudiantes que pudieron ver los productos de las más de 400 marcas presentadas a

través de sus distribuidores locales, con nombres como Adagio Pro, Altair, Audio-Technica Ibérica, DAS Audio, Earpro, Ecler, EES, Equipson, Fluge, GUIL, Magnetron, Music Distribución, Musicson, Roland, SeeSound, Stonex, Yamaha y muchas otras, que trajeron consigo las novedades del mercado y permitieron a los visitantes interactuar con cada una de ellas.

Por otra parte, también tuvieron su parte de protagonismo las demostra-

ciones de sonido al aire libre con equipos line array de diferentes marcas. Una estructura única que, por primera vez en España, albergó 12 equipos de sonido en estéreo y que causó una gran expectación entre el público. Aquí fueron vistos – y escuchados – sistemas de FBT, Adamson, Nexo y otros.

No menos importante fueron las demostraciones de sonido en el interior del recinto, en las que pequeños equipos de columna y PA portátil reunieron a su alrededor a decenas de asistentes que llenaron la sala de demos muy interesados en las explicaciones y los detalles sobre sus características.

Desde la organización dijeron: "Haciendo balance, la 8ª edición del Salón AFIAL fortalece y consolida la posición de un certamen que, gracias al apoyo de empresas y visitantes, sigue siendo la feria líder para las industrias AV de España y Portugal. El ambiente de negocio que fue protagonista en los tres días de feria fue la mejor prueba de que el sector está experimentando una indudable recuperación económica".

Ahora el evento se traslada, un año más, a Lisboa, Portugal. Tras el éxito de AFIAL Ibérico 2017, la organización ya está trabajando en una nueva edición del certamen. Por el momento, ya se han confirmado las fechas y el lugar elegidos para su celebración. AFIAL Ibérico 2019 se desarrollará los días 15 y 16 de mayo del próximo año en las instalaciones de la Sala Tejo del recinto ferial Meo Arena. Además, la organización también ha anunciado que ya está trabajando en AFIAL 2020 en España y ha confirmado que volverá a celebrarse en las instalaciones del recinto ferial Casa de Campo los días 3, 4 y 5 de marzo de 2020. ■



Un nuevo pabellón se sumó este año

L Í N E A

GROOV

— P R O F E S I O N A L —

Bluetooth

USB

SD Card

Radio FM

¡LA MÁS ALTA FIDELIDAD SONORA!

GR 12.2A BT

2 ALTAVOZES de 12"
+ Driver Titanium
300W RMS
ACTIVA

GR 15.2A BT

2 ALTAVOZES de 15"
+ Driver Titanium
500W RMS
ACTIVA

GR 12

1 ALTAVOZ de 12"
250W RMS
PASIVA

GR 12A BT

1 ALTAVOZ de 12"
250W RMS
ACTIVA

GR 15

1 ALTAVOZ de 15"
350W RMS
PASIVA

GR 15A BT

1 ALTAVOZ de 15"
350W RMS
ACTIVA

GR 10A BT

1 ALTAVOZ de 10"
200W RMS
ACTIVA

Canales de entrada para micrófonos e instrumentos musicales.

Modelos GR 15A BT, GR 15.2A BT y GR 12.2A BT poseen ruedas.

Todos los modelos pueden ser usados en sistema de retorno.

Los modelos GR 10A BT, GR 12, GR 12A BT, GR 15 y GR 15A BT pueden ser usados en sistema de pedestal.

/FrahmOficial

/FrahmOficial

@FrahmOficial

www.frahm.com.br | frahm@frahm.com.br

FRAHM
Cajas Acústicas y Amplificadores

Más información

afial2018.net

Asociación.Afial

LOS ACCESORIOS MUSICALES DE HARMONIC STOP

Corre el 7º año de vida para esta empresa que nació en Buenos Aires con un sólo producto en su catálogo y no para de crecer, lanzando nuevos accesorios y buscando ampliar su presencia en el exterior

La historia de Harmonic Stop inicia en el año 2011, de la mano de su primer producto: los reductores de armónicos en gel, un ítem que provenía del exterior y era complicado de conseguir para uso propio en ese entonces. “Investigamos un poco con qué materiales eran fabricados, consultamos a conocidos que están en la industria química y logramos un producto similar al extranjero”, dijo **Leonardo Meli**, fundador y CEO de la empresa.

Durante los dos primeros años, Harmonic Stop sólo comercializó ese producto y aprovechó el tiempo para abastecerse de cosas que no se conseguían en el mercado local. Luego, los productos que lanzaba eran regalados a bateristas amigos y conocidos para comenzar a construir la marca.

Hoy, cuenta con más de 25 artículos en stock, que van desde repuestos, como arandelas y tornillería/grampas, etc., hasta hardware de baterías, con soporte de platillos, de redoblantes y otros.

La fabricación se realiza en Buenos Aires, y dado que la mayoría de los productos son plásticos, cuentan con matrices e inyectoras propias. Dicha materia prima es de origen nacional y un pequeño porcentaje importado.



Los productos

La empresa cuenta actualmente con accesorios para guitarra, bajo y batería, pero, entre el abanico de productos disponible, los que están teniendo más demanda son los reductores de armónicos, las felpas para platillos y las bases para platillos que, de hecho, han sido siempre los más pedidos desde la creación de Harmonic Stop.

Siempre pensando en expandir las opciones de los clientes y músicos, el fundador de la empresa destaca que hay varios caminos y factores a tener en cuenta a la hora de pensar un nuevo producto. “Primero, vemos qué falta en el mercado nacional, que quizás se fabrica en el exterior pero por algún motivo no llega al

país, puede ser que se deba al mercado que tenemos o importadores que quizás no le dan tanta importancia al sector de accesorios/repuestos. Segundo, tenemos músicos o tiendas de instrumentos musicales que nos dicen qué necesitan y no pueden encontrar, y, tercero, algunos productos importados tienen valores altos para el consumidor final, entonces ahí vemos si podemos hacer un producto de similar calidad (o mejor) a un valor menor de mercado”.

Con esta estrategia, la empresa continúa con el deseo de “brindar un producto que esté fabricado y pensado como si fuera para nosotros”, meta impuesta desde el origen del proyecto.

Como novedad, Harmonic Stop estará lanzando cinco nuevos productos a mediados de julio. “¡Dejamos la incógnita! Los van a poder ver a través de nuestras redes sociales”.

Dentro y fuera de Argentina

“Por suerte, en el mercado interno, la marca logró una posición importante entre los bateristas. En la mayoría de los casos, por algún producto, estamos presente entre los músicos. En el exterior, nuestros productos también son bien vistos”, comentó Leonardo.

De hecho, Harmonic Stop ya ha estado haciendo exportaciones para algu-



nos países de Sudamérica, como Chile y Bolivia, y como próximo paso la empresa planea llegar a Centroamérica y tal vez Europa, para lo cual se encuentra en una activa búsqueda de distribuidores.

Para esto, la empresa ha estado participando de varias exposiciones internacionales, como NAMM Show en Estados Unidos y Expomusic en Brasil. “En las ferias internacionales, los productos llaman la atención, más que nada por estar enfocados en accesorios y repuestos para el percusionista”, explicó.

A comienzos del año, Harmonic Stop estuvo presente una vez más en NAMM. Leonardo cuenta: “Este año fue nuestra tercera exposición en NAMM. Hubo público que pasó a visitarnos los años anteriores y esta vez nos felicitó por cómo ampliamos el abanico de opciones con los productos. Durante la feria, pudimos hacer algunos contactos con empresas de Europa, con las cuales estamos hablando actualmente para ver si podemos cerrar alguna exportación”.

Si bien hace unos años el tema de importaciones y exportaciones era delicado en Argentina, las cosas han cambiado y ahora las condiciones son más propicias tanto para llevar como para traer productos al país, algo que, en definitiva, no ayuda mucho al mercado de fabricación local. “Hoy en día vemos que, a diferencia de años anteriores, mermaron un poco los proyectos y fa-

bricación de instrumentos nuevos, debido a la gran cantidad de artículos que están ingresando del exterior a muy bajo costo - productos de baja calidad - y con los cuales es imposible competir respecto a valores”, detalló Leonardo.

“Tendrían que ver, desde el gobierno u organismos dedicados, que los productos que ingresen del exterior no afecten a la fabricación y producción local, ya sea subiendo los aranceles y equiparando los costos y/o generar recursos para que los fabricantes locales puedan seguir creciendo”, enfatizó.

Pero la situación no es motivo de desánimo para Harmonic Stop. “Vamos a lanzar nuevos productos, vamos a estar en varias exposiciones y eventos locales, y continuaremos con los planes de llevar nuestros productos a más países, ¡por lo que esperamos que sea un 2018 de crecimiento en todos los ámbitos!”, concluyó. ■

Más información

Harmonic Stop
Año de creación: 2011
Sitio: harmonicstop.com.ar
 HarmonicStop



HYDRAULIC RED



AHORA CON TECNOLOGÍA LEVEL 360

CON SU APARIENCIA
Y SONIDO ORIGINAL

MÁXIMA DURABILIDAD
SONIDO ROBUSTO, PROFUNDO
Y CORTO

FACILIDAD DE AFINACIÓN

Evans Latinoamérica
evansdrumheads.com

D'Addario and Evans are registered trademarks or trademarks of D'Addario & Company, Inc. or its affiliates in the US and/or other countries. © 2016 D'Addario & Company, Inc. All rights reserved.

FOCO EN LAS GUITARRAS EN FANATIC GUITARS

Fanatic Guitars tiene una amplia variedad de guitarras, amplificadores y estuches para vender tanto en la tienda física como online

Con sólo 20 años, lo que para una persona sería estar en la flor de la juventud, pero dentro de la industria es un evento importante; Juanjo Verdú de Fanatic Guitars cuenta un poco sobre la historia de su tienda.

Debido a una creciente demanda entre los músicos profesionales, Fanatic Guitars abre sus puertas en 1998, teniendo sus inicios en la reparación, importación y venta desde un garaje en el barrio Poble Nou de Barcelona. Desde ese momento, el enfoque de su fundador y director, Juanjo Verdú, fue el de brindar un servicio personalizado.

“Pasaron los años y nuestro fanatismo por la guitarra nos consolidó como un referente en Barcelona”, comentó Juanjo. Su fanatismo por la guitarra, como indica el nombre, los ha llevado a trasladar este espíritu a su tienda online, internacionalizando sus servicios y brindando su experiencia profesional y compromiso con el cliente al mercado en el exterior.

Los elegidos

Los productos con mayor demanda en la tienda son las guitarras acústicas y los pedales de efectos, y, aun-



Guitarrista inglés Andy James dando una masterclass en la tienda



Productos disponibles en la tienda física y online



Instrumentos de cuerda, estuches y más

que trabajan con todos los tipos de rangos y gamas de instrumentos y marcas, se especializan en marcas high-end, siendo distribuidores exclusivos de Tom Anderson, Two-Rock, Tone King y MONO Creators, todas compañías americanas.

“Viajamos cada año a Estados Unidos para traer a Europa las marcas y productos que consideramos más interesantes”, comentó Juanjo.

Tom Anderson es una empresa dedicada a la creación de guitarras eléctricas desde 1984. Por su parte, Two-Rock se dedica a la fabricación de amplificadores desde 1999 teniendo en cuenta tanto el funcionamiento como el servicio al cliente. Ya Tone King es fabricante de amplificadores para guitarra valvulares y atenuadores independientes y fue fundada por el diseñador Mark Bartel en 1993. Por último, MONO Creators diseña y fabrica estuches para instrumentos desde 2007.

En cuanto a marcas españolas, cuentan con Alhambra Guitars, que tiene una gran demanda tanto nacional como internacional.

Más que productos

La tienda también cuenta con servicios de reparación y pintura de guitarras, para lo cual dispone de un taller propio de ajuste y reparación de guitarras, siendo un servicio imprescindible para ofrecer garantía y servicio posventa a los clientes.

Además, posee una sección de segunda mano y outlet. Juanjo comenta: “El mercado de segunda mano es interesante en el mundo de los instrumentos musicales. Es un servicio que ofrecemos pero por ahora enfocado en el instrumento vintage”.

Por otra parte, también están gozando de un crecimiento constante en su venta online, lo cual les ha permitido ampliar su cartera de clientes y que la gente los conozca mejor. A pesar de que la venta online no es un servicio tan aceptado en España como en otros países, cada vez más los clientes están optando por este tipo de compra. Así logran vender internacionalmente, siempre y cuando el servicio de mensajería ofrezca servicio en el país del comprador.

En Fanatic Guitar realizan regularmente presentaciones de marcas y productos, además de que en la tienda han realizado masterclasses de músicos como Mattias Eklundh, Andy James y Eric Sardinias.

Para el futuro la tienda tiene como objetivo seguir aumentando su presencia online y ampliar la tienda física.

El mercado español

Luego de algunos años de crisis, la situación parece estar mejorando en España. Al hablar sobre esto, Juanjo cuenta: “En España existe un gran mercado de consumidores de instrumentos musicales y muchas tiendas que ofrecen un servicio excelente. Pero por otro lado, la competencia alemana se lo pone muy difícil a las tiendas pequeñas, y ahora mismo están ocupando gran parte del negocio”.

“Creo que los distribuidores y fa-



Miquel Abras, los músicos locales también tienen su espacio



Chad Smith (Red Hot Chili Peppers) con Juanjo Verdú



Eric Sardinias y su guitarra “El Pistola”

bricantes deberían ser más estrictos regulando precios para favorecer la libre competencia y ayudar al pequeño comercio. De esta manera, el cliente lo que valorará principalmente al realizar su compra será el servicio”, concluyó. ■

Más información

Fanatic Guitars
Año de creación: 1998
Sitio: fanaticguitars.com
f FanaticGuitars



PROMARK
ACTIVEGRIP™

TOMA EL CONTROL

PRESENTAMOS LA PRIMER BAQUETA DEL MUNDO QUE SE ACTIVA CON CALOR

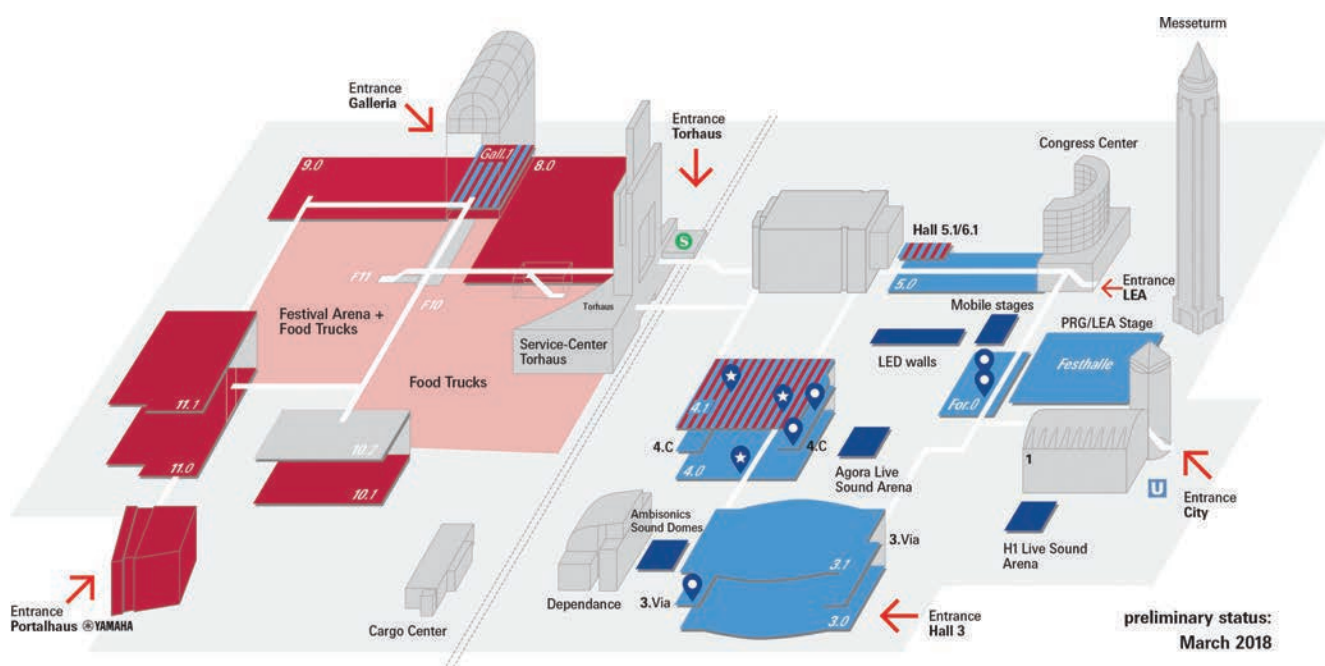
No importa cuán fuerte toques. La tecnología ActiveGrip reacciona a la temperatura de tu cuerpo para darte todo el control que necesitas.

Pro-Mark Latinoamérica
promark.com

D'Addario and Promark are registered trademarks or trademarks of D'Addario & Company, Inc. or its affiliates in the US and/or other countries. © 2016 D'Addario & Company, Inc. All rights reserved.

MUSIKMESSE Y PROLIGHT+SOUND: LAS MEJORES FERIAS DE EUROPA

Olvídate de aquellas ferias que centralizaban el comercio mundial, Musikmesse y Prolight+Sound son ahora ferias para comprar y vender productos en Europa... y eso no es malo



Durante los últimos cuatro años, Musikmesse y Prolight+Sound han reducido su tamaño. Los comentarios son diversos y generalmente negativos. Sin embargo, tuvimos una percepción diferente en la edición de 2018: ambas ferias entendieron que la propia expansión de los eventos del organizador Messe Frankfurt fraccionaron al público. Además de Frankfurt, en Alemania, el grupo estatal Messe Frankfurt posee dos ferias Prolight+Sound y una de instrumentos musicales en China, una Prolight+Sound en el Medio Oriente y dos ferias en asociación con NAMM, en Rusia.

Si antes Musikmesse era el gran punto global de encuentro para la

compra de instrumentos musicales y Prolight+Sound, de audio e iluminación, China vino para dividir los compradores OEM de los compradores de marcas reconocidas.

Al contrario de los comentarios pesimistas, hay que comprender la diferencia del comercio mundial hoy en día y cómo era hace pocos años atrás. El papel de Musikmesse y Prolight+Sound se mostró cada vez más determinado y definitivamente no es centralizar el comercio mundial, como ocurría anteriormente, sino ser una plataforma europea para negocios en la región. Sea de importación o exportación.

Este modelo marcará una nueva etapa en la historia de las ferias y la

repercusión seguramente se verá a lo largo del año y en la próxima edición.

“Nuestro objetivo es aprovechar las fortalezas del dúo ferial en el futuro. En consecuencia, estamos estableciendo un curso para Musikmesse y Prolight+Sound en 2019 que se centra aún más en los deseos de nuestros clientes de tener un lugar de encuentro internacional para el sector de música y eventos y explota al máximo los efectos sinérgicos entre los eventos”, dijo Detlef Braun, miembro del comité ejecutivo de Messe Frankfurt.

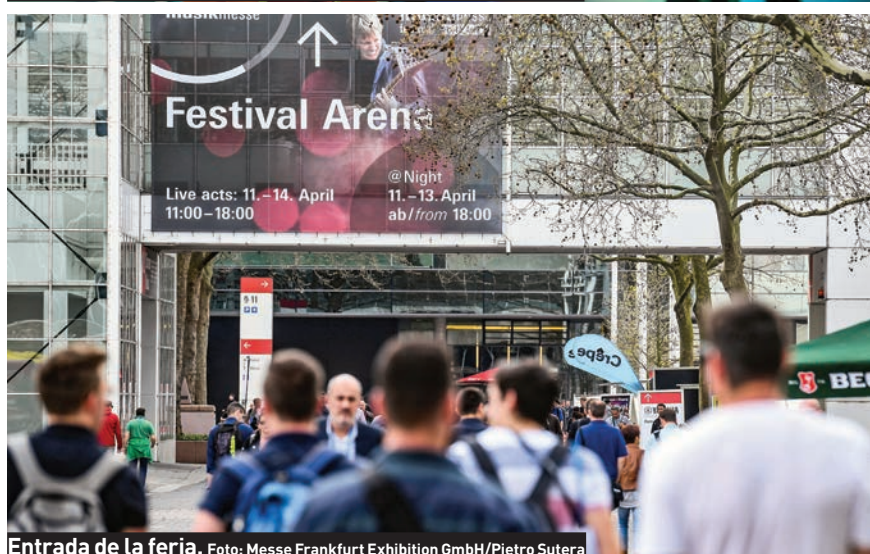
De acuerdo con esto, Messe Frankfurt ha anunciado que Musikmesse y Prolight+Sound 2019 volverán a superponerse completamente durante todos los días y se acercarán un poco



Acoustic stage. Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH/Pietro Sutura



Discovering music. Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH/Pietro Sutura



Entrada de la feria. Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH/Pietro Sutura

más en términos de espacio. ¿Las fechas elegidas? Del 2 al 5 de abril, es decir, de martes a viernes.

Resultados generales

Según el comunicado oficial de Messe Frankfurt, ambas ferias sumaron un total de 1.803 empresas expositoras provenientes de 56 países que se reunieron para lanzar sus últimos productos durante los cinco días del evento.

Por el lado de los visitantes fueron más de 90.000 viajando de 152 países hacia el Centro de Ferias y Exposiciones de Frankfurt, a pesar de las huelgas en el transporte público y alrededor de 800 cancelaciones de vuelos al comienzo de la feria.

Al igual que en años anteriores, unos 20.000 visitantes asistieron a los conciertos del Musikmesse Festival de este año que se hizo a través de 30 lugares diferentes de todo Frankfurt. Como era de esperar, la reintroducción de los días reservados para los visitantes profesionales dio como resultado una disminución en el número de visitantes de Alemania. Pero por otro lado, hubo un aumento significativo en la proporción de visitantes profesionales (+10%) y más visitantes de fuera de Alemania, elevando el nivel de satisfacción de los expositores.

De las conversaciones que Música & Mercado tuvo con integrantes de asociaciones europeas, como CAFIM, está clara la necesidad de Musikmesse para el mercado europeo. “Sin Musikmesse, quien pierde es el propio mercado (europeo)”, explicó un reconocido fabricante español que prefirió no revelar su identidad. Para Silvia Raimondi, gerente de marketing de dBTechnologies, de Italia, Prolight+Sound 2018 fue una de las mejores en las que la empresa participó: “Tuvimos muchas consultas de técnicos europeos e interesados en



High End System, PLS 2018

Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH / Jochen Günther



Korg: teclas y grabación. Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH / Petra Welzel



Isovox: grabación de audio para DJ. Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH / Jochen Günther

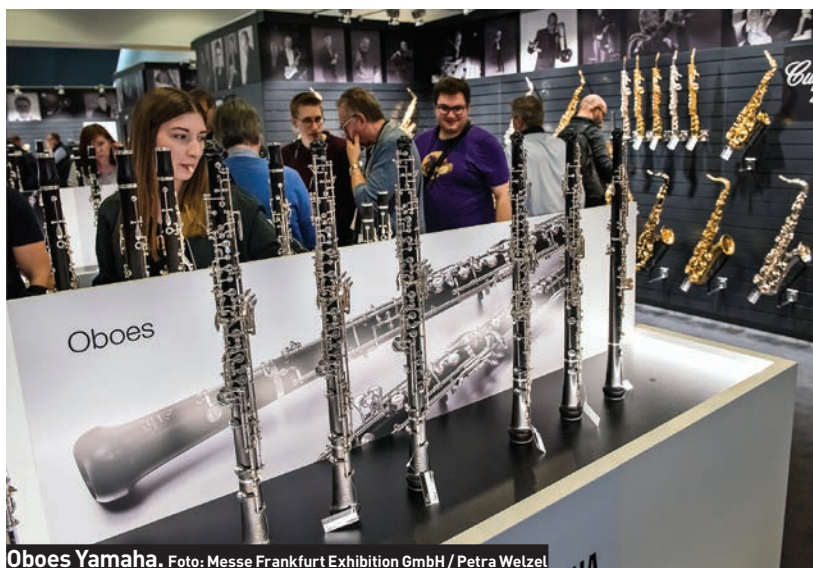
nuestros sistemas de sonido”, resaltó.

El programa complementario de eventos ha sido continuamente ampliado en los últimos años con la meta de proporcionar un mayor valor agregado a los grupos objetivo. Y, este año, el mismo fue más variado y amplio que nunca, con 1.000 eventos en el Centro de Exposiciones, desde conciertos y talleres de instrumentos, pasando por programas de desarrollo profesional para minoristas, técnicos de eventos y profesores, hasta instrucción musical para niños.

Justamente ése es otro de los focos para los organizadores de las ferias y una de las principales demandas identificadas: la promoción de la educación musical.

Lanzamientos presentes en las ferias

El sector de los instrumentos musicales se vio bien representado en las salas de exposiciones de Musikmesse y numerosas empresas utilizaron la feria para lanzar sus últimos productos al mercado internacional. “El estreno mundial de nuestros



Oboes Yamaha. Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH / Petra Welzel



PASIÓN^{POR} LA ARMONÍA

CUERDAS DE CALIDAD SUPERIOR,
ESPECIALMENTE DISEÑADAS PARA
EL MÚSICO PROFESIONAL.

Magma[®]
STRINGS

MADE IN ARGENTINA

www.magmastrings.com

» POST-FERIA: MUSIKMESSE & PROLIGHT+SOUND

nuevos productos en el campo de las baterías digitales y los pianos tuvo mucho éxito y causó revuelo internacional. El apoyo proporcionado por la prensa comercial y de consumo fue de alto nivel. Por otra parte, Musikmesse sigue siendo extremadamente confiable en términos de internacionalidad de visitantes comerciales y hemos dado la bienvenida a distribuidores y minoristas de todo el mundo, incluyendo Asia, Europa del Este y África, a nuestro stand de exhibición. Sólo la ausencia de numerosos minoristas alemanes nubló un poco el resultado general”, dijo Marcel Messner, director de marketing de GEWA music GmbH. Cabe destacar que ésta fue la primera vez desde hace varios años que la compañía participó en la feria con sus marcas DW, Gretsch, Paiste y Remo.

Además de los principales actores de los sectores de iluminación, sonido, escenario y tecnología de medios, Prolight+Sound también proporcionó espacio de presentación para empresas jóvenes y creativas. Uno de los puntos clave de este año fueron las tecnologías inmersivas, como 3D y audio espacial, proyección de holografía y film en 360°, realidad virtual y aumentada. Celebrado por primera vez este año, el Foro de Tecnología Inmersiva recibió una cálida recepción por parte de visitantes y expositores. Además, algunas compañías aprovecharon el potencial de Prolight+Sound para ofrecer a los visitantes una muestra de sus productos orientados al futuro con demostraciones destacadas.

Prometemos un especial con los nuevos productos vistos en los pabellones alemanes para la próxima edición. ¡No se lo pierdan! ■

Más información
musikmesse.com
prolight-sound.com



Robe Lighting. Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH /Jochen Günther



Sound Arena. Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH /Jochen Günther



Bateria Yamaha. Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH /Jochen Günther

el paso fácil hacia la **mezcla digital en vivo**

Stu**diomaster** since 1976

digilive 16
DIGITAL MIXING CONSOLE 16RS
16P-600



digilive16

digilive16RS



- 16 canales de entrada - 12 micro / 2 estéreo
- 2 entradas digitales estéreo - USB & s/pdif
- 16 buses internos
- 8 motores de efecto internos de alta calidad
- 8 salidas asignables inteligentes
- 9 faders motorizados de 100 mm (digilive16)
- Pantalla táctil de 7" grande e intuitiva
- Control total por tablet con app* gratuita
- Performance superior a un precio increíble

* App digilive gratuita disponible en el App Store de Apple



mezcla digital facilitada

ARGENTINA
Elecom
www.elecom.com.ar

BRASIL
Turbo Music
www.turbomusic.com.br

BOLIVIA, CHILE & PERU
CYV Music
www.cyvmusic.cl

ECUADOR
Vallparr
www.vallparr.com

MEXICO
Hi Tech Audio
www.hta-audio.com

PORTUGAL & ESPAÑA
CSSOM
www.cssom.pt

ELGA GUITARS PRESENTA EL “WALKMAN” DE LAS GUITARRAS

Se trata de la primera guitarra de viaje que usa aplicaciones iOS en el mundo y estuvo presente en el NAMM Show 2018

Elga Guitars mostró su primera guitarra en la feria NAMM de este año. Es un modelo acústico del tamaño ideal para viaje con pastilla piezo e interface de audio embutidas, dando libertad de movimiento al adjuntar un dispositivo iOS, como un iPhone, directamente al cuerpo. El usuario puede oír el sonido con auriculares o parlantes móviles gracias a una entrada auxiliar.

Masao Nishina, fundador de Elga Guitars, dijo: “A pesar de su imagen, la guitarra eléctrica nunca ha sido completamente libre. Para producir sonidos profesionales, necesitábamos un montón de equipos y un camión era mejor para transportar todo en lugar de un automóvil. Nuestra guitarra incorpora una pastilla piezo y una interface de audio en una guitarra acústica para viaje. Al unir un dispositivo iOS, como un iPhone o un iPod, libera a la guitarra eléctrica del estudio como el Walkman



Imán y conector para iPhone en el lateral



de Sony liberó a la música de un pesado amplificador y parlante”.

Así, con la guitarra en la mano, el usuario puede usar aplicaciones iOS provistas por empresas terceras, como simulador de amplificador y pedal, DAW, looper, simulador de banda de soporte, visualizador de partituras, afinador, sintetizador de audio a MIDI, entre muchas otras.


“Nuestra guitarra siempre tiene una pantalla a mano gracias a la posibilidad de adjuntar el dispositivo usando

el imán en el lateral del instrumento. Esto promoverá aún más la popularización de las aplicaciones iOS”, agregó.

En la era de los móviles, esta guitarra fue pensada para jóvenes principiantes, bandas que tocan en fiestas, para aquellos que simplemente disfrutan de tocar y, claro, para quienes salen de viaje. ■

Más información

elgaguitars.ga

 ElgaGuitars

» PRODUCTOS

Tasker

Cables para eventos

Los eventos en vivo no paran y Tasker sigue esa premisa, expandiendo su gama de cables para altoparlantes con la inserción de nuevos productos con sección de 4,00 y 6,00 mm². Desde el C102 2x4,00, un cable rojo y negro plano con cobertura de PVC suave hasta el tasker C282 más grande, un cable redondo con ocho conductores con coloración en DIN estándar, diseñados específicamente para grandes montajes de parlantes. Pero el escenario también necesita luces, por eso la empresa tiene una amplia gama de cables DMX enriquecida ahora con el nuevo tasker C861, un cable



digital con doble cobertura con dos pares AES / EBU de 110 Ohm. Todos los cables pueden ser personalizados respecto al material de cobertura o si son para instalación bajo tierra.

tasker.it

DiGiCo

4REA4

Es la nueva solución para audio instalado de la empresa. Fue diseñada para cumplir con los requisitos de rendimiento en grandes espacios de entretenimiento, templos, teatros y escenarios en festivales musicales. En el corazón del sistema está el motor de procesamiento 4REA4 con opciones de conectividad de DiGiCo y un software de control dedicado brindando control de ruteo, procesamiento y mezcla. El rack del motor tiene cuatro áreas dedicadas de mezcla, o zonas, cada una con su propia salida master estéreo, CGs y FX designado. Se puede designar de forma independiente el procesamiento a cualquier área según sea requerido gracias a sus 128 canales de entrada y 48 buses de procesamiento de salida.



digico.biz

PR Lighting

ARC LED 1360 Strobe T/D

Nuevo estrobo LED híbrido, con protección IP67 para uso en todo tipo de condiciones, tanto en interiores como en exteriores. Funciona tanto como estrobo gráfico como blinder y flood light.

Disponibles en blanco frío (6500 K) y en blanco cálido (3000 K), posee un ángulo de campo de 120°, pantalla LED con cuatro botones, operación flick free para uso en TV y filmación. Su fuente de luz está formada por 360 LEDs Osram de 1 W, con nivel de flash entre 0 y 25 fps (con macros). Otras características incluyen dimmer ajustable lineal 0-100%, protección contra calentamiento extremo y más.

pr-lighting.com



Elation

Serie KL Fresnel

Ésta es una nueva línea de luces fresnel LED en blanco cálido que provee la calidez de una lámpara halógena de tungsteno con todos los beneficios de la tecnología LED. Disponible en modelos de 50 W, 150 W y 350 W, trae temperatura color fija de 3000 K y capacidad de rendering de alto color. Ideal para ambientes que necesiten de una buena luz blanca como broadcast, teatros y otros escenarios. Los modelos KL Fresnel 4 y 6 contienen zoom manual y el KL Fresnel 8 presenta sistema de zoom motorizado. Todos incluyen barn doors removibles y filter frame.

elationlighting.com



Cort

L200ATV

Pensada en los músicos que prefieren un tono vintage mejorado ante lo estético, Cort presenta su nueva serie de guitarras acústicas 200ATV (Aged to Vintage). Cort Guitars sabe que muchos guitarristas que quieren una nueva guitarra acústica a un precio razonable le dan prioridad a la calidad del sonido del instrumento al punto de renunciar a las actualizaciones cosméticas para obtener un tono vintage mejorado; es por esto, que con el fin de satisfacer sus necesidades, ha creado una serie con diseños básicos pero con las características claves que mejoran la calidad del sonido. Las guitarras de la serie ATV ofrecen un tono que anteriormente faltaba en los instrumentos nuevos.

cortguitars.com



Fender

EOB Sustainer Stratocaster

La EOB Sustainer Stratocaster surge luego de que Ed O'Brien (guitarrista de Radiohead) necesitara una guitarra que fuera más allá de los requisitos normales del instrumento, creando esta vez algo propio. Este nuevo modelo cuenta con una pastilla Fernandes Sustainer en la posición del mástil, que amplía las capacidades sónicas tradicionales de la guitarra al crear un sustain casi infinito en una o varias cuerdas. Además la pastilla Duncan JB Jr. de puente es humbucking pero con el tamaño de una sola bobina, mientras que la central Single-coil Texas Special agrega un toque adicional al tradicional sonido Fender.

fender.com



CONTACTOS

LAS EMPRESAS LISTADAS ABAJO SON LOS AUSPICIANTES DE ESTA EDICIÓN. USE ESTOS CONTACTOS PARA OBTENER INFORMACIÓN SOBRE COMPRAS Y PRODUCTOS. MENCIONE *MÚSICA & MERCADO* COMO REFERENCIA.

Instrumentos

CHÂTEAU.....chateausamusic.com • 43
CORT.....cortguitars.com • 55
MARTIN GUITAR.....martinguitar.com • 37, 59
TWIN TRADE MUSIC CORP.....twinstrademusic.com • 80

Batería / Percusión

EVANSevansdrumheads.com • 69
LIVERPOOLdrumsticksliverpool.com • 21, 25
PEACE DRUMS.....peace-drums.com • 45
PROMARK.....promark.com • 71
TYCOON.....tycoonpercussion.com • 33

Amplificadores / Audio Profesional

ADAM HALLadamhall.com • 7, 41
AUDIO-TECHNICA.....audio-technica.com • 2
AUDIO CENTER.....ac-pro.net • 61
B&C SPEAKERS.....bcspeakers.com • 63
CELESTION.....celestion.com • 27
D.A.S. AUDIO.....dasaudio.com • 84
DB TECHNOLOGIES.....dbtechnologies.com • 83
EMINENCE.....eminence.com • 4
FANE.....fane-international.com • 29

FBT.....fbt.it • 5
FRAHM.....frahm.com.br • 67
FISHMAN.....fishman.com • 13
FOCUSRITE.....focusrite.com • 11
JTS.....jts.co.tw • 3
LD SYSTEMS.....ld-systems.com • 41
SHURE.....shure.com • 15
STUDIO MASTER.....studiomaster.com • 77
ZOOM.....zoom-na.com • 81

Iluminación

ELATION.....elationlighting.com • 23

Accesorios

D'ADDARIO.....daddario.com/woodwinds • 39
ELIXIRelixir.com • 9
MAGMA STRINGS.....magmastrings.com • 75
MEDINA ARTIGAS.....medinaartigas.com.ar • 65
SOLEZ STRINGSsolez.com.br • 19
TASKER.....tasker.it • 31

Otros

MIAMI AUDIO MUSICmiamiaudiomusic.com • 7



Latin America Music Market Distribution



They choose...

Twins Trade Music Corp.

info@twinstrademusic.com

7950 NW 53rd St., Suite 337, Miami, FL 33166, USA

Tel.: +1 (786) 228-5855 • +1 (866) 480-9591

www.twinstrademusic.com
@twinstrademusic
fb.com/twinstrademusic

ZOOM IT



**THE NEW H1n
HANDY RECORDER**



The ultimate recorder for every creator's gear bag.
Take it everywhere. And always be ready to Zoom.

zoom. | We're For Creators®

¿CÓMO LIDERAR EQUIPOS DE DIFERENTES GENERACIONES?

Especialista defiende que colaboradores que tienen edades diferentes pueden trabajar en sinergia

En las organizaciones es común que los equipos tengan personas de diferentes edades y generaciones. Con eso, existe un cierto conflicto entre las personas que están hace más tiempo en el mercado, y otras que acaban de entrar y aún necesitan madurar en la carrera. Sin embargo, esta mezcla puede ser positiva, siempre que el gestor sepa equilibrar y potenciar las competencias de cada colaborador, independiente de su experiencia.

Por eso la comunicación en este medio es muy importante. Ser claro y comunicativo, puede ayudar en esta relación entre el líder y su equipo. La profesora de liderazgo y coaching del Instituto Superior de Administración y Economía (ISAE), Melissa Antonychyn, aborda esta cuestión de la importancia de un buen diálogo entre las partes.



¿Cuál es tu punto de vista sobre esta situación?

“Aprecio mucho la definición de que la comunicación es un fenómeno de naturaleza psicosocial, que involucra procesos intra e interpersonales actuando simultáneamente. De esta forma, en contextos que prevalecen la diversidad de generaciones, el líder deberá tener inicialmente una percepción muy cuidadosa de sí mismo concomitantemente crear un ambiente que permita el intercambio constante de feedbacks asertivos, que las personas tengan condiciones y sean apoyadas en el desarrollo de la conexión empática y entiendan el fenómeno de la formación de los cuadros de referencia del otro”.

¿Y cuando el equipo tiene más años que el líder?

“Ésa es otra situación que hoy es común en las organizaciones, el hecho de que uno o más miembros del equipo sean más viejos que el líder. Esta situación, en algunos momentos, llega a ser embarazosa cuando hablamos de relación. Sin embargo, es necesario que el gestor sepa la importancia y la experiencia que este colaborador tiene dentro de su equipo, pues éste cuenta con un vasto conocimiento, muchas veces técnico, e inclusive de la empresa. Es allí cuando el colaborador puede ser un gran auxiliar en cuestiones puntuales, uniéndolo su expertise junto a la de su líder”.

¿Es malo tener empleados muy jóvenes?

“Bueno, hay jóvenes que muchas veces pasan la imagen de que

no están comprometidos con las cuestiones de la organización. Los jóvenes sí tienen ese compromiso, pero de una forma más actual. Hoy tenemos información vasta, posibilidades de poder desarrollar nuestras carreras en varios países, de construir soluciones personalizadas de forma participativa, de navegar por opciones de cargos que facilitan el entendimiento del negocio como un todo, y entiendo que nuestras expectativas de querer que este joven tenga el comportamiento de las generaciones que actuaron en escenarios diferentes de éste, es crear un ambiente agónico, contrario al que estos jóvenes buscan y necesitan para comprometerse”.

¿Qué es lo que el líder puede hacer bajo este panorama?

“En este escenario, el líder puede colocar a los integrantes más jóvenes en áreas en las que ellos produzcan más y mejor, como innovación, tecnología, redes sociales, entre otros tantos cargos”.

¿Existen otras divisiones además de la edad?

“Claro que sí, también existen las de las personalidades, conceptos e ideales diferentes. Por eso, es el papel del gestor, líder, coordinador, unir y fortalecer a este grupo de personas. Hacer actividades que involucren a todos y que busquen aflorar lo mejor de cada uno, colaborando con la sinergia y unión del grupo. Trabajos participativos, en los que todos opinen, que las tareas y los comportamientos necesarios sean contratados conforme a las necesidades de cada período”. ■

SMARTER LIGHTER FASTER STRONGER

NUEVO DISEÑO ACUSTICO QUE BENEFICIA EL ALCANCE Y FACILITA UNA COBERTURA HORIZONTAL PERFECTAMENTE COHERENTE

DSP DE 56BIT CON FILTROS FIR FACILITAN UNA PERFECTA INTELIGIBILIDAD

SISTEMA DE COLGADO CON **3 PUNTOS DE SUJECIÓN** PARA UNA INSTALACION RÁPIDA Y SENCILLA

SOLO 29 KG POR MODULO DE TOP EN MADERA

SUBWOOFER ACTIVO 3x18" CON UNA EXELENTE RELACION POTENCIA/DIMENSION

PUERTO **RDNET** PARA EL CONTROL REMOTO

VIO S318

Subwoofer Activo Bass reflex con carga de trompeta parcial • LF 3x18" • Respuesta de Frecuencia (-10dB) desde 35 Hz • 3x DIGIPRO® G3 Amp Clase D 2700W/RMS SPL Maximo de 143dB • Módulo de delay integrado (hasta 9,9 ms) • Interruptor de selección de modo cardiode para arreglos de subwoofers

VIO L210

Modulo Line Array activo de dos vias HF 1x1.4" Neodimio LF 2X10" Neodimio AMP DIGIPRO® G3 Clase D 900W/RMS SPL MAXIMA DE 135dB SPL • Sistema de control integrado de EQ por cobertura y por longitud de el arreglo • Puerto RDNET para el control remoto

VIO Series



AHORA SI PUEDES...

event 212A

*Lo que era bueno
se quedó aún mejor.*



- Line array tres vías autoamplificado
- Amplificador Clase D 3 x 1000 Wpico
- Con modelos de 90° y 120°
- Recinto de abedul de alta calidad
- Sistema profesional de volado rápido

- Interfaz DAScontrol™ para ajustes rápidos
- Componentes DSP de alta gama con filtros FIR
- 2 x altavoces DAS 12" en configuración doble-banda
- 1 x motor DAS M-75

www.dasaudio.com

DAS Audio, S.A.
C/ Islas Baleares, 24
46988 Fuente del Jarro
Valencia - Spain
Tel. +34 961 340 860

DAS Audio of America, Inc.
6900 NW 52nd Street
Miami, FL 33166 - U.S.A.
Toll Free: 1 888 DAS 4 USA

DAS Audio - Brasil
Rua dos Andradas, 382 SL
Santa Efigênia - São Paulo/SP
Tel.: (11) 3333-0764