MÚSICA & MERCADO
ESTILO ITALIANO ILUMINA DTS | NOVIEMBRE Y DICIEMBRE 2016 | Nº 67

ILUMINACIÓN Elation y su crecimiento en la región PÁG. 26

EJEMPLAR DE SUSCRIPTOR
PASE ESTA REVISTA A SUS EMPLEADOS

WWW.MUSICAYMERCADO.ORG | NOVIEMBRE Y DICIEMBRE DE 2016 | Nº 67 | AÑO 12 | ¡100% PARA MINORISTAS! 21 PAÍSES

música&mercado®

INFORMACIÓN DE NEGOCIOS PARA EL MERCADO DE AUDIO, ILUMINACIÓN E INSTRUMENTOS MUSICALES

ALTEROS, NUEVA EMPRESA DE AUDIO-TECHNICA

A-T lanzó una compañía subsidiaria para encargarse de soluciones inalámbricas. Conócela en la PÁG. 38

EL FAMOSO SM58 CUMPLE 50 AÑOS

Shure está de celebraciones con una edición especial y novedades en el mercado PÁG. 40

LA FÁBRICA DE TYCOON

Comenzando como fabricante OEM, la empresa hoy realiza percusión de y para todo el mundo PÁG. 32

Y ADEMÁS

Celestion, dBTechnologies, Expomusic, FBT, SAE Audio, Clay Paky y mucho más

Silvano Latteo, presidente de DTS

Estilo italiano ilumina DTS

La empresa está localizada en Misano Adriático (Rimini) y ya lleva más de 25 años creando aparatos de iluminación para diferentes aplicaciones. Presente en más de 70 países sus productos son usados por profesionales en todo tipo de eventos. En esta entrevista, podrás conocer más sobre su nueva estrategia y cambios en el catálogo de la mano de uno de sus fundadores y actual presidente Silvano Latteo PÁG. 46

Estilo italiano ilumina los cambios de DTS

La empresa localizada en Misano Adriático (Rimini) ya lleva más de 36 años creando aparatos de iluminación para diferentes tipos de aplicaciones. En esta entrevista, podrás conocer más sobre su nueva estrategia y cambios en el catálogo

Exterior de las plantas de fabricación en Misano Adriático

Quienes trabajan en iluminación conocen a DTS, una empresa italiana que fabrica y distribuye aparatos y efectos de luces en más de 70 países, que son usados tanto en entretenimiento como en arquitectura.

Sus cabezas móviles convencionales y de LED, barras, blinders, controladores, dimmers, seguidores y otros son encontrados en todo tipo de eventos, conciertos, estudios de TV, teatros y clubes nocturnos, por sólo dar algunos ejemplos. Su presidente, Silvano Latteo, fundó la empresa junto a sus hermanos en junio de 1980, comenzando en un edificio de 1000 metros cuadrados, haciendo lámparas para uso doméstico y espacios comerciales con todo lo que la tecnología de aquella época podía ofrecer. "Desde el inicio, asumimos el compromiso de que DTS siempre sería una compañía 100% italiana", comentó Silvano.

Desde aquel entonces, la empresa recorrió un largo camino, que la llevó a ser una de las más conocidas actualmente entre los profesionales de iluminación de todo el mundo. En entrevista con Música & Mercado, Silvano Latteo, fundador y presidente, cuenta más sobre su historia.

> **"Estamos muy fuertes en México y Brasil, aunque este último esté pasando por un momento económico malo"**

¿Cómo iniciaron en esta industria?

"De hecho, mi vida profesional está muy vinculada a la de mis hermanos. Comenzamos juntos en 1980, tres hermanos y una hermana, y lo bueno es que aún

Lo que realmente importa es comprender el ambiente en el cual competimos

Silvano Latteo, fundador y presidente

hoy trabajamos juntos para buscar nuevos objetivos para DTS. Siempre tuvimos este deseo ardiente de lanzar nuestra propia empresa y yo siempre fui apasionado por la iluminación. Para mí fue una opción lógica".

Parece fácil administrar una empresa, pero nunca lo es...

"Todo el tiempo encuentras altibajos en la vida de una compañía. Lo que realmente importa es comprender el ambiente en el cual competimos. Ésa es la base para cualquier decisión correcta, en un mercado complejo que cambia constantemente, como es el de la iluminación profesional. Somos muy conscientes de eso".

¿Qué hechos marcaron la carrera de la empresa hasta ahora?

"En 1987, la empresa se convirtió en proveedora de varios gigantes en el sector de tecnología de iluminación. Esta colaboración fue bastante importante, ya que trajo muy altos estándares de precisión en la construcción de componentes críticos dentro de los sistemas de iluminación. Pero la autonomía de producción era nuestro real objetivo, así que en 1990 montamos nuestro propio departamento de investigación y desarrollo y adquirimos nuestras primeras máquinas de control numérico.

Cerca de 1996, entramos en un período más maduro de crecimiento, al crear estaciones de trabajo totalmente automatizadas que hacían uso de robots, capaces de altos volúmenes de producción y procesamiento de tareas extremadamente preciso.

DTS ha crecido aún más agresivamente desde 2012, a través de mejorías en el departamento de investigación y desarrollo y en el de soporte técnico. Extendimos nuestros edificios de producción a 12.000 metros cuadrados y realizamos inversiones significativas en nuevas tecnologías. Pero sin dudas, hoy estamos experimentando el momento más importante para DTS.

Para equiparnos para este paso, contraté a Paolo Albani, director de ventas y marketing, el año pasado. Paolo trajo a nuestra empresa su vasta experiencia obtenida en más de 16 años de actividad en el mercado de iluminación profesional, contribuyendo activamente en la actual fase de desarrollo de DTS.

Nos hemos embarcado en una evolución extraordinaria, al tomar algunas decisiones fundamentales para el futuro de la compañía, tales como ajustar el enfoque de la imagen de la marca y las estrategias de marketing, y mejorar el servicio al cliente.

Pero el paso más importante que hemos emprendido ha sido la renovación completa de las líneas de producto principales de DTS. La opción estratégica ha sido modernizar el catálogo y enfocarnos en la iluminación dinámica para aplicaciones arquitecturales y de

entretenimiento.

El mercado ya ha entendido esta evolución. Los productos de DTS ya no son vistos como alternativas a otras marcas, sino como productos de primera opción. Productos con un increíble nivel de innovación, que realmente marcan la diferencia para el diseñador de iluminación o el director de operaciones.

Prueba de esto son el Katana, una barra LED que introduce el modelo de proyección de 'cuchilla'; el Core, una cabeza móvil híbrida que es spot y beam; y el NRG 1401, una luz wash LED con zoom súper amplio y control de cada pixel".

Paolo Albani, director de ventas y marketing

Línea de ensamble

Línea de ensamble

Hablando sobre la atención al cliente ¿qué están haciendo para mejorarla?

"La globalización ha creado un cliente con expectativas mucho más altas y los compradores de productos están buscando no sólo un buen producto sino también soporte técnico y comercial del más alto nivel. Ésa es una prioridad absoluta para DTS. Más y más venta de un producto demanda ofrecer un valor que vaya más allá del producto en sí. Es por eso que hemos contratado a gente experimentada e introdujimos nuevos procedimientos para integrar asistencia, consultoría e información, para proveer el mejor servicio al cliente posible".

¿Cuáles piensan que son las motivaciones en la industria de iluminación?

"La industria de iluminación es un sector extremadamente competitivo y tecnológico, dirigido por la innovación y la creatividad. Siempre hemos sido parte de ella y a lo largo de los años nuestros productos han mostrado esa evolución interminable. Voy a darles algunos ejemplos.

En 2005, DTS innovó con el Delta R, la primera luz wash móvil LED con IP65 en la historia. En 2009, nuestro sistema patentado FAR (Free Axis Rotation) ganó el premio PLASA a la innovación, convirtiéndose en un estándar en nuestras cabezas móviles. En 2012, DTS alcanzó un pico de tecnología al lanzar el Jack, la primera cabeza móvil 'híbrida', un aparato liviano y compacto capaz de general proyecciones Beam, Spot y Wash".

> **"Los productos de DTS ya no son vistos como alternativas a otras marcas, sino como productos de primera opción"**

¿Qué otros puntos diferencian a DTS?

"Somos una empresa 100% italiana. Nuestros productos son 100% hechos en Italia. Este ADN italiano significa mucho en todo el mundo y es realmente valorado, en términos de gustos, diseño y creatividad. A eso se le suma la automatización total de producción, flexibilidad de estructura, habilidad para innovar y la búsqueda de calidad de producto total en cada etapa de su realización.

Para ese propósito — por medio de una nueva estación de trabajo instalada específicamente — hemos introducido un nuevo procedimiento de testeo llamado 'calibración de color LED automática' para nuestros proyectores LED, para compensar automáticamente las variaciones en la consistencia de color, también presente en los LEDs de más alta calidad, sin ninguna posibilidad de error".

¿En estos años ha cambiado tu filosofía para dirigir la empresa?
"Primero déjame decir que amamos este trabajo y lo hacemos con pasión. Cuando crees firmemente en lo que haces, el mercado te recompensa. Mi filosofía siempre ha sido la misma: ser competitivo demanda nunca parar. Periódicamente reexaminamos los procedimientos para mejorar la organización. Constantemente invertimos recursos para mejorar las tecnologías de producción, transfiriendo este valor a los productos de DTS".

¿Cuál fue el último paso que la empresa dio?
"En los últimos años intentamos ingresar a otros mercados de iluminación pero esa movida no dio buenos resultados. Este año decidimos trabajar sólo en nuestro negocio principal al desarrollar productos que mostraran claramente su propia personalidad distintiva, diferente a aquella de nuestros competidores. Este paso ya está compensando nuestros esfuerzos".

También hubo cambios en la imagen de la empresa, ¿cierto?
"Sí, este año cambiamos completamente nuestra imagen y estrategia de marketing. Montamos un nuevo sitio web y nos envolvimos mucho más con lo multimedia. De hecho, creamos una serie de video trailers y tutoriales en video para promover activamente y dar soporte a los nuevos productos de DTS. También estamos usando extensivamente las redes sociales y estamos teniendo un muy buen feedback por parte del mercado".

3 de los nuevos

Katana: Es una barra LED diseñada para el mercado de entretenimiento que introduce un nuevo tipo de haz de luz: la proyección de 'cuchilla' dinámica. Gracias a un zoom lineal de 3,5° a 30° personalizado, Katana es capaz de proyectar una cuchilla de luz súper angosta y extra brillante que corta el aire en cualquier tipo de show. Control de pixel individual permite obtener efectos multicolores dinámicos y un tilt motorizado de rápido movimiento agrega impacto a cualquier actuación de iluminación.

Core: Ésta es una cabeza móvil híbrida que incluye Spot y Beam todo en uno. Algunas de sus características son: nivel luminoso de 1.530.000 lux @ 5 metros, zoom lineal rápido de 2° a 39° con autofocus, amplias opciones de gobos y colores, con efectos versátiles nuevos. Todo esto en una unidad de sólo 22 Kg.

NRG 1401: Es un proyector wash con tecnología LED para las aplicaciones más creativas. Mucho brillo, control de pixel individual, zoom de largo alcance de 4° a 52°, hacen que el NRG 1401 sea un proyector de elección para una infinidad de aplicaciones, proveyendo sea haces multicolores dinámicos o proyecciones wash uniformes.

La fabricación

¿Qué nos cuentas sobre la creación de nuevos productos?
"Todos participamos del diseño de nuevos productos y cada uno de nosotros juega un papel vital en esto. Cada uno pone su imaginación y su espíritu de iniciativa en estos procesos. No por nada somos italianos. La calidad final de un producto DTS es el resultado de esta participación colectiva en su creación.

Para esto, nuestra oficina de investigación y desarrollo piensa y diseña nuevas generaciones de productos, usando las herramientas de diseño más avanzadas disponibles actualmente. Pero la verdadera investigación de los nuevos productos comienza afuera, escuchando a los profesionales en su trabajo diario en campo y colaborando cercanamente con nuestra red de distribución, una interface preciosa con el mundo de nuestros clientes".

Como ya has dicho, todos los productos son hechos en Italia.
"Sí, todos los productos de DTS son 100% diseñados, construidos, fabricados y ensamblados en las plantas de

DTS en Italia usando las más modernas herramientas de diseño disponibles y automatización avanzada, incluyendo máquinas de control numérico y robots".

¿Qué ventajas trae fabricar en Italia en vez de Asia como algunas empresas hacen?
"Hay muchas. La primera, como dije, DTS busca calidad de producto total, de modo que es fundamental dirigir todo el proceso de producción bajo el mismo techo. Además, la experiencia y conocimiento italianos son insuperables. Estamos orgullosos de hacer nuestros productos en Italia, es por eso que siempre hemos elegido proveedores italianos que operen en la misma región, lo cual mejora inclusive el polo local de alta tecnología".

Perforación láser

Estación de trabajo

Fachada de la empresa luminada con productos DTS

Katana en acción

Show de luces mostrando los nuevos productos

Show de luces mostrando los nuevos productos

Dinos más sobre la fábrica.
"DTS diseña, produce y ensambla sus productos en tres plantas de producción cerca de Rimini, a pocos quilómetros de distancia de la hermosa costa del Mar Adriático. Los edificios dan un total de 12.000 metros cuadrados y las tres plantas están localizadas dentro de un rango de un quilómetro, para permitir contacto directo entre todos los departamentos, desde el marketing a investigación y desarrollo, de ingeniería a líneas de producción. Tenemos 90 empleados y fabricamos alrededor de 50.000 productos por año.

Un punto que quiero enfatizar es un cambio fundamental en nuestra estrategia que hicimos recientemente, al reestructurar nuestro catálogo y enfocarnos en menos productos pero de la más alta calidad. El mercado probó que estamos en lo correcto y DTS está disfrutando de una fase de expansión".

¿Qué tecnologías están usando con este foco en productos determinados?
"La modernización constante de tecnologías es una clave importante de la competitividad. Continuamos mejorando nuestro proceso de producción a lo largo de los años con automatización avanzada usando robots y máquinas de control numérico. El resultado ha sido una precisión superior en todas las operaciones y gran flexibilidad de trabajo, permitiéndonos pasar de un componente a otro en sólo pocos minutos, o producir en un ciclo continuo sin interrupciones.

También nos preocupamos por el medio ambiente. Creo fuertemente que salvaguardar el medio ambiente es una responsabilidad principal de todas las compañías. DTS opera en un área que se caracteriza por las instalaciones industriales de bajo nivel a pocos quilómetros de playas bañadas por el Mar Adriático.

Somos muy afortunados de trabajar en tal contexto natural impactante. A este respecto, DTS ha implementado

esfuerzos en tres esferas: reciclaje de materia prima, manejo de residuos, y ahorro y eficiencia de energía".

¿Qué opinas sobre la fabricación cada vez más creciente de productos LED?
"Nosotros diseñamos y fabricamos una línea completa de proyectores presentando tecnología LED. Es una tendencia tecnológica imparable que maximiza la calidad de luz y el control del color. Los beneficios de usar aparatos basados en una gama de aplicaciones son muy conocidos por todos, incluyendo eficiencia de sistema, impacto ambiental bajo a través de menos consumo de energía, y vida más prolongada de la fuente de luz. La tecnología LED facilitó que todas las empresas puedan hacer *color changers*, pero la calidad de la óptica y la electrónica aún marcan la diferencia. DTS tiene una experiencia larga en este campo y nuestros productos muestran la diferencia".

¿Está viniendo una nueva línea de aparatos de iluminación por parte de DTS, que comenzó tal vez con Katana?
"Tenemos muchas ideas. ¡Ya verán en el futuro cercano! Desarrollaremos nuevos productos emocionantes tanto para iluminación arquitectural dinámica como para entretenimiento, con enfoque en la calidad".

Actuación internacional

Hablando de países, ¿cuáles son los territorios más importantes para DTS en este momento?
"Hay varios países en los que nos está yendo muy bien, pero queremos crecer más en Estados Unidos y en el Reino Unido, que son también los países más influyentes en nuestro mercado".

¿Qué harán para lograrlo?
"Estamos comenzando ahora en Estados Unidos con un nuevo distribuidor y también estamos buscando nuevos socios en el Reino Unido".

Antonio Parise entra en acción

Conocido por su trabajo de muchos años en la industria de iluminación trabajando con otras marcas, Antonio Parise se sumó al equipo en julio de este año, asumiendo la posición de gerente de ventas de área para América Latina.

"Estoy particularmente orgulloso de formar parte de la familia DTS en este momento de cambios y crecimiento. Estoy ansioso por volver a contactarme con amigos profesionales en todo el mundo y especialmente en América Latina. Me siento extremadamente motivado para impulsar los nuevos productos de DTS en el mercado", comentó Antonio.

Como primer paso en su estrategia, Antonio se encargará de visitar los países latinos para explicar detalladamente el trabajo de la marca y los productos disponibles dentro de su renovado catálogo, ademas comenzará a construir una nueva red de ventas profesional apropiada para cada producto dentro de los mercados de entretenimiento, televisión, teatro y arquitectura.

Y el mercado latinoamericano, ¿es importante para DTS?
"Latinoamérica siempre ha sido un mercado muy importante para DTS; un mercado que hoy nos ofrece nuevas oportunidades, gracias a la comercialización de una línea de nuevos productos de alta tecnología, que hemos introducido exitosamente en grandes ferias internacionales. DTS está completando una minuciosa revisión de su catálogo con enfoque en el sector de entretenimiento y la iluminación dinámica para aplicaciones arquitecturales. Gracias a una imagen de marca actualizada y nuevas estrategias de venta y marketing, seremos uno de los líderes en el mercado latino".

¿En qué países latinos tienen más presencia?
"Estamos muy fuertes en México y Brasil, aunque este último esté pasando por un momento económico malo. Como empresa familiar y puramente italiana, siempre nos preocupamos por nuestros socios y encontramos modos diferentes de darles soporte. Por otro lado, estamos buscando nuevos distribuidores para algunos países de la región".

¿Qué piensas de la entrada de Antonio Parise para ayudarlos en esta región?
"Antonio tiene la personalidad correcta para unirse a nuestra compañía. Lo conozco hace muchos años y estoy muy feliz de tenerlo con nosotros. Antonio ha ganado una extensa experiencia en ventas al trabajar por muchos años dentro de la industria de iluminación. Él ya conoce a varios distribuidores internacionales y es muy respetado por todos los profesionales de la industria. Esperamos crecer aquí al igual que en el resto del mundo". ■

MÁS INFORMACIÓN
www.dts-lighting.it
DTS.Lighting