



# ARRIS

## COLABORANDO PARA INVENTAR O FUTURO

O pessoal da ARRIS está trabalhando para liderar o futuro do entretenimento e da comunicação no Brasil.

Visite-nos no **Estande #D10 na Feira ABTA** para conversar com nossos especialistas e ver demonstrações de nossas soluções premiadas que podem ajudar a trazer novas experiências para seus clientes.

### ARRIS FALA @ ABTA 2014



#### NETWORK MIGRATION IN THE DOCSIS 3.1 ERA

Dr. Ayham Al Banna, Systems Architect, CTO's Office, ARRIS  
STA 4 - Aug 5th, 9am - 9:40 am



#### CROSS MEDIA (RETARGETING) ADVERTISING REVENUE POTENTIAL

Carlos Cunha, ARRIS Staff Solutions Architect  
STA 13 - Aug 6th, 3pm - 3:40pm



#### WI-FI CONNECTION UPTIME & CUSTOMER SERVICE

Gary Cunha, Sr. Director, Product Lifecycle Management, Assurance Team  
STA 10 - Aug 6th, 4pm - 4:40 pm

# 40 años Prensario Internacional

[www.prensario.net](http://www.prensario.net)

Televisión • Plataformas Digitales • Licensing




**Variedad que sorprende**

Deutsche Welle | 53110 Bonn | Alemania | [sales@dw.de](mailto:sales@dw.de) | [www.dw.de/spanish](http://www.dw.de/spanish)



**NEVER DROP BEHIND  
NEVER OFF LINE**

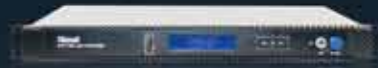
**WDE Encoder Series  
(H220/H420/H820/S820/WDE-4220R/WDE-8420)**

- High-fidelity audio processing technology support stereo output.
- Support MPTS and SPTS over IP support edit PS/ISI.
- SPTS mode: up to 8 or 32 channels (optional).
- Adjustable rate output, operation flexibility.



**Satellite Optical Transmitter  
(WT-2G600)**

- High performance DFB laser, the output optical wavelength can be ITU standard wavelength.
- Adopt multi-frequency pre-distortion technology, the RF drive total power is adaptive.
- 19" 1U standard rack can be equipped with hot backup dual power modules (optional).



**Satellite Optical Receiver  
(WR-2G600R)**

- Optical AGC function, full-GaAs MMIC amplification.
- Variable attenuator and equalizer support Ethernet transponder.
- 19" 1U standard rack, LCD display on the front panel, can be equipped with hot backup dual power module (optional).



**CATV Optical Communication Platform  
(WOS-4000)**

- 4U standard rack, hot backup dual power, support hot plug.
- Can be installed with 1 monitoring unit and 16 equipment modules at most.
- Equipment slot can automatically identify the module type, the cooling fan is intelligent temperature controlled.
- LCD status display support Ethernet transponder and provide RS-232 communication interface.



**Outdoor ultra-thin Bidirectional Building Amplifier  
(WF-1100KLE-00)**

- Plug-in equalizer and attenuator, low noise MMIC amplification, GaAs power doubler output.
- Two-channel splitter or tap output, ultra-thin cast aluminum waterproof shell.



**Outdoor Bidirectional Optical Receiver  
(WR-1002JL)**

- Intelligent optical AGC function, GaAs power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, mixie tube display, support Ethernet transponder.
- The return path can be equipped with RPOG burst mode return path components (optional), and add independent EOC signal insertion port.
- Two-way splitter or tap output, cast aluminum waterproof shell.



**Outdoor Modular Bidirectional Amplifier  
(WA-1300-00-CEAM)**

- Plug-in equalizer and attenuator, GaAs power doubler output.
- Two-channel independent output, modular cast aluminum waterproof shell.



**Outdoor Ultra-thin Modular Optical Node**

**WR-10045JL-A-I**

- Intelligent optical AGC, GaAs or GaN power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, LCD screen status display, support Ethernet transponder.
- Two-way independent output or four-way splitter output, ultra-thin modular cast aluminum waterproof shell.



**WR-10045JL-A-II**

- Intelligent optical AGC, GaAs power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, LCD screen status display, support Ethernet transponder.
- Two-way independent output or four-way splitter output, ultra-thin modular cast aluminum waterproof shell.



**WR-10045JL-E**

- Intelligent optical AGC, GaAs power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, LCD screen status display, support Ethernet network management protocol.
- Two-way independent output or four-way splitter output, ultra-thin modular cast aluminum waterproof shell.



**PREMIOS A LO MEJOR  
DE LA TELEVISIÓN**

**EN VIVO  
LUNES 25 DE AGOSTO**

**ALFOMBRA ROJA 19:30HS  
EVENTO 20HS**

#EmmysPorWarner



SOMOS WARNER.



TM & © Warner Bros. Entertainment Inc. A Time Warner Company.

©ATAS/MATAS ®

# EDICIÓN EXPO CONVENCION DE TEPAL EN PANAMÁ, POST CANITEC Y POST EXPO CINE VIDEO TELEVISION DE MÉXICO



COBERTURAS ARGENTINA: NEXTV SUMMIT Y ENCUENTRO REGIONAL DE TELECOMUNICACIONES



Esta nueva edición de PRENSARIO, pasado el Mundial de Fútbol y las vacaciones en el Hemisferio Norte, es otra muestra de nuestra presencia regional. El foco está puesto en la **Expo Convención Tepal 24** en el Hard Rock de la Ciudad de Panamá.

Desde hace casi un cuarto de siglo, Tepal ha mantenido y jerarquizado su posicionamiento como asociación ante la evolución de los cableoperadores, sus asociaciones y de las telecomunicaciones en general, por la representatividad de sus socios y su capacidad para

concretar negocios. Allí estaremos.

Además, esta revista se constituye además en una edición especial de México, con la cobertura de las dos ferias de este gran mercado, como fueron la **Expo Canitec** en Acapulco y la **Expo Video Cine Televisión** de la Ciudad de México. Aquí volcamos toda la movida política que hubo en Canitec poco antes de la Ley Secundaria que reglamentó la Reforma en Telecomunicaciones, con los avatares de la realización en el Estado de Guerrero. Y, conjuntamente, la feria de Broadcasting, Cine y Radio que lidera José Antonio Fernández y superó el hecho de su realización a

pocos días de la Copa del Mundo.

También, entre junio y julio se realizaron dos eventos interesantes para la industria de las telecomunicaciones en la **Argentina**. Primero fue **NexTV Summit Buenos Aires**, donde se analizaron a fondo las tendencias de OTT y TV Everywhere que se verán también en Tepal y contó además con las Cooperativas que finalmente lanzan sus servicios. Y, El **Encuentro Regional de Telecomunicaciones** de Rosario, para los cables del interior de Argentina, que superó expectativas ratificando la inquietud y ánimo de moverse del sector, que se proyecta a unas buenas **Jornadas Internacionales** en septiembre.

## TEPAL 24, POST-CANITEC AND POST-EXPO CINE VIDEO TELEVISION IN MEXICO ISSUE



Plus, Argentina Coverage: NexTV Summit in Buenos Aires and Encuentro Regional de Telecomunicaciones in Rosario City.

This new PRENSARIO INTERNATIONAL issue, once the World Cup and the Northern Hemisphere Holiday Season are over, exemplifies our regional coverage, with focus on the Tepal 24 convention and exhibition to be held at the Hard Rock Hotel in Panama City. Tepal is the federation of Latin American cable operators and cable trade associations; it has been holding these meetings—appreciated by the level of its participants and

their ability to conduct business—for nearly a quarter of a century; so, we'll be there.

In addition, this particular publication becomes sort of a Mexico special issue due to the coverage provided of what happened and the trends resulting from Canitec 2014, held in Acapulco City, and Expo Cine Video Television, hosted by **José Antonio Fernández** in Mexico City despite the distracting effect of the World Cup at that time.

Two other significant powwows were held in Argentina during June and July: the NexTV

Buenos Aires Summit, discussing the future of the industry and featuring participation by the telephony cooperatives that are actively participating at the pay TV market in that nation, and the Encuentro Regional de Telecomunicaciones, held in Rosario City and a traditional attraction for the hundreds of independent cable operators from the interior of Argentina. The success of Encuentro signals that the oncoming Jornadas in Buenos Aires, next month, will exceed the already high level of activity reached last year by the ATVC- and Capps- hosted conference.

# HBO

LATIN AMERICA GROUP



ONDE TUDO COMENÇA



# ESTRATÉGICA EXPO CONVENCION TEPAL 2014 EN EL HARD ROCK MEGAPOLIS DE PANAMÁ

MAURICIO RAMOS, ENRIQUE YAMUNI Y CARLOS MOLTINI INTEGRARÁN EL FORO DE NEGOCIOS



Manteniendo el slogan *De Latinoamérica al mundo*, se realizará en el reciente Hotel Hard Rock Megapolis de Panamá la edición número 24 de la Expo Convención de Tepal, del 13 al 15 de agosto.

Tras años de consolidación de operadores y muchos cambios en el mapa de las telecomunicaciones de Latinoamérica, se puede concluir que Tepal como asociación supranacional de asociaciones mantuvo su importancia e incluso se jerarquizó. Esto fue que a partir de la competencia de las telcos, el advenimiento de la OTT con Netflix a la cabeza y los ataques de algunos gobiernos a los operadores, que motivó a los grandes jugadores del cable en la región la necesidad de agruparse y buscar proyectos conjuntos, para lo cual Tepal resultó ser un muy buen vehículo.

Así, primero con el liderazgo de **Nicolás González Revilla** de **Cable Onda** y desde el año



Eduardo Stigol, de Inter Venezuela, Gonzalo Hita, de Cablevisión-Fibertel Argentina, y Jorge Schwartz, de TVCable Ecuador

último con **Mauricio Ramos** de **Liberty/VTR** de Chile, empezaron a tener reuniones cumbre y equipos de trabajo —incluso con afán de compras en conjunto— con todos los demás grandes jugadores de la región como **Cablevisión** de Argentina y **Televisa Telecom** y **Megacable** de México.

Así sostuvieron interesantes reuniones en las pasadas Natpe y NCTA, en los Estados Unidos.

El desafío ya no de la asociación sino de la Expo Convención de Tepal es que esa selección de grandes jugadores que integran Tepal se muestren y participen también activamente de la feria comercial y las conferencias. Con la costumbre de los lugares de playa a veces no se ha logrado, pero si otras veces como parece ser esta edición número 24 por primera vez en el Hard Rock de Panamá, aunque en esta cadena ya se hizo dos veces en Punta Cana.

Ya están confirmadas las presencias de **Enrique Yamuni** de **Megacable** de México y **Carlos Moltini** de **Cablevisión** de Argentina, que junto al presidente de Tepal **Mauricio Ramos** integrarán un estelar foro de negocios en la mañana del segundo día.

Pero estos grandes jugadores no son los úni-



Socios de Tepal en la expo 2013: Humberto García, Jorge Schwartz, Guillermo Arduino, Nicolás González Revilla, Luis Eduardo Camacho, Walter Burzaco, Horacio Rodríguez y Andrés Ham

cos atractivos de la Expo Tepal, pues también se verá el movimiento que genera la expansión de Inter de Venezuela con **Eduardo Stigol** junto a **TuVes**, la venta de **Tricom Dominicana** a **Orange** y la presencia de grandes operadores habituales como **Aster**—con **Francisco Maldonado**—, **TV Cable Ecuador** con **Jorge Schwartz** y los que se están disputando el cada vez más competido mercado panameño con **Cable & Wireless**. Además, en los últimos años se distinguieron las asociaciones independientes de Venezuela, Perú y todos los países de Centroamérica, como Costa Rica —**Roy Salazar**—, **Ascaes** de El Salvador, **Catelcsa** de Honduras, **ANCOGUA** de Guatemala y la de **Pedro Jiménez** de **Dominicana**. Todos ellos están llevando una gran actividad en el marco del informe que sigue sobre los desafíos para la expo convención.

## AGENDA TEPAL 2014

### MIÉRCOLES 13 DE AGOSTO

- 9:00 am Sesión Inaugural: "Panorama de la oferta HD en Latinoamérica: un vistazo a seis países" Panelista: Marcos Rodríguez (Kagan & Associates)
- 10:00 am Sesión Académica: Servicios OTT: Google & Yahoo
- 11:15 am Sesión Académica: Programadores Play
- 12:15 pm Sesión Académica: Panel de CTO'S Panelistas: Emerson Sampaio (Megacable), Miguel Fernández (CableVision) y rep VTR
- 3:30 pm Corte de Cinta y Recorrido Inaugural de la EXPO

- 6:00 pm Junta de Asociados de Tepal
- 8:30 pm Fiesta de bienvenida (Televisa)

### JUEVES 14 DE AGOSTO

- 9:00 am Sesión Académica: "El futuro de la TV paga y OTT en Latinoamérica" Panelista: Ariel Barlaro (Dataxis)
- 10:00 am Sesión Académica: Programación, Deportiva
- 11:00 am Foro de Negocios, Panelistas: Mauricio Ramos (Liberty Global, LA), Enrique Yamuni, (Megacable, Mx), Carlos Moltini, (Cablevision, Arg) Presentador: Humberto García (Tepal)

- 12:30 pm Sesión Académica (WOBI)
- 8:30 pm Cóctel Expo 24 (AMC Networks Latin America)

### VIERNES 15 DE AGOSTO

- 11:15 am Taller Técnico: "La Congestión de la Red de Wi-Fi" Panelista: Jesus Barrios (Arris)
- 11:30 am Taller Técnico: "Potencie su sistema OSS con herramientas avanzadas de monitoreo de red con DOCSIS 3.0 y adelántese a DOCSIS 3.1" Panelista: Patricio Latini (Intraway)
- 1:00 pm Almuerzo buffet de clausura de la expo Tepal 24

Para ser una leyenda é preciso morrer. Ou continuar matando.



# CROSSBONES

A nova leyenda do Barba Negra.

NOVA SÉRIE. 20 DE AGOSTO, 21H

**SPACE**<sup>TM</sup>  
#CROSSBONSPACE

MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

CHILE / BOLIVIA / PERÚ

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

BRASIL

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

Gustavo.Minaker@turner.com  
Tel: (54-2) 367-2200

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

Anthony.Doyle@turner.com  
Tel: (55-11) 5501-6691



UM OLHAR DIFERENTE  
NÃO SE CONSEGUE  
MUDANDO A LENTE.

**TNT** SAT

MEXICO / CENTRO AMERICA / CARIBE

COLOMBIA / VENEZUELA / CHILE / BOLIVIA / PERU / ECUADOR

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

BRASIL

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

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

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

Anthony.Doyle@turner.com  
Tel: (55-11) 5501-6691



**TNT** HD

O ESPETACULAR  
MAIS ESPETACULAR

TNT.COM.BR TNT BRASIL

@TNTBR

TNTBR

ANTHONY.DOYLE@TURNER.COM / TEL: + 55 11 5501-6691

©2014 TNT LATIN AMERICA, A TIME WARNER COMPANY. ALL RIGHTS RESERVED.



# OUTRA PRIMEIRA VEZ.



f /TCMLA    @TCMLA    TCMLA.COM

MÉXICO / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

COLOMBIA / VENEZUELA / CHILE / BOLIVIA / PERÚ / ECUADOR

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

BRASIL

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

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

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

Anthony.Doyle@turner.com  
Tel: (55-11) 5501-6691



*where Christiane Amanpour goes to tell the world's stories*



**go there**



*donde Fernando del Rincón va para profundizar en los hechos*



**allá vamos**

# TEPAL 24: TEMAS URGENTES A RESOLVER



La Junta Directiva de Tepal en NCTA 2014: Humberto García, de Tepal; Enrique Yamuni, de Megacable; Laura Lozes, de Cablevision; Mauricio Ramos, presidente de Tepal y Liberty; y Jorge Schwartz, de TVCable

La 24ª ExpoConvención de Tepal, una vez más en Panamá aunque ahora con nuevo escenario, el Hard Rock Café Hotel de esa ciudad, resultará de gran interés para conocer la estrategia de la industria del cable con respecto a la media docena de interrogantes que debe resolver para continuar su desarrollo y ser competitiva a futuro.

Como es sabido, Tepal agrupa a los principales operadores y asociaciones de operadores de TV por cable de América Latina, que en los últimos años se han expandido—en la medida en que lo permiten las reglamentaciones en cada país— hacia las telecomunicaciones en general, con énfasis en el acceso a Internet y el WiFi, y en ciertos casos—Venezuela, Ecuador entre ellos— se han expandido a través de operaciones satelitales para cubrir territorios no alcanzados por su red física de fibra óptica.

Por otro lado, han avanzado en el campo del denominado “Over-The-Top” (OTT) o “TV Everywhere”, que básicamente consisten en poner al alcance de los usuarios, a través de dispositivos móviles o fuera de su hogar, los contenidos que componen el paquete de programación ofrecido a sus suscriptores. En este terreno, compiten con las telcos, que también están avanzando en el terreno de

la televisión satelital o DTH. Pero también compiten con jugadores nuevos, como Netflix y otros servicios de Internet que ofrecen acceso a programación que en muchos casos no está ya disponible para el “cable” por haber vencido los contratos de distribución entre los proveedores originales de contenido—entre ellos los estudios de Hollywood y los canales de TV premium de los Estados Unidos—. Éstos son buscados por un relativamente nuevo tipo de usuario: el aficionado al *binge watching*, la sintonía más o menos intensa y continuada de todos los episodios de una serie, experiencia que la televisión lineal tradicional no está ofreciendo.

Ya el año pasado tuvo lugar en Tepal 23 una acalorada presentación en favor de que las distribuidoras de contenidos lineales cumplan

con dos requisitos que los cableoperadores demandan: que les sea mantenido el acceso a temporadas anteriores de los programas que emiten—lo cual permitiría, a través del VOD, el *binge watching*— y dejar que sean los “cableeros” quienes controlen a sus suscriptores en el ‘negocio’—si es que algún día llega a serlo—del OTT. Los programadores entrevistados posteriormente por PRENSARIO coincidieron en que los contratos de licencia que obtienen, a veces de los propios estudios a que pertenecen, son por tiempo limitado; pasada la vigencia del mismo, el productor tiene la posibilidad de venderle los derechos a Netflix, Hulu, o los distintos servicios que ofrecen las telcos como América Móvil, Telefónica o la ascendente Millicom, entre otros.

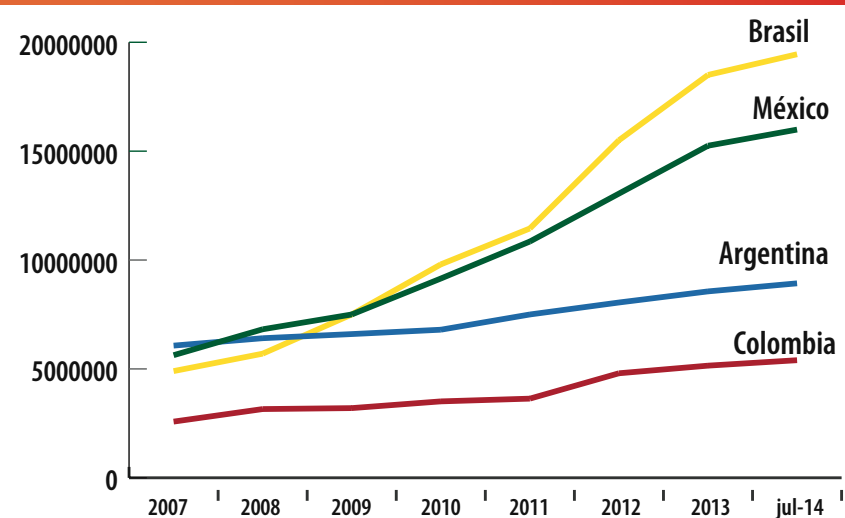
Los programadores suelen hacer referencia a que este problema no se presenta con los contenidos propios (“producción original”) pero ello no quita que algunos negocien con Netflix e incluso con la TV abierta la emisión de sus series originales a poco de agotada la primera etapa de su exposición en TV paga.

### CUESTIONES DE PANTALLA

Además de estos temas relacionados con los derechos, la TV por suscripción—como industria, es decir, exhibidores y programadores en conjunto— enfrenta algunas cuestiones comunes sin resolver, que afectan a lo que podríamos denominar “la experiencia del usuario”.

Uno de ellos es el papel del HD dentro del paquete de programación vendido al usuario. Hasta ahora, la tendencia ha sido considerar al HD como “premium”, aunque la programación sea igual a la del “básico”. En la mayoría de los casos, esto significa que,

EVOLUCIÓN DE TV PAGA EN LOS PRINCIPALES MERCADOS DE LATINOAMÉRICA (2007 – JULIO 2014)



Fuente: Private Advisor/Reguladores

PARA CONQUISTAR EL FUTURO, SÓLO NECESITAMOS NUESTRA IMAGINACIÓN



siglo XV  
el mundo es plano...



Discovery

A LOS 20 AÑOS  
NADA ES IMPOSIBLE...

México y Centro América:

Arnoldo Adame - Director Regional de Ventas de Afiliados  
Tel.: +52 (55) 524.988.50

Venezuela - Perú - Ecuador y Caribe:

Yne Gonzalez - Gerente Regional de Ventas de Afiliados  
Tel.: +1 (786) 273.45.69



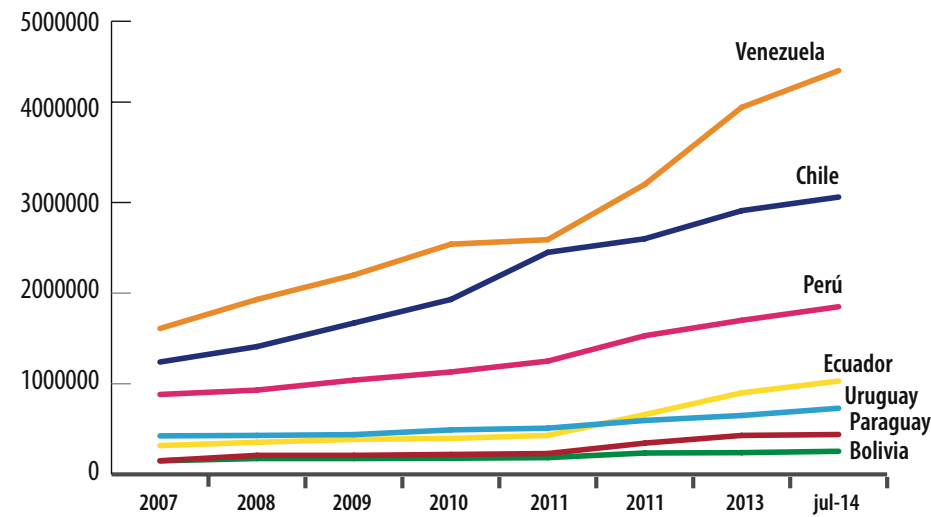
para completar el horario de transmisión se insertan “promos” o “intersticiales” en lugar de anuncios publicitarios. El problema radica en que la capacidad de producción de estos “intersticiales” es limitada, lo cual lleva a una fatigosa repetición de los cortos existentes, que agobia al espectador y reduce el placer que debiera dar la alta definición.

En otros casos, los programas no comienzan a la hora y media hora, sino en momentos diferentes, como “la hora y diez” o “la hora y cuarenta”. Este recurso, ensayado por primera vez por el legendario **Alberto González** en **Imagen Satelital** durante los 90, fracasó porque el público no recuerda esos horarios fraccionarios.

Otro problema planteado con algunos canales realmente “premium” es que aparecen diferencias con las EPG (guías electrónicas de programación) con lo cual, si se programa la grabación, puede llegar a faltar el final del episodio porque la EPG corta la grabación por reloj y suele no contemplar que una emisión se exceda del tiempo planificado.

En algunos países, como Colombia, Brasil y Chile, los sistemas de TV paga tienen otro problema adicional: los canales de aire demandan un pago por la retransmisión de sus programas, alegando que la producción demanda fuertes inversiones y que la TV paga gana dinero con su retransmisión; tras obtenerlo en forma gratuita por la norma conocida

EVOLUCIÓN DE SUSCRIPTORES DE TV PAGA OTROS PAÍSES DE SUDAMERICA (2007 – JULIO 2014)



Fuente: Private Advisor/Reguladores

como *must offer*.

En Chile, **TVN** lleva casi una década en esta gestión, y hay una posible asociación de broadcasters para explotar el OTT. En Colombia, **Caracol** y **RCN** retiraron de la TV paga sus canales HD, reponiéndolos a modo de ‘tregua’ durante el Mundial y quitándolos nuevamente poco después. En Brasil, tres de los radiodifusores —entre ellos **SBT** y **Bandeirantes**, no la **Globo**— están estudiando la

manera de obtener un pago de la TV paga.

La necesidad de resolver estos temas con urgencia obedece a una razón sustancial: cuando se producen los “apagones analógicos”, toda la programación principal pasará a ser teóricamente HD, como ya ha sucedido en Europa y Estados Unidos, y los actuales esquemas serán imposibles de mantener, a no ser que se apele al atraso tecnológico. Tras los “apagones”, será insostenible pretender que el suscrip-

tor pague un adicional por HD cuando la TDT (Televisión Digital Terrestre) ofrezca alta definición en forma gratuita, como ya sucede en Argentina y partes de los demás países de la región. Si México cumple con el “apagón” fijado para el 31 de diciembre de 2015, el 2016 nacerá allí con un nuevo problema para la TV paga.

Finalmente, está el problema de la publicidad: los programadores explican que hay una escasez de ancho de banda satelital para poder emitir los feeds en forma localizada, como exigen los anunciantes para sus campañas. Un spot comercial dirigido a Colombia, por ejemplo, produce problemas comerciales cuando es sintonizado en Venezuela, Perú o Ecuador; las leyendas ‘pauta publicitaria exclusiva para tal país’ son totalmente ineficientes, y no han aparecido hasta ahora anunciantes globales que tengan estrategias globales. Es un tema que tienen principalmente los programadores, pero que los cableoperadores no pueden considerar ajeno porque afecta a sus clientes, los usuarios finales.

Todos estos temas serán seguramente considerados en esta convención Tepal 24 por los líderes de la industria concurrentes a la Ciudad de Panamá. Y, son de esperar debates al menos tan candentes como los que se produjeron en 2013. También podemos confiar en que surjan soluciones que, a fin de cuentas, mejoren más aún la experiencia del usuario con la TV por suscripción.

SUSCRIPTORES DE TV PAGA POR PAÍS, POR TECNOLOGÍA EN LATINOAMÉRICA (JULIO 2014)

País	Cable	DTH	Total
México	7.340.000	8.650.000	15.990.000
Argentina	6.580.000	2.350.000	8.930.000
Brasil	7.640.000	11.810.000	19.450.000
Chile	1.610.000	1.450.000	3.060.000
Perú	1.550.000	300.000	1.850.000
Uruguay	590.000	140.000	730.000
Paraguay	320.000	120.000	440.000
Bolivia	225.000	30.000	25.500
Ecuador	600.000	430.000	1.030.000
Colombia	4.180.000	1.220.000	5.400.000
Venezuela	2.190.000	2.250.000	4.440.000

Fuente: Private Advisor





## MAURICIO RAMOS: OBJETIVOS DE TEPAL

### POLÍTICAS CONJUNTAS SOBRE CONTENIDOS MULTIPLATAFORMA

Mauricio Ramos asumió hace un año la presidencia de Tepal, y en su gestión busca continuar los logros de los últimos años y lograr que la asociación lidere y proteja a la industria. 'Bajo la presidencia de Nicolás González Revilla, Tepal se consolidó como una gran mesa de trabajo, con coordinación y cooperación entre los más grandes operadores de TV cable y Triple Play de la región. Su labor ha sido un aporte inmenso para el futuro de la asociación. Ahora nos permite enfocarnos como paso siguiente en una agenda de trabajo conjunta', comentó.

#### TRES PILARES DE TRABAJO

'En la Mesa Directiva hemos delineado, por un lado la consolidación final de nuestros afiliados. Hay dos o tres operadores grandes en proceso de vincularse. Y por el otro, avanzar con la misma agenda de trabajo.'

Explicó que, si bien 'continuaremos trabajando con nuestro Comité de Compras y Reuniones de CTOs', la Mesa Directiva se enfocará en tres pilares de trabajo:

1- 'La definición conjunta de políticas generales para la contratación de derechos de contenido de nueva generación. Vamos a trabajar de la mano de los programadores para lograr la mayor sincronización posible de estos derechos en toda la región. Si hacemos bien esta tarea, lograremos tener un ecosistema entre operadores y programadores mucho más sostenible a largo plazo, ante los desafíos que presentarán las nuevas plataformas de distribución. Ente ellas un trabajo conjunto es esencial.'

2- 'La definición de nuevos mecanismos coordinados entre operadores y programadores, para combatir la piratería en la región. Tenemos intereses profundamente alineados en este sentido en el largo plazo.'

3- 'Un mayor vínculo de la TEPAL, como

espacio de trabajo, con otras Asociaciones de TV Pago como ABTA, Canitec, la NCTC, la NCTA y otras regionales.'

Y completó: 'Nuestro objetivo y gran responsabilidad es lograr que Tepal sea un ente que lidere la creación, desarrollo y consolidación de esta bella industria en la región. Debe ser su adalid y defensor de todos sus intereses. Buscamos fortalecer a la asociación para que ella pueda ayudar a fortalecer a la industria en la región. Estamos dando los primeros pasos, pero debemos aspirar a que sea, en un futuro no lejano, lo que la NCTA es a la industria norteamericana del cable.'

'Hemos logrado una convocatoria maravillosa y, hoy participan los principales operadores de Argentina, México, Colombia, Chile, Venezuela, Panamá, Costa Rica y Centro America y el Caribe. No se me ocurre quien pueda hacer falta en la mesa. La Mesa Directiva ha logrado niveles de confianza, alineamiento estratégico y compromiso como nunca antes. Esto augura mucha mejor capacidad de ejecución de nuestra

Agenda de Trabajo', remarcó Ramos.

#### EXPO CONVENCION DE PANAMA

Sobre esta edición de la Expo convención en Panamá, manifestó: 'Para esta edición 2014, tenemos una creciente participación de afiliados, proveedores y programadores. Las sesiones de trabajo y los paneles de discusión y presentadores serán de primer nivel. Tendremos una amplia gama de temas. Una mirada al estado de la industria, por parte de **Dataxis**; un panel acerca de los principales desafíos tecnológicos liderado por los CTOs de empresas clave en la región; un panel acerca de los cambios en el panorama de programación; y un panel de CEOs que integrará sobre los principales proyectos en desarrollo.'



Mauricio Ramos, presidente de Tepal

### VTR EN CHILE Y LIBERTY PUERTO RICO

Sobre **VTR** y **Liberty Puerto Rico**, Mauricio Ramos señaló: 'El 2014 ha sido un buen año en ambos países. En Chile, hemos mantenido el crecimiento en video, voz y telefonía. Seguimos liderando en velocidades, con una red casi ya toda de 1GHz. Y hemos dado los primeros pasos y firmes pasos hacia nuestra estrategia de TV Everywhere.'

'La oferta de *Kids on Demand* en dispositivos IP y en VOD QAM ha tenido una acogida formidable. Alcanzamos ya los 2,5



millones de RGUs, que incluyen el millón de clientes de video, y seguimos creciendo. Son tendencias positivas', añadió.

Y finalizó sobre Puerto Rico: 'La integración de **OneLink** se terminó a finales del 2013, con la migración de los clientes y la introducción de la marca **Liberty** en San Juan. Con ya un 70% de los hogares del país cubiertos, seguimos creciendo en video, voz y datos. Estamos creando una bonita operación con escala en la isla.'

## CABLE & WIRELESS LANZÓ DTH EN PANAMÁ

**Cable & Wireless Communications (CWC)** lanzó en julio en Panamá su operación de TV paga satelital para complementar el servicio de cable que ofrece desde diciembre de 2009 en ese país y que, junto con las operaciones de Barbados, Islas Caimán y Santa Lucía, totalizan 79.000 suscriptores.

El nuevo servicio de DTH se comercializa en modalidad prepago, un diferencial respecto de sus principales competidores, **Claro** y **Sky**.

Las cuatro operaciones de TV paga de CWC representó el 2% de los ingresos de la empresa a nivel global al cierre del año fiscal 2013-2014 que concluyó el 31 de marzo de 2014.

La TV paga juega un papel importante porque permite empaquetar los servicios para ofrecer triple y cuádruple play y de esta forma incrementar la fidelidad de los clientes.

En los próximos dos años, CWC apunta a lograr un crecimiento del 50% en este rubro,

por lo que proyecta inversiones en diferentes plataformas. A nivel global, las inversiones alcanzarán los 250 millones de dólares para incrementar los servicios de TV, data móvil y banda ancha.



Jorge Nicolau, CEO de CWC Panamá

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



RYAN SEACREST  
GIULIANA RANCIC

LIVE FROM THE  
**ERED**  
CARPET

**EMMY AWARDS**  
LUNES 25 DE AGOSTO

COL 17:00HS / CHI 18:00HS  
ARG 19:00HS / VZLA 5:30 PM  
MEX 17:00HS / BRA 19:00HS

#ALFOMBRARAJAE!

EONLINELATINO.COM  
f E! ONLINE LATINO  
t @EONLINELATINO  
i @EONLINELATINO

## CABLE ONDA DE PANAMÁ: 'NOS VA BIEN Y SEGUIMOS CRECIENDO'

DESTACÓ EL TRABAJO Y CONVOCATORIA DE LA NUEVA ETAPA DE TEPAL

Nicolás González Revilla, presidente de Cable Onda y actual vicepresidente de Tepal, también destacó la presente etapa de la asociación de asociaciones. Como más promotor destacó el 'constante intercambio de prácticas, avances y decisiones que toma cada sistema agrega un valor enorme a cada una de los miembros'. Y enfatizó: 'Pienso que Mauricio (Ramos) está haciendo un gran trabajo y tiene gran capacidad de convocatoria'.

Respecto a Cable Onda en Panamá, señaló que en cantidad de clientes en los tres servicios y en el ARPU 'seguimos creciendo y agregando valor periódico'. Se incorporaron 'más canales

HD, horas en librería de VOD, velocidades y ancho de banda, canales de producción propia y exclusivos para nuestros clientes'. En tema de HD y VOD agregó que 'cada día son más los usuarios que tienen servicios de valor avanzados. Todo depende del valor en la librería y en los estrenos que puedas conseguir'.

'En el sector empresarial estamos metidos cada día más en la nube y en temas de seguridad cibernética'. Va encaminado a alcanzar el 50% de los ingresos, enfatizó Revilla.

Además, como nuevos desarrollos o lanzamientos para este año en los sectores residencial y corporativo, se vienen cosas interesantes en

lo que respecta a Wi-Fi, cobertura y servicios IP.

En los últimos años les ha venido mayor competencia en Panamá. Contra eso Revilla dijo: 'Nos va bien y nos ha permitido ser mucho mejores desde la cultura interna'.

De todas maneras, remarcó sobre Panamá: 'Sigue siendo un mercado de sólo 4 millones de habitantes. Las escalas son pequeñas y el consumidor es muy exigente. Quiere mucho por poco. Pero es una economía pujante y en crecimiento y nos permite seguir creciendo'.



Nicolás González Revilla

## \* ASTER RETOMA EL NIVEL DE INVERSIONES Y EXPANSIÓN

SE DIGITALIZARÁ 100% EN 2015

Francisco Maldonado, director de promoción y programación de \*aster, habló del presente de la empresa que, 16 meses después de haber sido adquirida por Tecnodisa, culminó las evaluaciones técnicas necesarias para concretar el cambio de redes, tecnología y plataforma de servicios. Durante siete años, la empresa estuvo intervenida por el Estado dominicano, sin expansión ni inversiones. 'Nuestros ingenieros trabajan junto a técnicos especializados de la fábrica coreana elegida para la implementación de los cambios tecnológicos, con los que haremos una inversión superior a los USD 200 millones', explicó.

Dijo sobre la digitalización de sus sistemas, que 'se reanuda a inicios del 2015 como un proceso escalonado por zonas para llegar a fin de año 100% digital en todo el país. Previo a ese proceso ya habremos iniciado las implementaciones de esperados servicios como el OTT y HD, finalizando conjuntamente con el VOD y el DTH'.

'Relanzaremos nuestro servicio de Internet con la mayor velocidad permitida por el órgano regulador estatal, además de adicionar telefonía. Al culminar este ciclo seremos la empresa de

capital dominicano más grande del país ofreciendo múltiple servicios, y competiremos con multinacionales', añadió.

'Mientras avanzamos en las implementaciones técnicas, trabajamos en la habilitación de un único y moderno headend que operará para todas las zonas desde Santo Domingo. Actualmente tenemos ocho headends que generan nuestras grillas para todo el país, con la diferencia de que el nuevo se está preparando para tener todos los equipos en MPEG 4, con múltiples salidas que garantizaran nuestro acceso a cualquier formato utilizado por los diferentes programadores'.

En la parte de programación, \*aster está implementando promociones gratuitas e invitaciones a eventos especiales. Además, mientras avance la digitalización, iniciará una estrategia de regalos exclusivos para los clientes nuevos y accesos a nuestros paquetes premium. 'Estamos cerrando acuerdos con los principales canales internacionales, los que sumados a algunos canales locales y producciones propias, dejará por resultado una grilla comprendida inicialmente por 200 canales HD', completó Maldonado.



Francisco Maldonado

Sobre el mercado local de TV paga y telecomunicaciones, afirmó: 'El mercado local es bastante competitivo, teniendo como denominador común la tecnología y la calidad en el servicio. Hay una creciente demanda de servicios en línea, TV Everywhere y complementos del OTT. Nuestros ingenieros están trabajando en la incorporación de un servicio dinámico en línea, con una librería original que desde ya producimos y archivamos para tales fines desde nuestros estudios en la sede central del Grupo de Medios Telemicro'.

\*aster es presidida por Juan Ramón Gómez Díaz, con su hijo Nereydo Gómez como gerente general quien, desde su designación, se enfoca en la 'modernización y eficientización operativa' de la empresa, manifestó Maldonado.



La piratería se roba lo mejor de tu negocio.



Cada operador que decide NO pagar por nuestros canales, le resta recursos a la Producción y Compra de Contenidos, al desarrollo de tecnología, a la inversión que es necesario hacer para que nuestra Industria siga creciendo. Es simple, cuando aumenta la piratería, se empobrece nuestro negocio. Sumate a nuestra iniciativa, por una Industria contra la ilegalidad. Sumate a PIRATERIA CERO antes que no haya nada para ver.



## INTER EXPANDE EL DTH DE TUVES HD EN LA REGIÓN

El operador venezolano de TV paga **Inter** está expandiendo en la región el servicio de DTH, luego de que en julio de 2013 asumiera el control accionario del proveedor mayorista de TV satelital chileno, **TuVes HD**. El éxito de la estrategia implementada en 2012, que consistió en complementar su servicio de cable con el de TV satelital para llegar a las zonas no cubiertas por su red dentro de Venezuela, impulsó a la empresa liderada por **Eduardo Stigol** a expandir la iniciativa en Latinoamérica.

Así, fue sumando nuevos territorios a los países donde TuVes estaba presente con su propia marca como Chile, donde tiene casi 3200 abonados y 0,1% de share, o bien como proveedor mayorista, como Ecuador, donde brinda su infraestructura a **Etapa**, la empresa municipal de Cuenca, que opera el servicio de TV satelital bajo su propia marca.

Uno de los territorios incorporados este año es Bolivia, donde desde abril de este año,

Inter comercializa televisión DTH bajo la marca **Intersatelital**, la misma que utiliza para el mismo fin en Venezuela.

Con cobertura nacional, Intersatelital es un servicio prepago con un único plan con 100 señales, que incluye 8 canales en alta definición (HD) y 7 canales nacionales, además de diversos paquetes Premium de deportes y cine, y opciones de DVR (grabar, pausar, grabar y retroceder en vivo) y control parental. La suscripción al plan prepago tiene un costo de 24,5 dólares mensuales, y los clientes deben comprar el kit satelital (antena y set-top-box) por 43,27 dólares. Adicionalmente, los usuarios también pueden optar al uso de los canales que la empresa tiene en el satélite por USD 5 adicionales por mes.

Otro caso es del de Paraguay, donde la empresa cedió la licencia que tenía TuVes HD desde 2011 para explotar el servicio de TV paga DTH, al operador de comunicaciones móviles **Personal**, propiedad del grupo



Eduardo Stigol

**Telecom** (integrado por Telecom Italia y el grupo **Wertheim** de Argentina), bajo la marca **Personal TV**.

El acuerdo no establece la adquisición de acciones ni de la licencia que **Conatel** le otorgó en su momento a TuVes, sino simplemente la cesión para su explotación por parte de Personal. Esto permitirá a la primera 'masificar el servicio y llegar a todos los hogares paraguayos', según explicó **Eduardo Stigol**, CEO de Inter, sin necesidad de obtener aprobación de los entes reguladores.

## MILLICOM: LANZA TIGO STAR Y SUMA TV SATELITAL A SU OFERTA DE CABLE

Desde marzo de este año, **Millicom** comercializa todos los servicios de entretenimiento bajo la marca **Tigo Star**, una nueva estructura que engloba todas sus operaciones de TV paga y banda ancha y cuya entrada en vigencia se dio de manera progresiva en diferentes países de la región. Mediante esta nueva estructura, busca impulsar el crecimiento de los servicios de cable de Millicom, complementándolos con una oferta vía satélite en América Latina.

La primera experiencia del grupo Millicom en el segmento de DTH a nivel mundial, se concretó en abril con el lanzamiento en Bolivia. Allí, fue a complementar el servicio de TV por cable de **Multivisión**, la empresa adquirida por Tigo en noviembre de 2013, que continúa comercializando bajo la misma denominación.

El objetivo es llegar a todo el territorio nacional, sobre todo a sectores urbanos y rurales, que actualmente no cuentan con infraestructura necesaria para acceder a un sistema de TV paga, que según la compañía supera los 6,5 millones de habitantes, de los 10,5 millones que tiene el país.

Al de Bolivia se le fueron sumando lanzamientos en El Salvador, Costa Rica y Honduras. La modalidad satelital se encuentra en la primera etapa, con una oferta de entre 70 y 75 canales, incluyendo ocho en alta definición (HD), cinco de TV abierta nacional, y la posibilidad de adicionar hasta ocho paquetes de canales premium.

Desde el año pasado, Millicom mostró intenciones de lanzar TV paga satelital en Paraguay también, para lo que solicitó licencia



Hans-Holger Albrecht, CEO y presidente de Millicom

al ente regulador de las telecomunicaciones de ese país, **Conatel**, que no ha emitido ninguna resolución hasta el momento. De obtener la licencia, la empresa anunció sus intenciones de instalar un telepuerto que le permita operar desde allí el servicio a todos los países de la región.

# LLEGÓ EL 1<sup>er</sup> CANAL PARA MUJERES PROTAGONISTAS



# Lifetime

DEVIOUS MAIDS

MILIFETIME.TV

EL PRIMER CANAL PARA MUJERES DE  
**HBO**  
LATIN AMERICA GROUP



## GONZALO HITA DE CABLEVISIÓN: SU VISIÓN SOBRE EL OTT

COMPARTIÓ UN PANEL EN NEXTV CON SEBASTIÁN STAINER,  
DE FOX CHILE, Y MARISA PIÑEIRO, DE AMC NETWORKS

La segunda jornada de NexTV Summit en Buenos Aires tuvo la participación del gerente comercial de Cablevisión-Fibertel, **Gonzalo Hita**, quien compartió su visión sobre el negocio OTT y la estrategia del MSO argentino en este contexto.

Para Hita, Netflix, el OTT de mención obligada en todas las conferencias, creció por la lentitud de nuestro sistema, pero reconoció que en el mundo 'no es sustitutivo'.

'Si somos capaces de crear una plataforma de VOD que tenga todo lo mejor de nuestra grilla que también permita el acceso a la TV lineal, y sobre todo, con un proveedor local en lugar de uno de Estados Unidos, no debería perjudicar al negocio', señaló.

Sobre esta segunda etapa de Netflix que incluye producción original, como *House of Cards*--la cual 'no tiene más rating que *Game of Thrones*'-- dijo que, si bien ofrece 'una ventana que no tenemos, ya que los estudios dejaron disponibles las temporadas anteriores de las series', permite recrear el ecosistema para que eso esté disponible en los cableoperadores. 'Los números muestran que en Argentina Netflix va añadiendo nuevos clientes, pero la industria del cable también sigue creciendo', afirmó.

Estaban en el panel **Sebastián Stainer** de Fox y **Marisa Piñeiro** de AMC Networks Latin America, que dijeron que 'hay que verlo', pero que no es una amenaza pues la mayor fortaleza es el contenido nuevo. A veces hasta puede ayudar. Dijeron además que van a seguir tomando el "core".

Sobre el "binch", el consumo de temporadas completas que se popularizó a partir de la serie *Lost*, dijeron que hay que responder a eso. Hita agregó que en el mundo, no hay una estructura preparada en el mundo para dar todo en streaming. Hay que invertir para acompañar eso, pero es necesario que lo nuevo se estrene primero en lineal y después pase a no lineal.

Para Fox la segunda y tercera pantalla son muy importantes, como se ve en sus lanzamientos. Hita comentó que la segunda pantalla cumplirá dos funciones. Una ser un espejo de la principal, y la segunda en IP para que sea un control remoto interactivo de la primera, para mover contenidos. Creo que hay que avanzar rápido en llevar la tv lineal a la segunda pantalla. Eso es una deuda. Hita comentó que su hija ve contenidos en el iPhone pese a tenerlo también en la televisión grande enfrente. Puede no entenderse pero es así.

Los programadores confirmaron que de ninguna manera la estrategia es ir al consumidor final en forma directa. Hita dijo que desde la práctica no hay coincidencia. Dijo que de las 70 señales que tienen, algunas no hacen OTT, otras se las dan y tienen la plataforma propia, y otras se quedan la más; eso da caldo de cultivo no sólo a Netflix, sino a Amazon y al propio YouTube. Sostuvo que lo mejor es unificar todo en una plataforma única. No entiende el motivo de hacer esfuerzos en paralelo. En VOD acceden 500 mil de cajas HD. Genera así más tráfico que las 12 o 13 OTT que existen de las señales. Dice que la



Sebastián Stainer, de Fox Chile, Marisa Piñeiro, de AMC Networks y Gonzalo Hita de Cablevisión

clave es la integración evitando que se validen varias veces. Destaca que hay que integrarse en una sola plataforma.

Hita agregó que en la transmisión de **Cablevisión** en el futuro va a ser IP, pues tiene que competir con Netflix y entra a cualquier hogar. Pero la Nube IP no garantiza calidad de video, así que por ahora tienen que tener un STB, pues en el mundial 2018 se hablará de 4K. Sería ideal prescindir de los STB, pero hoy no pueden meterse en los SmartTVs. Agregó que con Accedo para meter aplicación en los SmartTV, pero hay que hacer una para cada marca.

Sobre el Mundial dijo que es atípico. Imaginaban una demanda creciente de servicios de televisión. De codificadores HD, esa demanda no está. No la están viendo los retailers como Frávega y Garbarino, incluso estuvieron por debajo que el mismo mes del año pasado. No hubo un crecimiento tan explosivo como en el mundial pasado.

Sobre Netflix, concretamente, dice que le parece perfecto el acuerdo de Comcast. Dice que no es un enemigo, pero sí el 40% del tráfico. Aquí dijo que se arma una infraestructura de streaming y en algún momento va a tener que colaborar con eso. El mismo va a necesitar que las redes mejoren y si empeoran lo va a perjudicar.

## TRICOM, ADQUIRIDA POR ALTICE, SE INTEGRA A ORANGE DOMINICANA

La empresa de televisión por cable, **Tricom** de República Dominicana, se encuentra en un momento de transición luego de que se confirmara la aprobación por parte de **Indotel** para ser adquirida por el grupo francés **Altice**, proceso que fue iniciado en noviembre de 2013. A partir de esta adquisición, Tricom está en plena integración con Orange Dominicana, otra de las empresas que Altice compró en el mismo país. *Prensario Internacional*

El acuerdo, según comunicó el ente regulador de telecomunicaciones, autoriza el traspaso del 88% de las acciones de Tricom a Altice por el que comenzará a formar parte de su portafolio de operaciones en el Caribe.

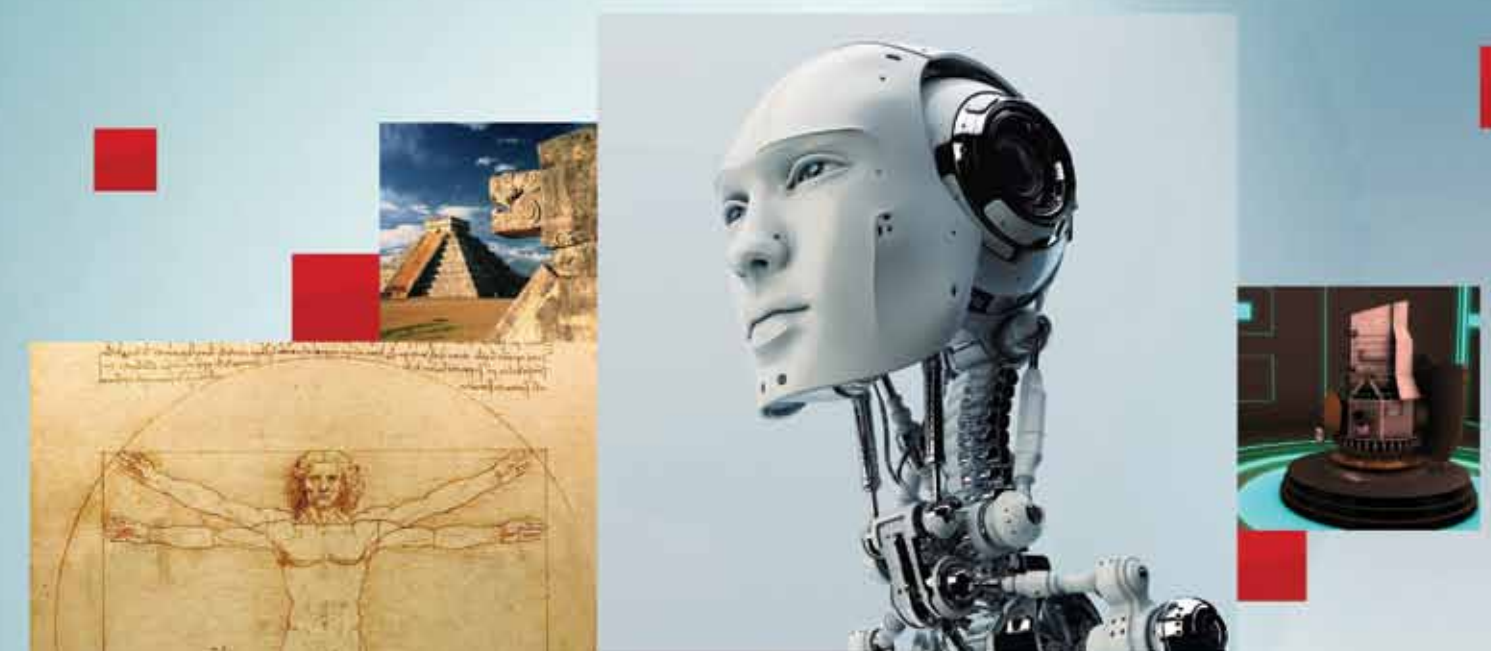
El objetivo de Altice a partir de esta adquisición, es continuar desarrollando los negocios de televisión por cable e Internet de banda ancha--sosteniendo el de telefonía fija-- a través de la

plataforma cuádruple play (denominada Triple Play Plus), y comenzar a expandir la actual oferta móvil de la compañía.

Con Orange y Tricom, Altice llega a tener aproximadamente 4 millones de clientes y se posiciona como un nuevo jugador sustancial en el negocio de la TV y las telecomunicaciones fijas y móviles en el Caribe.



# TANTA HISTORIA NO CABÍA EN UN SOLO CANAL.



DE LA MANO DE HISTORY  
LLEGA UN NUEVO CANAL PARA  
QUIENES SIEMPRE QUIEREN MÁS.

PROFUNDIZAR MÁS  
EXPLORAR MÁS  
CONOCER MÁS  
ENTENDER MÁS

Distribuido por



[www.tuhistory.com/h2](http://www.tuhistory.com/h2)



MUCHA  
MÁS  
HISTORIA



## DISCOVERY FESTEJÓ 20 AÑOS EN LATAM CON TODO SU TALENTO INTERNACIONAL

Discovery Networks realizó el 17 de julio, un gran festejo en Buenos Aires por los 20 años de la cadena en el gran reduto Tattersal, en Palermo. Fue una fiesta con el glamour de los mejores tiempos del negocio, con acróbatas y la presencia de su talento internacional más importante.

La fiesta reflejó además de la trayectoria, el gran momento del grupo presidido por **Henry Martínez**, que se traduce en cada una de las señales que fue desarrollando en estas dos décadas.

Se puede decir que fue la fiesta del año hasta ahora para la industria. Fue conducida por **Iván de Pineda**, que no paró de expresar su fanatismo por los personajes que desfilaron como de lucir su inglés con ellos. Apareció un gran talento por cada una de las marcas: El aventurero todo terreno **Dave Salmoni** de **Discovery Channel**, **Doki** la mascota de **Discovery Kids** al que luego se sumó la estrella de **Velozmente** **Mariano Chiesa**, y **Buddy Valastro**, el cocinero estrella de **Discovery Home & Health**, que con buen timing vino acompañado de un gran pastel para celebrar el vigésimo aniversario.

Entre los ejecutivos del canal, se contó con la presencia del propio presidente para Latinoamérica **Henry Martínez**, que viajó especialmente. Agradeció la presencia a todos los invitados así como el apoyo en todos estos años para conseguir los diferentes logros. Y no era para menos, pues estaban presentes los principales cableoperadores de Argentina y también de Uruguay, Paraguay y Chile, que fueron invitados y viajaron por el día.

Entre ellos, podemos destacar a **Cablevisión** de Argentina, **VTR** de Chile con toda su staff ejecutivo, **Telefónica Chile**, **GTD**, **Carlos Boiero** y **Montecable**, entre muchos otros. A Henry lo acompañaron en el escenario **Carolina Lightcap**, jefe de contenidos de Discovery y gerente general para el Cono Sur, **Sergio Canavese**, que también agradeció a los operadores, y lo mismo hizo **Nicolás Mc Cormack** para la parte de ventas publicitarias, pues también se contaba con los anunciantes en la parte trasera del gran salón. En esta área se destacó todo el equipo que era de **GranTV**, que el año

pasado se integró a Discovery para ser ahora uno de los equipos in house más potentes de publicidad en cable.



Dave Salmoni junto al conductor Iván de Pineda



El chef Buddy Valastro e Iván de Pineda



Henry Martínez



Iván De Pineda, con el conductor de Velozmente Mariano Chiesa, y Doki, la mascota de Discovery Kids

### DISCOVERY MEJORA EL RATING DE SU PORTAFOLIO EN AMÉRICA LATINA

Discovery Networks Latin America/U.S. Hispanic anunció que su portafolio de canales superó los ratings más altos en su historia, durante el segundo trimestre del año, con un crecimiento de su audiencia del 18% en horario estelar entre personas de 25-54 años.

En una rueda de prensa, **Carolina Lightcap**, jefe de contenidos de Discovery y gerente general para el Cono Sur, destacó que los canales del grupo siguen creciendo en ratings, superando las buenas cifras logradas en 2013 y en el primer trimestre de 2014.

‘El continuo crecimiento de nuestros ratings a lo largo de este año y medio reafirma que estamos en el camino correcto y que identificamos las preferencias de nuestros seguidores en cada mercado, pudiendo satisfacer las mismas a través de programación de calidad única’, dijo la ejecutiva.

El anuncio coincide con los 20 años del grupo en la región y la inauguración de las nuevas oficinas en Buenos Aires. Lightcap resaltó que el crecimiento no se debe únicamente al contenido que ofrecen los canales desde el departamento de programación, sino también al esfuerzo conjunto tanto desde el área de marketing como desde la apuesta a la imagen on-air de las señales.



Carolina Lightcap

REALEZA, ENTREVISTAS, CONFIDENCIAS, ACCESO DIRECTO Y EXCLUSIVO A SUS CELEBRIDADES FAVORITAS

500 HORAS DE PRODUCCIÓN ORIGINAL  
INSPIRADO EN ¡HOLA! LA REVISTA DE MAYOR  
RELEVANCIA EN EL MUNDO DEL ENTRETENIMIENTO



# ¡HOLA! TV

Ventas Afiliados:

US Hispanic - Fernanda Merodio: fernanda.merodio@imaginausa.com (T): + 1 305 856 6198

LATAM - Carlos Boshell: cboshell@mbanetworks.tv (T): + 571 642 0079

¡HOLA! TV - 7291 NW 74TH ST, MIAMI, FL 33166



@holatv



holatvamerica

## TELEVISA NETWORKS: PRIORIDAD CON UFC Y PREMIER

SUMA VALOR A SUS SEÑALES DE TV PAGA EN MÉXICO

**Fernando Muñiz**, director de ventas de **Televisa Networks**, estuvo en la última edición de Canitec donde se expresó sobre la compañía, proyectando sus prioridades para el resto de la región. 'Creo que hubiera sido bueno que sea de nuevo en DF, si lo haces en las provincias siempre es más costoso. Ciudad de México siempre da más opciones, todo viaje se aprovecha y se puede llegar por tierra. De todas maneras lo de Acapulco fue positivo, nuestro stand siempre estuvo lleno, es un momento para estar con el cliente y eso se cumplió'.

En la fiesta estuvieron los grandes clientes como **Enrique Yamuni**, **Raymundo Fernández**, los **Vielma** y casi 500 invitados. 'No podemos quejarnos, siempre tuvimos poder de convocatoria y además estuvo nuestro **Pepe Bastón**, a diferencia de otros top managements que no viajaron. Fue un apoyo a la expo y directo a nuestro trabajo'.

Si hubo menos afluencia a la Expo y la comida estuvo totalmente desangelada, comprada con años anteriores. La ausencia del presidente sin duda contribuyó a que le faltara concurrencia. Sobre el área de exposición pensaremos si vale

la pena un stand tan grande. Esperamos que sea en el DF'.

'Con nuestros socios estratégicos de UFC todo estuvo bien, es bueno que conozcan el desarrollo del mercado aún con la concurrencia que hubo. En México el objetivo es darle seguimiento a los nuevos deals realizados, con **UFC** y **Golden Premier** con lo que estamos muy enfocados'.

Completó: 'Eso tanto para México como el resto de los países que estuvieron en Canitec, como Costa Rica, Guatemala y el Salvador. Lo extenderemos a Tepal, pues estamos pensando en dar la fiesta de bienvenida como en los últimos años. También promocionaremos las mismas dos señales en Jornadas para el Cono Sur. Respecto a Brasil, donde tenemos el representante local, las reformas a la ley hacen complicado el panorama para TLN, así que es el momento de esperar para invertir'.

Y concluyó con un tema álgido en México: 'Respecto al *must carry* y *must offer* de la reforma, lo positivo es que se le dio importancia a nuestras señales de la tv de paga. Se decía que muchas tenían tanta distribución por estar atadas a las de TV abierta, y esto nos permitió demostrar



Fernando Muñiz y Bruce Boren en Canitec

todo el trabajo del equipo de Bruce Boren en hacerlas de calidad. Nos encontramos con mucha competencia que regalaban sus señales para que bajaran las nuestras, y ni regaladas las querían a cambio. En ningún lugar de Latinoamérica se regalan nuestras señales y no se hará jamás. Al separarlas nos dimos cuenta del valor de nuestras señales'.

'A tono con eso, sigo muy orgulloso de tener el mejor equipo con presencia local en las regiones con **Marcelo Bresca**, **Carlos Cabrera**, **Pepe Elizalde** en ventas publicitarias y **Daniel** y su gente para ventas para México, como **Valentina Cárdenas** en España, con quien este año tendremos México país de honor en Mipcom. Espero hacer crecer al equipo el año que viene', finalizó Muñiz.

## UFC: CRECIENTE ENTRADA EN LA REGIÓN

DE LA MANO DE TELEVISA NETWORKS



Hugh McCarthy y Jamie Pollack de UFC

PRENSARIO se reunió en Canitec con **Jamie Pollack**, VP de **UFC Networks** para Latinoamérica, que fue una de las señales mejor expuestas en la Expo en Acapulco con talento propio de luchadores como **Johnny Hendricks**. Estuvo acompañado por **Hugh Prensario Internacional**

**McCarthy** de Televisa en la entrevista.

El ejecutivo expresó su conformidad por el avance de la señal en la región, donde está entrando en contacto con todos los operadores y notando cómo estos pueden acceder al producto y lo necesitan.

Acerca de las diferencias del público en Latinoamérica, expresaron que primero habría que definir qué es un fan, pero que el seguidor de los deportes no es tan diferente en los distintos países. Ellos tienen mucha experiencia en todo el mundo y se sorprendieron de los seguidores que fueron los japoneses como buen ejemplo.

También son importantes los acuerdos pa-

ralelos con la televisión abierta, que permiten que el público ya esté habituado y hasta siga el contenido, además de permitir acuerdos generales y de sponsorship. Ejemplos son con Caracol de Colombia, Canal 10 de Uruguay y otros tantos en Perú, Bolivia y Argentina.

Destacó finalmente Jaimie el acuerdo y apoyo de Televisa Networks como el aliado ideal para toda esta etapa. En la región, está con **Total Play**, **Megacable**, **Cablemás**, **Cablevisión**, **Gigacable** y **Sky** en México, **TuVes** en todos sus países, **TV Cable Ecuador**, **Gigared** y **DirectTV Argentina**, **Tigo** en Paraguay, **Claro** y **Tricom** en Dominicana y con **Inter** en Venezuela.



## FRANK SMITH, HBO: 'ESTAMOS PREPARADOS PARA AL FUTURO'

ANALIZÓ CANITEC Y LA IMPORTANCIA DE HBO Go

Frank Smith recibió a Prensario en el stand de HBO en Canitec, donde compartió su visión sobre la reciente expo de México. 'Canitec, así como el mercado mexicano, ha tenido en los últimos años un proceso de consolidación, en el que 60% de los suscriptores están con Televisa y eso, en junto con los debates de la reforma en telecomunicaciones y sus leyes secundarias, ha creado un desenfoco en la industria'. 'Si eso le agregas la situación de nuevas tecnologías y nuevas plataformas, hace que todo parezca diferente a lo que era, pero va a evolucionar. Estos eventos sirven para apoyar a la industria y a nuestras marcas, además de recibir a los operadores medianos y pequeños. La expectativa era que vinieran más, pero la labor se cumplió', añadió Smith.

'PCTV tuvo su rol en algún momento de facilitador, por múltiples razones de cobertura de satélite y la esencia de conseguir un buen acuerdo comercial. Pero como todo en la vida pasan etapas y con una estructura mucho más coordinada con Megacable, puede comenzar a tener un rol de productor interesante y evolucionar a partir de ahí', expresó el ejecutivo.



Agregó: 'Mi mensaje a los operadores es que hay que prepararse en la parte de infraestructura para competir con las nuevas alternativas. Hay que ofrecer los nuevos servicios reenfocándose nuevamente un poco a los esfuerzos de video en HD, On Demand y aplicaciones de TV Everywhere. Es la manera de retener el suscriptor; los DTH han tomado ventaja pero tiene sus limitantes frente al cable'.

'En HBO nos hemos preparado para esto. Tenemos los diez canales lineales disponibles en HD y más de 300 horas de VOD disponibles en HD si los operadores pueden aprovecharlas. En TV Everywhere, HBO Go tiene más de 1500 horas con toda la producción doméstica', explicó.

'VOD y HBO Go son un complemento del negocio Premium, y el logro final depende de que el operador tenga la capacidad técnica. Principalmente buscamos crecer en la penetración, pero colaborar para la retención de los suscriptores dándole su programa a la hora que quieran, en On demand o con concepto de catch up'.

'Además de eso, la producción original es clave. Game of Thrones es un fenómeno mun-



Frank Smith en el trono de Hierro de Game of Thrones, en Canitec

dial. El primer episodio de esta temporada fue el segundo programa en rating de toda la historia de HBO, y ya anunciaron la quinta y sexta temporada. En junio regresa O Negocio de Brasil y Sr. Avila de México. Creemos en la diferenciación del contenido original', añadió Frank Smith.

Sobre Netflix, afirmó: 'Como cualquier otro OTT, lo vemos como un servicio complementario, no Premium, y viene a sustituir a los videoclubs. Tiene mucho éxito en la parte infantil y con las temporadas anteriores, como una alternativa de catch up. Lo ayuda en Latinoamérica la falta de penetración del cable, lo que no ocurre en Estados Unidos. Pero no es un sustituto, pues controlamos 100% nuestro contenido. Los fans de HBO sólo verán Game of Thrones aquí y no en otro lugar'.

## HBO TENDRÁ LAS PELÍCULAS DE NBC UNIVERSAL



Gustavo Grossman

HBO Networks cerró un acuerdo para el estreno de las películas producidas por NBC Universal a través de sus señales premium, se-

gún confirmó a Prensario Gustavo Grossman, VP Corporativo de HBO Networks.

Esto suma valor a la oferta de canales premium lineales y a la plataforma OTT HBO Go, que ya incluye producto propio, además de Warner y Sony. Desde enero 2015, los abonados podrán acceder también a las películas de NBC Universal.

'Estamos muy conformes con este acuerdo. Si le sumamos la exclusividad de nuestro producto propio --de Latinoamérica y Nueva York--, más la de proveedores habituales como Sony y Warner, la oferta más exclusiva, robusta y poderosa

en nuestra región es HBO, no hay comparación con otras', dijo Gustavo Grossman.

'La estrategia principal es tener la mayor cantidad de contenido exclusivo por más tiempo posible, para robustecer nuestras plataformas y que el suscriptor tenga todo el contenido accesible y vea que rinde tanto nuestra inversión como la suya en la suscripción', completó.

Este anuncio fue casi consecutivo con el de la nueva distribución de la señal Telemundo, que se ubicará entre sus canales básicos disponibles a los afiliados. Son dos noticias diferentes pero igualmente positivas para el grupo.

CANTAR EN PÚBLICO ES  
LO QUE MENOS ASUSTA.



NUEVA TEMPORADA  
**KILLER KARAOKE**

ESTRENO 21 DE AGOSTO  
TODOS LOS JUEVES  
23:10HS (ARG) | 9:10 PM (MÉX)

tru TV

FACEBOOK.COM/TRUTVLA @TRUTVLA WWW.TRUTVLA.COM

MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE CHILE / BOLIVIA / PERÚ ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY BRASIL

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

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

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

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

## LIFETIME PARTIÓ EN LATAM PARA 25 MILLONES DE HOGARES

A+E Networks Latin America, en asociación con Sony Pictures Television, lanzó la señal Lifetime en la región que, desde el 1 de julio, está disponible en todos los países con una base de 25 millones de hogares, y en septiembre completará el 50% de penetración.

Con 30 años de vigencia en Estados Unidos, la marca fue adquirida hace tres años por A+E Networks logrando incrementar sus niveles de audiencia tras apuntar a un público femenino más joven que el que tenía originalmente. Su contenido apunta a la mujer, pero no en el lugar común de ama de casa, sino que se enfoca en sus emociones

y roles, con contenido de entretenimiento, que incluye series con y sin guion y películas originales de la franquicia de Lifetime Movies.

En diálogo con la prensa regional, Eduardo "Eddy" Ruiz, presidente y gerente general de A+E Networks Latin America, quien también asume como gerente general de Lifetime, explicó que la señal se lanza con distribución en todos los países aunque se encuentra en transición en México, por lo que podrá verse en la mayoría de los operadores a partir de septiembre, cuando comuniquen sus nuevas grillas.

‘Es un canal que busca posicionarse en el segmento femenino, aunque apunta a un público mixto; la audiencia es en un 65% mujeres y 35% hombres. Viene a complementar a History, cuyo público es netamente masculino. En principio, la programación estará compuesta por contenido de la señal en Estados Unidos. Se espera para el 2015 comenzar a producir de manera local o regional para Latinoamérica’, afirmó Ruiz.

El canal llega a Latinoamérica a partir de un acuerdo entre A+E y Sony, tras el espacio vacante de Sony Spin en las grillas de programación. ‘La negociación se realizó a través de HBO con cada operador, que hizo un excelente trabajo permitiendo partir con un número tan importante de abonados. Si bien se aprovecha el espacio, el



Eduardo Ruiz

contenido de la señal no está relacionado con la saliente. Y completó: ‘Competimos con todos los canales. No hay un producto similar en Latinoamérica. En Lifetime podrán ver programación para sentirse identificadas en sus roles y también entretenimiento.’

El canal, que sale doblado 100% en español para toda la región y en portugués para Brasil, buscará llegar a 26 millones en diciembre y 70% de penetración para el 2015.

### PROGRAMACIÓN

El contenido cuenta con series guionadas como *Devious Maids*, *Drop Dead Diva* o *Witches of East End*. En no guionadas, están *Dance Moms* y *Abby's Ultimate Dance Competition* y *Kim Of Queens*.

Se presentarán películas originales de la franquicia de Lifetime Movies; incluyendo estrenos como *Steel Magnolias*, con Queen Latifah; *Liz & Dick*, protagonizada por Lindsay Lohan; *Drew Peterson: Untouchable*, con Rob Lowe; *Talhotblond*, dirigida por Courtney Cox; y *Call Me Crazy: A Five Film*, de la productora ejecutiva, Jennifer Aniston.



## A+E NETWORKS LANZÓ H2 EN CANITEC

COMO EXTENSIÓN DE THE HISTORY CHANNEL



César Sabroso

Durante la expo Canitec, A+E Networks anunció el lanzamiento de la señal H2, con presencia de su SVP de Marketing, César Sabroso. Allí, recordó los mejores tiempos de la expo de México cuando estas presentaciones ocurrían todo el tiempo. El nuevo canal es una extensión

natural de History Channel, y lo explicó como más profundidad, más conocimiento y más historia. History es la única marca en explorar detalle por detalle cada evento histórico. Debido a la primera guerra mundial hubo una segunda guerra, todo evento se conecta directamente con otro.

‘History es historia hecha entretenimiento y quiénes son los que hacen historia. De la mano de HBO, estamos orgullosos de tener *History on demand* y *History Everywhere*, incluso con temporadas completas. Tiene 4 millones de seguidores y batimos los récords con cada mercado. Ahora agregamos H2 como un complemento, con un especial de una semana dedicada a lo que en History era de dos horas.’

En las diferencias entre History y H2, Sabroso

dijo que el primero es ‘entretenimiento con sustancia mayores de 18, centrado en personajes’. H2 es más información, conexión más racional, dirigido a hombres 24-54, centrado en hechos. No se repiten los programas en uno y otro. Agregó sobre ésta última: ‘Cada día tiene una temática diferente como misterios, código militar, maravillas modernas y grandes enigmas. Son más de 250 horas originales, y México tiene mucha participación al igual que Colombia o Perú’. México fue el primer país en tenerlo con Dish y ya empieza en toda América Latina. En base a esa experiencia en una realidad en la región.

Concluyó: ‘Queremos reinventar la historia, cuando algunos desaparecen nosotros demostramos que se puede volver a lanzar canales.’



facebook.com/GolTVLatAm

www.goltvlat.com

twitter.com/goltvlatam



## CLAXSON INCREMENTA SU PRESENCIA EN CENTROAMÉRICA

### NUEVOS ACUERDOS CON GRANDES OPERADORES

Claxson, distribuidor de algunas de las principales marcas de contenidos para adultos en Latinoamérica, continúa afianzando su posición de liderazgo en el mercado regional y destaca nuevos acuerdos con grandes operadores de Centroamérica.

Las señales están presentes en Cable Onda, Cable & Wireless, Claro, Tigo y Qualy TV, quienes han ampliado la oferta de canales mostrando muy buenos rendimientos.

Esteban Borrás, Regional VP of sales de Claxson Latin America & Iberia, dijo a Prensario: 'En 2014 se puso en marcha un ambicioso

plan de crecimiento y penetración de nuestras marcas en la región. Este año se ha invertido fuertemente en la renovación de Venus, desde la imagen, programación y tecnología que lo convierte en la propuesta más novedosa, y atractiva del mercado'.

El porfolio de marcas incluye Playboy TV, Playboy HD, Venus, Sextreme, Penthouse y Private y, en exclusiva para VOD, Playboy HD, Venus HD, Hot Shots, Hot Shots HD y Penthouse HD. Además produce contenidos para celulares y dispone de una plataforma de TV Everywhere, HOT GO, a través de la cual los usuarios pueden disfrutar de los contenidos de sus principales



Esperanza Gómez promociona el nuevo Venus en la región



Esteban Borrás, Regional VP of sales de Claxson

marcas, donde y cuando lo deseen.

En referencia al nuevo Venus, continúa la gira de la pornstar colombiana Esperanza Gomez. La actriz sigue como con el plan de comunicación de la marca y las acciones junto a clientes, medios de prensa y eventos especiales, en los principales países de Latinoamérica e Iberia.

Claxson sigue apostando al trabajo en conjunto con los operadores, asesorando a sus clientes a mejorar la rentabilidad del negocio, y en la capacitación de la fuerza de ventas para acercar la oferta al público. 'El plan ha sido consistente y es por eso que hoy los operadores confían en nosotros', concluyó Esteban Borrás.



# EL PRIMER CANAL DE NOTICIAS DE CENTROAMÉRICA

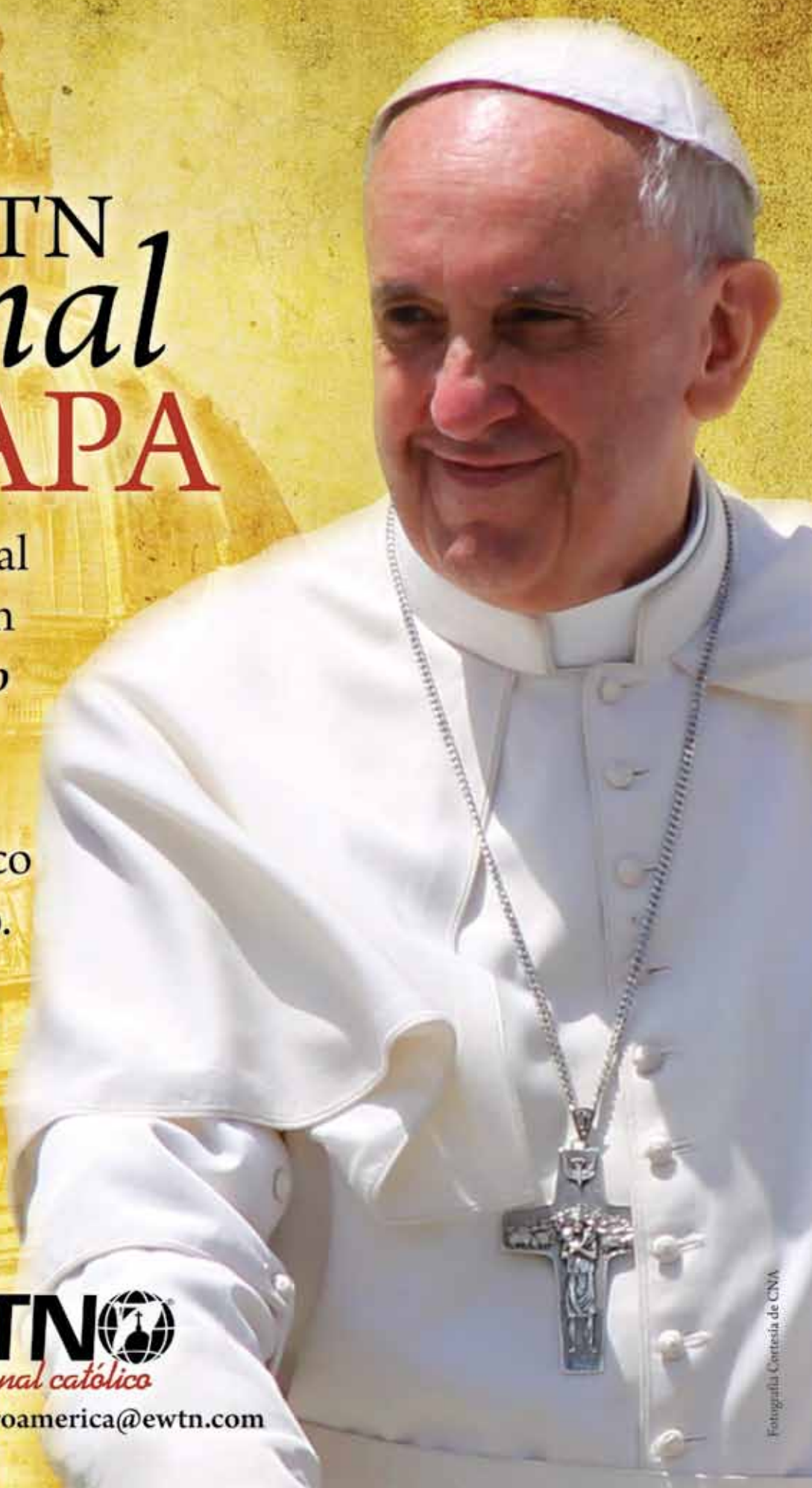

DEFINITIVAMENTE LA OPCIÓN QUE TIENE QUE ESTAR EN SU GRILLA DE PROGRAMACIÓN. SI NO LO TIENE, CONTÁCTENOS

distribucion@cb24.tv / (507) 392 0316 / (506) 4080 4646

@cb24tv    @cb24.tv    www cb24.tv

# EWTVN el canal del PAPA

El único canal que le trae en vivo y directo todos los eventos del Papa Francisco y el Vaticano.

www.ewtn.com • iberoamerica@ewtn.com

## MBA NETWORKS: LISTA PARA TEPAL CON SUS DISTRIBUIDOS

### SE VIENE MUCHO PRODUCTO PARA VOD

Carlos Boshell, director de MBA Networks, comentó a PENSARIO que 'siempre se generan nuevas oportunidades' para ellos en la industria, aprovechando una consolidación muy interesante de su empresa en el mercado regional que se volverá a ver ahora en Tepal.

En este momento, MBA cuenta con 15 señales tras la incorporación este año de **A tres series de Antena 3** y de **¡Hola! TV**, que fue presentada en la gran fiesta tradicional de MBA Networks en Cartagena con más glamour que nunca.

¡Hola! TV es uno de los canales más fuertes por la calidad con la que está producida y ya está

arrojando 'resultados en audiencia espectaculares', como había coincidido con PENSARIO, su CEO **Ignacio Sanz de Acedo**.

En este reciente primer semestre, la señal trepó a posiciones de liderazgo en el segmento de variedades y escaló en la general de línea básica. En distribución, ya está presente con **Telefónica** en Chile y en Colombia partió hace tres meses; con **Tigo** está para toda la región, lo mismo comenzó con **Aster** en Dominicana, en México con **Axtel** y mantiene conversaciones avanzadas con los sistemas de **Televisa**. Está disponible en SD y HD a gusto de los operadores.



Carlos Boshell, Mar Martínez Raposo, Alejo Idoyaga, Jaime Alcalde y María Fernanda Serna

Fue muy bueno también el lanzamiento de **A tres Series**, del cual Carlos Boshell dijo: 'Creemos mucho en el concepto y género del canal, que están garantizados con la factura de Antena 3 en HD'.

Respecto a **Wobi**, otra de sus señales destacadas e innovadoras, destacó: 'Es bien importante el esfuerzo de producción propia de más de un 50% de la parrilla, grandes acciones de mercadeo actuales que por varios años vemos a través de los socios y acciones puntuales con operadores para llevar a los suscriptores a los eventos de **Wobi** mundial, que son más de 10 en Estados Unidos y Europa. Nos tiene muy contentos pues los operadores lo aprecian mucho'. Ahora está en prueba en **Cable Onda** de Panamá y esperaba tener confirmaciones para Tepal.

De **MVS** se fortalece **Claro Sports**, señal que no es exclusiva para los operadores del grupo y sin embargo recibirá fuerte inversión de ellos. 'Es importante que los pequeños y medianos operadores de Colombia, e incluso **Global TV**, lo han dejado en sus parrillas'. Tuvieron los derechos de los juegos invernales de **Zochi** y tienen los Olímpicos de 2016 en Brasil.

Con **TV5** ya es una realidad el producto para VOD, con 40 horas que tienen un refresh de 30% mensual concentrado en el estilo de vida francés, sobre como se vive en Francia y productos del estilo. De VOD también habrá en el corto plazo producto disponible de **Wobi**, **Antena 3** y **Holta TV**. **Cine Latino** ya tienen un portafolio de VOD de valor agregado. Con **Une** ya están a punto de coordinar el lanzamiento del OTT, se preparan para el de **Movistar**.

En lo tecnológico, hay una nueva alianza con la compañía de Singapur **PurposeStream**. Con ella se ofrece servicios de streaming para cualquier operador de video con calidad broadcast. Están muy contentos con la respuesta inicial. Es un complemento en su servicio y no implica que vayan a avanzar en temas tecnológicos.

Finalmente, Carlos Boshell destacó el equipo de gente que han conseguido y la buena relación que mantienen todos los socios de contenidos, donde todos han logrado entender que la clave es la unión como un equipo. 'Es un logro de estos años y la complementación de todas las señales independientes se dio perfectamente teniendo todos en claro que es el mercado el que fija las oportunidades para cada uno' remarcó.



**expo**  
comutv 2014  
**OCTUBRE**  
**7,8 y 9**

www.expocomutv.com  
ventas@expocomutv.com  
+57 3043822419  
+1 7868711134

Organiza  
ABURRÁ SUR  
ITAGUI  
Itagui - Antioquia - Colombia



PRESENTAMOS UN NUEVO VENUS. TOTALMENTE RENOVADO. MEJOR CALIDAD DE IMAGEN, 1000 TÍTULOS AL AÑO. MÁS DE 25 ESTRENOS MENSUALES. MÁS ACCIÓN, MÁS Y NUEVAS CATEGORÍAS. 100% HARDCORE. UN CLÁSICO DEL CINE ADULTO. VENUS, TE ENCIENDE.

**HOTPACK**

ACCESO GRATIS  
**HOTGO**  
www.hotgo.tv

PLAYBOYTV HD VENUS SEXXTREME PRIVATE PENTHOUSE

CONO NORTE: Esteban Borrás: eborras@claxson.com  
CONO SUR & IBERIA: Omar Figliolia: ofigliolia@claxson.com y Federico Carbonell: fcarbonell@claxson.com

## TELEFE ESTRENÓ APLICACIÓN INTERACTIVA PARA EL MUNDIAL

Telefe de Argentina realizó una cobertura multiplataforma para el Mundial de Fútbol Brasil 2014, con toda la programación especial de *Telefe Noticias* y *Diario del Mundial*.

Especial para el evento deportivo que tuvo lugar en julio, el broadcaster argentino lanzó la aplicación interactiva *Telefe Noticias Mundial*. Disponible para dispositivos Android y Apple, la aplicación permitió a los usuarios mante-

ner informados sobre todo lo que acontecía. La app siguió el minuto a minuto en las redes sociales y permitió a los usuarios participar interactivamente de trivias en tiempo real durante los noticieros, sumando puntos con sus respuestas correctas. Cada trivia brindaba la posibilidad de sumar puntos en su cuenta para escalar posiciones dentro del Ranking de la APP.

También disponía de un Fixture con estadís-

ticas, datos y novedades del mundial (fixture, jugadores, tabla de posiciones, sedes, entre otras cosas). Para completar, presentaba una homepage en la cual los usuarios podían ver una cuenta regresiva con el tiempo restante para cada partido.



## CANAL U SE LANZÓ EN PARAGUAY

La señal uruguaya **Canal U**, anunció un acuerdo con la Cámara de Cableoperadores de Paraguay (CCP) para su lanzamiento en la TV paga de Paraguay.

Con un evento en la Embajada de Uruguay en Asunción, **Canal U** y la **CCP** cerraron el acuerdo que les permitirá a los operadores de TV paga transmitir el canal dedicado a la cultura e idiosincrasia uruguaya en el interior de Paraguay y algunas áreas metropolitanas.

**Pablo Scotellaro**, presidente de Canal U destacó la ayuda de la Embajada y el trabajo en conjunto previo a estos días en donde se pudieron sumar a la industria de la TV y la Radio en la sede de la embajada.

'Canal U viene a mostrar la identidad del Uruguay, pero también es una muy buena plataforma por la cantidad de países que hoy tenemos presencia para buscar alianzas con el Paraguay en donde hay mucho por hacer y poder mostrar también la cultura

de este país tan querido como Paraguay', expresó Scotellaro. Además, habló del viaje que Canal U realizará como parte de la delegación uruguaya en el encuentro Mujica-Obama.

Por otra parte, **Leonardo Ramírez** señaló que 'la oportunidad que nos da nuestra embajada abriendo sus puertas con el significado que la misma tiene para poner en marcha estos importantes acuerdos. También destacó la alianza estratégica ente Certal Capitulo Paraguay en colaboración con Canal U, 'haciendo nuevos acuerdos que permitan posicionarse de mejor manera a nuestra señal en Latinoamérica'.

En tanto, el Embajador Federico Perazza completó: 'Es una muy buena noticia que Uruguay diga Presente en Paraguay no solo para la colonia de uruguayos que aquí viven, sino para compartir y

mostrar nuestra cultura a pesar de lo parecido que somos como país. Esperamos que Canal U también acompañe el viaje que tiene pensado el Presidente Mujica en Paraguay, para poder mostrar a través del canal la amplia cantidad de actividades que tenemos con Paraguay'.

Otro de los eventos destacados de Canal U en Paraguay es su participación como Presentador Gold en el próximo evento de telecomunicaciones y TV por cable **Asunción Media Show Summit**, que se realizará el 26 y 27 de agosto en el Hotel Sheraton de Asunción.



Ignacio Viveros, presidente de la CCP; Leonardo Ramírez, director de Canal U; Federico Perazza, Embajador uruguayo; Pablo Scotellaro, presidente de Canal U; y Luis Reinoso, presidente de Certal Paraguay

## ALIENTO VISION

El canal **Aliento Visión** lleva tres años en el aire en los Estados Unidos y ahora parte en Latinoamérica. Tiene programación para niños, música, deportes, noticias y rescate de valores sin orientación religiosa. Según remarcan el CEO, **Víctor Tiburcio**, y la responsable de

distribución, **Alexa Chavarría**, está destinada a la familia y que esta se pueda sentir tranquila y no sorprenderse con cosas que no son adecuadas. Están en el Intelsat 21 como señal libre.



Hericka y Daniel Ramírez, el Presidente Víctor Tiburcio y Alexa Chavarría



# LOS VIDEOS MÁS DIVERTIDOS LLEGAN AL CANAL DEL HUMOR.

## AMERICA'S FUNNIEST VIDEOS LATINOAMÉRICA

UNA NUEVA PRODUCCIÓN ORIGINAL EXCLUSIVA.

DESDE EL 15 DE AGOSTO,  
TODOS LOS LUNES, MIÉRCOLES  
Y VIERNES, 6 PM (ARG | MÉX).



## DW: PREMIOS DE PERIODISMO AMBIENTAL

La señal alemana **DW** reconoció a los mejores trabajos de periodismo medioambiental en Colombia, durante el evento organizado junto a **Revista Semana** y **Señal Colombia**. Participaron 86 trabajos de 58 autores en las categorías Print/Textos Digitales y TV/Video, destacándose la participación de medios comunitarios, regionales, academia y sociedad civil.

El primer puesto en la categoría "Editorial" fue para Enrique Patiño con su crónica en primera persona: *El mercurio fluye por el Río Magdalena*, publicado en el Diario El Heraldo de Cartagena. Mientras que en la categoría TV/Video el

galardón lo recibió Alejandro Polling con su documental *Aves Invasoras*, el cual forma parte de una serie llamada Área Silvestre transmitida por el canal regional TeleMedellín.

Ambos ganadores recibieron como premio la difusión de sus trabajos en redes y en la parrilla del canal, y así mismo viajan al Global Media Forum en Alemania, un encuentro a realizarse entre el 17 y 19 de junio donde se promueve el intercambio de trabajos con interlocutores de diversos temas entre ellos el medio ambiente, en el World Conference Center de Bonn.

De DW, estuvieron presentes **Cristina Peláez**,



**María Clara Valencia**, profesora de periodismo ambiental, **Ángela Posada Swafford**, periodista, **María López**, de *Semana*, y **Eduardo Mendez**

gerente de distribución para América, y **Eduardo Mendez**, quienes manifestaron la importancia del periodismo medioambiental.

## GOLTV AMPLÍA DISTRIBUCIÓN EN LATAM

**GolTV** es la señal de origen uruguayo con una presencia creciente entre los operadores de Latinoamérica, que transmite en vivo más de 50 partidos de fútbol por mes, y sigue de cerca todas las novedades de ese deporte a nivel mundial a través de sus dos ediciones diarias de noticias.

La empresa ha decidido encarar una etapa de crecimiento internacional este año, que está en pleno desarrollo. En diálogo con **PRENSARIO**, **Omar Dirroco**, asesor de directorio de GolTV, expresó: 'Estamos en un proceso de expansión; nos planteamos hoy el desafío de seguir cruzando fronteras y reforzar las relaciones con nuestros clientes', remarcó Dirroco.

En este sentido, dijo que se creó un nuevo equipo para atender principalmente el mercado latinoamericano y la creciente cartera de clientes. Al asesoramiento de Omar Dirrocco, que cuenta con más de 30 años de trayectoria en posiciones

directivas en organizaciones de primer nivel, se suman **Claudio Baglietto** como gerente de ventas afiliadas, **Pablo Vargas** como gerente de marketing, y **Pedro Miguel** como responsable de administración para Gol TV LatAm.

'El foco está puesto en ampliar la distribución de la señal en América Latina, adquirir más derechos exclusivos a través de las ligas, clubes, campeonatos y copas, y producir nuevos contenidos, ocupando un lugar de liderazgo y referente del fútbol en América Latina', completó.

En el aspecto tecnológico, la señal ha abierto los contenidos a diferentes plataformas. En este sentido, el ejecutivo destacó: 'El avance tecnológico nos ha permitido la apertura de los contenidos en los principales productos del fútbol a través de las nuevas plataformas. Es otro de nuestros objetivos a mediano y corto plazo. La social media, es un pilar importante para nuestra comunicación,



**Omar Dirroco**, **Claudio Baglietto** y **Pablo Vargas**

via Twitter (@golvtlatam) y Facebook (GolTV Latam), nutrimos con contenido e información a toda nuestra comunidad'.

El canal tiene los derechos de transmisión de los principales torneos del mundo, incluyendo Coppa Italia, Copa do Brasil, Campeonato Uruguayo, Superliga Suiza, Superliga Griega, Copa de Turquía, y Copa de la Liga de Portugal. Además de los canales oficiales del Milan, Arsenal, Liverpool y Benfica y FIFA Fútbol Mundial, entre otros.

## GLOBALMEDIA LANZA CINE CLASICO

El grupo **Globalmedia** anunció el lanzamiento de **Cine Clásico**, un nuevo canal satelital para toda Latinoamérica y el mercado hispano de Estados Unidos que, según el director **Juan Gonzalo Angel**, representa 'un nuevo modelo de canal'.

'Desarrollado en alianza con la empresa norteamericana **Olympusat**, liderada por **Tom Mohler**, Cine Clásico es fruto de un trabajo de más de cinco años, en los cuales se ha venido recopilando un archivo cada vez mayor de películas y series que hicieron historia en la "Época de Oro" del cine mexicano y americano'.

'Mediante las tecnologías de última generación han reconstruido una a una dichas producciones. El resultado obtenido en cada película es impresionante, quedando como si se tratara de producciones modernas, hechas en el siglo XXI', enfatizó.

La programación incluye películas protagonizadas por Jorge Negrete, Luis Buñuel, Javier Solís, Sarita Montiel, Mario Moreno "Cantinflas", Pedro Infante, María Félix, y otras glorias de la historia del cine.

Cine Clásico se integra al paquete de canales de Globalmedia al que pertenecen **TVAgro HD**,



**Juan Gonzalo Angel** y **Piedad Martínez**

**Telenostalgia** y **Rumba TV**. Concluyó **Piedad Martínez**, directora comercial de Globalmedia: 'El canal estará disponible a partir del primero de julio en el satélite SES 6, el cual cubre toda la región, desde Canadá hasta la Patagonia'.

GUAYAQUIL  
CARTAGENA  
BARQUISIMETO  
ISLA MARGARITA  
SAN SALVADOR  
BUENOS AIRES MANTA  
SAN JOSÉ DE COSTA RICA  
POSADAS VALENCIA AMBATO  
MEDELLÍN BOGOTÁ  
ASUNCIÓN BOGOTÁ  
CARACAS FRAY BENTOS VALPARAÍSO  
TRUJILLO VIÑA DEL MAR USHUAIA  
ALAJUELA LIMÓN TEGUCIGALPA  
SANTIAGO CÓRDOBA  
COLONIA CONCEPCIÓN SAN CARLOS  
AREQUIPA PAYSANDU  
COCHABAMBA  
SANTA CRUZ DE LA SIERRA  
LA SERENA SALTO  
SAN PEDRO SULA  
PUNTA DEL ESTE  
BARILOCHE  
PANAMÁ  
LA PAZ  
CUZCO  
QUITO  
CUENCA  
LIMA

NUESTRAS SEÑALES LLEGAN  
A TODA LATINOAMÉRICA



Departamento Venta Señales Internacionales: 5411 4370 1395 | 5411 4339 1541



## SIGNAL TV CELEBRA 15 AÑOS EN EL MERCADO DE TV PAGA

EN TEPAL DESTACA CB24 Y LAS NOVEDADES  
DE AZTECA SEÑALES

En el año de su 15º aniversario como distribuidor de señales para el mercado de la TV paga, **Signal TV**, liderada por **Hortensia Espitaletta**, se presenta en la Expo Tepal 2014, con mucho para celebrar.



CB24 es una de las señales que destaca Signal en Tepal

Recordando sus inicios, cuando se lanzó al mercado con la señal **GEMS**, Espitaletta destacó el crecimiento de la empresa, que con el correr de los años fue incrementando su catálogo de distribución. Entre las señales que ha representado, están **Movie World**, **Momentum**, **Pramer**, **Sun Channel**, **Canal Adulto**, **Sport Plus**, y aún conserva **TVE**, **24 Horas**, **Cinema +**, **Mi gente**, las del grupo **Globalmedia** (**TVAgro**, **Cablenoticias**, **Telenostalgia** y **Rumba TV**), **TV Azteca**, **Xtime**, **CineClick**, **CB24**, una de sus últimas incorporaciones.

‘Tras 15 años nos hemos posicionado en la industria de la televisión por suscripción con la ayuda de cada una de las señales que están o que han sido parte del portafolio, también con el aporte de cada una de las personas que sido parte del equipo humano siendo parte fundamental en el cumplimiento de metas y retos. Cada año ha permitido que Signal sea una empresa que ofrezca una propuesta sólida y variada en un mercado que tienen un alto índice de competitividad, con características variables y transformables velozmente’, señaló Espitaletta.

Para la expo que tendrá lugar en Panamá, la empresa lleva **CB24**, la señal de noticias 24 horas con en-



Signal presenta todas las novedades de Azteca Señales en Tepal



**Hortensia Espitaletta**

foque centroamericano que nació hace casi tres años en Costa Rica y proyecta afirmarse en la región con programas propios. También, destacará todas las novedades de Azteca Señales, que incluye Azteca Novelas y Azteca Internacional. ‘Nos sentimos orgullosos de hacer parte de esta industria, de brindar un excelente servicio, y propender porque cada socio estratégico cumpla sus expectativas’, finalizó Hortensia Espitaletta, quien estará presente en Tepal para atender a todos sus clientes y seguir proyectando el crecimiento de Signal como en los últimos 15 años.



# GreyJuiceLab

Content is King. Distribution is King Kong



## DONDE QUIERAS, CUANDO QUIERAS, COMO QUIERAS...

El mejor Contenido VOD  
para tu multiplataforma  
está a un click de distancia.

¿Y tú ya estás listo?

contacto@greyjuicelab.com  
www.greyjuicelab.com

**ALIENTO VISION**

*¡Desde New York llevando aliento,  
fe y esperanza a todos!*

**¡EL CANAL QUE BENDICE LA FAMILIA!**

Películas, Terapia familiar, Noticias, Documentales, Programas para niños,  
Orientación de inmigración, Medicina, Consejos sabios y bíblicos

ESTAMOS EN EL INTELSAT 21, SEÑAL ABIERTA-GRATIS Mas información: [Alexa@alientovision.com](mailto:Alexa@alientovision.com)



# EXPO CANITEC 2014: AL RITMO DE LOS CAMBIOS EN EL MERCADO

POCA CONVOCATORIA DE OPERADORES EN ACAPULCO



Corte de Cinta con Alejandro Puente y Gerardo Ruiz Esparza

Canitec completó su Expo Convención 2014 en Acapulco. Más allá de la belleza del lugar y del color que aportaron los expositores, fue uno de los eventos de menor concurrencia de México en los últimos años. Esto se dio, principalmente, por la ausencia de algunos operadores como los del Grupo Televisa, que están abocados a la reestructuración dentro de Televisa Telecom.

Si dieron valor a la expo Enrique Yamuni y su equipo de Megacable, Luis y José Vielma del Grupo Hevi, Axtel con Miguel Angel Romero y Jenaro Martínez, Maxcom con Ricardo Ortiz --muy requerido en las citas--, Oscar Macías de Cablecom --invitado por WWS-- y Total Play con Víctor Teuhtli Estrada. Los independientes, si bien estuvieron, eran esperados en mayor cantidad y se analiza el lugar que va ganando ATIM de Salomón Padilla. Los cambios de PCTV, con Megacable haciéndose cargo que destacamos por separado, fue otro elemento que repercutió directamente en la Expo este año.

Los temas de Televisa, PCTV, junto con el tema del cambio del título de Concesión de Telmex y la definición de las Leyes Secundarias, pueden hacer que todo mejore y entusiasme para el año próximo, pero hay que ver como es la actitud de los expositores, que en general expresaron su disgusto a PRENSARIO. También hubo algunos de Centroamérica, como Roy Salazar de Costa Rica, que sumó tres cooperativas con 20.000 operadores a su asociación, y gente de El Salvador.

## COLOR EN LOS STANDS

Como dijimos al principio, el mayor color lo aportaron los programadores para que Canitec recuerde el carácter superlativo que la caracteriza. Estuvo la gran fiesta de bienvenida Televisa Networks en Paladium, que además suma permanente muestra de talento en su stand; Discovery Networks celebró sus 20 años con una conferencia



Gerardo Ruiz Esparza, secretario de comunicaciones y transporte, entrega premio a Alejandro Bustos Olivares

de prensa de Allan Navarrete; en el stand de HBO causó sensación el "Trono de Hierro" de Game of Thrones, Sony --con Milagros Benet-- hizo mucho ruido en el aeropuerto y frente a la registración con un puesto para "Sonificarse" y siempre el más concurrido fue el stand de MVS, con su cantina permanente. Al final del jueves fue la fiesta para clientes de Fox en Zibú, como siempre con un perfil más electrónico y relajado que generó muy buenos comentarios.

Tras las conferencias del viernes, a las dos horas de expo y con bastante gente pero no tantos operadores, se hizo el cierre a cargo de Alejandro Puente, que premió la inversión de Telesur entregándole el premio al "Mejor Stand" a Sara Caballero. La señal supranacional nunca tuvo un stand tan grande.

No se hizo ningún adelanto sobre la próxima expo, pero los expositores en general reclaman que se haga en Ciudad de México tras la mala concurrencia de esta edición. Hubo alguna idea para juntarla --como se había hecho años atrás-- con Tepal, pero esto es rechazado de plano por el secretario Humberto García.

Se espera que Canitec vuelva a tener una presencia mucho más resonante de sus propios protagonistas mexicanos, que dos años atrás participaban activamente hasta en las charlas y recorrían todos los stands con sus ejecutivos.



Fiesta Fox en Zibú: Fernando Iturriaga y Sergio Cervantes, José y Luis Vielma, de Grupo Hevi, y Antonio Pereyra de Turner



Haroldo Mendoza e Idan Kesell de Gospel



Telesur, reconocido como el "Mejor Stand"



David Peredo y Alejo Idoyaga, de Wobi, con José y Luis Vielma, de Grupo Hevi



Víctor Teuhtli Estrada, Francisco Sarré y Rembrandt González, de Total Play, con Mónica Trueba, de Warner



Hernán Chiófalo y Juan Toth, de TyC Sports, Roy Salazar y Carlos Leiva, operadores de Costa Rica, y David Peredo, de Wobi



Connie Sánchez y Francisco Huerta, de Cablecorp, con tres cabeceras.



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



**REPRESENTAMOS, DISTRIBUIMOS Y COMERCIALIZAMOS**

15 SEÑALES INTERNACIONALES EN 25 PAÍSES,  
LLEGANDO A MÁS DE 70 MILLONES DE USUARIOS.  
19 AÑOS GENERANDO VALOR A NUESTROS CLIENTES.

mba solutions / vod / mobile / ad sales

ALIANZA CON:



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

www.mbanetworks.tv @mbantv



# ENRIQUE YAMUNI Y MEGACABLE TOMAN CONTROL DE PCTV

SERÁ UNA SINERGIA INTERESANTE PARA EL FUTURO ESCENARIO COMPETITIVO

Enrique Yamuni Robles asumió la presidencia de PCTV, luego de que su MSO, Megacable, asumiera el control del 70% de las acciones de la compañía productora y distribuidora de contenidos y señales para TV paga de México. El nuevo Consejo de Administración quedó formado también por tesorero Luis Antonio Zetter, y como vocales Raimundo Fernández, Gerardo Seifert, Carlos Legaspi, Luis Vielma y Jorge Alejandro Tanaka. Quedó como secretario del Consejo Jorge Cuevas.

Desde entonces, Julio Di-Bella dejó su cargo como director general de PCTV, luego de cinco años en la empresa. En Canitec, Prensario pudo dialogar con él, donde expresó sobre el acercamiento de Megacable --con el liderazgo de Raimundo Fernández y el acompañamiento de Jorge Tanaka como

encargados de la transición-- que 'puede ser muy positivo para la empresa', y que sumarán la experiencia de 25 años de PCTV y la del equipo exitoso del operador, con el liderazgo de Enrique Yamuni.

Destacó que entre los proyectos están la promoción de las señales propias en América Latina y Estados Unidos, y el avance a las multiplataformas 360 y al VOD. No hay que olvidar que PCTV tiene ventajas únicas como sus señales propias y telepuerto que podría potenciar a la empresa y a Megacable.



Enrique Yamuni

Di Bella agradeció especialmente a Javier Alvarez Figueroa, Ernesto Tinajero, Jorge Azzario y Carlos Alvarez, además de recordar a Héctor Vielma Valdivia --fallecido recientemente-- como otro pilar histórico de PCTV.

La intención --dijo Di-Bella-- es que PCTV 'siga comprando en conjunto los 75 señales actuales' --60 SD y 15 HD-- para ellos y dando servicio de telepuerto a los operadores medianos y pequeños. Además de Megacable y aunque minoritarias, son notorias las participaciones de Grupo Hevi y 108 independientes, que estarían representados dentro de PCTV por Legaspi.

Piedad Martínez P.

Phone: +57 (4) 448 25 00  
Ext. 8175-8177

Móvil: 057 314 862 08 14

Correo: pmartinez@globalmedia1.tv

www.globalmedia1.tv

COMEDIA CON EL CULO AL AIRE LA FAMILIA MATA VIVE CANTANDO LOLITA CABARET LOS QUIEN EL SINDROME DE ULISES AQUI NO HAY QUIEN VIVA JUVENILES NADA ES PARA SIEMPRE FISICA O QUIMICA LOS PROTEGIDOS ROMANTICAS AMAR ES PARA SIEMPRE EL SECRETO DE FUENTE VIEJO BANDOLERA EL TIEMPO ENTRE COSTURAS GRAN HOTEL 90 60 90 DIARIO DE UNA ADOLESCENTE 700 EUROS MISTERIO/INVESTIGACION KARABUDJAN CIRCULO ROJO EL PANTANO HISTORICAS LA PRINCESA DE EBOLI TOLEDO HISPANIA IMPERIUM COMEDIA CON EL CULO AL AIRE LA FAMILIA MATA VIVE CANTANDO LOLITA CABARET LOS QUIEN EL SINDROME DE ULISES AQUI NO HAY QUIEN VIVA JUVENILES NADA ES PARA SIEMPRE FISICA O QUIMICA LOS PROTEGIDOS ROMANTICAS AMAR ES PARA SIEMPRE EL SECRETO DE FUENTE VIEJO BANDOLERA EL TIEMPO ENTRE COSTURAS GRAN HOTEL 90 60 90 DIARIO DE UNA ADOLESCENTE 700 EUROS MISTERIO/INVESTIGACION KARABUDJAN CIRCULO ROJO EL PANTANO HISTORICAS LA PRINCESA DE EBOLI TOLEDO HISPANIA IMPERIUM COMEDIA CON EL CULO AL AIRE LA FAMILIA MATA VIVE CANTANDO LOLITA CABARET LOS QUIEN EL SINDROME DE ULISES AQUI NO HAY QUIEN VIVA JUVENILES NADA ES PARA SIEMPRE FISICA O QUIMICA LOS PROTEGIDOS ROMANTICAS AMAR ES PARA SIEMPRE EL SECRETO DE FUENTE VIEJO BANDOLERA EL TIEMPO ENTRE COSTURAS GRAN HOTEL 90 60 90 DIARIO DE UNA ADOLESCENTE 700 EUROS MISTERIO/INVESTIGACION KARABUDJAN CIRCULO ROJO EL PANTANO HISTORICAS LA PRINCESA DE EBOLI TOLEDO HISPANIA IMPERIUM



## EL CANAL DE SERIES EN ESPAÑOL. PARA TODOS. EN HD



Matilde Boshell	mboshell@mbanetworks.tv
Carlos Boshell	cboshell@mbanetworks.tv
Mar Martínez-Raposo	mraposo@atresmediatv.com



## INAUGURACIÓN DE CANITEC, CON GERARDO RUIZ ESPARZA DE LA SCT

ENTRE LAS CONFERENCIAS SE DESTACÓ JAVIER LOZANO DEL PAN

La expo Canitec 2014 comenzó en el Centro de convenciones Mundo Imperial de Acapulco con un perfil tranquilo por la ausencia del presidente de la República, **Enrique Peña Nieto**, que había estado presente en la edición anterior en Acapulco y el año pasado en el Centro Banamex del DF. De todas maneras la presencia política en el panel inaugural fue representativa. Se destacaba además **José "Pepe" Bastón**, presidente de televisión y contenidos del grupo **Televisa**, en las primeras mesas.

La voz más significativa—como representante personal del presidente—, fue la del Secretario de Comunicaciones y Transporte de México, **Gerardo Ruiz Esparza**, además del Gobernador Constitucional del Estado de Guerrero, **Angel Aguirre**, y **Alejandro Puente** por Canitec.

Estaban también **Gabriel Zaldivar** de **Ifetel**,

y **Alejandra Barrales** de la comisión de Radio, TV y Cine del Senado para hablar sobre las "leyes secundarias" que reglamentan la reforma de telecomunicaciones, promulgadas días más tarde en ese país. Acompañaron **José Ignacio Peralta** de SCT, **Mónica Aspe Bernal** de México Conectado, el director general de Telecom (entidad del gobierno) **Jorge Rubilla**, **Patricio Flores Sandoval** del Sindicato de artistas de TV y Radio. Se encontraban a su vez **Enrique Yamuni**, anunciado como Asesor de Canitec, **José Antonio García** y



Panel inaugural

**Alejandro Bustos Olivares** como VC Jurídico de Televisa, que recibió el premio a la trayectoria del propio Ruiz Esparza.

Tras el discurso del Gobernador, habló **Alejandro Puente**, quien destacó la visión del ente para detectar el tema de la alianza **Telmex-Dish**, y agregó que 'hay que evitar la asignación de leyes secundarias que permitan dar servicios accesorios a jugadores con impedimentos concretos en su título de concesión'. Se preocupó por los nuevos lineamientos de la Comisión Nacional de Electricidad, que limita el acceso de los socios de Canitec a nuevas redes. Aseveró que en México sólo 46 millones de personas, un 43.5% de la población, tiene acceso a banda ancha cuando en otros países es del 70%.

Gerardo Ruiz Esparza ya confirmó de parte de **Enrique Ochoa**, que se van a revisar los lineamientos de la Comisión Nacional de Electricidad. Dijo que un propósito central de la Reforma es llevar a más mexicanos las telecomunicaciones, que el Congreso iba a cumplir su trabajo y que el paquete de "leyes secundarias" (ver aparte) asegurará la convergencia, regulaciones asimétricas, facilitará las concesiones y abrirán posibilidad de acceso al espectro con mayores oportunidades para inversiones nacionales y extranjeras.

Sobre la red troncal de Fibra óptica, dijo que se dará la transferencia de la concesión de esa red a **Telecom**, para beneficio de todos los que la quieran usar. También habló de la transición a la TV digital terrestre con televisores bidireccionales, para llegar a 14 millones de hogares con un consumo 60% menor de electricidad que los televisores analógicos. Dijo que por eso se modificó la entrega de STB por estos nuevos televisores. En México conectado la meta es llegar a 250.000 sitios públicos como escuelas. Dijo que con un crecimiento de 10% en banda ancha se logra un 1.5% del PIB nacional.

## MÉXICO: PROMULGADA LA NUEVA LEY DE TELECOMUNICACIONES

El presidente de México, **Enrique Peña Nieto** promulgó la legislación secundaria elaborada por el Ejecutivo y aprobada por el Congreso, reglamentando la Reforma en Telecomunicaciones aprobada el año pasado.

En reacción inmediata al nuevo ordenamiento jurídico, **América Móvil** anunció que desdoblará su conjunto de empresas—considerado "preponderante" por el **Instituto Federal de Telecomunicaciones, IFT**— y venderá una parte de sus activos, a efectos de evitar quedar controlando más del 50% del mercado de telefonía fija a través de **Telmex** y del mercado de telecomunicaciones móviles mediante **Telcel**, y por lo tanto sujeta a diversas restricciones, como compartir infraestructura y no poder cobrar el costo de interconexión por las llamadas que terminen en su red.

En diálogo con la prensa local, **Carlos Slim** descartó sin embargo que se vaya a vender una empresa—también a escindir— que se ocupará de operar las torres necesarias para las redes inalámbricas; esta nueva empresa operará alquilando infraestructura a todas las empresas del mercado. Slim descartó también que se vaya a vender el sector de telecomunicaciones rurales, señalando que el interés de América Móvil es ofrecer a un comprador, probablemente del exterior, un con-



Enrique Peña Nieto, presidente de México

junto de activos atractivo y rentable, y concretar una venta en corto lapso, alrededor de seis meses.

Una vez aprobado por el IFT el desdoblamiento de empresas que planea América Móvil y reducida su cuota de mercado a menos del 50%, se podrá solicitar el cambio de título de concesión de **Telmex** e ingresar en el negocio de televisión paga. Una vez más, Slim negó que le interese ingresar a la TV abierta.

Para el IFT, la promulgación de la legislación reglamentaria permitirá avanzar en sus tareas sin el riesgo de que se tomen decisiones contra la misma. Como aspecto negativo, varios analistas locales señalan que esta legislación recorta seriamente la autoridad del ente y pone diversas atribuciones importantes en manos de la **Secretaría de Gobierno y de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte**, quitándole relevancia al IFT y duplicando trámites.



Las mejores experiencias desde Italia



Ventas Afiliadas  
infosales@alltvla.net  
+55.11.98480.8974



Publicidad  
ventaspub@alltvla.net  
+54.9.11.6567.6865





## LUIS BOLIO DE TURNER: 'VAMOS A TERMINAR CON LA INDUSTRIA FORTALECIDA'

### SOBRE LOS PROCESOS AÚN EN CURSO EN CANITEC

**Luis Bolio**, director regional de Turner en México y Cono Norte, sostuvo que esta Canitec fue la continuación de un proceso ya anticipado. 'En estos años se ha venido dando un proceso de consolidación que aún no ha terminado, que creemos va a redundar en una industria más fortalecida, con cosas interesantes, como la adquisición de un AT&T a DirecTV, aún con el acomodo que represente para México y Brasil. También creo que es muy interesante como termina de decantarse la Legislación Secundaria, para que las compañías hagan la valoración de como quieren cifrar su presencia futura en el

país. Entendemos a México que es un mercado importante, el segundo más grande, y uno de los 10 más importantes para la compañía en el mundo, merece apostar más y a más.

Ahora hay un compás de espera por la legislación. Sobre lo de Enrique Yamuni en PCTV, dijo que en un entorno tan competitivo es esencial ser eficiente e innovador y es bueno tener presencia dentro de competidores de producción local para hacer alianzas de proyectos conjuntos.

Respecto a Turner, dijo que seguirán las tendencias del mercado de buscar contenido multiplataforma junto con los operadores y



Antonio Pereyra y Luis Bolio

fortalecer a la tv paga. Están apostando con TNT Go, Space Go y este año Cartoon Network Go y HD en julio. 'Las marcas que tenemos como grupo son muy importantes y es buena la oportunidad para llevarlas a nuevas audiencias. El mercado de operadores está interesado de ver que se puede hacer', concluyó Bolio.

## DISCOVERY CELEBRÓ SU 20º ANIVERSARIO, EN CANITEC

**Discovery Networks** celebró sus 20 años con una conferencia de prensa en Canitec, donde recordó grandes hitos de la empresa como 'haber sido los primeros en acercarse al televidente al espacio o recrear la vida de los dinosaurios', tal como había hecho para algunos afiliados en la NCTA de Los Ángeles.

Se destacó la presencia de **Allan Navarrete**, EVP y director general para México, Colombia y Centroamérica, junto al director de afiliados **Arnoldo Adame**. Navarrete recordó historias humanas retratadas como *La batalla de Puebla*, que fue nominada al Emmy, y habló de cómo

se están adaptando para los próximos 20 años.

Adame habló sobre las dos prioridades de este año. En primer lugar, mencionó la redistribución de **Turbo**, señal muy relacionada con las noches temáticas de motores de Discovery Channel, para colocarla en paquetes básicos. En Centroamérica, está en casi todos los paquetes, como también ocurre en Colombia, Perú y otros países. Por eso el stand de Canitec fue un taller mecánico.

La segunda prioridad tiene que ver con la inclusión de canales en HD a partir de julio de Discovery Channel y **Animal Planet** en Simulcast. Para cerrar el evento, estuvieron **Ana Orozco** e



Allan Navarrete, Arnoldo Adame, Ana Orozco, Ynés Valdés y Jesús Grobas cortando el pastel de los 20 años

**Ynés Valdés**, quienes brindaron y cortaron el pastel de los 20 años.

## ALCATEL LUCENT: LÍDER EN WI-FI

### LA OPERACIÓN DE TELEVISIA RANKEA NÚMERO 5 A NIVEL MUNDIAL

**Netzer Orozco** de **Alcatel Lucent** destacó a **PRENSARIO** el buen desempeño de la empresa en los últimos dos años en México, donde llevó a cabo proyectos para la cobertura con Wi-fi de **Cablevisión**, **TVI Monterrey** y **Bestel** en diferentes localidades, para lo cual 'somos los primeros proveedores', dijo. Se cubrió toda la región de esos operadores con cerca de 7.000 access points. Se buscó la estrategia de un solo portal cautivo para competir con **Infinitum**.

'Ahora tenemos un nuevo empuje con los estadios. Nosotros ganamos la licitación para el Maracanã en el mundial y otros estadios en **Prensario Internacional**

Brasil; esa experiencia la trajimos a México', añadió Orozco.

'Tuvimos que crecer en infraestructura de red por el desarrollo de **Veo** --también de Televisa--'. Se puso una red de Enterprise y anillos de 100 gigas en toda la ciudad de México. Es un proyecto que se termina ahora', explicó.

De todas maneras este año aparece más difícil por la integración de los dos operadores de Televisa, pues congelaron las inversiones y estrategias de Capex, en los planes dentro de Televisa Telecom.

'El principal problema es la cantidad de telepuertos que usaba Cablemás, que se concentrará



Julien Caudrón, Víctor Parada y Netzer Orozco

de 20 a 5 telepuertos. De todas maneras es un reacomodamiento para generar después un crecimiento posterior. Es importante que vimos un estudio de todos los MSOs de Alcatel a nivel mundial y Televisa está rankeado número 5. Es muy relevante y nos enorgullece', concluyó.



LA MEJOR OPCIÓN EN TELEVISIÓN DE PAGA



[www.mvs-marketing.com](http://www.mvs-marketing.com)

Datos de contacto: Matilde De Boshell, Representante Regional de Ventas  
Tels: (571) 6420079 - 6420072 - 6420073  
Mail: [mboshell@mbanetworks.tv](mailto:mboshell@mbanetworks.tv)



[www.youtube.com/user/marketingMVS](http://www.youtube.com/user/marketingMVS) |



@marketingMVS



## HUAWEI, A LA VANGUARDIA

### LLEVA A LOS OPERADORES AL ICT (INFORMATION COMMUNICATION TRANSFORMATION)

Uno de los stands más destacados en Canitec fue el de **Huawei**, que ya es un jugador súper relevante para la Industria de la TV por cable, migrando al triple play y la bidireccionalidad.

Para hablar de ese éxito y el aporte que realiza la compañía, **Prensario** conversó con **Michael Stevens**, que ve el trabajo con los MSO's de México, Centroamérica y Sudamérica. Trabaja con **Megacable, Televisa Telecom, Tigo, Une, ETB, Inter, CanTV, NetUno, TVCable, Claro, Cable & Wireless, Digicom, Digitel, Flow y Tricom**; una cartera excelente.

Stevens expresó que ya la empresa ya logró el protagonismo y ahora, busca contribuir con el avance al ICT (Information Communication Transformation), donde el operador se involucra en la venta y ofrecimiento de servicios de información. Ya no es sólo un medio de transporte. Esto ya empezó a hablarse con los OTT, donde el dueño de la red no está recibiendo nada a cambio pese a que permite

que el servicio se preste.

'Huawei se encuentra dentro de la transformación, prácticamente en la vanguardia de las telecomunicaciones. Ha acordado con **Ericsson** y **Cisco**, entramos a sus plataformas convergentes, no sólo como parte de la red y networks, sino de IT. Ahora ofrecemos soluciones *end to end*, no sólo para infraestructura fija y móvil, sino la virtual a los principales carriers y MSO del negocio a nivel mundial. Ofrecemos para los MSOs arriba de 100.000 suscriptores con Capital e internet la solución completa. Nuestra infraestructura está hecha escalable y modular, cuidamos la eficiencia energética y disminuimos espacio', explicó Michael.

'El cableador pequeño no está siendo abordado todavía con escenarios de hosting, donde Huawei podría poner la infraestructura. Se ofrecerían servicios de transformación señal análoga a Digital, distribución y el CMTS es la solución más nueva, donde lo sacamos de



Michael Stevens y Brenda en Canitec

la cabecera y el hob y queda junto al nodo alimentado con GPON. Le da al operador de cable construir la estructura docsis más barata'.

Tres conceptos son recurrentes en Huawei: 'Reducir espacio, reducir capex e incrementar de ancho de banda a un menor costo. Todo esto se puede ofertar en una solución virtualizada para redes o servidores, dentro de un contenedor. También los operadores pueden ofrecer a sus usuarios servicios de nube privadas y centros de datos, propio centro de data center, contenedor trae eso y soluciones de "cloud storage" o soluciones virtuales de escritorio'. Los mismos operadores u MSOs pueden ofrecer esas soluciones a gobiernos, otras entidades o a los mismos operadores pequeños.

### DESPLIEGAR Y APLICAR POLÍTICAS DE ACCESO JUSTO SIN UNA GRAN INVERSIÓN DE HARDWARE

El Bandwith Activity Reporter le permite:

- 01 Medir precisamente el uso de ancho de banda del suscriptor
- 02 Ofrecer a los usuarios que mas consumen la opción de mejorar o comprar datos adicionales
- 03 Automáticamente desplegar reducciones de velocidad a los usuarios que mas consumen

¡Todo sin grandes inversiones en hardware!



Aprenda cómo un Bandwith Activity Reporter le ayuda a aplicar fácilmente las políticas de uso justo visitando:  
<http://goo.gl/k0ugTJ>



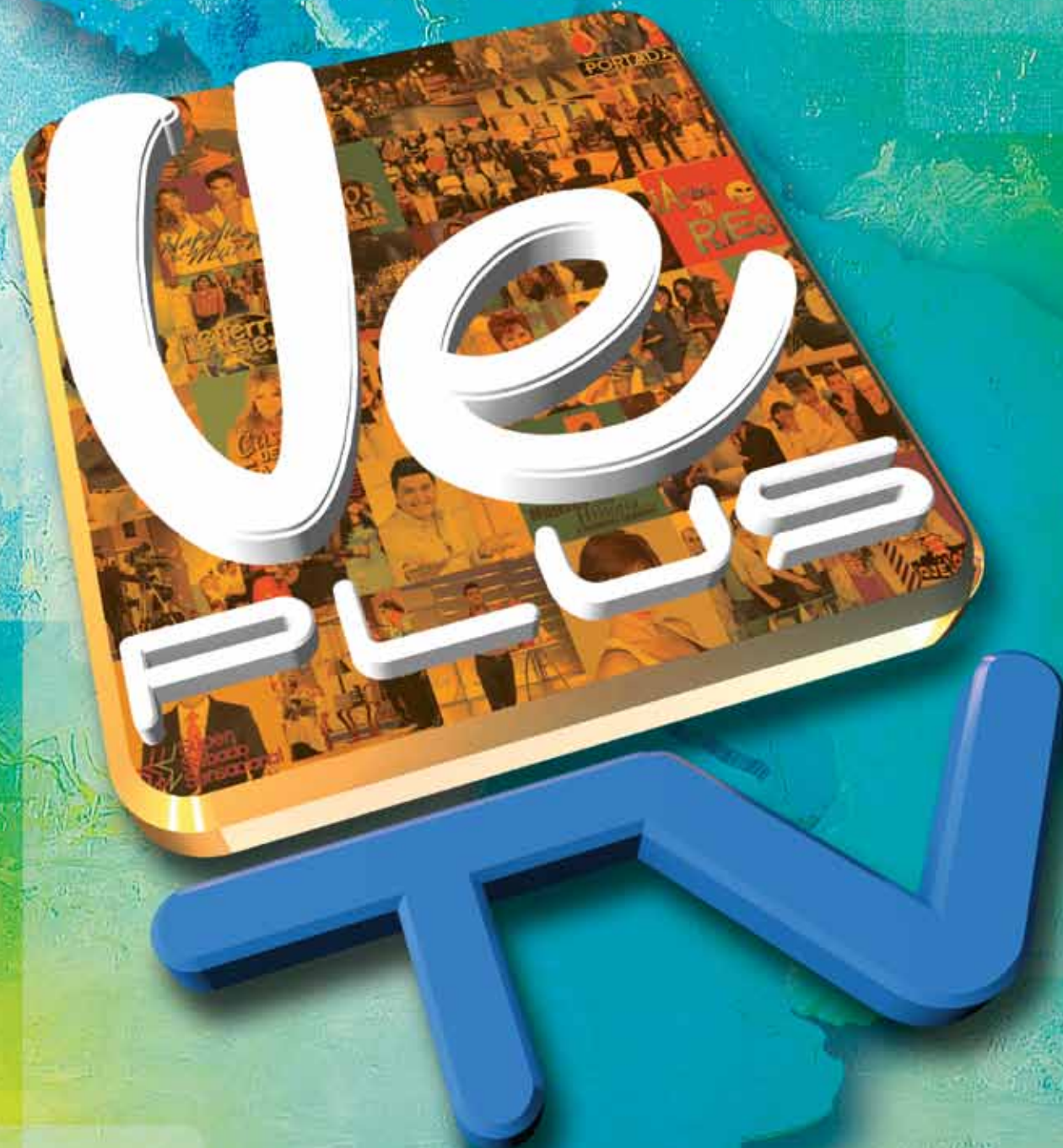
# No todo se ha visto en televisión.



# Llega ahora para sorprenderte.



¡Para tí, tenemos TODO el entretenimiento!



Lo mejor en Telenovela, Talk Show y Variedad...

 VePlusTv
  @VePlusTv
  VePlusTv

[www.veplustv.com](http://www.veplustv.com)

**Contacto:**  
 ventasafiliadas@cisneros.com  
 121 Alhambra Plaza Suite 1400  
 Coral Gables, Florida. 33134  
 Ph. 305-4156250

# SIGNAL TV

REPRESENTANTES DE SEÑALES DE TELEVISIÓN POR CABLE



La mejor solución de internet inalámbrico para ser competitivo

Un montaje rápido, práctico y económico, plataformas escalables, tecnología de punta, casos de éxito

**SIGNAL Group**  
SOLUCIONES EN INTERNET



SIGNAL Mobile  
Android + iOS 5

 Signaltv
  signaltveu

[www.signaltveu.com](http://www.signaltveu.com)

Av. 15 No. 104 - 30 of 506 • PBX COL (571) 6113907 - PBX VEN (58) 212 770 8390



## TELESUR

Telesur ganó el premio al mejor stand de Canitec. Lo hizo con un stand gigante como nunca había tenido en ninguna feria. La directora de comercialización Sara Caballero dijo que el objetivo fue mostrar el avance en las multiplataformas, siguiendo la línea de la presidente del canal Patricia Villegas, en la que también se inauguró la página web en inglés y se pueden encontrar juegos y material de VOD.



Sara Caballero

Mientras tanto, el programa de Zurda con Diego Maradona y Víctor Hugo Morales tuvo gran repercusión y fue vendido en la parte de contenidos todos los continentes.

## AMT-VECIMA NETWORKS

AMT tuvo un stand importante en Canitec para promocionar su alianza con Vecima Networks, que tiene equipos para entrega de video a hoteles y hospitales economizando en STB. Han sido desplegados por Comcast, Time Warner y otros operadores de Estados Unidos, y ese modelo busca ser replicado con AMT en Latinoamérica.



Tom Ceh de Vecima Networks y José Arias de AMT

## ABV

Un gran stand que sorprendió en Canitec fue el de la empresa china ABV, que trae una gama completa de soluciones en software para los sistemas, llegando al middleware y hasta VOD, incluyendo los STB en una solución totalmente integrada. Ahora seguirán con ABTA buscando abrir toda Latinoamérica, confirmó Arnold Junco.

## MVS

Jaime Alcalde de MVS destacó a Prensario el refresco de su imagen que tuvo ExaTV, que también se extendió al contenido con el estreno del programa *El Shuffle*.

Por su parte, sigue muy bien el Canal 52MX con mucha más producción propia que ya supera las 2400 horas. El 60% del canal ya es propio y eso potencia todavía más su comercialización internacional. Respecto de Multipremier, Alcalde afirmó que se posiciona 'cada vez mejor' la barra erótica, que ahora va todos los días.



Jaime Alcalde, Mar, Jorge Tatto, Matilde y Carlos Boshell

## D-LINK

D-Link es una empresa regional que hace tres años expone en Canitec interesada en las cableras, especialmente para proveerles de cablemódems, MTAs y Switchers entre otros productos de desarrollo propio. Tienen filiales en Chile, Argentina, Colombia, Perú, Ecuador, Centroamérica y Brasil.



Raúl Esquivel, Hugo Moreno, Paulina Calviño y Alejandro Herrera



Rishi Verma y Arnold Junco en el stand de Canitec

## TELEFÓRMULA

Telefórmula sigue siendo el canal de noticias locales de México que más referentes de opinión genera desde la radio a la TV de paga. Tiene una distribución muy completa a la que sólo falta Dish, que no se puede tener por el convenio de exclusividad con Sky. Desde fines del año pasado cuentan también con la señal en HD, que tiene importancia en México pero sobre todo en su difusión en Estados Unidos donde era requerida por los operadores americanos.



## GREENTV

David Peña de GreenTV es un nuevo canal mexicano orientado a la ecología que ya lleva dos años de existencia y destaca su presencia en las grillas de Cablevisión y Total Play. La idea es promoverlo a toda Latinoamérica, es un concepto amplio que no se limita a ninguna zona geográfica.



David Peña

## CCS

CCS fue uno de los stands de estreno en Canitec, orientado a brindar el servicio de call center grandes empresas como aerolíneas y también lo quieren hacer con empresas de telecomunicaciones como centro de contacto con estrategias de ventas, fidelización y atención a clientes en general. Tuvieron de cliente al Grupo Televisa.



Juan José Félix

# Una señal, para todo el mundo.



Conectividad  
Información Entretención Cultura

Contacto :  
alexis.piwonka@tvn.cl  
+(562) 2707-7240

Síguenos en :  
f /TVChileTVN @TVChileTVN

Comercializado por :  
**FOX** International  
Channels  
LATIN AMERICA

ARGENTINA: (541) 4103 800 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600  
COLOMBIA: (571) 610 7044 / MEXICO: (5255) 9138 6808 / VENEZUELA: (58212) 820 3200



## PACE

Roberto Salermo tuvo su primera presencia en shows en Latinoamérica para Canitec. Ratificó que tiene que ver con la venta tanto de STB de satélite como de cable, incluido Brasil. Así las ventas pasan a estar totalmente integradas en esta empresa líder que acaba de comprar a **Aurora Networks**.



Equipo de Pace en Canitec

## SBA

Ofelia Meléndez de SBA expresó en su stand de Canitec que tienen una gran oportunidad pues las Guías Interactivas de Programación o EPGs han pasado a ser una necesidad real con el crecimiento de la necesidad de los usuarios por la metadata en los nuevos servicios interactivos. Buscan llegar a toda Latinoamérica con su solución propia.



Ofelia Delgado, Martín Meléndez e Iván Agrales

## CAMBIUM

### NETWORKS

Cambium Networks en una empresa americana con sede en Illinois, formada por todos ex Motorola hace dos años. Según dice **Enrique Perea**, se especializan en la última milla, la cual llevan a cabo de forma inalámbrica. Así los MSO pueden ofrecer triple play por menos de 150 dólares al usuario de manera totalmente escalable. **Totalplay** ya tiene más de 7000 de sus dispositivos en USA Cell y hay avance con empresas de Argentina, Brasil y Región Andina.



Enrique Perea

## INCÓGNITO

Héctor Villalvazo de **Incógnito** destacó como en la parte de billing fueron ganando mercado progresivamente en todos los grandes operadores de México, que están dejando a Intraway —sostuvo— para reconvertirse a su solución. Es el caso de **Mega, Cablecom, Cablevisión, Grupo Hevi** y este año **Cablevisión Monterrey**. Avanzan además en Centroamérica y Caribe y tienen un interesante proyecto con **Aster Dominicana**.



Víctor Macías de Cablecom y Héctor Villalvazo

## CARTELERA

Claudio Ramírez, de EWTN



Christian Vanzini, Gustavo López y Florencia Geoghegan, de AMC Networks



Claudio Urrea y Jorge Murillo, de E!



Frederic Grol-Bourel, de TV5 Monde, Lygie de Schuster y Julian Rigamonti de C-Music



Cosme López



Eduardo Méndez y Andrea Hugemann, de DW



Esteban Borrás, de Claxson



Felipe Montaña, Alejandro Peña-fiel y Dario Rivera, de AlternaTV



Ignacio Sanz de Acedo de ¡Hola! TV, Catherine Dueñas, Marcel Vinay Jr. y Pablo Zehle, de Comarex, y Leonardo Pinto, de BBC



Jorge Meza y Jennifer Bantancourt, de Sun Channel



Juan Cedeño y Alex Behrens, de Hustler TV



Moises Chico y Alejandro Cacciola, de Stingray



Oscar Vidotto, de Defang, y Victor Rubio, de Power & Tel.



Tony Cameron, de Tulsat, con Ralph Brenes, de Cheetah



Alejandro Sonin, Gilberto Caicedo, de Multicom, y Maira Quilín, de Vericom

tve

LA CALIDAD EN ESPAÑOL  
ABIERTA AL MUNDO

I S A B E L

Águila Roja

Informativos fin de semana

Informativos telediario 2

tve

24h

VENTA DE CANALES  
CHANNELS SALES  
comercial.canales@rtve.es  
www.rtve.es/comercial/

## EXPO CINE, VIDEO Y TELEVISIÓN 2014: A LA ALTURA DE LAS EXPECTATIVAS

LOS EJECUTIVOS DE LAS PRINCIPALES TELEVISORAS ESTUVIERON PRESENTES

La Expo Cine, Video y Televisión 2014 volvió a su pabellón histórico dentro del World Trade Center de la ciudad de México. Según remarco su organizador **José Antonio Fernández**, lo hizo con el mismo espíritu de los últimos 22 años en que se realizó, aunque se le agregó el slogan "Ciudad Pantalla" en función del énfasis que se puso en la parte de cine que siempre estuvo presente.

Pese al temor que generaba la cercanía con el Mundial de Fútbol, la cantidad y calidad de la concurrencia estuvo a la altura de la inversión de los expositores. Sí dijeron presente los máximos ejecutivos de las televisoras líderes, en particular el **Grupo Televisa** y **TV Azteca**, que desfilaron de manera muy dedicada por los stands de varios integradores. **MaxArteaga** y **Cenobio Moriel** por el primer grupo, como el propio **Román Gómez** junto a **José Manuel López Tobal** y **Oscar Eguía**, entre otros, recorrieron muchos stands y muchas marcas con total interés, lo que es un mérito de esta Expo y sus expositores que les generan reconocimiento. Un buen ejemplo de los tiempos actuales lo dio a **Prensario Román Gómez**, que con su habitual humildad le expresó que la reciente NAB 2014 fue para él como la Canción de los Enanitos Verdes que dice 'Estoy parado en la muralla que divide todo lo que fue y lo que

será', hablando que el cambio que implica la mudanza a lo IP.

A los nombrados se les sumaron muchos otros clientes como la gente de **Televisa Canales**, **Grupo Fórmula**, **Sky México** con **Alfonso Ramírez** y **Luciano Saavedra** del Canal 22, que dio una conferencia el viernes. **RTV Veracruz** que estuvo por muchos stands y lideró la Red de Televisoras públicas, que tuvo representantes de todo el país en un número no menor a 200. El organizador **José Antonio Fernández** agregó a **PRENSARIO** que más allá de estos grandes visitantes, lo valioso de la Expo es su diversidad pues asisten de todos los sectores audiovisuales.

### PREMIOS DE CANAL 100 Y REVISTA TELEMUNDO

En la tradicional entrega de premios de la inauguración, el primer reconocimiento de oro fue para **Jorge Camacho**, director general de **Magnum**, por el resurgimiento de su empresa y la innovación tecnológica. Dijo una gran frase: 'Si no traes una solución, eres parte del problema'. Siguieron dos premios de oro muy emotivos para la operación en provincias: Para **Héctor Sánchez** de **Canal 6 de Aguascalientes**, por su transmisión habitual de la Feria de San Marcos; y **Misael Habana** de **RyTV Guerrero** por su cobertura del desastre de ese estado en



José Antonio Fernández y Dean Cundey, cinefotógrafo de *Volver al Futuro* y *Jurassic Park*



Jorge Camacho con su premio

Misael Habana de RTV Guerrero



José Antonio Fernández y Héctor Sánchez de Canal 6 de Aguascalientes



Eduardo Aguilar de Canon, Jaime Tovar de Artec, Max Arteaga de Televisa



Sebastián Romano de Cinegy, Ing. Oscar Eguía de TV Azteca, Addy Marengo de Artec



Gabriel Zavala, Grace Llamas, Enrique Gutiérrez, Román Gómez de TV Azteca, Juan Carlos Ortolán y Jason Barden de Ross



Israel Gómez y Ricardo Macías de Comtelsat con Joseph Ferretti (Senior Project Manager Studio Directing) y Juan Carlos Velázquez de ESPN

septiembre pasado, que tuvo miles de damnificados y durante los cuales estuvo al frente de 130 horas seguidas de transmisión. Este último dio un mensaje a los políticos para que se acuerden de las televisoras públicas en la actual sanción de la Ley Secundaria de la Reforma de Telecomunicaciones, diciendo que las privadas no aparecen en esas circunstancias de desastre.

Luego vino el espacio profundo para el Cine con el premio a la Asociación Mexicana de Cinematógrafos entregado a **Juan José Saravia** por Andrés Martínez hijo, a la **AAP** de USA con **Richard Crudo**, y como eminencia del cine a **Dean Cundey**, cinefotógrafo de *Volver al Futuro*, *Jurassic Park* y *Apollo 13* en lo que José Antonio Fernández llamó *Realismo fantástico*.

# LAS MEJORES PELÍCULAS

DOBLADAS AL ESPAÑOL EN HD

DHE<sup>HD</sup>  
EL CINE ES DHE

## SONY PSLA: LA PXW-160 POR PRIMERA VEZ EN MÉXICO

AngieCarla Izaguirre, VP Senior de Sony PSLA, acompañada por Samuel Fares, product manager también con sede en Miami, presentó por primera vez en Latinoamérica la nueva Cámara PXW-X160, su nueva XDCAM Camcorder. Se dio en la Expo Telemundo en Ciudad de México en conferencia de prensa en el stand del fabricante.

Puede ser usada para muchos documentales y por productores pequeños como sucesora de la MX5, debido a su costo súper accesible. Permite prender su luz sin cableado, es la primera vez que usa un filtro ND Electrónico, continuo sin salto de un filtro a otro. Al estar en automático el anillo del foco se mueve. Puede grabar todos los formatos de las cámaras XD Cam, y trabajar con formatos viejos como DV Cam. Cuenta con todas las salidas importantes SDI y también da la chance de usar el nuevo micrófono inalámbrico sin cable.

Esta cámara no se va a vender en todos los mercados del mundo, pero si en Latinoamérica y México.

### TENDENCIAS EN TRES EJES

El gerente de marketing para México Humberto González destacó los demás productos que vienen de la NAB, reflejando los tres objetivos —y tendencias— de mejorar la experiencia visual de los espectadores, mejorar los flujos de trabajo y la producción en tiempo real con plataformas de IP, sustituyendo el video digital por redes coaxiales por redes de datos.

Para mejorar la experiencia visual, con 4K se trata que haya un contacto emocional con el usuario, o permitiendo los diferentes ángulos de visión donde antes las cámaras nunca estaban. El estar en los eventos en vivo se presentan los equipos como la cámara 4K PMWF55 que se usará en tres partidos del mundial de Brasil,



Shuji Okada, Angie Carla Izaguirre, Samuel Fares y Kei Takahashi

incluida la final. Televisa ya hizo una prueba previa en el match amistoso México-Israel. Se trata de llevar las noticias mucho más rápido mejorando totalmente los flujos de trabajo en tiempo real.

Como pilar aparte, también está la reutilización de los archivos y la parte de contenidos. La idea es que eso se convierta en un activo de las estaciones.

Finalmente, se destaca la parte de producción IP, de manera remota con redes de datos. Si se pueden usar redes de datos ya se cambiaría la industria y eso va a reducir mucho la infraestructura y el espacio total que se utiliza, empezando por el cableado.

## UN CANAL TODO EL DEPORTE



# TyC Sports

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

### Olvídese de la Molestia de Licencias

...con el Revolucionario Transcodificador VersActivePro de ATX

Sin  
Licencias

H.264
4:2:2
OTT
MPEG-2
IP TV
SD/HD
2:4

**Características Principales:**

- Sin Licencias = Sin Complicaciones
- Excepcionalmente Económico
- Gestionable en Grupo
- Múltiples Tipos de Redundancia
- Calidad de Video Profesional

+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com

www.atxnetworks.com/VersActivePro\_c

## COMTELSAT: TRABAJO CON FOX EN EL IBC DEL MUNDIAL

Entre los integradores en la Expo Cine, Video y TV, se destacó como siempre **Israel Gómez** de **Comtelsat**, radicado por un tiempo en Brasil, que fue muy saludado en toda la expo.

Destacó el trabajo que hicieron con **Fox** en el cableado e instalaciones del IBC del Mundial en Río, con los responsables de la compañía **Hernán Donari** y a nivel local **Luis Santos**. Se

trata de un partnership regional súper interesante que sigue avanzando. Prensario también lo retrató en su stand a los más altos ejecutivos de proyectos de **ESPN** en México, pero no hay novedades confirmadas al respecto.

Respecto a Brasil, Israel comenta que ya se está adaptando el equipo de Line-Up tanto a los modelos de negocios de vanguardia como



Rick Fernández e Israel Gómez

a tener un portfolio de productos similar para sumar know how. 'El mercado brasileño es muy grande y tenemos muchas expectativas' concluyó.

## SIMPLEMENTE: INTEGRACIÓN PARA TELEVISIÓN EN EL MUNDIAL

**Rune Hansen** de **Simplemente**, junto a **Gustavo Brunser** de **Adobe**, destacaron la integración para **Televisa Everywhere** en el reciente mundial de fútbol, con la nueva solución que presentó la marca en la reciente NAB y ya había adelantado en la anterior. Hicieron toda la ingesta y la comunicación regresa a los servidores para una TV Everywhere transparente. Ya se había mostrado en un evento en DF con el concepto de editar everywhere.

Sirve desde los grandes a los pequeños clientes.

Como siempre el integrador dispuso un gran lugar para **Blackmagic** y totalmente aparte para **Aja Systems**, donde **Bryce Button** presentó su revolucionaria cámara **Cion**, que con su precio más bajo puede ganar mucho mercado a competencias en una franja inferior e incluso en el mercado de rental. La mostró en la conferencia con la **Red de Televisoras Públicas**, ante una exce-



Rune Hansen y Gustavo Brunser de Adobe

lente concurrencia de más de 100 personas presentada por **Mónica Reyna**.

Sobre **Softron** destacaron la ingesta de señal se hace en una sola máquina se puede capturar 8 o más señales de alta definición. También creció mucho **Teradek**.

## TELETEC: SOLUCIONES INTEGRALES EN LA ERA DIGITAL

### GRAN TRABAJO CON TDN EN EL MUNDIAL



Alfonso Vázquez

**Alfonso Vázquez**, director comercial de **Teletec**, uno de los integradores líderes de México que también empieza el camino de la exportación, comentó a Prensario cómo ve el panorama actual.

'La evaluación de Teletec en la era digital la hicimos y nos enorgullece tener una solución integral y la capacidad de llevar en todo el proceso a un canal análogo a uno digital, punto a punto y con soluciones IP. Puede ser con marcas que no representamos, pero en general estamos satisfechos con las que tenemos y por eso las elegimos, como **Isilon**, **Playbox** y muy fuerte **RTS** que fue exitosa en muchas integraciones. Con **TDN** de Televisa Networks instalamos en México y el IBC de Brasil para el mundial con esa marca,' destacó Vázquez. Fuera de México también tienen algunos proyectos en ese país, como también en Perú y Ecuador.

Otro aspecto clave de la visión de **Teletec** es que hasta en la parte de la iluminación entra en el mundo IP con wireless y control vía Ethernet, lo que se suma a sus soluciones integrales. Por supuesto su marca propia de exportación **Fluotec** se suma a eso y hoy día tiene todo el panorama de ahorro con LEDs que rápidamente permiten recuperar la inversión.

Respecto a la Expo Cine, Video y Televisión, Alfonso sostuvo que 'Sigue siendo un lugar muy necesario para reunirse con los medios. Algún ejecutivo de los Tier 1 estuvo en el Mundial, pero igual fue muy satisfactoria para nosotros.'





## EVS: GRAN TRABAJO EN EL MUNDIAL

### AVANZA CON LOS TIER 1 Y TIER 2

El éxito de EVS con los grandes clientes de Latinoamérica también se extiende a los Tier 2, según destacó a Prensario su director regional **Benjamin Mariage**. Están trabajando mucho con el grupo **Televisa** y **TV Azteca** tanto en México como en el IBC de Rio, con un flujo completo tapeless que instalaron hace poco y que incluye desde ingesta, logging, browsing y play out, integrando con post producción de Final Cut. Como lo hace a gran escala en el IBC la FIFA, **Azteca** ha montado uno más pequeño pero con las mismas funcionalidades.

Pero no sólo con los clientes más grandes trabaja EVS. No relacionada con el mundial

está la venta de equipos a las productoras más pequeñas. Un ejemplo es **Tres News**, presente con su unidad móvil en la Expo Telemundo, donde han integrado un XT Nano, que es el servidor más económico de slow motion. A **Prompted** también se le ha vendido una unidad móvil de producción con una XT Nano de 6 canales. Benjamin destacó como se va sumando a este tipo de clientes en México.

Volviendo al mundial y en relación a los demás países, hubo mucha presencia con todos los canales latinos sintonizados en directo con el **Fifa Max**, media server del IBC. Se trabajó con **RCN** de Colombia; **TVN** y **Canal 13** de Chile;



Benjamin Mariage con Haydeé Martínez de Tres News en la Expo Telemundo

Azteca y Televisa; **Globo**, **Globosat** y **Band** de Brasil, más **Torneos** de Argentina, todos tier 1. El trabajo con ellos pudo ser con renta de la solución para el flujo de **HVS** o la segunda pantalla también con tecnología propia. Hay 35 personas de EVS en el mundial y más de 500 servidores dedicados al evento entre los estadios y el IBC. Sólo en los estadios hubo 200 servidores.

## ASPERA: GRAN APUESTA A LATINOAMÉRICA

### INVIERTE MUCHO EN SU PRESENCIA EN LOS MERCADOS

**Lisa Borga**, International field marketing de **Aspera**, consideró que Latinoamérica es un mercado muy bueno para la marca. 'Necesitan entretenimiento y tenemos muy buenos clientes, incluso desde el punto de vista tecnológico de vanguardia. Están invirtiendo mucho en su presencia en México, como se vio con



Lisa Borga

el stand propio en la Expo Cine Video y Televisión. 'Tenemos productos de bajo costo para entregar video de manera más rápida para mejorar la experiencia de los clientes, en el contexto de los que fue el mundial de fútbol con muchos nuevos productos listos para el evento que se desempeñaron de manera súper exitosa.

Brasil es otro mercado súper importante para Aspera y tendremos nuevamente un stand en SET, como después en CAPER'. Tienen asociación con **Comtelsat** y Line-Up en Brasil, como también con **SVC** y **AQB** en Argentina.

'En general en todo el mundo los productos de hosting son súper relevantes en este momento, pero en Latinoamérica la chance de hacer sentir al cliente que accede con capacidad es más sensible y hay que tener una mayor performance', agregó Lisa.

## TEKTRONIX: EN BUSCA DE LA CREATIVIDAD Y LAS PROVINCIAS

**Carlos Becker** de **Tektronix**, destacó a Prensario en **Telemundo** como están desarrollando el mercado en México: 'Lo que estamos notando es que más gente creativa está viniendo a la parte de los instrumentos. Hemos hecho mucha capacitación, para que se hagan las cosas de la mejor manera posible. Tuvimos una charla en la Expo con diez realizadores creativos, en la cual hablamos de producción y post-producción. La parte de ingeniería entra, pero no resuelve Prensario Internacional

el problema más profundo de la creatividad. Mucha gente busca cosas portátiles y muchos quieren soluciones para la parte de monitoreo de transmisión. Estamos haciendo unos tours en la República Mexicana, para alcanzar lugares de menores recursos donde no llega fácilmente la información. Hicimos una charla en México para 70 personas, y no había gente de **Televisa** ni de **TV Azteca**. También Monterrey, Guadalajara, Morelia y pronto se hará en Mérida u



Carlos Becker y Román Gómez, de TV Azteca

otra ciudad del sureste. Tratamos de entender donde están parados esos clientes. Nadie habló de 4k; mucha gente no es consciente que la tecnología de ATSC ya tiene en el mercado 25 años y empieza a ser obsoleta. Pero es el camino que escogimos para capacitar', remarcó.

# TuVes HD DTH

Servicio mayorista de televisión satelital marca blanca para latinoamérica

DTH con tu propia marca

Transporte satelital de señales de audio y vídeo SD y HD

DTV MPEG4 PVR DVBS2

Telepuerto TuVes.  
Zona Central, Chile.

TuVes HD

**Erika Tapia Castillo**

Cargo Gerente Comercial Mayorista

Tel (+56 2) 25940742 Anexo 1574

Email etapia@tuves.com

Móvil (+56 9) 9 229 7983

Skype erikatapiac

## NET BRAINS

Fabiola Lovera de Net Brains destacó a PRENSARIO que durante la Expo CVT recibió a muchos clientes y surgieron algunos proyectos que les permite afianzarse todavía más en el posicionamiento de liderazgo en el aporte de valor en sus soluciones. Por ese motivo dispusieron en su stand de mesitas de conectividad con *Smart Access* para la gestión de contenidos que ellos proponen. Permite flujos de trabajo con gran conectividad en toda la ingesta, que

es lo que realmente ve el cliente. Vale destacar que son una empresa con certificación ISO 9000, lo que asegura la calidad de los procesos.

Fabiola Valora mucho la relación con **Televisa**, que con su mente abierta permitieron una aproximación diferente a los productos, que es algo que no ofrece nadie más a Net Brains. Agrega que para sus soluciones existe una nube, que puede ser privada o pública para poder compartir contenidos, lo que es crucial según



Fabiola Lovera

destaca. Se puede hacer con gran velocidad y con productos nunca presentes en el mercado, bajo una plataforma abierta.

## LEADER BROADCAST: GRAN CRECIMIENTO EN VENTAS

Rafael Minaya, director regional de ventas para Latinoamérica de **Leader Broadcast**, comentó a PRENSARIO que las ventas han crecido en relación al año pasado y que le está dando seguimiento a grandes proyectos que hay en todos los principales países. 'Esperamos un buen crecimiento importante respecto al último año, con mucho foco en México y Centroamérica',

dijo en el stand de su representante **Excelencia en Comunicaciones**.

Mientras tanto, continúan con el trabajo de seminarios y visitas a clientes. En el último tiempo estuvieron en Ecuador, México, Colombia (tanto en Bogotá como en Medellín), y también en Chile y Perú.

En materia de equipos están promoviendo el



Mario Rodríguez de For-A y Rafael Minaya

LV5490 que soporta 4K, que ha entrado en el **Grupo Televisa** y **TV Globo** y se está mostrando en todos los países. También la nueva línea de monitores generadores de sincronía.

## CARTELERA


# Deliver HD Content to your Subscribers with AMT



*In stock and available for immediate delivery from AMT today!*

AMT introduces the ARRIS HMC3021, a next-generation high definition (HDTV) DVB set-top designed to deliver HD content to subscribers. This low-cost set-top box provides subscribers with high quality digital HD content without the need for a more expensive, traditional set-top.

### Features:

- Decoding of advanced HD standards for MPEG-2, MPEG-4, H.264 broadcast
- Multiple Condition Access System (CAS) support
- Support optional two-way Ethernet RJ-45 for interactive applications

For more information, call 954.427.5711 or visit [amt.com](http://amt.com)



3150 SW 15th Street | Deerfield Beach, FL 33442 | 954.427.5711 | [sales@amt.com](mailto:sales@amt.com)

Multiple Solutions. One Source.

ARRIS and the ARRIS logo are all trademarks of ARRIS Enterprises, Inc. Other trademarks and trade names may be used in this document to refer to either the entities claiming the marks and the names of their products. ARRIS disclaims proprietary interest in the marks and names of others.

## INSITEL

Edgar de la Vega de Insitel destacó a Prensario el buen balance de la expo Telemundo, sobre todo por el relanzamiento de la marca Snell, que se fusionó con Quantel. El ejecutivo opinó a favor de dicha operación por tratarse de 'dos marcas muy complementarias que no compiten entre ellas'. Además recordó que ya había representado esta marca y por eso es conocida y desde la empresa saben cómo aprovecharlo. También mencionó la presencia en su stand de Tedia, que viene creciendo, y RT Software, que les permite avanzar con realidad aumentada.



Carlos Ferreira de Snell y Edgar de la Vega de Insitel con Miguel Angel Fernández y José Luis García de Grupo Televisa

## ELA (AGENTES ADUANALES)

Ela, Agentes Aduanales, es una empresa con 35 años de experiencia en la industria de las telecomunicaciones para asistirlos en sumar tecnología. Gran parte de los equipos que se traen al mercado para los grandes protagonistas es a través de ellos. Asisten a diferentes eventos en todo el mundo, destacó Edmundo Orozco, su director general.



Armando Jacome, Margarita Jacome y Edmundo Orozco, director general

## STORAGE DNA

Storage DNA se presentó en Telemundo en el stand de Artec con Doug Hynes, destacándose su expertise en storage con LTO, capaces de mover el contenido y construir un catálogo.



Doug Hynes

Prensario Internacional

## ESCAPE

El Lic. Eduardo Hinojosa, director general de Escape, dio sus primeras palabras a Prensario destacando la buena convocatoria de la Expo, con presencia de toda la línea media de todos los broadcasters del mercado.

Escape es una empresa con 42 personas y hacen integraciones con un equipo de ingeniería importante. Hinojosa confía mucho en la actividad del mercado tras el Mundial de Fútbol.



Eduardo Hinojosa, Sergio Rataus y Alberto González, de TV Azteca

## SISTEMAS DIGITALES

El Ing. Enrique Gutiérrez de Sistemas Digitales adelantó a Prensario sus buenas expectativas sobre el Mundial en cuanto a resultados financiero, lo que estima ayudará a la reactivación del mercado para el segundo semestre, donde tiene varios proyectos de envergadura. Destacó de su stand en Telemundo los espacios tanto de Hardata como de Canon.



Rocío Ortiz, Marta Morales, Guadalupe Pagola, Lizzette Trujillo y Gabriela Gómez, de Televisa Chapultepec, con Enrique Gutiérrez de Sistemas Digitales, y Benjamin Mariage de EVS

## SI MEDIA

Si Media volvió a estar presente en Telemundo con Eros Parissotto. La compañía está entrando en Latinoamérica y México es su mercado más fuerte, pero también van a estar en Brasil y en IBC tienen su propio stand.



Eros Parissotto

## GRUPO DIEZ

Jesús Enriquez, titular del Grupo Diez, expresó a Prensario que este año la convocatoria a la Expo Cine, Video y Televisión fue 'muy puntual, buscando proyectos y satisfacer necesidades específicas', lo que implica menos concurrencia pero de mayor calidad.

El grupo sigue trabajando muy bien en el mercado mexicano con Senheizer, marca de la cual destacó que más del 80% de sus productos no tienen problema alguno con una porción óptima de buenas performances. Acerca de las integraciones que realizan, sostuvo que lo hacen mucho con sistemas de audio de RF y transmisión, canalizándolo con un buen equipo de seis ingenieros dedicados.



Jesús Enriquez

## GRUPO CVC

Carlos Domínguez del Grupo CVC, comentó que hubo buena concurrencia en la Expo CVT en su segunda concurrencia con stand y que les sigue yendo muy bien con los productos de Newtek 3Play 8000 y 8400, como también es interesante como les va con diferentes marcas como Lightwave, Cinema 4D y TV Paint de Francia.



Carlos Domínguez

## RADIO5

Moisés Martini de Radio 5 de Argentina volvió a estar presente en Telemundo de México presentando su línea Net-IP para Tricaster. Tiene representaciones con Colorcassettes, Teknoamérica, On Air, Videostone y Pixel Video, con varios negocios en puerta para los próximos meses.



Moisés Martini

## ARCHIMEDIA

Pablo Milani representa a Archimedia. Dice que si bien todo el mundo está hoy hablando de archivos de video, hay que buscar players de alta calidad para saber que forma se hace, incluso en formato de cine. Al mismo tiempo, es un ecosistema, es necesario tener un acceso sincronizado a los archivos y que conviva en internet. Su público es también el de producción y post-producción, además de los broadcasters.

# Fortaleza su Red

## Oportunidad de negocio para operadores de cable pequeñas celdas de red de retorno LTE

Aproveche la oportunidad de ofrecer una red de retorno para el tráfico de redes móvil.

Con el crecimiento explosivo de ancho de banda móvil, la puerta de enlace de banda ancha Lindsay proporciona la solución perfecta para redes de retorno LTE, en zonas urbanas o donde los MNO necesitan capacidad. Las características de la puerta de enlace de Lindsay incluyen:

- > Montaje en bastidor o pared para los despliegues de pequeñas celdas en interior
- > Alimentación AC o de planta (40-90v)
- > Conexión de Fibra o Ethernet para celdas pequeñas
- > Opciones DOCSIS o red de retorno óptica (incluyendo PON)

Para saber cómo las soluciones de Lindsay pueden potenciar su red:

Envíenos un email a [contactus@lindsaybroadbandinc.com](mailto:contactus@lindsaybroadbandinc.com)

Llámenos al 800-465-7046

Visítenos en [www.lindsaybroadbandinc.com](http://www.lindsaybroadbandinc.com)

Lindsay Broadband Inc.  
2035-2 Fisher Drive  
Peterborough Ontario  
Canada R9J 6X6

[contactus@lindsaybroadbandinc.com](mailto:contactus@lindsaybroadbandinc.com)  
(705) 742-1350  
(800) 465-7046  
(705) 742-7569 FAX

**LINDSAY**  
BROADBAND  
TOUGH TECHNOLOGY

## CHYRONHEGO

ChyronHego tuvo un stand común con EVS, sin división, en la Expo Cine Video Televisión. Esto es, sostuvo a Prensario Aldo Campisi, pues trabajan como de manera habitual y complementaria con ellos. Allí mostraron la integración con el Nano de esa marca, con flujo de trabajo y análisis de fútbol en una de las soluciones mejores del mercado, según remarca.

Remarcó la importancia de haber tomado la decisión de abrir la oficina local en el World Trade Center de México. Allí se trabaja mucho con la Universidad de Guadalajara, como con Televisa y TV Azteca, que fue pionera en muchos campos. Pero fuera de este país se destaca también Brasil, donde se hizo un gran trabajo con TV Record de Manaus para el programa especial Arena Show de Bala con realidad aumentada.



Stefanie Rendon y Aldo Campisi

## FILMLIGHT

Francisco Monje de Filmlight destacó la integración que hicieron con The Foundry con el plug in en el Dolby Viciium, del cual son los únicos que lo soportan con su Codex para el flujo de Metadata de color para tener efectos especiales en tiempo real sin routers. Estarán en Brasil nuevamente con stand en SET.



Francisco Monje y Bradley Fairbrass

## CINEDECK



Daine Pearson

Daine Pearson de CineDeck es una nueva compañía que apareció en Telemundo como una grabadora multicanal viable para toda codificación o combinación de archivos. Tiene algunos elementos de diseño únicos con interfaces a todo destino por usb y capacidad para entrega de HD y 4k.

Prensario Internacional

## AJA SYSTEMS

Bryce Button, director comercial de Aja Systems, remarcó la excelente recepción que tuvo la nueva cámara Cion en la Expo Telemundo, donde por primera vez se mostró en Latinoamérica. Dijo que va a permitir que muchos clientes migren, por su precio revolucionario, de otros competidores, como también gente del mercado rental que se decida a comprar su propio cámara. La presentó en workshop para más de 100 clientes de la Red con Manny Rosado y la gente de Simplemente.



Bryce Button con la nueva Cion

## JVC

Pedro Mees estuvo una vez más en la Expo Telemundo junto a sus distribuidores Teknoamérica, AMTEC y Teletec. Comentó que están expandiendo su línea de cámaras que mostraron en NAB en la línea 800 (YHM850 e YHM890). Son cámaras para llevar al hombro y vienen con conectividad para hacer Live Streaming y transferencia de archivos para servidores FTTH, que han tenido muy buena aceptación en México con buenas ventas den Televisa Monterrey, Campeche y Guadalajara. En Brasil, RedeTV compró 20 de estas cámaras que tienen cobertura con módems 4G y Sixi, software de streaming muy confiable.



Pedro Mees y Jorge Gallegos de TV4 de Guanajuato

## VIZRT

Alejandro Couto de Vizrt destacó en su espacio en el stand de Comtelsat en Telemundo la integración con Tricaster de Newtek, razón por la cual estuvieron frente a ellos en la Expo. Se trata de una integración de bajo costo con la versión IP con sistema Trio.



Alejandro Couto

< 68 >

## AMTEC/ BRAINSTORM

Amtec destacó un gran set de Ikegami donde estuvo Oscar Vaca, un espacio importante para Harmonic y un set virtual de Brainstorm donde Carlos Morett mostró el mismo Infinity SET de la NAB—aquí más portátil— que será su insignia para este año. Permite particular simulación con el público y trae variaciones de hardware que permiten diferentes precios, combinando su easy set con las herramientas de Aston.



Carlos Morett

## MOBILE VIEWPOINT

Mobile Viewpoint se presentó en Expo CVT con competencia de LiveU y Avivest en equipos para transmisiones y uplinks de televisión por línea celular, con precios muy competitivos como para que cualquier productor, broadcaster o hasta canal propio de un cable pueda acceder. En México estuvieron con Punto TI, uno de sus distribuidores. Estarán además en Andina Link Centroamérica y tal vez Brasil. En Colombia trabajan con Avitech de José Rojano.



Rubén Rodríguez con Omar Castillo de Punto TI

## TEDIAL

Tedial destacó en su espacio en el stand de Insitel a su nuevo gerente de ventas regionales Nigel Stoddart, ejecutivo con gran experiencia en el mercado que incluye 18 años en Grass Valley. Están en un intento de crecer en la región y en esa misma línea van a estar presentes también en SET de Brasil y CAPER de Argentina.



Manuel Martínez y Nigel Stoddart

# GV Director Grandes Producciones. Tamaño compacto.



Cada producción necesita una herramienta multiuso. Adquiera GV Director. Switcher, Servidor, Motor de gráficos y Multiviewer – muchas herramientas poderosas en un solo paquete optimizado. Compacto, pero poderoso. **Así es GV Director.**

[www.grassvalley.com/gv\\_director](http://www.grassvalley.com/gv_director)





## NEXTV SUMMIT Y EL FUTURO DE LA TV PAGA

El 20 y 21 de mayo se realizó en Buenos Aires una nueva edición de NexTV South America Summit 2014, organizado por Dataxis y encabezado por Ariel Barlaro. Durante los dos días de conferencias, se desarrollaron paneles con algunos de los principales operadores de cable de Argentina, Uruguay y Paraguay, programadores internacionales y los nuevos jugadores en la industria, como las cooperativas que están próximas a lanzarse con IPTV.

Ariel Barlaro, VP Latin America de Dataxis, señaló que se busca expandir el concepto de NexTV Summit a Miami, que tendrá su propia versión el 3 de noviembre, con el pronóstico de una muy calificada presencia de directivos de la industria, además de los programados en México, Brasil y Colombia. En tanto, en 2015 se ampliará a India, Asia y Pacífico y África, con un planteo similar al aplicado en América Latina.

El ejecutivo compartió cifras de la industria en Argentina, donde se espera la banda ancha sobrepase en expansión a la TV paga, que seguirá creciendo y aún 'no ha llegado a la saturación', llegando a fines de 2014 a 8,9 millones de suscriptores de TV 'legal', sin piratería. La banda ancha tendrá a fines de 2018 más de 10,8 millones y habrá unos 65 millones de móviles, a partir de 25 millones



Gerardo Velicovsky y Patricio Cassain, de Telecom; con Hernán Chiofalo, de TyC Sports (centro)



El panel de TV Everywhere

en 2013 y 34 millones a fines de 2014.

Hacia 2017, dijo, se espera que la TV digital abierta supere a la TV analógica abierta; y hacia fines de este año 2014 habría 550.000 cuentas de VOD y OTT, las cuales llegarían en 2018 a unas 3 millones.

A nivel regional, Dataxis considera que **ClaroVideo** será la principal competencia a **Netflix**, que tiene ahora un 60% del mercado en Argentina. También pronostica la aparición de nuevos sistemas pagos de streaming por Internet, y considera que México ha sido el país más competitivo en los últimos tiempos en términos de ancho de banda, con **Telmex** y otros actores, como **Grupo Salinas**, desplegando redes en el país y el exterior.

La primera jornada tuvo el panel integrado por **Raúl Malisani**, de **Cable San Vicente**, y **Pablo Hatcherián**, de **Gigared**, quienes analizaron el modo de llegar a penetrar en el 30% de los hogares que, en promedio, no tienen todavía TV paga, en la visión de los cableoperadores argentinos.

Hatcherián consideró que la ampliación puede darse por innovación en servicios, debiendo las empresas acomodarse a esto, y también por un descenso en los costos por servicio. Malisani señaló que la presencia de las cooperativas puede aportar competencia, aunque estimó que el índice de penetración actual en ciudades como San Vicente, en Santa Fe, está en el orden del 80%. Entre sus prioridades, Malisani destacó el HD y la banda ancha, citando que la falta de buenos receptores de TV es lo que frena la demanda por canales HD, ya que los usuarios no tienen en qué apreciarla.

Con respecto al proceso de concentración en la industria, Malisani señaló que la principal herramienta del cableoperador pequeño es el canal local, y en cuanto a HD hay que tender redes entre localidades y no comprar programación de manera



Ariel Barlaro, Eudes Benítez, Javier Ruete y Angelo Cerdá en el primer panel de NexTV Summit Cono Sur



Fabían Cabral de Monte Carlo Uruguay, y Eduardo Bayo de Artear Argentina



Ariel Barlaro, Pablo Hatcherián y Raúl Malisani

aislada; Hatcherián coincidió en la necesidad de atender a las necesidades locales y ofrecer atención personalizada.

En cuanto al prepago o minibásicos, dijo que para brindar servicios prepagos habría que ajustar los precios con los proveedores en cuanto a las dimensiones de los "paquetes" de programación. Malisani dijo que es difícil resolver esto a nivel de cableoperador individual sin que el proveedor reduzca el tamaño de sus paquetes y con ello los precios.

Acerca de las multipantallas, Hatcherián lo consideró 'muy interesante' por la actitud de los niños y su urgencia por ver contenidos en dispositivos portátiles, pero nuevamente 'no debe hacerlo solo, sino asociado a quien le dé soporte tecnológico'. Malisani insistió en que, siendo interesante la multipantalla, primero hay que enfocarse en lograr la migración de los usuarios a HD.

Con respecto a la televisión digital terres



PRISMA  
PASSIVES  
GAINMAKER  
CONTINUUM  
POWERVU  
DEMODULATORS  
STEREO ENCODERS



- Centros de reparación de talla mundial
- Rápido, confiable, sin demoras
- Expertos con el conocimiento
- Servicio personalizado

1-918-251-2887

1221 East Houston St. Broken Arrow, OK 74012  
www.tulsat.com tcameron@tulsat.com

## Cuando Se Trata De Su Sistema, La Industria De Redes De Cable Del Mundo No Toman Riesgos.

### Ellos Llamam a Tulsat.

Ya sea que su sistema se encuentra a través de la ciudad o a través del país, Tulsat es su fuente de equipos de sistemas, reparación técnica, y el más rápido y confiable servicio preferido por los operadores de cable de todo el mundo.

- Equipos nuevos, de exceso y refabricados
- El más grande inventario de Cisco disponible
- Muchas líneas de productos disponibles

Como una de las empresas de ADDvantage Technologies Group, Tulsat es su punto de conexión a nuestro sistema nacional de productos, expertos y equipos el cual no escatima recursos.

Esto significa que usted no tiene que correr riesgos con su sistema.

Conectase con Tulsat.



Tulsat NCS Industries ComTech Services Tulsat-Nebraska  
Tulsat-Texas Tulsat-Atlanta



Gustavo Castro, de Telefónica de Argentina; con Ariel Barlaro



Panel de SmarTV: Ariel Barlaro, Manuel Altman, de LG, y Ezequiel Brusco, de Sony

tre, Malisani lamentó que la TDA no tenga en cuenta la labor de los cableoperadores y trate de integrarlos.

Ya en la segunda jornada tuvo lugar el panel "El futuro del negocio", con participación de Gonzalo Hita de Cablevisión, **Sebastián Stainer**, de Fox, y **Marisa Piñeiro**, de AMC Networks Latin America, donde afirmaron que los nuevos OTT no representan una amenaza, ya que su mayor fortaleza 'es el contenido nuevo', destacaron el crecimiento de la TV paga y compartieron las formas de competir.

La mañana siguió con otra conferencia clave para el mercado; la de **Emmanuel Jaffrott**, director de planeación sobre TDT para Argentina Conectada. Dijo que lo de

los SmarTV 'es muy parcial' respecto a una verdadera convergencia, y que 'hay que trabajar más' en el tema de la última milla en el hogar. Dijo que cuando se pusieron a planear el plan se apuntaba a reducir la brecha de conectividad, especialmente en los lugares sin infraestructura. Están trabajando en fibra al hogar con Gpon para la última milla.

También tuvieron su lugar las cooperativas, en un panel integrado por **Dario Oliver** de Telpin, **Ariel Fernández**, de Telviso (y presidente de Catel) y **Javier Foresi** de Colonia Carolla de Córdoba, acompañados por **Gustavo Lapid** de IpTel. Ya empiezan con el servicio al fin del Mundial de Fútbol.

Oliver dijo que 'tendrán todo integrado en una plataforma IP', tomando lo que había dicho Gonzalo Hita de Cablevisión como deseable unas horas antes. Agregó que la IPTV 'permite cubrir los espacios que se vayan generando'. Ariel Fernández agregó que dan televisión 'como estrategia defensiva', que son nativas de telecomunicaciones con redes anteriores ADSL, y que el objetivo es darle valor a la entrega de Internet.

En otro panel, se presentaron **Fabián Cabral** de Monte Carlo TV de Uruguay, y **Eduardo Bayo**, de Artear de Argentina. Bayo destacó que la empresa está armando 'el mayor centro multimedia', y que la 'altísima llegada al público' permitirá afrontar los gastos de inversión. Mencionó la iniciativa Future Broadcast Television, que existe desde hace dos años, para trabajar en un solo estándar mundial. Esta nueva televisión contempla todo lo hablado, incluso el retorno gratuito desde el hogar. Será presentada en un año o dos con más ofertas para un público gratui-

to. Se tomaron todos los problemas para la televisión actual.

La jornada cerró como todos los años con el panel sobre SmarTV, con participación de **Manuel Altman** de LG, y **Ezequiel Brusco**, de Sony. Altman repitió que su plataforma es 'totalmente abierta' para los que quieran aprovecharla. Dijo que en toda la región hay apps de operadores de cable locales y de programadores. Además, enfatizó que el recambio tecnológico en Argentina es alto, y que esta tecnología 'ya está instalada'. Como ventaja señaló que el contenido va por Internet y permite tener analytics reales, datos duros y concretos de lo que los usuarios están viendo.

Ezequiel Brusco de Sony, habló de los usuarios que no son iguales a lo que eran hace cuatro años, dijo que Netflix creció en Latinoamérica, tal como lo hicieron las aplicaciones de VOD. Uno de los modelos de negocio planteados es la publicidad combinada con las capacidades de Internet, integrando todos los modelos ya conocidos. Ambos coincidieron en que en el futuro cercano todos los televisores serán conectados, se profesionalizará más y que 'los días de las cajas están contados', que estarán vigentes mientras dure la transición. Explicaron que los fabricantes de SmarTV's se convierten en integradores de todos los contenidos, y concluyeron: 'El secreto es tener una plataforma abierta, pero estable y segura'.

El miércoles también se dieron las presentaciones de **Sergio Silva** de Elemental, **Javier Guevara** de Qubit, **Pablo López** de Qanna TV (Gold Dreams), y **Romain Moyne** de HTTV.

## LG: MODELO DE NEGOCIOS ABIERTO



Manuel Altman

En su ponencia, Manuel Altman, Contents & Solutions Business Manager de LG Electronics, dijo que su modelo de negocios es abierto 'para que todos participen, todo lo de internet puede estar'. Destacó que 'no va' la competencia del contenido lineal con el no lineal. La televisión buscaba la interactividad por otros medios y hoy lo puede hacer en forma directa. Consideró además, que ahora los contenidos 'tienen que estar pensados para distribuirse multiplataforma'.

Hoy, uno de cada dos celulares son Smart,

la mitad de los hogares tienen banda ancha en Argentina y un 60% de la fabricación son Smart. Lo que más se ve son películas y series, junto a YouTube, además de crecer juegos y redes sociales. Hay promociones cruzadas como Turbo Fast o la serie House of Cards, de Netflix.

Destacó que cada vez hay más contenidos de cableoperadores más fuertes e incluso algunos programadores como Disney y Fox. Luego cada uno su modelo de negocios pero están presentes.



## Queremos ser parte de su empresa.

Tenemos todo para convertirnos en el área de logística de su empresa. Su éxito es nuestro negocio. En Aerodoc aplicamos **ingeniería** a la logística para garantizarles a nuestros clientes un beneficio económico y una entrega rápida y segura de sus bienes de capital y de uso. Contamos con **licencias propias de importación**, lo que nos permite ofrecer un servicio puerta a puerta real. Hacemos la puesta a punto y el embalaje en **depósitos propios**, para proteger el equipamiento de nuestros clientes. Monitoreamos todo el proceso y podemos controlar tiempos de entrega y costos totales, y ofrecer un **SLA** de tiempo de tránsito garantizado.

Oficinas, depósitos y agentes propios en diferentes países de Latinoamérica -incluyendo Argentina y Brasil- nos permiten tener la **flexibilidad** para adaptarnos a los procesos de cada mercado, y **trabajar cerca** de cada uno de nuestros clientes. En Aerodoc podemos satisfacer sus necesidades de **distribución**, tanto a nivel operativo como cultural. Si su empresa no tiene un área de logística, podemos convertirnos en ella. Si la tiene, podemos darle todo el soporte que ésta necesite.



**Oficina Central**  
1790 NW 82nd Ave.  
Miami - FL 33126 USA  
+ 1 305 640 0763



**Atención al Cliente**  
+ 1 800 566 7983



[www.aerodoc.com](http://www.aerodoc.com)



## EMMANUEL JAFFROTT: LOS OPERADORES PUEDEN SUMARSE A ARGENTINA CONECTADA

Emmanuel Jaffrot, secretario técnico y administrativo del Ministerio de Planificación Federal y director de planeación sobre TDT para el programa **Argentina Conectada**, estuvo en la última edición de NexTV Summit en Buenos Aires, donde afirmó: 'La parte de SmarTV's es muy parcial respecto a una verdadera convergencia; hay que trabajar más en el tema de la última milla en el hogar'.

Explicó que el proyecto apunta a 'reducir la brecha de conectividad, especialmente en los lugares sin infraestructura'. Están trabajando en fibra al hogar con Gpon para la última milla. No prefiere los SmarTV pues ponen varios peajes, en lugar de un canal más transparente. Dijo que a veces los propios fabricantes ponen trabas para ganar tiempo.

El proyecto será encarado con productos parecidos a los SmarTV's, que busquen reproducir la experiencia al usuario de una computadora, con redes sociales. Se comprarán STB a definir. Hay un modelo en el cual la nueva caja va a tener varios servicios. Se hizo una licitación de Middleware y de hardware. Aclaró que hasta ahora se avanzó en un piloto para eso y que primero se irá a los lugares donde no hay nada.

En cuanto a la red de fibra óptica, que hoy tiene más de 30.000 kilómetros instalados y se avanza mucho con Arsat para llegar a 60.000 km, afirmó: 'El equipamiento está y se está instalando. Dijo que los pequeños cableeros tuvieron que readaptarse, pero que la solución habitual de economía de escala se va a tener subsanando con la red federal de servicio de fibra óptica. Los



Emmanuel Jaffrot

cableeros podrían aprovecharlo. Raúl Malisani pidió un rol más activo para eso'.

Sobre el modelo de fibra al hogar, lo que ve es que cada prestador es el que opera y es dueño de la infraestructura. Lo considera un modelo antiguo para ir a un nuevo modelo donde hay otro dueño y los prestadores pueden sumarse de forma transparente. Después se verá quiénes pueden dar esos servicios.

## CATEL: FINALMENTE, PARTEN LAS COOPERATIVAS CON IPTV

Uno de los habituales puntos altos del NexTV Summit fue el panel de cooperativas que integraron tres de las que están lanzando su servicio de televisión, como se expone por separado. Allí estuvo **Ariel Fernández** de **Telvisio de Del Viso**, que es el nuevo presidente de **Catel**, quien comentó cómo es el proceso.

Comparten un único Headend situado en Buenos Aires, que abastecerá vía IP a Morteros (sería el primero en salir en estas semanas), **Telpin** de Pinamar, Galvez, **Telvisio**, Colonia Caroll de Córdoba y Dean Funes, todos miembros de **Catel**. Pero además, fuera de esa cámara también

lo comparten Río Tercero, General Pico y Tortuguitas. Confían mucho en el efecto contagio.

**Ariel Fernández** elogió la manera en que financiaron juntos la compra de la cabecera con **Envivio**, a través de **Colsecor**. El CAS y DRM es con **Verimatrix**, **Vital Estuders** y **Datco** se ocupa del transporte.

Todos tendrán señales parecidas entre las que están las Premium como **HBO**, los canales lineales, VOD y Widges, pero regionalizados y con un canal local muy importante. Tienen claro que es una diferenciación. El VOD es con un ecosistema de películas online pero que



Ariel Barlaro moderó el panel de IPTV del que participaron Gustavo Lapid, Ariel Fernández, Javier Foresi y Dario Oliver

también se pueden consumir off line.

En el panel de operadores entrantes de NexTV estuvieron también **Dario Oliver**, de **Telpin** de Pinamar y **Javier Foresi** de Colonia Caroya, acompañados por Gustavo Lapid de Iptel. Entre la audiencia sobresalieron los de Villa Gobernador Gálvez y Tortuguitas, entre otros.

## ACCEDO: LIDERAZGO EN TV EVERYWHERE

**Jerónimo Macanás** de Accedo tuvo su conferencia en NexTV Summit, donde remarcó el liderazgo de la compañía con clientes líderes como **Fox**, **DirecTV**, **Netflix** y tantos otros. Ya todos lo conocen y Accedo manejará medio billón de "online devices" en el mundo para 2015.

Se refirió a la revolucionaria forma de hacer TV hoy en día, y agregó que todavía habrá más disrupciones en **Prensario Internacional**



Jerónimo Macanás

el mercado. La TV es un negocio de 300 mil millones de dólares que se seguirán disputando. Para ellos, la nueva experiencia de televisión es algo en el medio de catch up TV, TV show direct, el Second Screen Experience, TV Everywhere y Content Discovery y Social TV Experience.

'En TV Everywhere hay dos maneras de enfocarse: como lo ve el usuario y como lo define la industria', definió

el ejecutivo. Mostró cinco diferentes estrategias como los de Xfinity (Extensión de los servicios del operador), NowTV (off network service de los operadores), HBO Go (con autenticación on demand), BBCiPlayer (Open on Demand/Catch up service) y Hulu o Netflix. En Latinoamérica se están dando todas total o parcialmente.

Sobre los retos, están claras las defensas contra los OTT y tener una estrategia clara de contenidos. No hay que olvidar que ahora la televisión es Multitask.

# Soluciones, Productos y Servicios End-to-End

TVC ofrece los productos y asistencia técnica para la construcción de infraestructura de red de banda ancha de hoy. Estamos respaldados por estrechas relaciones de trabajo con los principales proveedores y tenemos un profundo conocimiento de las aplicaciones y la tecnología detrás de los productos que vendemos.

TVC ha demostrado ser un socio valioso para las industrias de telecomunicaciones y cable de banda ancha. La fuerza de nuestras ofertas de producto y marca es incomparable en nuestra industria.

- OTT
- Voz - Video - Data
- HFC - FTTx - VOD
- Soluciones de Video Digital
- Servicios Profesionales
- Personal Altamente Calificado

Respaldados por Suplidores de Clase Mundial



TVC Communications, A Division of WESCO Distribution, Inc.  
2105 N.W. 102nd Avenue Miami, FL 33172 www.tvclatinamerica.com 305.716.2160  
Mexico +52 55 5639 2926

## VIDITEC PRESENTÓ SUS NOVEDADES ANTE 200 PROFESIONALES

Viditec presentó sus novedades para flujos de producción 4K, en tres jornadas realizadas entre el 10 y 12 de junio en el Auditorio Viditec para más de 200 profesionales.

Durante el evento, se vieron las novedades en transmisión y transporte de señales sobre múltiples plataformas, distribución

de contenidos a plataformas móviles y web, flujos de trabajo basados en archivos, procesamiento y almacenamiento de señales en la nube y en entornos virtualizados, tendencias del mercado hacia la adopción de plataformas IT y Networking estándar, instrumentación, medición y servicios profesionales.

Entre las marcas, se destacaron Sony, Imagine Communications, Gates Air, 3Way Solutions, Elemental Technologies, Tektronix, Fluke Networks, Wellav, Adtec, Teamcast, Blackmagic, Atomos, Skyline, Datapath, TVU, VIZRT, Axle, Planar, EMC2, Xendata y MXF Server.

Las conferencias estuvieron a cargo de los jefes de producto y responsables técnicos y comerciales de cada marca. Como complemento a la información brindada se dispuso de una serie de equipos en funcionamiento para que los asistentes pudiesen tomar contacto directo con la tecnología y realizar consultas en detalle.



El equipo de Viditec, a cargo de la presentación de las novedades para este año

**Daniel Testani**, responsable de la presentación de los productos **Sony**, también se desempeñó como el moderador durante todo el evento. **Leonardo Rombolá** estuvo a cargo de **Imagine Communication**, **Gates Air** y **Elemental**. **Hugo Caudet** participó presentando **Wellav** y **Blackmagic**. **Ricardo Baez** y **Eduardo Diaz** por su parte hablaron de **Tektronix**. **Gustavo Ramón** se refirió a los instrumentos de redes **Fluke**. **Matías Peire** hizo lo propio con **3Way**. La temática de Satélite y Antenas, estuvo a cargo de **Oscar Verazzi**. **Juan Carlos Guidobono** presentó las Soluciones de Flujo de trabajo basados en Archivo. **Fernando Mochulske** mostró las novedades de la marca **Atomos**. Y **Álvaro Martínez** presentó lo último en Display. Finalmente, **Hugo Failache** cerró las jornadas con el área de Servicios de la empresa.

## EVENTOS

## CERTAL: NUEVA CONFERENCIA SOBRE LIBERTAD DE PRENSA

Certal organizó por tercera vez una conferencia enfocada en la protección y promoción de la libertad de prensa, que tuvo lugar el 11 de julio en el Rayburn Building, Capitol Hill de Washington D.C.

Titulado "Los Nuevos Desafíos para la Libertad de Expresión en América Latina", el evento se enfocó en la situación actual de la libertad de prensa en el continente y su evolución en los últimos cinco años. Según el organismo, en base a información de **Freedom House**, sólo el 2% de la población de la región vive en entornos de total libertad, cuatro países cayeron en el índice de libertad de expresión --Honduras, Panamá, Prensario Internacional

Suriname y Venezuela--, y se mantiene un estado de alerta respecto a la situación en Venezuela, Ecuador y especialmente Argentina, en donde el Gobierno ha polarizado el clima mediático a través de una retórica que ataca principalmente a periodistas y medios opositores.

Entre los tópicos desarrollados se destacan las conferencias "El Estado de la Libertad de Expresión en América Latina", "La Independencia Judicial y los Medios de Comunicación" y un panel que se focaliza en otra de las temáticas por las cuales Certal también viene luchando desde sus inicios; "Nuevas Tecnologías y los Desafíos para la Regulación

y las Telecomunicaciones".

Entre los principales panelistas estuvieron el congresista de Estados Unidos, **Joe García**; **Idania Chirinos**, directora de contenidos de **NTN24**; **Juan Carlos Calderón**, director de **Revista Plan V** de Ecuador; **Ricardo Recondo**, juez de la Cámara Civil y Comercial Federal y vicepresidente del Consejo de la Magistratura de la Nación Argentina; **Don Podesta**, director del Center for International Media Assistance basado en Washington DC, entre otros.



Telecommunications and CATV Products

Supply Chain Management Experts

People You Can Depend On

eCommerce Solutions

Global Distribution Network



Inventario permanente: una manera de mostrarle que **trabajamos donde Usted trabaja.**

+1 901 866 5116 | www.ptsupply.com | export@ptsupply.com | Your Supply Chain Partner

## Las grandes marcas que nos respaldan

- |   |  |
|---|--|
| <p><b>CATV</b><br/>Alpha Technologies<br/>Arcom<br/>Arris /Regal /Motorola<br/>ATX Networks<br/>Belden /Thomas &amp; Betts<br/>Cable AML<br/>CISCO /Scientific Atlanta<br/>Gilbert<br/>Harmonic<br/>Holland Electronics<br/>IBBS<br/>SMC<br/>Lindsay Broadband<br/>Opterna (AM Networks)<br/>Pico Digital<br/>RGB Networks<br/>Stern Electronics<br/>Wellav<br/>Viewteq<br/>Viking Satcom /CalAmp/Patriot</p> | <p><b>HARDWARE AND MISCELLANEOUS</b><br/>A.B. Chance<br/>Allied Bolt<br/>Canusa<br/>Central Wire<br/>Dura-Line<br/>HellermannTyton<br/>Louisville Ladder<br/>Maclean Power Systems /Senior<br/>National Strand<br/>Preformed Line Products (PLP)<br/>Starline<br/>Telecrafter Products<br/>USA Band<br/>Werner Ladder<br/>Wire World</p>   |
| <p><b>ELECTRONICS AND TELECOMMUNICATIONS</b><br/>Adtran<br/>Amino<br/>Comtrend<br/>CXR Larus<br/>Dotix<br/>Enensys<br/>Fujitsu<br/>GarrettCom<br/>Hai-Vision<br/>iNovo<br/>MikroTIK<br/>Netgear<br/>Sitelle<br/>Telco Systems<br/>TKH Security<br/>Transition Networks<br/>Ubiquiti</p>   | <p><b>OSP AND INFRASTRUCTURE</b><br/>3M<br/>Alpha Technologies<br/>Argus<br/>Bourns<br/>Channell<br/>Charles Industries<br/>Clearfield<br/>Corning<br/>Electric Motion<br/>Energys<br/>Erico<br/>Haze Battery<br/>L-Com<br/>MultiLink<br/>Newton<br/>Opterna<br/>PLP<br/>Rettal<br/>Siemon<br/>Suttle<br/>TE Connectivity<br/>Telect<br/>TII Network / Porta Systems<br/>Transition Networks</p> |
| <p><b>WIRE AND CABLE</b><br/>AFL<br/>Belden<br/>Corning<br/>General Cable<br/>OCC<br/>Perfect Vision<br/>PPC<br/>Prysmian /Draka<br/>Submarine Cables<br/>Sumitomo<br/>Superior Essex<br/>Times Fiber Communication (TFC)<br/>Defang</p>  | <p><b>TEST EQUIPMENT AND TOOLS</b><br/>AFL<br/>Anritsu<br/>Fitel<br/>Fluke<br/>GMP<br/>Greenlee Communications<br/>JDSU<br/>Klein Tools<br/>Lemco Tool Corporation<br/>Ripley<br/>Sumitomo<br/>Sunrise<br/>Trilithic</p>   |





## SE REALIZÓ EL ENCUENTRO REGIONAL DE TELECOMUNICACIONES CON BUEN NIVEL DE PARTICIPACIÓN

El Encuentro dejó muy conformes a expositores y organizadores por el perfil profesional de los visitantes y la buena concurrencia a los workshops y charlas. La exposición comercial debido al excelente nivel de visitantes y sobre todo la cantidad de proyectos que se están planteando a futuro mostró a muchos expositores muy optimistas, sobre todo en la parte de tecnología.

Lo cierto es que, si las redes mejoran y la infraestructura instalada permite la ampliación de las grillas y la capacidad de ofrecer servicios de valor agregado, gana toda la industria, pero también ganan los clientes.

Al buen ritmo del inicio del Encuentro Regional de Telecomunicaciones 2014 en la ciudad de Rosario, donde más de 30 empresas participan como expositoras en el Ros Tower Spa & Convention Center, se sumó una segunda jornada con sala llena en el segundo seminario donde se discutió el futuro del cable, la internet y los servicios de video sobre redes IP.

Como todos los años, el Encuentro se destacó por el alto nivel de capacitación, que incluyó seminarios, talleres y workshops. En la primera mañana, la concurrencia superó las 150 personas que participaron del acto inaugural. Allí, el organizador **Jorge Jacobi**, junto al director nacional de relaciones institucionales y cooperativas del AFSCA, **Sebastián Rollandi**, y



Raul Malisani y su equipo estuvieron presentando las soluciones de Interlink



Hugo Yasnikowski, Alejandro Isnardi, Domingo Simonetta y Martín Siccardi en el stand de SVC

el presidente de CACPY, **Marcelo Tulissi**, dedicaron a la audiencia las palabras de bienvenida y agradecimiento a operadores y miembros de la industria. Rollandi destacó la posibilidad de 'escuchar la opinión de los cableoperadores de todo el país', y añadió: 'Seguimos trabajando en la observación del cumplimiento de la ley en todo el país y ya hemos adjudicado más de 120 licencias. Estamos trabajando fuerte en la consolidación del sector de la mano de las Pymes y las cooperativas y con el compromiso de seguir trabajando y apoyando la industria.'

En cuanto a los seminarios, por la mañana se realizó el titulado "¿Están nuestras redes preparadas para DOCSIS 3.1?", dictada por Juan García Bish, y "Monitoreo y control de redes DOCSIS", a cargo de Emiliano Bonansea. También se dictó el taller sobre fibra óptica enfocado en conectorización y medición, a cargo de Pablo Vicino, Nahuel Garavaglia y Damián Brazinois. Por la tarde, tuvo lugar el seminario "Interconexión y la red nacional de los NAPS CABASE", y el seminario de radiodifusión, a cargo del Ing. Carlos García Herrero.

Ya en la segunda jornada del Encuentro, se desarrolló a la actividad más convocante del evento: "Cómo Convivir con los OTT", que contó con la participación de **Román Guasch** de **Turner Latin America**, **Ing. Ariel Graizer** presidente de **CABASE**, **Juan Ramón García Bish** de **Gigared** y, como mediador, **Alfredo Revello**, socio gerente en Play Tres. Todos coincidieron en la necesidad de fortalecer las redes y los servicios que se ofrecen sobre ella.

El modelo de negocios de contenido sigue siendo incierto en este contexto, y todas las partes que participan en la generación y distribución coinciden en que 'aún quedan muchas negociaciones' por delante para ganar dinero. Se sabe que a futuro el valor de las suscripciones aumentará considerablemente, pero resta determinar cómo se repartirá ese dinero a lo largo de toda la cadena de distribución.

Graizer destacó: 'Nuestras plataformas están disponibles para los cableoperadores o para empresas en condiciones de dar los servicios, porque para el VOD no se necesita una licencia audiovisual, sino sólo ser un operador de internet. La idea es entregar un servicio que se pueda auditar y determinar si la plataforma es



Jorge Jacobi, Sebastián Rollandi y Marcelo Tulissi, en la inauguración del Encuentro Regional



Alfredo Revello, Ariel Graizer, Román Guasch y Juan García Bish

segura para los proveedores de contenidos. Esto permite evitar el costo que implica ir a buscar el contenido todo el tiempo afuera.'

García Bish replanteó: 'Yo como operador de la red no veo dinero. Sea el servicio gratis o pago es entre el cliente y el dueño del contenido', a lo que Graizer contestó: 'Vos ves el abono de tu cliente y ahí tienes que ver como monetizarlo adecuadamente, como cambiarlo.'

'Tengan en cuenta que cuando se habla de esa interactividad, de más contenidos o de nuevas plataformas muchas veces está la inversión de parte del proveedor de contenidos en generación de infraestructura, plataformas y más contenidos, y tampoco es que vemos una devolución económica. Muchas veces hay que hacerlo para estar a un nivel competitivo, no se puede esperar que de cada cosa que se haga haya una retribución. Para que se den modelos en donde uno pueda cobrar por contenido tiene que ser un modelo super-premium', sostuvo Guash. Y añadió: 'El modelo de Netflix es muy difícil de replicar, es un negocio en escala, hay mucha inversión de contenido, sobre todo ahora, quizás después va a ir bajando el costo de contenido. Pero lo que tienen Netflix o Claro Video inteligentemente, es una métrica precisa de qué se consume y cuando, algo que el negocio de la televisión no tiene y los va a llevar a hacer mejores compras a lo largo de los próximos años.'



innovación en movimiento

**Defang Technology** es un fabricante y distribuidor líder de productos de cables y fuentes de suministros de OEM. Nos especializamos en el diseño, fabricación y comercialización de diversos cables (cable HDMI, CAT5 / 6 cable, cables de audio y video, cables de computadora), fuentes de equipos de alimentación de instalaciones, cables y productos de telecomunicaciones. La mayoría de nuestros productos se venden en América del Norte, América del Sur y la región EMEA. Nos hemos ganado la alta reputación de nuestros clientes por la excelente calidad de los productos así como el servicio al cliente, y el coste total de propiedad más bajo.

Nuestra Casa Central se encuentra en Shanghai, China donde además tenemos varias instalaciones de fabricación, todas cumplen con las normas ISO9001: 2000. Somos miembros de la Asociación de HDMI y tiene HDMI ATC certificación 1.4. Todos nuestros productos son 100 % compatible con RoHS. Nos enorgullecemos de nuestro sistema de control de calidad y servicio al cliente. Nuestro objetivo es proporcionar productos de alta calidad con bajo costo de propiedad y con un servicio superior. Queremos ser una adición socio responsable, flexible y el valor de su negocio.



[www.defangtech.com](http://www.defangtech.com)

Contacto: Oscar Vidotto - [Ovidotto@defangtech.com](mailto:Ovidotto@defangtech.com)

**VIVE LA PASIÓN DEL MUNDIAL**

con tu Cabecera **DIGITAL**



**Cabecera Digital con la Solución CONDOR**

Fuentes de Video

Cabecera CONDOR

- IP IRD
- ASI IRD
- HDMI (Clear) IRD
- Componente (HD/SD) IRD
- Compuesto (SD) IRD
- NVOD
- Sist. de Facturación
- Guía (EPG)



- 100% Digital.
- HD y SD.
- Sistema Condicional de Acceso (CAS) Aprobado por Hollywood.
- Set-Top Boxes.
- Guía (EPG).
- Sistema de Facturación.
- Instalación Llave en Mano.



**Plataforma de Pruebas Masivas para Cable Módems y EMTAs**

- Banco automático para pruebas y diagnóstico en lotes de hasta 48 módems o EMTAs
- Soporta todas las marcas y modelos de equipos
- Prueba todas las versiones DOCSIS, hasta 3.0
- Actualiza automáticamente el firmware de los equipos
- Efectúa pruebas completas de telefonía en los EMTAs, incluyendo calidad de línea
- Permite una operación rápida y sencilla por personal no-técnico
- Posee un completo módulo de reportes con posibilidad de exportar resultados
- Optimiza la logística inversa, aumentando la productividad y confiabilidad de las pruebas

**Cable Modem Test Platform**

Promptlink Communications  
 4005 Avenida de La Plata. Oceanside, California 92056, USA  
 +1 760 688 4022 ext. 726  
 www.promptlink.com



Visite nuestra página para más información sobre la Solución **CONDOR** y todos nuestros productos.  
**www.picodigital.com**  
 sales@picodigital.com

Llámenos al **(+1) 858-546-5050**



**Soluciones para datos, voz y video sobre cable**

## TVC MÉXICO: FRANCISCO VALLE, NUEVO COUNTRY MANAGER

EJECUTIVO CON 23 AÑOS EN LA INDUSTRIA

**Francisco Valle**, nuevo country manager de TVC para México, dialogó con PRENSARIO sobre su nueva función en la empresa distribuidora de soluciones de tecnología para la industria de las telecomunicaciones por cable, donde ya está volcando su reconocida experiencia de 23 años en la industria.

‘Me llamó la atención la oportunidad de dirigir una empresa como TVC, que ofrece absolutamente todas las soluciones tecnológicas, materiales y servicios que requiere la industria, con un compromiso tan fuerte de invertir y crecer en la región. Estoy convencido de que hoy en día somos la empresa distribuidora de soluciones de tecnología y de materiales líder en la industria de telecomunicaciones por cable en México. Nuestra meta al corto/mediano plazo es serla también en la industria de telecomunicaciones en general’, completó.

### FOCO EN SOLUCIONES

‘Estamos enfocados en plataformas de video digital y HD, inserción de contenidos, Monitoreo de Video, Administración y Control de Ancho de Banda de Datos y de suscriptores de Internet, Plataformas de transporte para Redes HFC, RFoG, DPON, y FTTx’. ‘Sin olvidarnos de los proyectos de Redes para los que cada mes entregamos a nuestros clientes cantidades muy importantes de Cable Coaxial, de Acometida y de Fibra Óptica, así como acero, herrajes, conectores y materiales de acometida, materiales para conectorización de Fibra Óptica, herramientas, etc.’

Sobre la parte IP, agregó: ‘Va excelente, hoy en día estamos trabajando en varios proyectos muy importantes y tenemos instaladas diferentes plataformas de video digital, de monitoreo de video y de administración de ancho de banda con los principales operadores del país. Por lo anterior estamos creciendo el área de IP en recursos técnicos y humanos’.

### GRAN ESTRUCTURA LOCAL

Dijo sobre la estructura de la empresa en México: ‘Contamos con un almacén en el Estado de México, y nuestras oficinas en Avenida Xola en la Colonia del Valle, además de los almacenes en Laredo Tx., Los Ángeles California y Miami Florida en donde se encuentra nuestra sede para América Latina’. El equipo en México está formado en el área comercial por **Tere Gámez** (Ejecutivo de Ven-



Francisco Valle



tas Sénior), **Jesse Amezola** (Ejecutivo de Ventas) y el **Ing. Miguel Pons** (Gerente de Ventas MAXCELL), en el área de IP por el **Ing. Guillermo Castellanos** (Gerente de Ventas IP), **Ing. Ana Moreira** (Project Manager y Soporte Pre y Post Ventas) y por el **Ing. Juan Luis Velasco** (Ingeniero de Soporte Post Venta). Finalmente el área de operaciones por el **Lic. Enrique Cortez** (Gerente de Operaciones) y **Viridiana Morales** (Asistente Administrativo). Por último, el nuevo country manager recordó que TVC es una división de Wesco Distribution, una de las principales empresas proveedoras para la industria eléctrica, de telecomunicaciones, de la construcción, de salud y de seguridad, y que cuenta con más de 9.000 empleados a nivel mundial, de los cuales 250 estamos en México.

## TVC SUMA FUERZA DE VENTAS PARA EL CARIBE Y LATAM

TVC incorporó a **Diego Merizalde** como gerente de ventas y productos **Wirewerks** para el Caribe y Latinoamérica, con base en las oficinas de Miami.

Desde su nuevo rol, se enfocará en las necesidades de conectividad de fibra óptica de los clientes y ofrecerá soluciones personalizadas.

Experto en productos de fibra, Merizalde trabajará cerca del resto del equipo de ventas



para promover en CALA los productos de Wirewerks, fabricante de clase mundial que provee a los clientes en Canadá y Estados Unidos.

Diego ha trabajado en la industria de las telecomunicaciones por muchos años, acumulando experiencia en empresas como **AMT** y **Time Warner/Brighthouse Networks**.

## ANTRONIX, CON TVC EN CANITEC

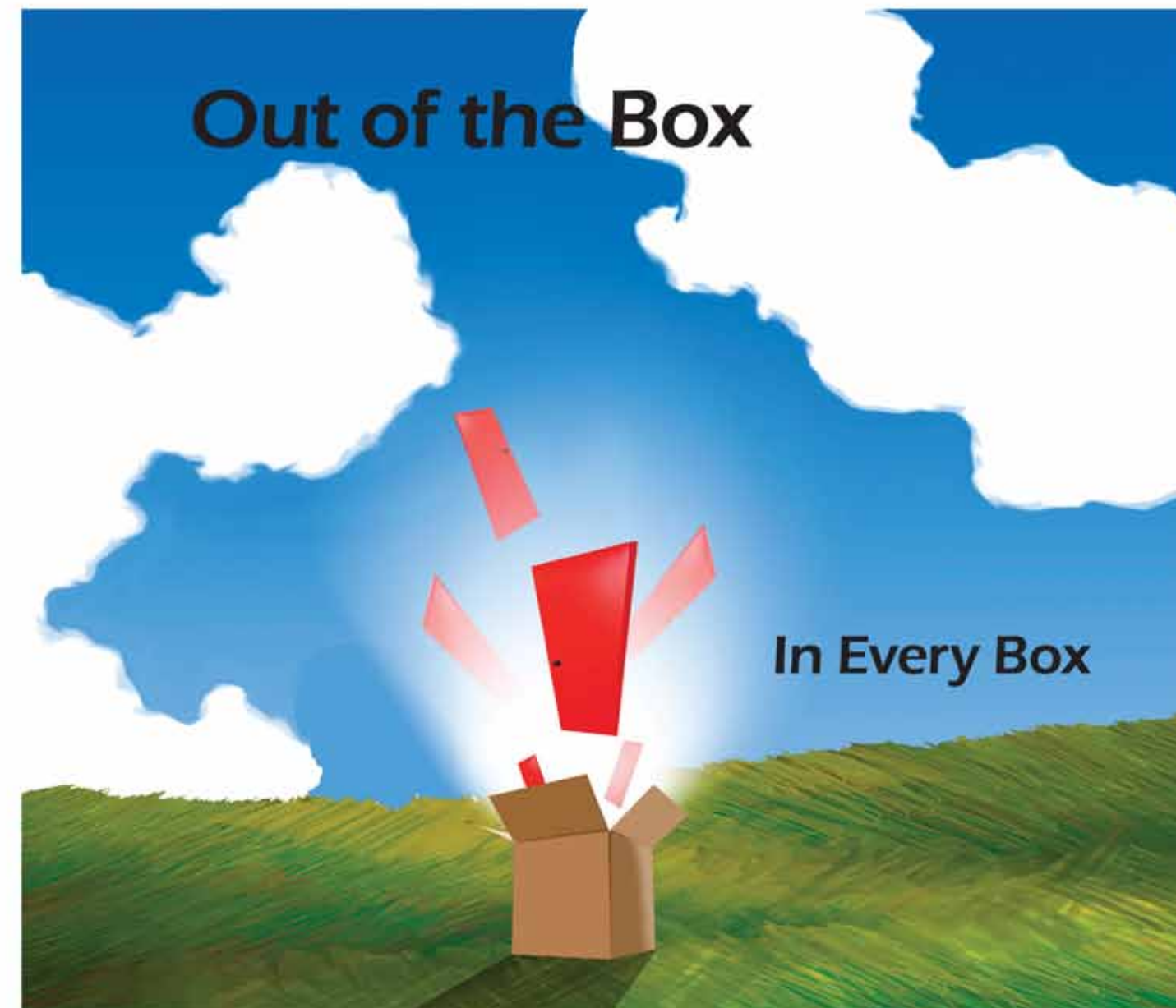
**Milton Ulua** de **Antronix** afirmó que la empresa sigue ‘muy bien’ con la venta de splitters a **Telefónica**, que tiene todos equipos suyos; **EPM**, en una venta junto a **Unión Eléctrica**; y **Tigo Centroamérica**, mientras sigue la expansión hacia otros territorios. Destacó que con la digitalización ‘es tiempo de comprar productos de probada calidad’ y, como hacen los MSO’s de Estados Unidos, tienen que ser

con capacidad de un giga.

En taps, también sigue bien y convenciendo a los clientes que acondicionando la señal pueden controlar el ruido y activar la reversa. Este año pondrá mucho foco en México pues tras entrar fuerte en los demás mercados con grandes clientes puede retomar la fuerza en este mercado tanto para cables como DTHs, con TV como único distribuidor.



Milton Ulua y Francisco Valle de TVC México



Cost effective innovations are the hallmark of every Antronix design. More than 30 years of expertise in designing and engineering are in every product we build, whether it's our industry leading splitter designs, advanced MoCA and VoIP optimized residential amplifiers, or our Reverse Conditioning E-Option Taps and Faceplates.

Our “Design for Manufacturing” philosophy ensures high yield production at minimal costs. Proven field reliability and excellent reputation for quality positions Antronix as a leader in developing industry-leading products that meet the challenges of today's and tomorrow's HFC Networks.

At Antronix **creating value is just part of the package.**





## Soluciones OSS/BSS en 18 países, gestionando más de 40 millones de dispositivos alrededor del mundo

- Activador Universal de Servicios • Telesupervisión • CRM y Billing en la nube
- Control de Fraude • Monitoreo y Planificación de Red • PC Fix
- Transición Flexible hacia IPv6 • Calidad de Experiencia (QX)
- Soluciones de Contact Center de Próxima Generación • Gestión de Firmware

Visite nuestro stand en:



### Booth #1

Del 13 al 15 de Agosto  
Panamá, República de Panamá

También participamos en:



Ago 03 - 05



Sep 22 - 25



Dic 08 - 10

## VEAS: INTEGRACIONES INNOVADORAS DE MÉXICO A LA REGIÓN



SIEMPRE CON UNA RELACIÓN PRECIO-BENEFICIO DIFERENCIAL

Enrique Gandulfo, titular de Veas/Velocom, comentó a PENSARIO la visión que tiene del lugar que ocupa y puede ocupar la marca en el mercado de TV paga y broadcasting. 'En este momento, estamos pasando por cambios tecnológicos muy importantes en broadcasting, migrando a HD y 4K. Hay un cambio de estándar y también de conectorizado de SDI a IP'. Añadió: 'De la misma manera, en el área de TV por cable tenemos migración de analoga a IP.

Estamos desde hace ocho años trabajando en integraciones tecnológicas con productos propios y de otras marcas en IP. Esto nos permitió un pleno conocimiento para desarrollar e integrar cualquier solución para broadcasting o TV cable.

'Venimos haciendo desarrollo de producto e integración con diferentes marcas, incluso las más reconocidas del mundo en tecnología IP como Cisco o RGB Networks. No hay nadie que haya hecho tantos desarrollos wireless y Wi-Fi metropolitano en México. Somos los únicos que desarrollamos múltiples ciudades con alto éxito. Esto siempre ofreciendo una relación excelente de precio beneficio. En la parte de servidores Veas, nos hemos integrado a Blackmagic, lo que permite a los clientes



Enrique Gandulfo de Veas con Oscar García, Venancio Báez, Amisadai Aquino y Luis Alcocer de Corat de Tabasco, y Jorge Guerrero de OchoTV (Grupo Hevi)

tener un producto de vanguardia con el respaldo de una gran marca, y otro producto de una excelente relación precio calidad que nos caracteriza.

'Una vez que tenemos este conocimiento y en un momento de migración tecnológica tan grande, vemos un panorama de ingenieros que necesitan mucha capacitación para adoptar las nuevas tecnologías. Nuestra experiencia y desarrollo nos permiten trasladar todo esa experiencia en los proyectos. Tuvimos clientes como Mega, Cablecom, Claro, Grupo Hevi, Cablemás y otros que tienen equipos nuestros como Radiorama en 500 estaciones.

'Ofrecemos desarrollo y deployment de productos puntuales, e integraciones de productos propios con otros en más de 10 países para lograr soluciones que resuelvan las necesidades de los operadores de telecomunicaciones y de los usuarios. Día a día, a raíz de las convenciones a las que vamos asistiendo, nos permite

tener más sinergia con los proveedores. Es un círculo de trabajo y de creación que cada vez se hace más importante. Para los próximos años estamos trabajando activamente en que nuestra empresa se conozca en todos los diferentes mercados y en tener resultados en el mediano y largo plazo.

Sobre la estructura de la empresa, adelantó: 'Vamos a crecer. Estamos construyendo nuestra nave industrial en Guadalajara que se suma a las estructuras de México DF, Michoacán y Argentina. Esperamos tener esto listo a fin de año y el año próximo haremos cambios importantes de logística para darnos mayor rapidez en despliegue y envío de equipamiento.

La expansión fuera de México es un objetivo que trazamos a través de distribuidores estratégicos, apoyados con más convenciones donde iremos con partners internacionales. Los próximos eventos que estamos evaluando son Tepal, ABTA, CIRT y Capel.

## SDI MUST DIE



El SDI no ha muerto aún, pero sin duda le queda poco tiempo. Cinegy tiene todas las herramientas para que puedas migrar a una infraestructura enteramente basada en IP o un entorno híbrido SDI/IP. Infórmate sobre los beneficios operacionales y de costos al cambiar a IP con nuestra gama de productos: Cinegy Capture, Cinegy Gateway, Cinegy Multiviewer, Cinegy Router y muchos más.

Descarga la versión gratuita desde nuestra página web.

Para más información visita [www.cinegy.com](http://www.cinegy.com) o contacta alguna de nuestras oficinas:  
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350  
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360

**cinegy**



## WORLDWIDE SUPPLY: PRODUCTOS CUSTOMIZADOS PARA LA REGIÓN

### ÉXITO DE LA VENTA DE CELULARES Y TABLETS PARA OPERADORES



Francisco Rodríguez con todo su equipo en Canitec, junto a Victor Macías de Cablecom

Hemos traído este año 250.000 unidades en todo CALA, incluyendo los Estados Unidos.

Y completó: 'Hacer negocio con nosotros es tener un socio. 'Mi credibilidad en el mercado ha permitido seguir introduciendo empresas, pues pude comprobar de introducir una empresa, regresar al mismo cliente y poder volver a venderle.

local, el cliente lo valoriza e incrementamos el conocimiento del mismo'.

#### Productos customizados para la región

Agregó: 'Seguimos enfocados con Hitron, que está haciendo algo muy bueno con nuestro soporte. Nos da un soporte superior a la industria. También seguimos con nuestros productos propios de tablets, celulares, PLC y ópticos, diseñado por nosotros en EE.UU. y Taiwán'.

'El siguiente paso para este año es introducir los productos de nueva generación, pero customizados para la región. La tecnología avanza más y el cliente nos pide productos innovadores, pero customizados para Latinoamérica. No funciona vender aquí lo que se le vendió a Comcast. Los operadores de Latinoamérica son número uno para nosotros'.

Y concluyó: 'También estaremos experimentando con Europa para el año que viene. El crecimiento que tenemos hoy fue más acelerado que cuando estaba en otras empresas, y eso se lo debo a mi administración, teniendo doble posición como presidente y CTO, tengo que decidir de los dos lados. Seguiré liderando técnicamente a la empresa para seguir siendo exitoso y entregar un producto de calidad que esté funcionando. Ahora vamos a Tepal y a la SCTE'.

Para eso se necesita credibilidad'.

#### MÁS ESTRUCTURA LOCAL

'Somos una compañía americana, pero tenemos WWS Colombia, México y Chile —Randy Dinamarca, que viene de América Móvil—. Toda nuestra gente entiende lo que es necesario y hacemos las instalaciones de aquellos operadores que no tienen los recursos para hacerlo, pese a su gran talento. Hoy WWS es una compañía de más de 80 empleados y 15 personas dedicadas para Latinoamérica, cuando había sólo dos al llegar Francisco Rodríguez. Estamos físicamente en los países, no dependemos de soporte extranjero, sino que lo hacemos a nivel local. El desarrollo es

Francisco Rodríguez está causando con Worldwide Supply el mismo suceso en Latinoamérica que tuvo con compañías anteriores, con iniciativas novedosas. En la última edición de Canitec, dijo a Prensario: 'Mi competencia ve como una amenaza lo que estamos haciendo con WWS, como cuando introduce a Ambit. La razón es que tenemos la experiencia y el conocimiento del mercado para entender al cliente'.

'Mi competencia no invierte, pero no vendemos sino que solucionamos problemas y nos están llamando en base a ese éxito. Así les traemos productos como celulares y tablets para el mercado wireless, porque estamos sincronizamos con el mercado que hoy es portabilidad, facilitándole todo a los clientes.



PXW-X160



PXW-X180



- Camcorders con 3 sensores de 1/3" Full HD Exmor CMOS y memoria de estado sólido
- Lentes Serie G zoom HD 25x
- Graban en formato XAVC Intra/Long GOP, además de MPEG2, AVCHD, y DV
- Con función de filtro ND Dual para mayor flexibilidad
- Ideales para aplicaciones broadcast y profesionales

## PXW-X180



Wi-Fi/NFC (Near Field Communication) con Content Browser Mobile™ para funciones de control remoto y transmisión de archivos



Humberto 1° 2889 - Buenos Aires, Argentina  
Tel: +54 11 4122 1200 / Fax +54 11 4308 5493  
info@viditec.com.ar



@ViditecSA



viditecavp

viditec.com

## WELL PLAYED



Si tu emisión es automatizada, de estudio o de noticias, Cinegy Air te tiene cubierto. El sistema más innovador del mercado, Cinegy Air, redefine la emisión. Utilízalo en tu propio servidor/ PC o consigue una solución llave en mano a través de un distribuidor local. Emite desde una máquina virtual o entorno de nube. Cinegy Air soporta SDI y la emisión basada en IP es estándar. Descubre cómo Cinegy Air puede beneficiarte tanto si tienes una pequeña estación de televisión o cientos de canales de emisión.

Descarga la versión gratuita desde nuestra página web.

Para más información visita [www.cinegy.com](http://www.cinegy.com) o contacta alguna de nuestras oficinas:  
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350  
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360





**EXPO**  
2014

Broadcast and New Media Technology  
Trade Show & Conference

NUEVO LOCAL:

**EXPO CENTER NORTE**  
Centro de exposições e convenções

Pabellón Azul  
São Paulo - SP

El mayor evento de **Broadcast y New Media Technology** de América Latina.

**SET EXPO 2014**

**Congreso:**  
24 a 27 de Agosto

**Feria:**  
25 a 27 de Agosto



Oportunidad de Network con más de **10 MIL PROFESIONALES**.

Además de la Feria con más de 14 mil m<sup>2</sup> y 300 empresas expositoras, la SET Expo traerá el Congreso con 4 auditorios simultáneos para discutir el presente y el futuro del sector contando con moderadores y ponentes referencias del mercado.

+ de **300 marcas expositoras** con las mejores novedades del sector.

+ de **170 ponencias** con tendencias y contenidos valiosos para usted.

Inscripciones en el sitio web: [www.setexpo.com.br](http://www.setexpo.com.br)



/SETengenhariaTV /SETengenhariaTV /SETengenhariaTV /SETengenhariaTV

**Feria: 25 a 27 de Agosto**

- Día 25: 12h00 ~ 20h00
- Día 26: 11h00 ~ 20h00
- Día 27: 11h00 ~ 19h00

**Congreso: 24 a 27 de Agosto**

- Todos los días: 9h00 ~ 17h30

## LINDSAY: RED DE RETORNO DE PEQUEÑAS CELDAS; EL CASO PARA EL CABLE

POR DAVID ATMAN, PRESIDENTE DE LINDSAY BROADBAND



Los Operadores Móviles Virtuales (OMV) están buscando incrementar la capacidad y extender la llegada de sus redes. Una forma es con "microcells". Estos nodos de acceso de baja energía tienen un alcance de entre diez y cientos de metros, contra decenas de kilómetros para una macrocelda típica desde una torre celular.

Los cableoperadores están bien posicionados para satisfacer las necesidades de los OMV's, habiéndose convertido en expertos en el backhauling del tráfico OMV desde las macroceldas. El despliegue continuo de puntos de acceso Wi-Fi les da mayor credibilidad en el acceso inalámbrico. La arquitectura HFC ubicada de la industria también ayuda a operadores de redes móviles a resolver uno de sus más grandes preocupaciones de celdas pequeñas: encontrar sitios adecuados.

La planta física de la industria del cable ofrece a los OMV's un ilimitado número de locaciones que, con el correcto tipo de puertas de enlace, puede manejar redes de retornos de pequeñas celdas a través de DOCSIS o fibra. Pero el cable no es la única respuesta a este desafío.

Los proveedores de tecnología inalámbrica han estado poniendo la mirada en esta oportunidad por muchos años. Las soluciones incluyen sistemas Line-of-Sight (LOS) con microondas o "millimeter wave regions"; las tecnologías non-LOS que funcionan en frecuencias portadoras menores a 6 GHz; satélites de transmisión LOS; y nueva tecnología que utiliza espectro sin licencia

en los denominados espacios blancos de TV.

La industria mobile está en una curva empinada de despliegue. De acuerdo a Informa Telecoms & Media, para principios de 2013 los OMV's habían instalado globalmente casi 11 millones de pequeñas celdas. La firma espera que ese número pueda llegar a 92 millones en 2016.

Un driver son las constantes mejoras en las redes de la industria mobile. Pequeñas celdas complementan las tecnologías 2G y 3G, pero son parte integral de la arquitectura 4G/LTE. Algunas mejoras de 4G están completas, y en otras aun se está trabajando. Los esfuerzos actuales para combinar 3G, 4G/LTE y tecnología Wi-fi en una pequeña unidad de celda simple pueden bajar la velocidad de despliegue.

Durante el despliegue de pequeñas celdas (ya sean híbridas o no) los MNOs deben tomar en cuenta numerosos factores, tales como la mejor ubicación de la pequeña celda para alcanzar el máximo de penetración y cómo alimentarlos, donde la forma tradicional de alimentación puede no estar disponible. Mientras los MNOs tratan de impulsar sus radios a locaciones más granulares en intersecciones, autopistas o parques, la alimentación parece ser uno de los principales obstáculos a superar. Mientras la industria móvil prueba las pequeñas celdas multi-modos y continúa buscando formas de profundizar la penetración general de pequeñas celdas, es un buen momento para que los cableoperadores vuelvan a presentar

su caso. Aquí, algunas consideraciones:

El cable puede competir. Las soluciones de redes de retorno inalámbricas pueden tener una ventaja, pero el cable es un contendiente viable. Los operadores deben jugar sus fortalezas, que incluyen una extensa presencia física, fibra y velocidades DOCSIS 3.0, fuente de energía conveniente desde la planta HFC y las unidades de negocios de servicios ya comprometidas en el tráfico backhauling desde las macroceldas.

Mientras los OMV's están tratando de especificar y validar las pequeñas celdas multi-modos, también tienen demandas particulares sobre el backhaul de las pequeñas celdas. En Lindsay, nuestra habilidad de integrar los componentes ya aprobados nos permite ayudar a los cableoperadores a moverse rápidamente mientras este mercado se desarrolla.

En Lindsay, nuestra fortaleza es la habilidad para reforzar e integrar cable módems, convertidores de media, unidades ópticas de networking PON (ONUs) y demarcación NIDs con SLAs de diferentes fabricantes dentro de recintos que trabajan tanto en interiores como en exteriores.

Estos gateways de DOCSIS y fibra están diseñados para ayudar a la industria a impulsar sus fortalezas y apoderarse rápidamente de las oportunidades de backhaul de las pequeñas celdas.

## TREASURE



Una base de datos no es un vertedero de contenidos; es una mina de oro que debe ser explotada. Sin importar qué tipo de contenido manejes: noticias, reality, drama o simplemente un gestor de contenidos empresarial, Cinegy Archive es la solución que estás buscando. Asequible, escalable y confiable.

Encuentra tu tesoro y descarga la versión gratuita.

Para más información visita [www.cinegy.com](http://www.cinegy.com) o contacta alguna de nuestras oficinas:  
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350  
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360

**cinegy**

## INCÓGNITO: SUPERANDO EL CONGESTIONAMIENTO DE RED

Por años, los proveedores de servicios se han enfocado en expandir sus redes para satisfacer los crecientes requerimientos de banda ancha de sus suscriptores. Permitido por los dispositivos IP conectados, que se espera crezcan a 2.7 conexiones per cápita en 2018, los suscriptores están presionando los límites de sus planes para seguir conectados. Los cuatro impulsores más grandes son el creciente número de usuarios de internet, el creciente número de dispositivos y conexiones, velocidades fijas más rápidas de red de banda ancha y el creciente uso de video tanto para entretenimiento personal como para conferencias de negocios.

Debido a los altos costos de los servicios de tránsito de IP al por mayor en Latinoamérica, el problema del creciente uso de ancho de banda es el más crítico. Mientras que los costos han bajado en años recientes, el creciente apetito de los consumidores por más ancho de banda sigue acentuando el problema de control de costos para los proveedores.

Para administrar y tal vez incluso capitalizar este crecimiento en la demanda de ancho de banda, los MSOs están utilizando una variedad de métodos -siendo más notable las políticas de uso justo a través de *deep packet inspection* (DPI). Este método de recolección de información tiene dos grandes inconvenientes: los problemas de hardware y de neutralidad de red.

DPI requiere una gran

inversión en aparatos registrados para inspeccionar los paquetes antes de que sean "re-enrutados" o descartados. Esto no solo complica la implementación y mantenimiento de los sistemas DPI, también interrumpe los servicios de los suscriptores si el aparato DPI falla.

Mientras tanto, debido a que el tema de neutralidad de red crece en importancia, DPI y su reputación de aplicación específica de estrangulamiento y *traffic shaping*, está enfrentando un retroceso de los legisladores. En Brasil, El Marco Civil no solo ha establecido que los proveedores de servicios no pueden interferir con cómo los consumidores utilizan la Internet, también limita los tipos de información que las empresas de información pueden obtener de sus suscriptores. En Chile, el primer país en el mundo en pasar la legislación en neutralidad de red, los proveedores de servicios tienen prohibido realizar bloqueos arbitrarios, interferir, discriminar, entorpecer o restringir el derecho de los suscriptores de utilizar cierto contenido y redes. Mientras que los mercados maduran, la sensibilidad hacia la privacidad y justicia puede crecer, y es posible que otros países Latinoamericanos pasen legislaciones similares pronto capitalizando el reto de administración de congestión.

Afortunadamente, ya incrustado en el marco DOCSIS hay otra tecnología de recolección de datos que puede ayudar en la administración de ancho de banda y aplicación de políticas: Internet Protocol Detail Record (IPDR). Menos costoso que el controversial enfoque *deep packet inspection* (DPI), y menor carga al CMTS que el enfoque basado en SNMP, IPDR puede ser aplicado en una variedad de casos de uso de administración de ancho de banda.

Este marco basado en software para la recolec-

ción y registro de estadísticas de tráfico de datos provee información del uso y del flujo de servicios acerca del dispositivo de cada suscriptor en la red de un operador. Sin embargo, a diferencia de DPI, IPDR provee resúmenes de uso sin indicaciones de hacia dónde se dirige el tráfico, así eliminando cualquier preocupación por privacidad. Ya que está construido dentro del protocolo DOCSIS, la información puede ser producida fácilmente y transmitida periódicamente hacia un colector de datos por el CMTS. Como resultado, este método de recolección de datos no tiene impacto en el desempeño de la red. Además de esto, no requiere de una fuerte inversión en hardware ya que un colector IPDR puede servir para hasta cien CMTS.

Siendo que en la actualidad hay muchas soluciones de colectores IPDR en el mercado, muchos solo se enfocan en obtener datos de uso del CMTS. Como un competidor relativamente nuevo en el juego de aplicación de políticas, solo un grupo de colectores IPDR pueden realmente entregar la funcionalidad necesaria. Una eficiente solución IPDR de aplicación de políticas debe tener la capacidad de:

Cruzar referencias de registros de datos IPDR con los suscriptores para identificar a los usuarios que más consumen.

Facilitar definición flexible de reglas para la aplicación de políticas como umbrales y notificaciones.

Ofrecer a los usuarios que más consumen alternativas a la reducción de velocidad, tales como, mejoras o planes de datos/cambios en suscripción.

Ubicar a los suscriptores en flujos dedicados de servicio para la reducción de velocidad

No sorprende que el primer paso hacia un programa de aplicación de políticas sea la adquisición de datos precisos de consumo de ancho de banda. Más importante, sin embargo, es la capacidad de analizar y cruzar referencias de esta información con la información de la cuenta del suscriptor para que coincida el uso con los individuos, lo que facilita la identificación de los suscriptores que se están acercando a los límites de planes de datos.

La educación de los suscriptores juega un gran papel en las políticas de acceso justo. A



## Máxima eficiencia y calidad

CNA es una compañía emprendedora e innovadora, Líder del mercado en América Latina que fabrica una variedad de cable coaxial 100% personalizable, con una capacidad global de 240 M metros anuales.

PREMIUM  
QUALITY  
MADE IN USA

Nuestra división de distribución se ha consolidado como una elección de confianza, gestionando más de 1.000 referencias de las marcas líderes del mercado.

- Fuentes**
- NUEVO Pasivos de interior**
- Pasivos**
- Nodos**
- Routers**
- Herramientas**
- Conectores**

**24 HORAS ENTREGA**    **5 AÑOS GARANTIA**    **GRAN AHORRO**



www.cablenetwork.net

A giant lead for mankind



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



**hunter**

VISTA WEB A TRAVÉS DEL MÓVIL

CAMBIAR LA FORMA DE HACER MANTENIMIENTO A SU RED

Hunter usa la Tecnología de Radar para encontrar exactamente la causa y la localización del problema, ya sea CPD analógico o CPD digital. También se detectan Ingresos, Ruido de Impulso y Laser Clipping.

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

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

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

**ARCOM DIGITAL**

www.arcomlabs.com

nadie le gustan las sorpresas, mucho menos a todos los suscriptores que descubren que la velocidad de su servicio de internet es más lenta de lo que solía ser. Para mitigar el proceso, algunos proveedores le dan varias notificaciones a sus suscriptores – por ejemplo, cuando se ha utilizado el 70%, 100% y 110% de la cuota, antes de una reducción automática de velocidad. Otros proveedores prefieren ubicar a los suscriptores en un portal cautivo, donde deben aceptar una reducción de velocidad antes de que puedan continuar accediendo sus servicios de internet. Una solución basada en IPDR puede diferenciar los servicios registrados como IPTV y VoIP de otro tráfico, y puede establecer una política de reducción que sea específica para el tráfico de datos. Sin importar cuál sea la preferencia, una solución exitosa de aplicación de políticas debe ser fácil de configurar para cumplir con estos procesos y reglas de negocios.

Para los proveedores que buscan incrementar su ARPU, los suscriptores que se acercan a su cuota también pueden tener la opción de mejorar su suscripción, o comprar datos adicionales para el ciclo de facturación. Esto también puede ser logrado a través de IPDR

siempre que esté firmemente integrado con el portal del cliente y CRM.

Cuando el sistema ha determinado que la reducción de velocidad debe ser activada para un suscriptor específico, una solución de aplicación de políticas basada en IPDR ubicará a ese suscriptor en un flujo de servicio más lento en el CMTS. La participación de otros sistemas del back office y el suscriptor no debe ser necesaria y el suscriptor debe obtener su velocidad original de nuevo automáticamente cuando termine el ciclo de facturación.

**CONCLUSIÓN**

Con la recolección de datos IPDR, los proveedores pueden obtener análisis inteligentes y útiles desde uno o múltiples CMTS. Sin ser intrusiva para el suscriptor, una solución eficaz de aplicación de políticas basada en IPDR debe facilitar de acceso justo al notificar automáticamente a los usuarios que se estén acercando a sus cuotas de suscripción. Esto dará la oportunidad de monetizar o regular el uso de usuarios excesivos, y administrar efectivamente el creciente uso de la congestión de red sin repercusiones en otros dispositivos basados en IP.

**JORNADAS INTERNACIONALES 2014  
DEFINE SU PROGRAMA PRELIMINAR**

La organización de Jornadas Internacionales de Buenos Aires, que reunirá a la industria de la TV paga entre el 17 y el 19 de septiembre en el Hilton, realizó el anuncio de su programa preliminar, que tendrá como eje las nuevas regulaciones gubernamentales.

En su edición 24, año en que la TV paga Argentina celebra sus cincuenta de actividad, la organización confirmó el despliegue paralelo de la actividad comercial en el Salón Pacifico, con la presencia de habituales y nuevos exhibidores de programación, quienes darán a conocer sus últimos productos y las nuevas propuestas de distribución y marketing. También está confirmada la presencia de proveedores de tecnología y servicios que estarán presentando las novedades que mejorarán aún más la calidad del servicio que prestan los operadores de cable.

El vertiginoso ritmo de crecimiento de la industria, los nuevos desafíos que imponen la tecnología y las nuevas regulaciones que afectan al sector, serán los temas centrales de la



Sergio Veiga, de Cappsa, junto a Walter Burzaco, de ATVC

actividad académica y las charlas de tecnología y workshops. Todo ello expuesto por especialistas del país y el exterior.

Además, el Distrito Audiovisual de la ciudad de Buenos Aires, volverá a presentarse con una conferencia que tocará los temas inherentes a su actividad; y se realizará el *Día del Cable y la Educación*, que buscará proponer una mirada sobre el desarrollo y la interacción entre el cable y los docentes para reforzar las currículas, amalgamando los avances en la ciencia de la educación con las nuevas tecnologías.



MEJORES SOLUCIONES,  
UNA MANERA MEJOR

Aproveche de Nuestro  
Diseño, Ingeniería y  
Capacidad de Fabricación.  
www.perfect-vision.com

Distribuya nuestra  
línea de productos.



Joel Quinones  
Director International Sales - Latin America  
Joel.Quinones@perfect-vision.com  
+1.501.251.5967

Horacio Orozco  
Territory Manager - Brazil  
Horacio.Orozco@perfect-vision.com  
+55.11.98978.7114

Fabian Meza  
Territory Manager - South America  
Fabian.Meza@perfect-vision.com  
+54.9.3794.28.8020

Alex Robles  
Inside Sales - International  
Alex.Robles@perfect-vision.com  
+1.501.955.0032

Danilo Dasilva  
Office Manager - Brazil  
Danilo.Dasilva@perfect-vision.com  
+55.11.4564.9522  
+55.11.99113.4727

Gerardo Zamorano  
Territory Manager - Mexico  
Gerardo.zamorano@perfect-vision.com  
+52.1.55.19496971





## El valor de la sinergia

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

En Red Intercable, organización que nuclea a más de 220 pymes y alcanza con su plataforma de servicios a más de 500 localidades, distribuidas en 20 provincias del territorio nacional, con redes que cubren más de 610.000 hogares, creemos profundamente en el valor de la sinergia.

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

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

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

**Red Intercable, Pymes, República Argentina.**



# Wire•Tech

## PROVEEDOR INTEGRAL

Representante exclusivo

Prysmian Group



Y la más completa línea de equipamiento para:

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

**Fabricante argentino de cables coaxiales flexibles**  
**Cables .500 - .750 TFC**

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

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

www.wiretechsa.com.ar

# Reach for the stars

The golden age of TV shines bright at MIPCOM.



The most anticipated entertainment market of the year.

- 4 days of screenings, networking and inspiring keynotes.
- 1,700 exhibiting companies showcasing their latest programmes.
- 4,600+ international buyers looking for fresh content.
- 13,500 participants on the road to success.
- Endless opportunities.

REGISTER BEFORE 10 JULY TO GET THE BEST DEAL

mipcom > mipjunior

13-16 October, 2014, Cannes – France [mipcom.com](http://mipcom.com)

# JORNADAS INTERNACIONALES 2014

17, 18 y 19 de Septiembre  
Hilton Buenos Aires  
Argentina

El gran encuentro anual que reúne a la industria de la TV por Cable de Argentina, Latinoamérica, Estados Unidos, Europa y Asia. Las Jornadas son el ámbito propicio para conocer una completa exposición comercial y participar de conferencias técnicas y de interés general.



Asociación Argentina de Televisión por Cable

[www.atvc.org.ar](http://www.atvc.org.ar)  
+5411 4342 3362  
+5411 4345 5074/5



cappsa

[www.cappsa.org](http://www.cappsa.org)  
+5411 4374 6932  
+5411 4374 6982

# Think, do better



- ISDB-T Optional
- USB PVR Ready
- Excellent Technical Quality
- Perfect User Experience
- Major Secured CAS Supported: Nagra / NDS / Conax (level 4)



- Android 4.2 OS
- Twin DVB-C Tuner
- Cable Modem with Docsis 3.0
- Multi-screen Interaction Function with DLNA and Miracast
- UDAM CAS
- 2.4G/5.8G Dual Band Wi-Fi Network
- Bluetooth 4.0

## Welcome to JEZETEK

Jezetek is the owner of Jiuzhou brand  
 Oficina de Brasil: Edifício Corporate Plaza, Av. Ibirapuera 2907, q504  
 Moema, São Paulo, 04029-200, Brazil  
 Contacto : Mr. Otto Klaus Spiess  
 Teléfono fijo : 005511-50539802 (Brazil) ; 0086816-2468774 (China)  
 Teléfono móvil : 0086-13981165779 (China)  
 email : otto.klaus@d-telemedia.com ; market@d-telemedia.com  
 Website : www.jiuzhou-intl.com ; www.d-telemedia.com/en

# JEZETEK



YOUR BEST DEAL BEGINS WITH ACE!  
**913-888-5100**



Line Extenders



Trunk Amplifiers



Magnavox, Motorola & SA, 1 Gig, 870 & 750MHz



Headend, Encoders, Modulators, Receivers, Transport Systems



Converters - New & Refurbished DCX, DCH, & DCT's.



Modems - New and Refurbished Magnavox, Motorola, SMC & ADB SA EMTA, VOIP & WIRELESS

**AGC** ADAMS GLOBAL COMMUNICATIONS  
 NOW OWNED BY ADAMS CABLE EQUIPMENT  
[adamscableequipment.com](http://adamscableequipment.com)

**ACE**  
 9635 Widmer Rd  
 Lenexa, KS 66219  
 ph: 913-888-5100