

Una señal, para todo el mundo.



**Conectividad**  
Información Entretención Cultura

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

Síguenos en :  
f /TVChileTVN t @TVChileTVN

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

ARGENTINA: (541) 4103 1100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600  
COLOMBIA: (57) 610 7044 / MEXICO: (5255) 9138 6808 / VENEZUELA: (58212) 820 3200

# 40 años Prensario Internacional

www.prensario.net

Televisión • Plataformas Digitales • Licensing

EDICIÓN ESPECIAL

## CHILEMEDIASHOW 2014 summit

HOTEL INTERCONTINENTAL - SANTIAGO DE CHILE

*10 años,  
ante el nuevo  
crecimiento  
del mercado.*

INFORMES:

-  • Post- Expo SCTE Cable-Tec  
**EXPO 14**
-  • Post- JORNADAS  
**JORNADAS INTERNACIONALES 2014**
-  • Post- Next TV CEO's Summit  
**NextTV CEO'S SUMMIT**  
LATIN AMERICA 2014
-  • Post- ANDINA LINK Centro América  
**Andina Link 2014**  
Centroamérica

SUPLEMENTO ESPECIAL:

-  • TECNOTELEVISION 2014

**DIGITAL AND  
ANALOG SYSTEMS  
FRONT-END  
EQUIPMENT**

**WDE Encoder Series**

WDE series can be realized to high quality encoding and transmission audio/video at low bit-rate. It can support a variety of input/output interface.

Model: WDE-4220B, WDE-4420B, WDE-8420, WDE-H220, WDE-H420, WDE-H820, WDE-S820.



**DIGITAL AND  
ANALOG SYSTEMS  
FRONT-END  
EQUIPMENT**

**WDT-1200  
TS Receiver  
Series**

WDT-1200 TS receiver series using TS receive and demodulation, Compatible with DVB-C/DVB-S/S2/DVB-T/T2.

TS receiver series includes:  
WDT-1200B, WDT-1204, WDT-1208,  
WDT-1200D, WDT-1200E.



- WDT-1200B: TS satellite receiver
- WDT-1204: 4 channels satellite TS receiver
- WDT-1208: Multi-functional 8 in 1 TS receiver with IP output
- WDT-1200D: SD IRD with CI slot and IP output
- WDT-1200E: HD IRD with CI slot and IP output



**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.



• HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO.,LTD  
• www.prevail-catv.com  
• Production department address: Youyi road No.27-1,  
Guali industrial development zone, Xiaoshan, Hangzhou.

• Tel: +86-571-82559907  
• Fax: +86-571-82551107  
• E-mail: nancy-xu@prevail-catv.com  
audrey-wang@prevail-catv.com

# CHILE MEDIA SHOW, 10 AÑOS: ANTE EL NUEVO CRECIMIENTO DEL MERCADO

VUELVE A SANTIAGO, EN EL HOTEL INTERCONTINENTAL

El 18 y 19 de noviembre se llevará a cabo una nueva edición de Chile Media Show, evento que está consolidado en el calendario al punto que está cumpliendo 10 años, siempre con la organización del grupo Iso liderado por María del Carmen Soto.

Vuelve a realizarse con decidido apoyo de los más grandes programadores presentes en el mercado chileno como son FIC y Turner, que colaboran con la invitación de los cableoperadores independientes asegurando la efectividad del show. También de TVN, que otra vez hace la fiesta de bienvenida en sus instalaciones. No es un punto menor el regreso a Santiago del evento pues más allá de la bella realización en Viña del Mar, la capital asegura la concurrencia de ejecutivos representativos.

Es buena también la elección del Hotel Intercontinental que está muy cerca de las oficinas de VTR, el operador de cable líder que tendrá activa participación en el evento y las charlas, como también lo hará DirecTV.



Inauguración de Chile Media Show 2013

Otros participantes que se esperan en los stands son Entel con su prestación del servicio de Televisión, GTD con

Fernando Gana, Mundo Pacífico como uno de los principales independientes que pasó a otro nivel y desde luego Movistar y Claro, estos más en la periferia del evento.

## SIN FTA, EL MERCADO VOLVIÓ A CRECER CON FUERZA

Es propicio además el momento para esta nueva realización de Chile Media Show, pues el mercado parece haber despertado en su crecimiento tras el cambio de tecnología y el ataque decidido a las cajas FTA que permitían

una gran piratería y achataban un mercado que había prometido mucho poco tiempo antes. En este nuevo escenario promisorio sin piratería masiva, los DTHs de DirecTV y Movistar han sumado muchos usuarios en el público popular al punto que esta modalidad podría estar ya superando a las redes HFC, como está ocurriendo en los mercados más avanzados México y Brasil. En esa línea, Chile ya tendría más de un 60% de penetración que es valioso y habla de la madurez del mercado.

De todas maneras y si bien los grandes operadores estarán presentes en la expo, el foco de los programadores estará en atender a los operadores independientes, que en un número cercano a los 40 o 50 estarán concurriendo al Hotel InterContinental. Es claro el concepto que mientras con los grandes hay una interacción permanente, CMS es una oportunidad única para atraer a los pequeños operadores. Ellos también tendrán su propia asamblea el 19 por la mañana, en la reunión privada de su asociación TV Cables de Chile. Esta entidad, cuya figura representativa es Luciano Rozas, negociaba por 80.000 suscriptores.



Los equipos de Discovery y GTD



Marcelo Juárez, de Supercanal, con María del Carmen Soto, Manuel Soto y Pablo Scotellaro



Marc Hertfelder, de AJE, y Ana María Núñez, de VTR



Ángelo Cerda, Pablo Scotellaro y Orlando Heredia, de Mundo Pacífico



Marcelo Bresca, de Televisa Networks, con Pablo Astudillo, Kimena González, Tatiana Gómez, Giorgio Hernández y Rodrigo Arévalo, de Claro

HBO  
LATIN AMERICA  
GROUP



DONDE TODO COMIENZA



## CHILE MEDIA SHOW, 10 AÑOS: ANTE EL NUEVO CRECIMIENTO DEL MERCADO

### ENTIDADES Y TEMAS DE PIRATERÍA EN LAS CONFERENCIAS

En las conferencias está prevista la participación de representantes de los operadores VTR y DirecTV, como también de TVN, FIC, Turner y Wobi, entre otros programadores hablando sobre las nuevas modalidades de

consumo. **Rolando Santos**, director general de CNN Chile, otro lujo del mercado chileno, también será protagonista de un panel sobre como informar y entretener.

Habrà mucho foco en la piratería, en sintonía con lo ocurrido en Chile con las FTA y DirecTV y la campaña que está desarrollando

FIC en toda la región. Este programador contará como en Tepal con su *Chief Antipiracy Officer Daniel Steinmetz*. Certal también tendrá participación directa en estos temas.

Para el corte de cintas y estas reuniones se espera contar con ejecutivos de la CNTV y Subtel, los entes de regulación de Chile.



Fernando Gualda, de FIC y Alexis Piwonka, de TVN



Alejandro Kember y Florencia Geoghegan, de AMC Networks, con Daniel Ríos y Carolina Boye, de Entel



María del Carmen Soto, de Grupo Isos, y Marisa Piñeiro, de AMC Networks

### PROGRAMA CHILE MEDIA SHOW 2014

#### MARTES 18 DE NOVIEMBRE

08:30 a 09:30 hs. Registro de Participantes.

09:30 a 10:45 hs. **“Los Desafíos Tecnológicos y los Nuevos Hábitos y Posibilidades de Consumo de la Televisión”**  
SALÓN ANTÁRTICA  
**Conferencistas:**  
- Luis C. Endara III, Director de Ventas para América Latina y Caribe de ORBAN, Panamá.  
- Carlos Ignacio Giraldo, Director Comercial de INTERNEXA.  
- Representante de TVN.  
- Representante de FIC LA.  
**Moderador:** Humberto García, Secretario General de TEPAL.

10:00 a 10:45 hs. **Turner y una Experiencia de Vanguardia: La TV en Todas Partes.**  
SALÓN EUROPA  
**Conferencista:**  
- Román Guasch, Director de Desarrollo de Negocios de Turner Latin America.

10:45 a 11:00 hs. Coffee Break.

11:00 a 12:30 hs. **Conferencia de CERTAL “Piratería: Cómo afecta las empresas y las nuevas acciones de lucha.”**  
SALÓN ANTÁRTICA  
**Conferencistas:**  
- Walter Burzaco, Presidente de ATVC Argentina\*.  
- Sergio Piris, Jefe de Asuntos Legales de Cablevisión y Presidente del Capítulo CERTAL Argentina.  
- Paola Covarrubias, Abogada de DIRECTV Chile.  
- Daniel Steinmetz, Chief Antipiracy Officer de FIC LA.  
- Humberto García, Secretario General de TEPAL.  
**Moderador:** Jaime Bellolio, Presidente del Capítulo CERTAL Chile.

11:00 a 12:30 hs. **“Reto al Futuro de la TV”**  
SALÓN EUROPA  
**Conferencistas:**  
- Ing. Fabio Baudo, Consultor Independiente de TV Paga y TV Abierta.  
- Infraestructura de Transmisión para Canales de TV Digital.  
- Ing. Juan García Bish, Consultor Independiente. - Estrategia del operador de cable frente a la oferta OTT.  
- Cristian Zuleta Vega, Presidente de la Cámara de Cables de Chile.  
**Moderador:** A confirmar.

13:00 hs. **“Corte de Cinta y Apertura de la Muestra Comercial” - Cocktail Palabras de Apertura:** Presidente de CAPPESA, Sergio Veiga; Ing. Humberto García Ferro, Secretario General de TEPAL; Representante de TVN; Representante del CNTV; Representante de SUBTEL; Presidente de ARCHI, Dr. Luis Pardo; Arq. Carmelo Ruggilo, Presidente del Directorio de CERTAL; Pablo Scotellaro y María del Carmen Soto, Grupo Isos Internacional.

14:00 a 19:00 hs. Exposición Comercial.

15:00 a 16:30 hs. **“La Televisión: El Desafío de Informar y Entretener”**  
SALÓN ANTÁRTICA  
**Conferencistas:**  
- Rolando Santos, Director Ejecutivo de CNN Chile.  
- Representante de TN.  
- Representante de TVN.  
- Representante de WOBI.  
**Moderador:** A confirmar.

16:50 a 18:30 hs. **“Los Retos de la Producción Nacional y la Posibilidad de Exportación”**  
SALÓN ANTÁRTICA  
**Conferencistas:**  
- Representante de Canal 13.  
- Representante de TVN.  
- Representante de ENDEMOL.  
**Moderador:** A confirmar.

20:30 hs. Fiesta de Apertura: Auspiciada por TVN y FIC LA. - Instalaciones de TVN.

#### MIÉRCOLES 19 DE NOVIEMBRE

08:30 a 09:00 hs. Registro de Participantes.

10:00 a 12:00 hs. **Reunión de la Cámara de Cableoperadores Independientes de Chile Encuentro Privado.**  
SALÓN EUROPA

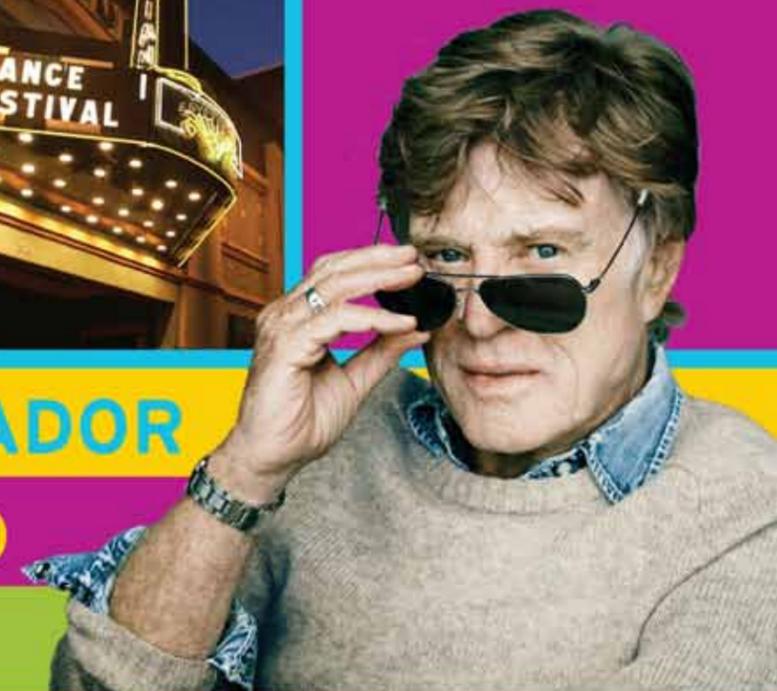
09:30 a 10:50 hs. **“Redes Sociales: Como In uyen en los Contenidos y en la Educación”**  
SALÓN ANTÁRTICA  
**Conferencistas:**  
- Marisa Piñeiro, Country Manager Argentina de AMC Networks International – Latin America.  
- Representante de VTR.  
- Lionel Bossi, Instituto de Comunicación e Imagen de la Universidad de Chile.  
- Representante de DirecTV.  
**Moderador:** Mario Bossolasco, Director de Comunicaciones y Marketing de Grupo Isos Internacional.

10:50 a 11:10 hs. Coffee Break.

11:10 a 12:30 hs. **“Desafíos del Cableoperador en la Era Digital”**  
SALÓN ANTÁRTICA  
**Conferencistas:**  
- Ing. Fabio Baudo, Consultor Independiente de TV Paga y TV Abierta. - Tendencias en Decodificadores Híbridos.  
**Moderador:** A confirmar.

11:00 a 16:00 hs. Exposición Comercial.

SALÓN LOS VOLCANES



INNOVADOR

CREATIVO

PROVOCADOR

PELÍCULAS

SERIES

FESTIVALES

GUSTAVO LÓPEZ  
VP, Head of Distribution  
E: Gustavo.Lopez@AMCNETWORKS.COM  
Tel: +1.305.648.5229 Cel: +1.305.615.0122

www.sundancechannel.la



sundance  
CHANNEL

## FOX INTERNATIONAL CHANNELS: 2,7 MILLONES DE HOGARES EN CHILE

IMPULSA EL NUEVO PAQUETE PREMIUM EN TODA LA REGIÓN

Fernando Gualda, SVP & gerente general de Fox International Channels Latin America, habló con Prensario del protagonismo que el grupo tendrá en esta edición de Chile Media Show donde, al igual en las anteriores, 'FIC será uno de los principales sponsors, con participación en las distintas conferencias', remarcó.

Sobre la convención, opinó que es una 'excelente instancia para presentar las novedades, reunir a los clientes y a los diferentes actores del mundo de la TV paga de Chile'. Y completó: 'Es importante tener un evento local, ya que permite ser un punto de encuentro y conversación para los diferentes participantes de la Industria, así como también espacio para presentar las novedades y avances del mercado'.

En cuanto a la localización, expresó: 'Creo que ambos formatos tienen ventajas importantes. Por una parte la alternativa del evento en Viña del Mar/Valparaíso de los dos últimos años fue muy exitosa, porque permitió a los asistentes enfocarse 100% en el mismo. Sin embargo, en Santiago puede eventualmente tener mayor convocatoria por la facilidad de acceso para la mayoría'.

### FIC, FUERTE EN CHILE

En cuanto al desempeño de FIC Latin America en este 2014, Fernando Gualda afirmó que fue de 'gran crecimiento' para la industria, y en particular para el grupo. 'Ya hemos superado los 2,7 millones de hogares conectados a la TV paga, creciendo en share de audiencia, llegando entre todos nuestros canales a un 24% del universo de la TV paga. Esto termina de consolidar la posición del Grupo a nivel local'.

El ejecutivo se refirió especialmente a la señal **Fox Sports Chile** que, con producciones locales como *Fox Sports Radio*, conducido por

Fernando Solabarrieta, *La última palabra* con Pedro Caruro y el nuevo *Central Fox Chile* con Rodrigo Goldberg y Magdalena Grantt, fueron 'excelentemente recibidas por la audiencia'.

Añadió: 'El Mundial fue muy positivo para nosotros ya que, a pesar de no haber transmitido los partidos, logramos ser los líderes absolutos en sintonía de los canales deportivos de TV



El equipo completo de FIC Chile junto a Sergio Veiga

paga, con el 44% del share durante los 45 días del periodo del Mundial; todo un record para Chile y la región'.

Para continuar en esta línea de crecimiento, explicó Gualda, la prioridad es el 'compromiso con los cableoperadores para desarrollar la TV paga y mantener el liderazgo en Chile'. En este sentido, se refirió al reciente lanzamiento de *Fox+*, que reúne los mejores siete canales Premium de cine y series junto a la plataforma online *Fox Play+*, que permite acceder a todos los contenidos básicos y Premium en múltiples dispositivos.

'Este lanzamiento ha redefinido la categoría de la TV Premium en la región y forma parte de una importante apuesta del grupo que año tras año entrega un valor agregado a su audiencia. Con FOX + las audiencias podrán vivir una experiencia en consumo de TV paga completa y de altísima calidad', resumió.



Fernando Gualda, de FIC, junto a Ernesto Lombardi, de TVN

### OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO

'Chile sigue teniendo muchas oportunidades de crecimiento, por ejemplo, hoy la gran oportunidad está en las redes de cable que son híbridas analógicas/digitales y donde estimamos hay más de 500.000 hogares ilegales (colgados a las redes de cable). En la medida en que estas redes se digitalicen, la industria podrá tener nuevamente un gran crecimiento de hogares conectados a TV paga', explicó el ejecutivo.

'Hoy los hogares con mayor crecimiento son los C3 y D, dada la penetración que se ha alcanzado en Chile en los hogares ABC1 y C2, con casi un 90%. Esperamos que la penetración de la TV paga llegue al 92% en el año 2020. Hoy los operadores están activamente participando con servicios, tecnología, inversión y nuevas plataformas para asegurarse una parte de ese mercado', agregó.

Añadió: 'En Chile, tenemos más de 50 operadores de TV paga, y los más pequeños supieron adaptarse a las nuevas realidades del mercado. Algunos de ellos ya son digitales, otros tienen programación "local" de la zona en que la que operan, y otros tantos ya ofrecen servicios de Internet y telefonía adicionalmente. Cada uno de ellos ha buscado en sus fortalezas para defenderse en una Industria en que las economías de escala y el tamaño sí importan'.

Finalizó: 'Hoy, estos 50 operadores están plenamente vigentes, son empresas serias, que cumplen sus compromisos y cada uno hace un gran aporte a la Industria y al desarrollo y conectividad de Chile. En este sentido es clave estar atentos al flagelo de las cajas FTA, que son "piratas", y que al activarse afectan directamente a estas empresas y grandes emprendedores'.

## TVN: CANAL 24 HORAS Y TVN HD

TVN volverá a tener un lugar destacado en Chile Media Show, con un stand principal junto a la entrada en el hall de exposición, y nuevamente la fiesta de bienvenida en sus instalaciones de Bella Vista como había hecho años atrás.

Alexis Piwonka, director de distribución, habló de la consolidación de **Canal 24 horas**

como líder en noticias en Chile con una audiencia en aumento día a día y los mejores niveles de rating. Fue una prioridad en estos años y está dando sus frutos, siempre en la alianza de distribución con **Fox**.

También, señaló que **TVN HD** ya está disponible para los cableoperadores a través de la

modalidad de retransmisión consentida.

En la parte internacional es muy relevante que **TV Chile** en HD ya está disponible y parte en USA. 'Esperamos a fines de año que ya esté disponible para todos los cableoperadores', remarcó Piwonka.



el canal de tus nuevas series

GUSTAVO LÓPEZ  
VP, Head of Distribution  
E: Gustavo.Lopez@amcentworks.com  
Tel: +1.305.648.5229 Cel: +1.305.615.0122

#canalAMC www.amctv.la



THE  
DIVIDE

# TURNER TIENE EN CHILE SU MAYOR PARTICIPACIÓN DE MERCADO

PRIORIDAD CON LAS PLATAFORMAS "Go" Y TNT SERIES

Gustavo Minaker, director comercial de Turner en Chile, dijo que este mercado es bien importante para el grupo, no sólo por tener las señales de TV paga regionales sino también casos como CNN Chile de muy buena performance en el mercado, y Chilevisión que es el canal abierto más importante que tiene Turner en la región. Es así que Chile es el país donde tiene el mayor footprint o participación de mercado en el mundo.

## 200.000 SUSCRIPTORES NUEVOS

En ese sentido en la compañía siempre prestamos mucha atención en como evoluciona. Tuvimos un muy buen año en Chile con 200.000 suscriptores nuevos, donde creo que hubo un efecto rebote de años anteriores. El año pasado ya se notó con el cambio de las cajas FTA de los DTH que permitían la piratería, y eso continuó este año al punto que DirecTV fue el operador que más creció en el mercado en valores porcentuales y absolutos. Movistar también tuvo gran performance, estuvo segundo y con ellos tuvimos no menos del 70% del crecimiento del mercado, que ya supera un 65% de penetración.

Además, con esto el DTH supera a las redes HFC en cantidad de suscriptores y no son muchos los mercados donde ya pasa eso, así que Chile en ese sentido sigue marcando

la pauta frente a otros mercados como Argentina o Colombia. Como hubo tanta competencia este es uno de los mercados donde más avanzó el DTH, sobre una clase C que no tenía cable. Junto con eso, como hay poca informalidad este número es genuino y va a superar el 70% de penetración el año que viene. DirecTV venía retrasado en términos porcentuales y puso foco en el mercado chileno. Además tuvimos el mundial este año y se notó en el crecimiento total.

## PLATAFORMAS Go, TNT SERIES Y EL FESTIVAL DE VIÑA DEL MAR

Gustavo dijo del grupo Turner en particular. "Turner está con varias prioridades en simultáneo que comunicaremos en Chile Media Show como son las plataformas Go, como hicimos en Jornadas e Argentina con Cartoon Go, TNT Go y Space Go, que son muy avanzadas en tecnología para celulares y tablets. Cartoon en particular salió con tecnología Watch & Play, para jugar en tiempo real, y tendremos live streaming de las tres señales a partir de enero.

Para marzo además saldría TNT Series, un nuevo producto para Latinoamérica, que viene con derechos "Go" y digitales. La tendencia de consumo de series es más masivo, más de plataforma de OTT, y hoy puede potenciarse



Gustavo Minaker



tanto en lineal como en las plataformas go. Sale en marzo en el mercado y su anuncio será un punto fuerte en Chile Media Show.

Otra novedad importante es que Chilevisión volvió a ganar la licitación del Festival de Viña del Mar y como grupo Turner lo va a acampañar con la transmisión internacional con TNT y HTV'.

## FOCO EN PEQUEÑOS Y MEDIANOS

Completó: 'Igual que el año pasado participamos con el alojamiento de los clientes de todo Chile, además de invitarlos a un evento más privado con las novedades. Apuntamos a los clientes medianos y chicos, al os que no tenemos tanto acceso habitual, pues con los más grandes hay comunicación más frecuente. Serán cerca de 30 clientes que estamos contemplando.

Me parece que Santiago tiene más facilidades para muchos clientes por cercanía y convocatoria. No me parece mal elegir otra ciudad cada tanto, pero indudablemente Santiago asegura el éxito. Se consolidó el evento en el mercado siendo muy local, como una muy buena posibilidad para tener contacto con los clientes chicos y ponernos de acuerdo.

## SCORD

SOFTWARE

Reducir • Optimizar • Gestionar

SOFTWARE DE GESTIÓN PARA EMPRESAS CABLEOPERADORAS

- Mejorar la calidad de su servicio.
- Prevenir la morosidad de sus clientes.
- Conocer más de sus clientes y evitar los fraudes.
- Controlar los ingresos y gastos que realizan sus colaboradores.
- Saber sobre el uso de los materiales que realizan sus técnicos.

CUENTE CON INFORMACIÓN CONFIABLE EN EL MOMENTO Y LUGAR QUE LO NECESITE

- ✓ Software configurable a la medida de su empresa
- ✓ Servicio Post-Venta garantizado 7 x 24.
- ✓ Facilidades de pago hasta 12 meses.
- ✓ Integración CAS y CMTS.

Tenemos LA SOLUCIÓN

Con SCORD usted podrá:

SI USTED ESTA BUSCANDO QUE SU EMPRESA SEA EFICIENTE Y COMPETITIVA, LLAMENOS...

Teléfono: +51 1 637 5977 - Celular: +51 968 005 005 / +51 968 654 142

informes@4masbusiness.com - www.4masbusiness.com



# PLAY EVERYWHERE

## Alterna' TV: Multiscreen TV Content

[ Documentaries ] [ Fiction Series ] [ Telefilms ] [ Reality TV ] [ Sports ] [ Ethnic ]



- LEADING CONTENT DISTRIBUTORS FOR TV EVERYWHERE -

Leonardo J. Pinto - Affiliate Sales Director  
 leonardo.pinto@alternatv.us | cel. +305.609.9518 | office +786.609.9620

**ALTERNA' TV**

## VIDITEC, JUNTO A LOS CABLEOPERADORES

### DESTACÓ WELLAV Y ELEMENTAL EN CAPER

Desde 2009, **Wellav Technologies** confía en **Viditec** la distribución exclusiva de su línea de productos para headend digital en Argentina. En estos años, consolidó en este mercado productos específicos como los receptores satelitales *Wellav UMH-160*, hoy convertido en el estándar para la recepción de la **TV Pública** en todo el país, con más de 500 receptores que avalan este posicionamiento. Para toda necesidad de procesamiento, recepción, modulación, **Wellav Technologies** se ha establecido como un proveedor destacado para el servicio de videocable, IPTV y OTT.

Durante **Caper**, **Wellav** presentó su encoding multipantalla *DMP-900 TCMS*, que permite, en una sola unidad de rack, tener hasta 70 perfiles de video partiendo de 10 servicios TS/IP.

**Hugo Caudet**, dijo a **Prensario**: "Con este nuevo módulo trascoder/transrater de **Wellav** se podrán obtener hasta siete perfiles de video por cada señal de video live ingestada. De este modo se pueden ofrecer las diferentes definiciones de video (perfiles)



*DMP-900 TCMS* de **Wellav**

requeridos por la gran diversidad de dispositivos utilizados para consumir video en teléfonos móviles, tablets, smartTV's, etc. Con este nuevo producto **Wellav** cubre perfectamente esta nueva necesidad del mercado IPTV y OTT.

Siguiendo con los productos de distribución de video, **Viditec** mostró las soluciones de **Elemental Technologies** que se enfocan en la adaptación, distribución y monetización de contenidos audiovisuales sobre múltiples plataformas de visualización como TV digital, smartTV's, PC, tabletas y smartphones, entregando los contenidos de manera simultánea a cualquier pantalla, en cualquier momento y con gran calidad y eficiencia.

En Argentina, su base de clientes incluye **Telefe**, **Disney** y **Turner**, que ya están utilizando sus siste-



**Eduardo De Nucci**, director de ventas y marketing de **Viditec**

mas para mejorar la experiencia y el acercamiento de los consumidores con sus productos, como así también optimizar el retorno de inversión del negocio audiovisual.

El foco de **Elemental** en esta **Caper 2014** estuvo centrado en la "Entrega eficiente de contenidos y monetización", mediante *Elemental Delta*, el producto lanzado en **IBC 2014**, que permite cubrir otros aspectos del negocio más allá de la codificación y distribución masiva de contenidos.

*Delta* permite separar la función de empaquetador, mejorando el uso del ancho de banda y los costos asociados. Facilita a los operadores de TV paga y a los proveedores de contenidos expandir la distribución de sus productos, mejorando los servicios y capacidades OTT.

**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

**Global Media 1**  
Telecomunicaciones

**PIT TELECOM**

**PPC** **HOLLAND Electronics s.r.l.** **BB** **alpha GROUP**

**HOLLAND GHS-3**  
ELECTRONICS S.R.L. 10MHz

**XM**

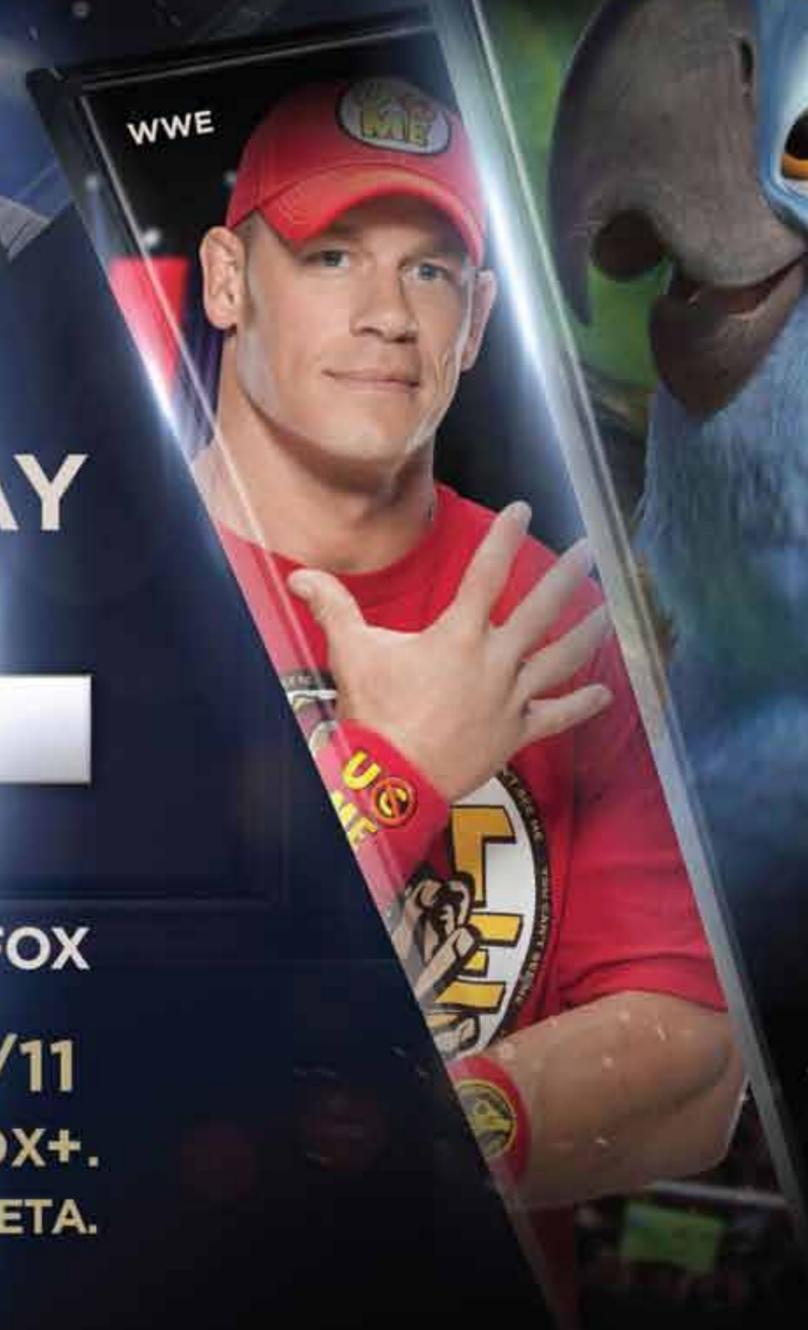
**PIT TELECOM**

Coyhaique # 1513, San Miguel Santiago, Chile  
 Tel.: (56-2) 23121379 / 24029100  
 info@pittelecom.cl | www.pittelecom.cl

ROBOCOP



WWE



RIO 2



X-MEN



HD+PREMIUM+PLAY

**FOX+**

EL NUEVO PAQUETE PREMIUM DE FOX

→ **DISPONIBLE DESDE EL 3/11**  
SUMA A TUS SUSCRIPTORES A FOX+.  
DISFRUTA LA EXPERIENCIA FOX, COMPLETA.

▶ [foxplay.com](http://foxplay.com)

**FOX1**  
HD

**FOX ACTION**  
HD

**FOX comedy**  
HD

**FOX MOVIES**  
HD

**FOX family**  
HD

**FOX CINÉMA**

**FOX Classics**

**FOXplay+**



## VTR CHILE: ÉXITO DEL NUEVO SERVICIO VOD

PREPARA LANZAMIENTO DE LA "TV DE PRÓXIMA GENERACIÓN"

‘El 2014 ha sido un buen año para VTR, con un importante crecimiento en todos nuestros servicios. Hemos concretado exitosamente nuestras primeras iniciativas en el marco de nuestra estrategia de TV Everywhere. La oferta de Kids on Demand en dispositivos IP y en QAM ha tenido una acogida formidable superando nuestras expectativas, ya que el consumo de VOD se ha duplicado’, afirmó a Prensario **Francisco Guijón Errazuriz**, jefe de programación de la operación de TV paga del grupo **Liberty Global** en Chile.

El lanzamiento de *VTR on Demand*, concretado en abril de este año, fue uno de los principales proyectos del 2014. Se trata de un servicio multiplataforma, que incluye un catálogo para niños "Kids" con más de 700 títulos gratuitos de los canales **Disney**, **Discovery Kids**, **Cartoon Network**, **Nickelodeon** y **Boomerang**, entre otros. ‘En el primer mes desde su lanzamiento, tuvimos 2,5 millones de visualizaciones, lo que nos deja muy satisfechos y confirma la excelente acogida que tiene la oferta On Demand en nuestros clientes’, añadió.

‘Adicionalmente, esta nueva plataforma IP permitirá a los usuarios arrendar películas de estreno sin necesidad de contar con tarjetas bancarias porque se pagan en la boleta mensual. Para smartphones y tablets se deben descargar las app para iOS y Android desde las respectivas tiendas’, completó el ejecutivo.

Con esta iniciativa, VTR logra fidelizar a sus clientes actuales y atraer a nuevos, tratando de generar una experiencia de consumo ‘más potente’. Dijo el jefe de programación: ‘Entregamos la más completa oferta de contenidos en canales lineales y en la plataforma On Demand. Con esto buscamos que nuestros suscriptores tengan mayores facilidades para disfrutar de su servicio en cualquier lugar mediante Internet, sin pagar más’.

Este producto anticipa el gran cambio que

prepara la empresa: ‘La televisión de próxima generación de VTR será una experiencia nueva que le llevará a nuestros clientes la más atractiva oferta de contenidos apoyada en la tecnología de entretenimiento más avanzada a nivel mundial, la que esperamos lanzar en los próximos 12 meses’.

### NOVEDADES EN PROGRAMACIÓN

‘Durante los últimos años nuestra apuesta en programación ha sido fortalecer la oferta de canales en alta definición y empujar nuestro servicio de contenidos On Demand. VTR ha sido el líder en impulsar los cambios en la industria de TV paga en Chile,

habiendo lanzado el primer canal HD de Latinoamérica en el año 2007 y el primer servicio de Video on Demand que en el segmento de TVOD, cuenta con una gran cantidad de contenidos de los estudios de Hollywood’, explicó.

‘Fieles a nuestra convicción de impulsar los cambios, seguimos trabajando en innovar en la industria de TVP, fortaleciendo nuestra oferta de contenidos en múltiples plataformas, invirtiendo en tecnología para que nuestros clientes disfruten del contenido en cualquier momento y en cualquier lugar’, completó Guijón Errazuriz.

### LA TV PAGA EN CHILE

Sobre el mercado de TV paga local, el ejecutivo señaló que la industria chilena ‘se destaca del resto de la región por la fuerte competencia’. Agregó: ‘Sólo en Chile tenemos seis operadores nacionales de TV paga, donde cinco de ellos tienen una oferta cuádruple play (4Play)’.

‘En relación a la TV paga, seguimos en un sostenido aumento de penetración, es decir cada día más chilenos contratan este servicio y ellos consumen hoy más horas de Televisión, liderando el consumo de TV paga por sobre el



Francisco Guijón Errazuriz, jefe de programación

de TV abierta. Ya no sólo lideramos los fines de semana, sino también en algunos bloques horarios de la semana que históricamente eran liderados por TVA’, completó.

‘Lo anterior es muy relevante, ya que hoy como industria, logramos consolidar el liderazgo en consumo de contenidos en canales lineales por lo que debemos estar en constante innovación para ser capaces de entregar una gran cantidad de contenidos en alta definición y una experiencia más interactiva, acorde con la nueva forma de consumir que tienen nuestros clientes’.

Concluyó: ‘En un país como Chile, que cuenta con una alta penetración de banda ancha fija y móvil, la televisión pagada tiene la oportunidad de diferenciarse a través de la TV Everywhere, una televisión multipantalla que le ofrece al usuario la posibilidad de acceder al contenido desde cualquier dispositivo de una manera interactiva. Estamos observando experiencias como **Horizon**, el servicio lanzado por UPC, que se está extendiendo al resto de Europa y que aterrizará también en Chile en un futuro próximo. Nuevamente, VTR aspira a seguir con ese liderazgo, impulsado también por el reciente estreno de nuestra plataforma multipantalla VOD’.

Presentado por:



## WOBI TV presenta una serie original grabada en México para toda Latinoamérica:



# EL EMPRENDEDOR DE MÉXICO



GRAN ESTRENO  
19 de AGOSTO  
TODOS LOS MARTES  
9:00 PM

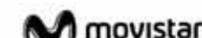


EL ENTRETENIMIENTO REAL SE ENCUENTRA EN LOS NEGOCIOS.



wobi.com/tv

Patrocinio Principal:



América Latina: Alejo Idoyaga • amolina@wobi.com • +(52) 55 5002.3215  
México: David Peredo • dperedo@wobi.com • +(52) 55 5002.3250  
Cono Sur: Sabrina A. Capurro • sabrina.capurro@speedy.com.ar • +(5411)-4642-7397

Región Andina, Centroamérica y Caribe: Multimedia Broadcast Associated (MBA):  
Matilde de Boshell • mboshell@mbanetworks.tv • +(57) 1 642.0079



## DIRECTV PANAMERICANA: 'EL MUNDIAL IMPULSÓ GRANDES INVERSIONES'

REPORTAJE A PAMELA GIDI, VP MARKETING

De los 18 millones de clientes de **DirecTV** en toda Latinoamérica, más de 6 millones pertenecen a la división PanAmericana, que abarca nueve territorios: Argentina, Chile, Uruguay, Colombia, Ecuador, Perú, Puerto Rico, Venezuela y el Caribe. **Pamela Gidi**, quien se desempeña como VP de marketing y relaciones públicas de esta división desde enero de este año, quien dio un reportaje especial para **PRENSARIO**, de cara a Jornadas Internacionales.

Sin duda, el acontecimiento más importante del año para uno de los mayores operadores de DTH de toda la región fue la Copa del Mundo Brasil 2014, que impulsó numerosas inversiones, lanzamientos de servicios y programación especial en los canales específicos. Dijo la ejecutiva: 'DirecTV realizó una histórica cobertura, que se destacó por la transmisión de todos los partidos en alta definición en la pantalla del televisor, así como el estreno de la multipantalla, con la disponibilidad de todos los encuentros en *live streaming* a través de nuestra plataforma online *DirecTV Play* y de la aplicación *DirecTV Sports Copa Mundial de la FIFA*. Esta oferta fue acompañada de productos diferenciadores y una amplia gama de servicios'.

Las ganancias de DirecTV PanAmericana crecieron 42% en el segundo trimestre del año frente al mismo periodo del 2013, impulsado por un 15% de incremento en la base de suscriptores y 23% en los ingresos promedio por

abonado (ARPU). Este incremento del ARPU se debió, además de los aumentos de precios, al crecimiento en servicios avanzados.

Sólo en el segundo trimestre, se incorporaron 406.000 suscriptores netos, lo que se explica por la demanda generada a partir de la Copa del Mundo FIFA 2014, incluyendo tasas mayores de reconexiones prepagas. Esto fue producto de una exitosa estrategia de inversiones y proyectos pensados para "el evento del año". 'Sin dudas, los campeonatos de nivel mundial implican una gran inversión y en DirecTV lo llevamos a cabo porque queremos entregar la mejor experiencia en entretenimiento a nuestros televidentes'.

Completó: 'Es por esto que ya estamos trabajando para la Copa América 2015, que será otro gran evento en nuestra región y para el cual brindaremos una cobertura única. Además, seguimos invirtiendo en contenidos de programación de calidad y en lo que nuestros suscriptores quieren ver así como en la última tecnología para seguir entregando la mejor imagen y sonido 100% digital'.

La empresa apunta a desarrollar cada vez más la distribución multiplataforma y TV Everywhere. 'Seguimos innovando para continuar ofreciendo la mejor experiencia en entretenimiento cómo, cuándo y dónde el usuario quiera a través de una oferta multiplataforma.



Pamela Gidi

Destacan las transmisiones deportivas como el Mundial y otros campeonatos como las principales ligas europeas, así como los más de 5.000 títulos que cada mes nuestros suscriptores pueden acceder desde *DirecTV Play*, ya sea a través de su computador, tableta o teléfono inteligente. Enfatizando en la experiencia vivida con Brasil 2014, el evento nos puso una vez más a la vanguardia en tecnología y brindó a nuestros suscriptores una experiencia sin paralelos del magno evento del fútbol'.

Finalmente, opinó sobre el mercado de TV paga en Sudamérica: 'El mercado de televisión paga en el Cono Sur sigue un curso imparable de desarrollo con la creación de nuevas tecnologías que ponen a nuestra audiencia en una posición verdaderamente privilegiada. Hoy en día nuestros suscriptores eligen lo que quieren ver, cómo lo quieren ver y en la mejor calidad posible. Todo esto unido a un nivel de atención personalizado y cercano a las necesidades de cada uno'.

## TV CABLES DE CHILE TENDRÁ SU ASAMBLEA EL 19 DE NOVIEMBRE



Ernesto Leighton, de CDF, y Luciano Rosas, de TV Cables de Chile

**Luciano Rosas**, referente para los programadores de **TV Cables de Chile**, entidad independiente a la cual pertenecen la mayoría de los operadores que asisten a Chile Media Show, confirmó a **PRENSARIO** que la entidad tendrá su asamblea el miércoles 19 de noviembre a las 10am en el marco de la expo convención dentro del Hotel Intercontinental de Santiago.

Rosas destacó la consolidación de la asociación independiente que ya lleva siete años de vida y que a llegado a los 60 socios de Arica a Punta Arenas. Dijo que el objetivo es 'hacerles la vida más fácil' a los independientes y hacer posible que lleguen todos juntos a las nuevas posibilidades. Hacen valer en conjunto y el total de suscriptores que involucran los independientes asociados es más de 80.000 suscriptores, una cifra nada despreciable.



Javier Sudel, Paulo Mohr y Jorge Fernández, representantes de cables independientes de Chile

AQUIL  
LAGENA  
QUISIMETO  
SALA MARGARITA  
SAN  
SALVADOR

BUENOS AIRES MANTA  
SAN JOSÉ DE COSTA RICA  
POSADAS VALENCIA AMBATO  
MEDELLÍN BOGOTÁ  
ASUNCIÓN  
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



A TODA LATINOAMÉRICA

Contacto: [ventasint@artear.com](mailto:ventasint@artear.com)



## MOVISTAR CHILE: FUERTES INVERSIONES ACOMPañAN AL DINÁMICO MERCADO

YA CUBRE 650.000 HOGARES CON FIBRA  
ÓPTICA Y CRECE CON 4G

‘El 2014 ha sido un año muy positivo para **Telefónica**, de gran dinamismo y de una especial demanda de nuestros clientes por servicios de televisión y video sobre Internet’, dijo a Prensario **Rodrigo Sajuria Garcés**, gerente de productos y servicios de **Movistar Chile**.

‘Definitivamente, nuestros clientes requieren cada día experiencia de mayor calidad, que estamos entregando a través de nuestro completo portafolio de productos

y especialmente con fibra óptica y 4G, que permiten alcanzar velocidades superiores y de mejor estándar’, añadió sobre la empresa que, según **Subtel**, cerró el primer trimestre del año con 518.397 suscriptores de TV paga, 907.007 de Internet fija, 9,1 millones en telefonía móvil y 1,63 millones en telefonía fija.

Entre las principales inversiones realizadas este año, Sajuria destacó el plan de fibra óptica, que ‘sigue creciendo fuertemente’. Detalló: ‘En 2013, superamos los 600.000 hogares cubiertos con esta tecnología de última generación y durante este año esperamos que este número llegue a los 700.000 (ya llevamos sobre 650.000). La fibra óptica representa el 30% de la cobertura banda ancha a nivel nacional de nuestra empresa’.

Remarcó las ventajas de la fibra óptica, que permite la convergencia de nuevos servicios, como IPTV, que es televisión y video sobre banda ancha, a través del protocolo IP. Y añadió: ‘Este servicio está dando excelentes resultados, sobre todo dada la experiencia que disfruta el usuario al momento de interactuar con su televisor y los complementos que integra la conectividad. Además, la fibra permite entregar 30 señales HD en el plan de entrada y la posibilidad de disfrutar del

mismo servicio en todos los decodificadores que el cliente instale en su hogar’.

Otra de las grandes inversiones fue la red de 4G, lanzada en noviembre del año pasado, con cobertura nacional en todas las capitales regionales y principales ciudades del país. ‘En el 2014, hemos seguido fortaleciendo esta cobertura y esperamos terminar el año duplicando la red respecto a lo que teníamos al momento del lanzamiento’.

‘Nuestra red 4G ha tenido una muy buena recepción, con una demanda que crece día a día por mayor conectividad, velocidad y por poseer una conexión más robusta. La combinación de smartphones que tenemos disponibles, junto a la variedad de planes, permite a los clientes adoptar la tecnología 4G a precios convenientes’, completó.

### BANDA ANCHA SATELITAL

En marzo de este año, Movistar lanzó en Chile el servicio de banda ancha satelital que, según afirmó su gerente de productos, ‘permite brindar Internet de calidad a zonas rurales o semi urbanas que se encontraban aisladas de los tradicionales servicios de telecomunicaciones por sus condiciones geográficas’.

‘La banda ancha satelital es una solución tecnológica, única en Latinoamérica, que ofrece por primera Internet a 50.000 personas de 126 comunas del país, contribuyendo a disminuir la brecha de conectividad. Para implementarlo, Grupo Telefónica y su filial **Media Network** lanzaron al espacio el satélite Amazonas 3 y construyeron dos telepuertos que envían la señal de datos hacia el espacio. Actualmente, el satélite ya está brindando el servicio a las regiones de Coquimbo, Valparaíso, O’Higgins y Metropolitana, con velocidades de bajada de 2, 3, 4 y 6 Mbps. Tiene un potencial para alcanzar un total de



Rodrigo Sajuria, gerente de productos y servicios de Movistar Chile

108 mil nuevas conexiones, de manera gradual en los próximos años’, agregó.

### OTT: MOVISTAR PLAY

En diciembre del año pasado, Telefónica tuvo otro de sus grandes lanzamientos al ofrecer un servicio bajo demanda. ‘A ocho meses de entrada en funcionamiento, nuestro servicio de VoD **Movistar Play** ya tiene 30.000 clientes OTT. A la fecha, estos usuarios han consumido 1,2 millones de minutos de video, que corresponden a 833 días de reproducción de video. ‘Los clientes de IPTV pueden disfrutar de **Movistar Play** en sus STB’s en su hogar y desde septiembre, estos mismos clientes pueden llevar los contenidos (suscripción y arriendos), al dispositivo que quieran y donde quieran’.

### EL MERCADO DE TV PAGA

Sobre el mercado chileno de TV paga y telecomunicaciones, dijo que ‘es muy dinámico y se encuentra en permanente transformación’. En este contexto, destacó el lugar de los operadores que invierten en nuevas tecnologías, como lo hace Movistar con el 4G. Según el ejecutivo, esto permite ‘hacer frente a la actual “revolución digital”, provocada por la masiva adopción de teléfonos celulares y mayoritariamente smartphones y la altísima demanda de contenidos y especialmente de videos’.

Concluyó: ‘Por ello, en Movistar estamos en la permanente búsqueda y desarrollo de soluciones que respondan a estos cambios optimizando nuestros estándares de servicio y adaptándonos rápidamente a las nuevas tecnologías para entregar la mejor experiencia a nuestros clientes, de acuerdo a sus múltiples intereses’.



100% FÚTBOL

## ENTEL: 88% DE CRECIMIENTO EN 2014

EL 40% DE SU BASE CONTRATA TV DIGITAL

Entel Chile ha mostrado un importante crecimiento en la primera mitad del año, que cerró con casi 225.000 abonados en la parte de hogar, con un crecimiento de 88% respecto al mismo periodo del año anterior. Jorge Bascur, gerente mercado Hogar, señaló que 'casi el 40% de los abonados tienen contratado el servicio de TV digital, lo que demuestra la buena recepción que ha tenido nuestra oferta de valor en los hogares chilenos'.



Edificio Entel

Agregó: 'A fines de agosto de 2012 lanzamos los servicios de Entel Hogar, con televisión digital, telefonía fija inalámbrica de última generación y banda ancha móvil. Estos servicios están enfocados en satisfacer las necesidades de conectividad y entretenimiento de la población en lugares donde actualmente no existe o hay una menor oferta de este tipo de productos, como son las zonas rurales y algunas áreas urbanas

de Chile'.

'Desde el lanzamiento a la fecha, hemos tenido una excelente recepción por parte de los usuarios, quienes han valorado enormemente nuestra oferta de servicios, particularmente en el caso de la televisión digital, donde todos nuestros planes comerciales, desde el más básico, cuentan con canales en alta definición (HD) sin tener que pagar un valor adicional. Por ejemplo, el plan Básico tiene 56 canales, incluyendo 6 HD más otros 10 de audio, mientras que el plan Full contempla 65 canales, incluyendo 9 en alta definición más otros 10 de audio'.

En cuanto a las inversiones, la empresa se enfocó en la expansión de su oferta comercial 'para llegar a más hogares, principalmente enfocados en las zonas en las cuales existe poca o nula oferta de entretenimiento para las familias', continuó Bascur. 'Por otra parte, estamos trabajando mano a mano con los programadores para lanzar algunas sorpresas de programación para nuestros usuarios. Sin embargo, por el momento no queremos adelantar estos desarrollos'.

### MERCADO DE TV PAGA

'La industria de la telefonía móvil en Chile



Jorge Bascur

es muy competitiva, lo cual favorece enormemente a los usuarios chilenos, quienes tienen la posibilidad de elegir la mejor oferta que se adapte a sus necesidades. Sin embargo, en el caso de la telefonía fija y los servicios de televisión, actualmente persisten barreras de entrada y malas prácticas en condominios y edificios que afectan la libre competencia, tales como contratos de exclusividad y el bloqueo de ductos, que impiden que más operadores puedan instalarse en un mismo condominio o edificio, afectando la libre elección de los consumidores', explicó el gerente de mercado Hogar.

Y concluyó: 'Desde siempre, hemos estado a favor de promover la competencia de las compañías de telecomunicaciones en edificios y condominios. Por ello, estamos a la espera de que se materialicen nuevas normativas concretas que faciliten el compartir los ductos actuales, en beneficio de una mayor competencia y, por ende, de los usuarios que podrán optar a mayores alternativas de proveedores'.

## CLARO CHILE: EL CRECIMIENTO ESTÁ EN EL HD

Claro, el operador de DTH del grupo América Móvil, es el tercer operador de TV paga en Chile donde, con un total de 465.000 suscriptores, tiene el 17,7% de participación de mercado. En diálogo con Prensario, Pablo Astudillo, gerente de contenidos, afirmó: 'El crecimiento está en el HD; más del 30% de nuestros clientes cuentan con planes o paquetes con este servicio, y esperamos que este número crezca muy rápido'.

'En TV de paga hay un crecimiento sostenido relevante, impulsado principalmente por los contenidos HD. Además, lanzamos nuestra plataforma OTT ClaroVideo para clientes hogar y móvil con buenos resultados', completó.

Si bien no adelantó las novedades en pro-

gramación, confirmó que 'habrá varias sorpresas', que serán anunciadas en su momento. El foco está en la plataforma ClaroVideo, la migración de clientes SD a HD y las mejoras en la interfaz de programación, según comentó Astudillo. 'La tendencia es profundizar la oferta de contenidos no lineales (OTT) propio y de asociados. Se agregarán nuevas señales HD y nuevos contenidos para segmentos específicos como las comunidades peruana y colombiana'.

Sobre el mercado chileno de TV paga, el ejecutivo opinó: 'Hay cambios importantes, entre los que se destacan, además del crecimiento de servicios HD y OTT, la Ley de TV digital



Pablo Astudillo

y paulatinamente un cambio en el rating de TV abierta a TV paga. En resumen el mercado está creciendo de forma sana y acelerada, con clientes que buscan cada vez más contenidos HD de calidad'.

ANNALISA SANTI/ PLAYBOY TV

ESPERANZA GÓMEZ/ VENUS



# EL COMBO PERFECTO

PLACER PARA TUS CLIENTES,  
BENEFICIOS PARA TI.

HOTPACK

ACCESO GRATIS

HOTGO  
www.hotgo.tv

PLAYBOY TV

HD

VENUS

SEX TREME

PENTHOUSE

PRIVATE

TUS SUSCRIPTORES PUEDEN TENER MÁS BENEFICIOS A UN PRECIO INSUPERABLE: OFRECE HASTA 6 CANALES DEL MEJOR CONTENIDO PARA ADULTOS CON PROGRAMACIÓN EXCLUSIVA DE ANNALISA SANTI Y ESPERANZA GÓMEZ Y ACCESO GRATUITO A HOTGO. NUESTRA PLATAFORMA ONLINE PARA DISFRUTAR EN CUALQUIER MOMENTO Y LUGAR DEL MEJOR Y MÁS VIARIADO CONTENIDO, DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO CONECTADO.

# NEXTV REUNIÓ EN MIAMI A LOS PRINCIPALES EJECUTIVOS DE LA INDUSTRIA



Dataxis realizó este lunes en Miami, una nueva edición de NexTV Summit donde convocó a los principales ejecutivos de programadoras, cableoperadores y empresas de tecnología, que discutieron sobre la actualidad del negocio de la TV en Latinoamérica.

Durante la apertura del evento, **Ariel Barlaro**, VP para América Latina de Dataxis, destacó que la TV paga ha tenido 'un crecimiento explosivo' en Latinoamérica en los últimos años, proyectándose para alcanzar los 100 millones de usuarios para el 2018.

En cuatro paneles moderados por Barlaro, se discutió sobre la irrupción que han tenido los servicios de S VOD y OTT en la región, donde de acuerdo a la información que maneja Dataxis, **Netflix** es ya considerado el quinto operador de TV paga.

**Carlos Martínez**, presidente de **Fox International Channels**, explicó que por ahora, ambos servicios son complementarios y, aunque no cree que en el corto o mediano plazo el usuario cancele su servicio de TV paga para sustituirlo por uno OTT, afirmó: 'Lo que sí es una realidad es que estamos compitiendo por obtener el limitado presupuesto de los usuarios en Latinoamérica para entretenimiento'. Por su parte, **Enrique Yamuni**, director general de **Megacable**, agregó

que también hay una discusión sobre cuál es el derecho que tiene el consumidor por lo que está pagando. 'Creo que el cliente tiene derecho a consumir lo que tiene en la TV lineal en OTT', opinó.

Mas adelante, el panel sobre "El cambio en la TV paga en América Latina", **Claudio Chiaromonte**, EVP&MD de **The Walt Disney Company** Latin América, señaló que el principal competidor no es Netflix sino **YouTube**, donde los contenidos son gratis y muchas veces generados por los propios usuarios. 'Las historias se cuentan, el usuario las vive y las transforma; ya no hablamos de multipantallas, sino de multiexperiencias por parte del cliente'.

En esta misma discusión, **Jonathan Blum**, presidente de **Cisneros Media**, destacó que están adaptando las grandes historias de las telenovelas para hacerlas compatibles con *binge-viewing* ("atracción de contenidos"), tendencia que cobra cada vez más fuerza entre los usuarios. 'De la mano de nuestro operador, debemos encontrar la manera de ofrecer los contenidos al cliente

dónde, cómo y cuándo quiera'. **Carlos Moltini**, CEO de **Cablevisión** de Argentina, consideró que, si bien la industria de la televisión está viviendo una transformación, en el futuro se verá fortalecida. 'Tenemos que dejar de ver el hogar como un todo y enfocarnos en cada cliente individual para ayudarlo a elegir el contenido que desea ver'.

Otro de los temas abordados fue la piratería, que en Latinoamérica tiene particular relevancia. En este sentido, **Gustavo López**, de **AMC Networks**, destacó que una de las formas de combatirla sería cerrando la ventana de tiempo entre los estrenos en Estados Unidos y Latinoamérica, una visión que comparte **Fred Medina**, EVP de **BBC Worldwide** para Latinoamérica.

'Se trata de una política interna, trabajar en el proceso de desarrollo de las versiones internacionales para reducir este tipo de problemas'.

**Samer Salameh**, CEO de **Azteca Comunicaciones**, también agregó que, frente al 35% de penetración del cable en América Latina, el resto de los usuarios lo único que tienen disponible son la piratería y los contenidos gratis.



Tom Wirth (Nagra), Ariel Barlaro (Dataxis), Mauricio Ramos (Liberty), Antonio Barreto (DLA), Javier Ruetter (TCC), Enrique Yamuni (Megacable), Carlos Martínez (FIC)



Abel Tamayo de Envision, Carlos Martínez de Fox, y Enrique Yamuni de Megacable



Carlos Moltini, CEO de Cablevisión Argentina



Fred Medina, de BBC Worldwide



Gustavo López, de AMC Networks



José Platao Rocha y Michael Hartman, de DirecTV



Marcello Coltro y Jonathan Blum, de Cisneros Group



Samer Salameh, de Azteca Comunicaciones

Somos lo que ves...



La opción más completa de TV paga en Latinoamérica

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



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





JORNADAS INTERNACIONALES 2014

# JORNADAS, MÁS INTERNACIONALES QUE NUNCA

BUENA PRESENCIA DE LOS MAYORES JUGADORES LOCALES Y REGIONALES

Jornadas Internacionales de ATVC y Cappsa de Argentina completó una muy buena edición 2014 en el Hotel Hilton Buenos Aires. Según la organización, todo el movimiento que generó el evento involucró entre 3.500 y 4.000 personas, pero con un buen porcentaje de cableoperadores, que totalizaron casi 800 incluyendo a los más de 100 socios de Red Intercable.

Más allá de los números, es importante es que volvió a funcionar como punto de encuentro regional clave, para el Cono Sur y Latinoamérica. El movimiento en el lobby del hotel, las conferencias y el hall de exposiciones fue bastante permanente, más allá que bajó como era lógico el viernes. Es destacable que la intensa actividad en el lobby y en las diferentes suites, aunque permita a muchos participantes tener reuniones de negocios allí sin acreditarse, es un movimiento en el marco de Jornadas y no en otros lugares como es habitual en otros eventos, y se complementa con lo que ocurre en el show.

Allí se vio desfilar a los más importantes cableoperadores de Argentina, el Cono Sur y el resto de la región ya que Jornadas, como tal vez sólo tiene ahora Natpe en Miami, ha reforzado mucho estos años su carácter

internacional. En este sentido, se destacó la presencia de América Móvil con Alberto Islas y Agustín Vigil —con su gente de Perú—, Telefónica con Gonzalo Arrisueño, Millicom con Daniel de Simone, ETB de Colombia con Mauricio Vázquez, DirecTV Perú que nunca habían venido, Tu Ves con Eduardo Stigol y su equipo de Inter Venezuela y otros operadores regionales.

Los más grandes argentinos estuvieron todos, incluidas muy buenas participaciones por supuesto de Cablevisión con Carlos Moltini como gran anfitrión, que participó del panel de CEOS con Mauricio Ramos de VTR de Chile y Liberty Group, Raimundo Fernández de Megacable de México y Eduardo Stigol de Inter. Junto con ellos, tuvieron mucha visibilidad también Supercanal con Marcelo Juárez y Telecentro con el propio Sebastián Pierri y Ronald Spina. Colsecor, Red Intercable y otros grandes locales también estuvieron. Acerca de los países limítrofes de Argentina, sólo Chile se vio resentido por coincidir Jornadas con las fechas patrias, pero fue muy bueno como siempre lo de Uruguay, Paraguay, Bolivia con gran contingente de Cotas y Perú, que además de los regionales —Telefónica, América Móvil y DirecTV— tuvo a los más



Pablo Iacoviello, de DLA, con Julio Alzamora (Perú), Alejo Smirnoff, de Prensario, Agustín Vigil y Alberto Islas, de Telmex México



Silvina, Sebastián Pierri, Walter Burzaco y Juan Carlos Balassanian



Daniel De Simone de Millicom, Daniel Picazzo y Fernando Muñiz de Televisa Networks



Alejandro López Cárdenas, de Millicom; con Corina Goicoechea, Lizbeth y Fredd Groll Bourell, de TV5; y Daniel de Simone, de Millicom



Álvaro Gandía, Marcelo Juárez, Juan Cruz Borilla y Alicia Cruz, de Supercanal



Hernán Chiófalo y Carlos Granzotto, de Gigared

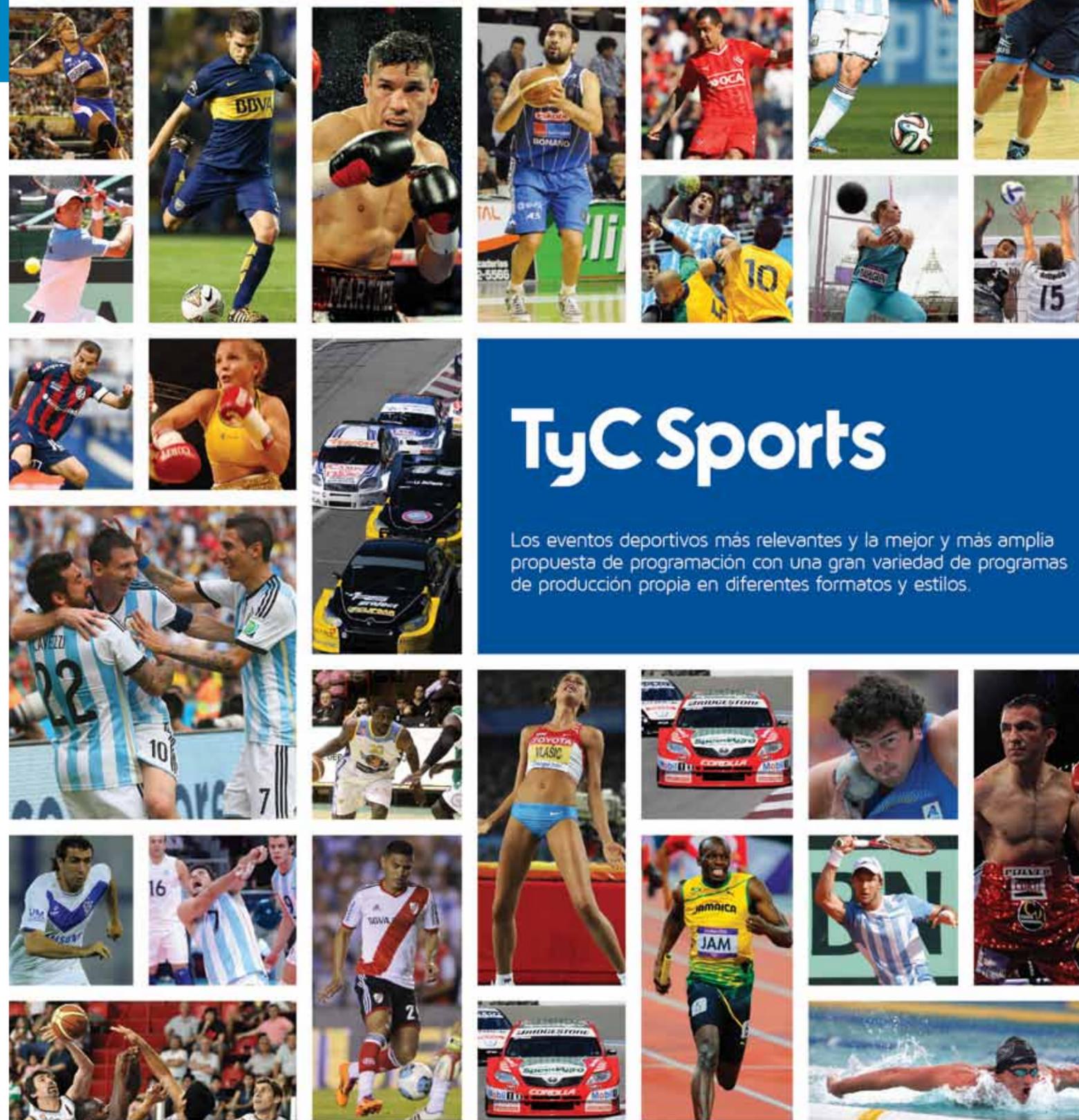


Luis Valenzuela, Brunella del Castillo y Eduardo Catter, de DirecTV Perú

notorios independientes, como los hermanos Zamora, Ovidio Rueda, Econocable y Demóstenes Terrones de Best Cable que está tratando de reacomodar su situación con los programadores internacionales.

El saldo final también es muy bueno justamente del lado de las señales, que aprovecharon Jornadas para grandes lanzamientos como fueron Fox+ con todo el glam de los buenos tiempos y la propuesta más innovadora para el Premium y la TV Everywhere, AMC Networks y también HBO con su desayuno para la prensa. En Jornadas, como puede ocurrir también en Canitec, es una de las ferias donde las señales siguen siendo protagonistas, sin que la parte tecnológica o el advenimiento de empresas chinas sea mayoritario.

## 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.

Visitanos en el stand n° 36 en Chile Media Show.  
 Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiófalo, hchiofalo@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3531.  
 Contacto Publicidad: Julio Franco, Gerente de Ventas Publicidad, jfranco@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3800.

## TELEFÓNICA/MOVISTAR: FOCO EN TV EVERYWHERE EN LA REGIÓN

Movistar es siempre uno de los operadores regionales más buscados por los programadores. Estuvo representada como viene siendo habitual por **Gonzalo Arrisueño**, que esta vez se hizo cargo de todas las reuniones. En charla con Prensario, expresó que una prioridad en sus negociaciones es avanzar con el status de derechos para la TV Everywhere, que es una prioridad de trabajo de **Telefónica** en todos los países, tanto para sus operaciones de TV paga como en general para enfrentar la competencia de nuevos players que lanzan portales de live streaming y Catch up. Es espera apuntar a un solo servicio.



Por otro lado, en la parte de señales está poniendo foco en completar su oferta de HD, pues ya tiene demasiadas en SD y para el DTH esperan completar su oferta con 10 señales más en high definition. Allí la prioridad es sumar marcas que los usuarios ya conocen pero quieren tener la experiencia HD en deportes, películas y documentales. En particular sobre Perú, agregó Gonzalo que se piensan enfocar en completar la digitalización en las plazas en las que operan con el sistema de cable (el antiguo **Cable**

*Telefonica*



Marcelo Bresca de Televisa Networks, y Gonzalo Arrisueño

Mágico), pasando progresivamente a todos los suscriptores, pues hay muchos colgados. El VOD no les parece atractivo para las modalidades históricas de consumo en el país, aunque reconoce Gonzalo que hay un consumo tipo **Netflix** o **AppleTV** al que hay que responder, así que es probable que den respuesta a eso con la plataforma de TV Everywhere y OTT, como decía al principio.

## TELECENTRO: MEJOR VELOCIDAD SEGÚN NETFLIX



Fernando Iturbide, Ronald Spina, Sebastián Pierri, Carlos Martínez y Hernán Donnari

Netflix publica la velocidad de bajada promedio de los ISP del mundo y en ese ranking, **Telecentro** aparece primero en Argentina, según destacó **Ronald Spina** a Prensario, y mantiene la posición en toda Latinoamérica. 'Ofrecemos 10 Mbps a todos los clientes y eso es la velocidad promedio más alta, pues no lo hace nadie', remarcó.

Otro punto clave es que anda muy bien **Telecentro Play**, un desarrollo interno cuya carga de Metadata se hace con **ReportV**.



## ETB COLOMBIA: LA MEJOR CABECERA DE LATINOAMÉRICA

**Mauricio Vázquez**, de ETB de Colombia, fue uno de los operadores regionales más destacados en Jornadas. Vino a ver todo lo nuevo que tenían los programadores para ofrecer, si bien aclaró que ya cuenta con 150 señales analógicas y no puede agregar más. Es diferente en el HD, pues no tiene límite por su plataforma de FTTH y puede dar lugar hasta con 8 Mbps. Aseguró que su cabecera IPTV 'es una de las mejores de Latinoamérica y que

hay que tener paciencia para alcanzar masa crítica, como pasó con **Axtel** en México (hoy tiene 85.000 suscriptores)'. Ellos ya están ofreciendo 20 Mbps contra 5 que ofrece **Claro** en Colombia, y han reducido el tiempo que lleva instalar un suscriptor a 6 horas (una de las contras de esta nueva tecnología) y dar fibra a la casa.



Hortensia Espitaletta y Mauricio Vázquez

# No todo se ha visto en televisión.



# Llega ahora para sorprenderte.



## FOX PRESENTÓ FOX+ EN JORNADAS

SE LANZÓ EL 3 DE NOVIEMBRE

En conferencia de prensa durante Jornadas en Buenos Aires, **Fox International Channels** Latin America anunció el lanzamiento de su plataforma Fox+ y la unificación de sus plataformas OTT en Fox Play+, habilitado desde el 3 de noviembre.

La novedad fue difundida por sus directivos **Carlos Martínez, Edgar Spielmann, Diego Reck y Juan Mariano Solá**, quienes consideraron que 'es la más importante que hemos anunciado en los últimos tres años' y que 'es un concepto acerca de cómo ver TV en los mundos lineales y no lineales'. Spielmann enfatizó: 'Es una redefinición de la categoría premium'.

La innovación incluye el rediseño y reestructuración de los actuales canales premium **Moviesty** y de **Cinecanal**, y el lanzamiento de **Fox Comedy**, sin cortes comerciales.

Las nuevas señales serán **Fox 1** con estrenos de películas y series exclusivas, **Fox Action** con contenidos de acción y también transmisiones en vivo de acontecimientos deportivos; **Fox Family**, con programación apta para todo público; **Fox Movies**, con las películas más taquilleras de Hollywood y artistas destacados; **Fox Cinema**, con cine latino y europeo; **Fox Classic**, con largometrajes premiados y 'de culto', y **Fox Comedy**, con películas y comedias de humor.

El objetivo de esta iniciativa es aumentar el porcentaje de usuarios de televisión paga que se suscriben al paquete premium a un 20% del total, lo cual implicaría la adhesión de más de 6 millones de nuevos suscriptores al premium: 'Nos proponemos masificar el premium, éste no es un producto de nicho. Las nuevas generaciones consumen

cada vez más el On Demand'. Para esto se ofrecen atractivos adicionales como --a través de **Fox Play--** tener acceso a 400 horas de eventos deportivos, y un *catch-up* --la capacidad de sintonizar un programa o películas después de haber sido éste emitidos-- de cuatro episodios para premium frente a dos episodios para los suscriptores del paquete básico.

La habilitación al servicio OTT de Fox se realizará con el número de suscriptor que el usuario tiene con su sistema de TV paga, disponible tanto para el básico como para el premium; los usuarios premium tendrán contenidos exclusivos a su disposición. Bajo el lema "Todo Fox, todo el tiempo, en todos lados", Fox Play+ será compatible con **Xbox, PlayStation, Smart TV** y muchos otros sistemas de sintonía de contenidos audiovisuales a través de Internet, para brindar 'la experiencia Fox completa'; los actuales suscriptores a Moviesty pasarán automáticamente a Fox+.

Spielmann aclaró que 'no se está disminuyendo el contenido disponible para los suscriptores del básico ni se está pasando contenido del básico al premium. Los nuevos canales, con excepción de Cinema y Classics, estarán disponibles en HD. La campaña de promoción incluirá cortos comerciales con figuras consideradas líderes de opinión en Argentina, Colombia, México y Chile; en la presentación fue emitido un video con **Leo Montero** describiendo las ventajas de Fox+. La conferencia de prensa, en el Faena Art Center, fue seguida por la fiesta que realizó Fox International Channel para todos los participantes de Jornadas, donde Diego Reck se refirió a Fox+ y se proyectó nuevamente el corto publicitario con Leo Montero, que fue muy bien recibido por la multitud de asistentes a la celebración.



Diego Reck, Carlos Martínez, Juan Mariano Solá y Edgar Spielmann, en la conferencia de Fox



Sergio Veiga y Diego Reck, en la fiesta de Fox, en el Faena Art Center

**FOX International Channels**

**FOX+**



**SONY**

## Sistemas de Cámaras HD

### HSC-300R Power HAD.FX

- Cámara HD/SD portátil
- 3 Sensores CCD Power HAD FX de 2/3" que permiten el funcionamiento con cable triaxial digital o fibra híbrida
- Excelente calidad de imagen para la producción en HD
- Funcionamiento con lentes de gran tamaño

### HSC-100R Power HAD.FX

- Cámara HD/SD portátil
- 3 Sensores CCD Power HAD FX de 2/3" que permiten el funcionamiento con cable triaxial digital o fibra híbrida
- Subconversor de alta calidad integrado para excelentes imágenes SD

### HXC-D70

- Cámara de estudio SD / HD
- 3 Sensores CMOS Exmor de 2/3" Full HD
- Subconversor de SD

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

**Viditec**

@Viditec

viditec

viditec.com

## HBO: PRIMERA VENTANA PARA EL 60% DE LOS ESTRENOS DE ESTADOS UNIDOS

### DECISIÓN DE NO VENDER SUS SERIES A NETFLIX

**Gustavo Grossman**, VP corporativo de HBO, dio una conferencia de prensa en Jornadas, donde presentó a la nueva PR, **Karen Alamo**. Sostuvo que 'es un año para festejar' lo que se ha logrado. Se cumplió el aniversario de los 23 años —respecto del 1 de octubre de 1991— logrando la apuesta de 'ser la mejor propuesta Premium, con los mejores estudios de Hollywood'.

A partir de enero 2015, se agregan los estrenos de HBO los de **Universal Studios**. Con eso tienen el 60% de todos los estrenos de Estados Unidos en una primera ventana. Así se convierte en la oferta de películas más robusta del mercado latinoamericano desde Hollywood con **Universal, Warner, Sony y Disney**, que traerá la nueva película de *La Guerra de las Galaxias*. Todos los contratos son por cinco años y los mencionados, se les suma **Telefilm** como estudio independiente para más y mejores películas.

Ese contenido también tiene derechos para las plataformas no lineales *HBO Go* y *On Demand*. Y se suma la producción propia con *Game of Thrones*, *The Leftovers* y *Girls* para un valor único de la marca.

### RELANZAMIENTO DE CINEMAX

Otra novedad es que, con el estreno de *Los Juegos del Hambre*, se le da un vuelco al canal **Cinemax**, relanzado hace tres años al servicio básico. La comunicación será totalmente reno-

vada junto a su Look & Feel. Dijo Gustavo que empezó bajo en los ratings pero hoy ya está top 20. Cuenta con la primer librería en básico de **Warner Bros** y tiene la librería de los demás estudios. Estará la cobertura de los festivales de cine y dentro de los lanzamientos no lineales *Cinemax Go*. Esperan cerrar con 40 millones de suscriptores. Viene todo en español pero están trabajando para que se pueda elegir pronto el segundo idioma como para todos los demás canales. El target es de 18 a 49 y se buscará tener una venta publicitaria fuerte.

### PRODUCCIONES ORIGINALES, SÓLO EN HBO

Se sigue invirtiendo además en las producciones originales para llegar a 40 horas de producción propia todos los años. Siempre son Premium en el borde de lo permisible. Ya se están estrenando *Negocios 2*, *Sr. Avila 2* — el 5 de Octubre — y se produce *El Hipnotizador* en Uruguay, *Dios Inc.* en México, y *Magnífica 70* en Brasil.

El mensaje es que con el mix de los 4 estudios más el producto propio es imposible que alguien tenga una propuesta mejor. 'Somos el movie destination de la región; hablar de cine, de estrenos y de plataforma no lineal diferenciadora es HBO'. Un punto importante es la decisión de



Gustavo Grossman, Karen Alamo y Joel Barradas en la conferencia en el Faena de Buenos Aires

no vender las series a servicios como **Netflix**. La revolución de seguidores de **Game of Thrones** la tienen ellos en exclusiva y para siempre. 'Nos posiciona como la oferta indiscutible del mercado, y sembrando para obtener en los próximos meses la oferta no lineal móvil más poderosa. Competencia es todo aquel que aleja a los suscriptores de nuestra marca. Tratamos de bloquear las terceras ventanas y eso cuesta plata. Esperamos que nos elijan 2 o tres horas al día'.

### OTT Y PIRATERÍA

'Con la OTT estamos desojando la margarita. El futuro parece ir hacia allá, pero el modelo de negocios tiene siempre en mente al afiliado. Toda iniciativa no lineal pasa por ellos'.

Sobre piratería finalizó diciendo que tienen un departamento legal que trabaja todo el tiempo en cerrar sitios de internet como *Cuevana*, y siempre se evalúa a nuevos sistemas. También se forma parte de Alianza con acciones concretas en toda la región.



Marcelo Bresca, Eduardo Stigol, Gabriela Garmendia, Fernando Muñoz y Daniel Picazzo

También son prioridad el **Golden Premier**, que el propio **Gonzalo Arrisueño** de **Movistar** dice que está caminando muy bien en Chile y que quiere ampliar la cobertura.

Vale recordar además que lanzaron **Unicable** en Tepal y ahora se está haciendo un recorrido por todos los sistemas de todos los países. **Eduardo Stigol** ya vio la chance que lo incorpore para todos sus sistemas. **Unicable** históricamente

## TELEVISIA NETWORKS: UFC PARTE CON DIRECTV

### SERÍA EXCLUSIVO PARA EL CONO SUR

**Fernando Muñoz**, director de distribución de **Televisa Networks**, estuvo en Jornadas y destacó que 'El objetivo principal es anunciar que estamos muy cercanos para lanzar UFC con **DirecTV** en este territorio. Sería en noviembre y para este territorio sería una exclusiva para el DTH. Lo bueno es que ya somos pan-regionales con la señal a través de un sistema tan grande que da la posibilidad de sumar 5 millones de suscriptores. El top ten de la región está casi cubierto con este acuerdo'.

ha sido un complemento para *El Canal de las Estrellas*, ahora que tiene una ventana diferente puede dar contenidos especialmente creados para TV de paga a diferencia del otro canal, con temas más abiertos sin las restricciones de TV abierta.

## UN AÑO DE ¡HOLA!TV

### CON MÁS DE 7 MILLONES DE SUSCRIPTORES

**Ignacio Sáenz**, presidente de **¡Hola!TV Latinoamérica**, enfatizó a **Prensario** como cumplen un año de presencia en la región el 24 de septiembre con 7 millones de suscriptores contando con **DirecTV, Movistar, Televisa** y todos los grandes DTHs. 'La carretera independiente es muy difícil. Muchos independientes llevan años trabajando y no están donde llegamos nosotros. Se vencieron las trabas tanto en suscriptores como en ratings

con canales con años establecidos y seguimos subiendo en ratings.

Con el tiempo ya conocen que somos un canal y desde el principio incorporamos producción propia. La producción propia da el ADN al canal y nos relaciona con la marca. Ahora tenemos 500 horas originales en la señal y las vamos a aumentar. La programación de adquisición tiene más permanencia, pues la producción propia



Ignacio Sanz de ¡HOLA!TV

tiene más noticias actuales y eso pasa de tiempo rápidamente. Hay dos diarios todos los días y tres semanales, realizados exclusivamente para el canal'.

Agrega: 'Ya hemos empezado la parte de adsales y ahora que estamos separados con Estados Unidos — tiene un fee propio desde el 1 de octubre —, ya podremos ofrecer integraciones a los anunciantes'.

De todas maneras seguimos enfocados en aumentar la distribución. Se espera otro crecimiento grande para el año que viene, e Ignacio destaca que no ve que las nuevas negociaciones se hayan frenado; hay interés pues se sabe que es marca fuerte y que da resultados. Seguimos en HD digital que el operador puede bajar a SD si lo necesita. Se ofrece también material para VOD con una mezcla de contenido propio y de mucha vigencia'.

### MICHELLE BADILLO, LA NUEVA CARA DE MUNDO ¡HOLA!

**¡Hola! TV** anunció la incorporación de la periodista y conductora venezolana de TV **Michelle Badillo** como la nueva cara en pantalla del ciclo de actualidad *Mundo ¡Hola!*, en el que cada día se dan a conocer noticias relacionadas con personajes de la vida real y celebridades.

**Badillo** viene a ocupar el lugar de **María José Barraza**, que llevaba conduciendo el programa desde su lanzamiento y ha decidido alejarse del programa.

A partir de ahora, la ex miss venezolana, locutora y animadora de televisión será la en-

cargada de conducir *Mundo ¡Hola!* con estilo propio, pero manteniendo la esencia que define al programa desde sus orígenes y que, diariamente, llega a más de siete millones de hogares a través de Latinoamérica y Estados Unidos.

Con amplia experiencia en medios audiovisuales y radioeléctricos latinoamericanos, **Michelle Badillo** ha conducido programas de actualidad y magazines así como especiales (Emmy y Grammy) en canales de grandes grupos como **Venevisión, Televen** o **FoxLatinAmerica**.

**VIDEOSWITCH**  
EQUIPOS DE VIDEO BROADCAST

Uspallata 3579 Distrito Tecnológico  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
TE: +54 (11) 4911 5551

**MULTIPLEXOR y MODULADOR**  
INDUSTRIA  
**DMM-1000i ISDB-Tb**

**MATRIZ DIGITAL**  
SDI / SD / HD / 3G

Utilícelo además para:  
**Promocionar el servicio de alta definición HD en su cable mostrando el mundial de futbol Sin la necesidad de set top box (STB)**

**4 Entradas**  
**1 Salida + 1 Loop**  
**Ecuación automática y reclocking**

## AMC NETWORKS SE CONSOLIDA EN LATINOAMÉRICA



Eduardo Zulueta y Elana Mandelup

Desde el 27 de octubre, la señal MGM pasó a denominarse AMC, lo que constituye uno de los principales cambios en el portafolio de señales de Chellomedia tras haber sido adquirida por AMC Networks en febrero de este año.

Previo al gran lanzamiento, PRENSARIO pudo conversar con Eduardo Zulueta, director general del grupo para Iberia y Latinoamérica, quien manifestó que la acogida del nuevo canal por parte de los cableoperadores ha sido 'extraordinariamente positiva'.

'La señal tendrá inicialmente la misma

distribución que MGM, pero el interés que ha suscitado la incorporación de AMC a la parrilla de los programadores en la región, está siendo muy bueno lo que nos hace pensar que seremos capaces de aumentar la llegada del canal en la región'.

Para el futuro cercano, la empresa tiene planes ambiciosos para los otros canales del portafolio de Chello, especialmente ElGourmet y Casa Club. 'La visión es potenciar los dos géneros de cine&series y lifestyle. Los canales de lifestyle buscarán localizarse lo más posible y seguir produciendo contenido original'. Así, mencionó que la distribución se piensa para todo tipo de localización: local, regional y panregional.

'En cine y series, Sundance Channel y AMC tendrán una expansión internacional. Luego tenemos otras marcas, que puede que tengan una expansión regional, como Film&Arts, y otras pueden ser sostenibles sólo en algunos países, como Europa Europa en el Cono Sur', aclaró Zulueta.



## SE LANZA GOL TV HD

Gol TV lanzó su señal en HD para toda Latinoamérica, con 24 horas de programación.



Nelson Gutiérrez, VP de Gol TV para Latinoamérica, expresó: 'Estamos muy entusiasmados, todos nuestros contenidos, están a partir de ahora, en la máxima calidad; GolTV HD, era nuestra asignatura pendiente, queríamos poder acercarle a toda nuestra audiencia esta experiencia única; la de disfrutar del Fútbol en la mejor definición. Para ello realizamos un esfuerzo enorme y modernizamos nuestra tecnología con el objetivo de brindar un mayor nivel de imagen'.

Gol TV produce y distribuye programación dedicada exclusivamente al fútbol, con presencia en expansión en toda la región y disponibilidad de su señal para todos los territorios. Entre sus principales derechos de transmisión, se encuentran La Coppa Italia, la Copa do Brasil, el Campeonato de Uruguay, el Campeonato de Perú, la Premier League Rusa, la Superliga Suiza, la Superliga Griega, la Copa de Turquía, Lega Serie B de Italia, la Taca de Portugal, y los Canales oficiales del: Milan, Arsenal, Liverpool y Benfica.



**Level 3**  
COMMUNICATIONS  
Connecting and Protecting  
the Networked World



**CUALQUIER ANCHO DE BANDA. EN TODOS LOS FORMATOS.  
EN CUALQUIER LUGAR DONDE LO NECESITE.  
EN CUALQUIER MOMENTO QUE LO NECESITE.**

Las Soluciones Level 3<sup>®</sup> Vyvx se conectan directamente mediante más de 289.680 kilómetros de fibra, a través de más de 60 países, en más de 500 ciudades de todo el mundo. Combine eso con nuestros servicios Satelitales y de Telepuerto, y usted podrá llevar su contenido deportivo desde cualquier lugar, a cualquier lugar del mundo.

Dando apoyo al crecimiento, la eficiencia y la seguridad desde la creación hasta el consumo con:

- Contribución y Distribución de Video
- Soporte para todos los Estándares de Transporte de Video (Broadcast)
- Control del Cliente y Flexibilidad sin igual
- Servicios de Red de Video Gerenciados
- Servicios Satelitales y de Telepuerto – Acceso a más de 45 Telepuertos en todo el mundo
- VenueNet+ -- Acceso a muchas de las sedes de las Grandes Ligas Deportivas de los Estados Unidos
- Servicios de Distribución de Contenidos Online a través de nuestra Red Integrada de CDN

Para mayor información sobre las soluciones Vyvx, visite: [www.level3.com](http://www.level3.com)

Argentina 0800.800.4562	Brasil 0.800.771.4747	Chile +56.2.2422.5950	Colombia +57.1.611.9000	Ecuador +593.2.400.4040
México +52.55.2581.6270	Panamá +50.7.314.0324/1172	Perú +51.1.705.5667	USA - Florida +1.305.808.5934	Venezuela 0.800.5383.538

DATA NETWORKS | SECURITY | CONTENT DISTRIBUTION | DATA CENTERS | APPLICATION PERFORMANCE | VOICE | UCC

## Olvídese de la Molestia de Licencias

...con el Revolucionario  
Transcodificador VersActivePro de ATX



**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

## CANAL 9: TODO EN HD

NUEVA PROGRAMACIÓN MULTITARGET

**Diego Toni**, director de contenidos de Canal 9 de Argentina, dijo a PENSARIO: 'De a poco estamos reactivándonos en nuevos programas. Teníamos que lanzar la señal en HD, hicimos una inversión muy grande con ocho estudios que se pudieron reconvertir y ahora estamos generando programas de nuevo'.

'Este año, abrimos la mañana a nuevo contenido, cambiamos la tarde con programación en vivo, formatos nuevos y en otro tipo de target con más jóvenes. Tenemos una gran expectativa con *Combate*. Sabemos que lo tenemos que esperar pues el target más joven se consigue de a poco. Incluso la novela anterior, *La*

*Gata*, va a un público menor. No tratamos de cambiar el público pero si ir incorporando otros segmentos', añadió Toni.

También, modificamos la noche con las "narconovelas" y nos fue muy bien. Hoy, **Televisa** está produciendo ese tipo de programas al igual que **Caracol**. Fueron muy fuertes los debuts de *Pablo Escobar, El señor de los Cielos*, que tuvo dos temporadas, y ahora se viene *La Viuda Negra*, que es la otra parte de *Escobar...* con la mujer que le hace el negocio en Estados Unidos. Es una serie nueva para cerrar el año'. 'Además, empezamos a producir nuestros propios infantiles y rearmamos la tarde de los sábados y domingos. Todos estos contenidos



Diego Toni, María Domínguez y Ricardo Masini

tienen los mismos derechos para la televisión abierta que para la TV paga'.

Por último, señaló: 'Estamos empezando a ser más multitarget y full HD, para lo que incorporamos más equipamiento nuevo. *La Viuda Negra* ya será full HD y el proyecto es tener todo el canal en HD para enero 2015, y en el satélite para todos los operadores a partir de abril de 2015. Hoy ya lo tiene **Cablevisión** en el interior en HD'.

Otra novedad de distribución es que se sumó **Supercanal** en SD. Este año hubo que renovar acuerdos y fue importante estar en Jornadas.

## CONSTRUIR TV: EL MUNDO DE LOS TRABAJADORES



Alejandra Marano

**Construir TV**, la señal del **Sindicato de Construcción de la República Argentina** (UOCRA), existe desde marzo de 2012. 'Es todavía una señal nueva y es un caso único que un sindicato tenga un canal internacional.

Arrancamos con microprogramas y en la TDA, y con el tiempo hicimos más de 50 series de 13 capítulos de media hora cada una que se venden a todo el mundo como programación suelta', destacó **Alejandra Marano**, su directora ejecutiva.

'Como señal de TV paga, ya estamos en **Telered, Telecentro, Supercanal, Colsecor** y tenemos acuerdos con cables independientes del interior, a los cuales ya les estamos enviando los decos antes de fin de año. Buscaremos aumentar la penetración en cable y conseguir acuerdos publicitarios, pero sobre todo convertirnos en un medio'.

'Para eso, lanzamos el primer concurso de cortometrajes para **Construir Cine**, cuyos premios serán el 1 de mayo de 2015, y nuestro Facebook ya tiene 200.019 fans. Ahí tenemos un 54% de

mujeres que revierte la tendencia del mundo laboral y de la propia red social. Y de esos sólo el 50% son de Latinoamérica, así que la idea es armar una red regional'.

Agregó Marano: 'Es una red de conciencia social, pega mucho con las temáticas de género, sustentabilidad y arte urbano, siempre con un perfil positivo y con la mirada de los trabajadores, sin importar el eslabón de la cadena que ocupen. Artesanos y artistas también aportan al tejido productivo. Es importante la innovación tecnológica para el mundo laboral y los micro emprendimientos'.

Para enriquecer la programación, se destacan los intercambios con **Canal Encuentro, Canal 22 de México y Canal Futura de Brasil**. 'En el intercambio con Canal Futura se tomó el documental como *Comercio Justo y Solidario*, una movida del gobierno brasileño. Con Encuentro hay intercambio de series y microprogramas. Ellos se quedaron con *Mujeres de Overol* y nosotros con *En Carrera, Vocación de vida y En el medio del arte*. Tratamos de hablar desde el artista e incluyendo la historia y el medioambiente donde estaba metido. Que el protagonista sea el trabajador y no la obra', concluyó.

## TELEFE

**Daniel Otaola** de **Telefe** destacó a PENSARIO que fueron unas buenas Jornadas Internacionales donde estuvieron presentes todos los grandes operadores del mercado, sólo vio que faltó un poco el componente de pequeños operadores del interior y también los de Chile, esto por coincidencia con sus fiestas patrias. Sin embargo estuvieron de Telefónica, Tigo, Telmex, VTR, la Red Intercable, Colsecor, Telecentro, Cablevisión y muchos otros. Completó diciendo que vienen con un buen año en ventas y que están muy contentos por como le va a la nueva programación en Argentina.



Daniel Otaola



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/>Arcor<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/>Enersys<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/>Enersys<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>   |

## DW: CADA VEZ MÁS CERCA DE LA AUDIENCIA

Sylvia Viljōen, directora de distribución internacional de **Deutsche Welle**, estuvo con su equipo en Buenos Aires para una nueva y gran presencia en Jornadas Internacionales. En charla con **PRENSARIO** y en continuidad con lo expresado en Tepal, comentó que están trabajando en forma permanente para mejorar la programación y estar cada vez más cerca de su audiencia.

La conclusión más importante de todo lo que se ha hecho en el último tiempo es la reafirmación de que una señal alemana 24 horas en español, funciona. No era una decisión sencilla y se ve como va desarrollándose progresivamente. Es así que se llega en alemán por un lado, y por el otro con la señal en español, mientras que el contenido en inglés se focaliza en la llegada a África y Asia.

En esa línea, están introduciendo un pro-

ducto cada vez más regionalizado, con más noticias en la mañana y un magazine extra que la gente de Latinoamérica vinculada con Alemania puede disfrutar en su idioma antes de ir a trabajar.

Otro punto clave es que la audiencia de Latinoamérica está muy activa con los nuevos medios con Facebook o los mails, y hay una receptividad para recibir todo ese feedback que tiene que ver además con estar con el público joven.

Completando la larga lista de presencias que DW ha tenido este año en Latinoamérica, el 28 de octubre organizó un evento en México para charlar con el mercado, convocando a clientes como **Televisa Telecom, Megacable y La Red de Televisoras Independientes** de México.



David Ecker, Sylvia Viljōen y Heiko Stolze en Jornadas de Argentina

Sobre Colombia, que es siempre uno de los mercados de mayor actividad de DW, Sylvia confirmó la contratación como nueva representante a **Patricia Charry**, ejecutiva de larga trayectoria en el mercado que ahora defenderá sus señales dándole una presencia local fuerte y muy respetada por los clientes.

## HUSTLER: LA COMPAÑÍA MÁS GRANDE PARA ADULTOS

TRAS LAS COMPRAS DE NEW FRONTIER Y SAPHIRE

A 40 años del lanzamiento de la marca Hustler en el mundo, la empresa busca retomar la idea que la ha diferenciado en todo este tiempo de los demás proveedores de contenido para adultos. El sentimiento de Larry Flint sigue intacto, y ahora busca ampliar su presencia en Latinoamérica.

Como novedad, se cambió la imagen del contenido que había con varias marcas diferentes y ninguna tan conocida como Hustler, así que se decidió apostar a ella. Es así que se relanzó la marca y el concepto de lo que es el contenido para adultos. Se hicieron adquisiciones

como **New Frontier Media** de USA y **Saphire Media** de Europa, con esas más lo que era Hustler se convirtieron en la compañía más grande del mundo en contenido para adultos. Tiene la ventana de derechos antes que nadie y en noviembre ya saldrán nuevos contenidos como se destacó la versión hardcore *Game of Bones*, con personajes que se parecían a la tira mundialmente conocida.

En Argentina, ya está con **DirecTV, Telefónica y Cablevisión**. Y recientemente se firmó con **Digicell** para todo el Caribe. Además, se implementó un boletín informativo para los operadores.



Alex Behrens

## ENLACE CRECE DÍA A DÍA

Alex Flores, director para Cono Sur de **Enlace** y **Enlace Juvenil**, comentó a **PRENSARIO** que estuvo viajando cuatro o cinco meses, conociendo la problemática de los operadores para hacer una relación estrecha. 'Entendemos que lo mejor es crear confianza con la presencia y el contacto visual', declaró.

El resultado se vio reflejado en Jornadas, pues el cableoperador se identifica y abre sus puertas para presentarle la señal juvenil, junto con **Enlace** que ya tiene 26 años. 'Estamos en más de 500 localidades y más de 300 empresas. Por el momento no estamos en **Red Intercable** pero se sigue hablando', expresó Flores.

'La nuestra es una señal libre pero trabajamos despacio y apostando no sólo a este evento sino en los demás como el de **Jorge Jacobi** en Rosario, o el de **Convergencia** en Córdoba. Tenemos oficinas en Centroamérica, el Caribe, México y Chile. La señal se genera en Costa Rica pero las oficinas centrales están en Dallas' completó.



Alex Flores

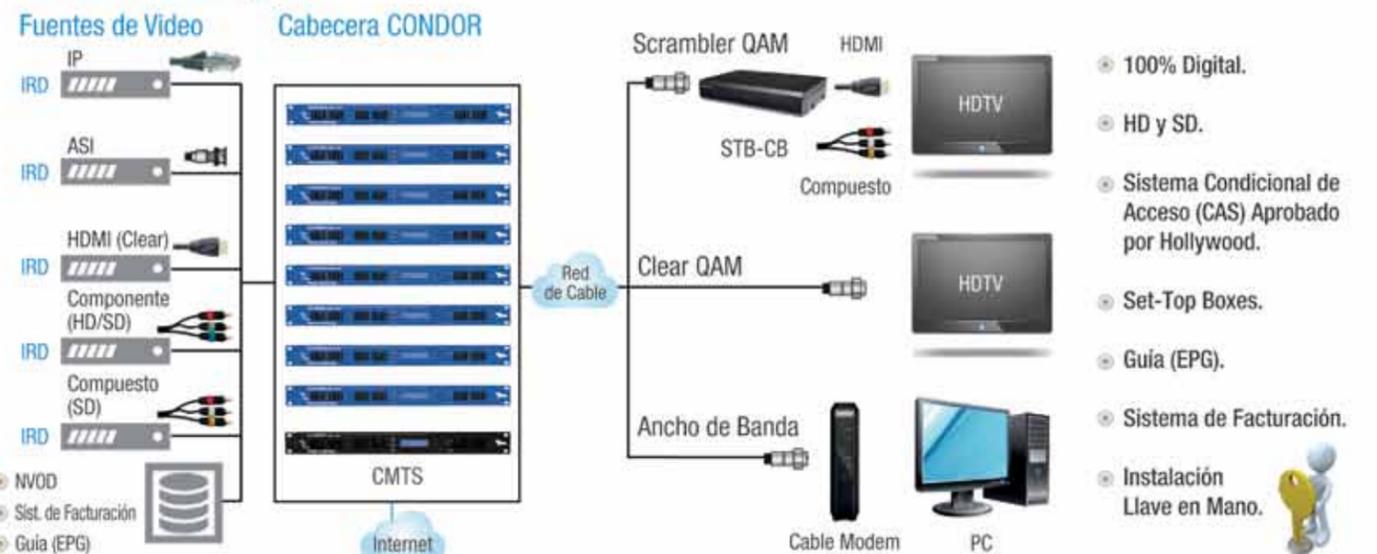
## BOLD

Ariel Droyeski de Bold destacó a

**PRENSARIO** que tuvieron unas muy buenas Jornadas, en las que expusieron de la mano de Conax, marca a la cual venden sus soluciones. El resultado fue cinco muy buenos prospectos en Bolivia, Argentina y Uruguay. Ellos operan en toda Latinoamérica donde hay interés por la solución, pero tienen foco de trabajo actualmente en América del Sur.



### Cabecera Digital con la Solución CONDOR



## MBA NETWORKS: AVANZA LA ALIANZA CON ATRES MEDIA

Matilde y Carlos Boshell de MBA Networks, junto a Mar Martínez de ATres Media, destacaron que el año de comenzada la representación de ¡Hola! TV se festeja con la entrada en Televisa Telecom de México en sus tres sistemas con más de 1.3 millones de abonados y en HD con 330.000 aproximadamente. En total se obtuvieron casi 7 millones de suscriptores en un año, que lo convierte en el lanzamiento más exitoso en tan poco tiempo de un canal independiente. Pero el éxito no fue sólo en distribución sino también en ratings, donde ya se ha ubicado muy bien en el chart de entretenimiento y 26 de la general, ganándole a señales reconocidas y de larga trayectoria. Se trata de una marca fuerte con un

valor diferenciador.

Es bueno que tiene todos los derechos para TV Everywhere, lo mismo que pasa con la otra señal de ATres Media ATres Series, que se lanzó en julio de este año en la región. Ya están previstos varios acuerdos, pues no existía una señal de series de España en el mercado. Dijo Mar Martínez: 'Somos uno de los países más exitosos en ese rubro. Todos los años estrenamos títulos nuevos y tenemos la primera ventana con una inversión de medio millón de dólares por capítulo. Viene en HD y está producido en HD'.

Para MBA Networks, este grupo de canales de ATres Media (son tres canales con Antena 3) fortalece su oferta integral. Con ¡Hola! TV ya



Carlos y Matilde Boshell, Mar Martínez de ATres Media e Ignacio Sanz de HolaTV con Marcelo Juárez y Alicia de Supercanal

se empieza a vender publicidad en Colombia, Ecuador, Chile y otros países. El mercado de tv paga está entusiasmado y para ad sales va a la mujer que toma decisiones en el hogar y con un alto poder adquisitivo. Tiene además un alto factor aspiracional y permite integrar producto de la mejor manera.

Como anticipo, el año próximo MBA Networks cumplirá 20 años y lo va a festejar en Cartagena. Será algo especial pero no ostentoso, adelantaron.

- Geolocalización
- Monitoreo
- Portal Cautivo

Consulte por financiación



Gestión & Provisioning de Servicios



www.flowdat.com

## UNDERGROUND APUESTA AL TRANSMEDIA

Underground, la productora dirigida por Sebastián Ortega (*Graduados, Viudas e hijos del Rock & Roll*, actualmente en **Telefe**) estuvo en Jornadas Internacionales, donde aprovechó para difundir los nuevos proyectos que incluyen experiencias transmedia complementarias a la TV.

Gonzalo Armendares, gerente general, destacó: 'En el último año, hemos tenido un importante crecimiento como usina de contenidos y ahora estamos enfocados en algunos proyectos que nos permitan llegar a otro tipo de consumidores, y buscando nuevas oportunidades de producción televisiva que es nuestro core'.

Uno de los trabajos en los que se encuentra hoy la productora es un reality sobre el rally Dakar: 'El proyecto buscará documentar el detrás de escena de la competencia que transcurre en territorios extremos de la región. Se trata de

un reality que permitirá que un participante amateur conviva con el único equipo 100% argentino viviendo las dificultades de la competencia y compartiendo el trabajo conjunto para lograr superar cada uno de los obstáculos. En principio serán 26 episodios de 20 minutos de duración cada uno'.

Otro de los proyectos que tiene la empresa entre manos es la segunda etapa del U-Cast, 'Se trata de una innovadora plataforma de castings online que permite conectar directamente a nuevos talentos de todo el país con los productores de los programas ofreciendo la oportunidad de comenzar a dar los primeros pasos dentro del mundo de la TV', afirmó Armendares.

'Este proyecto transmedia ha tenido un gran éxito en 2013, en su primera edición se recibieron más de 600 videos de actores provenientes de



Gonzalo Armendares

diferentes provincias. Ya fueron seleccionados algunos artistas que realizaron su participación en Viudas e hijos del rock & roll'.

'La experiencia en transmedia de la empresa comenzó hace unos años con un video que creamos y que tuvo más de 2 millones de visitas en Youtube. Ahora estamos explorando distintas posibilidades y experimentando con distintas opciones, como lo hemos hecho con las historias paralelas de los repositorios de un año para recordar o con la radio de *Viudas e Hijos*, resumió.

- Control de contenidos
- Mejor velocidad de respuesta
- Ahorros en Ancho de Banda



Cache de Contenidos



## SAFEVIEW: PRESENCIA LOCAL Y OTT PARA PEQUEÑOS OPERADORES

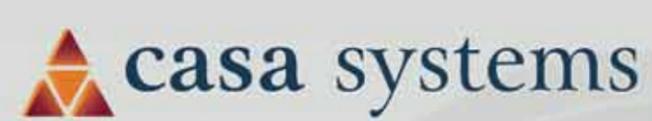
Luciano Trossero, nuevo responsable de Safeview para el Cono Sur, expresó a PRENSARIO que partió bien con su gestión pues ya se venía de un muy buen trabajo con Carlos Granzotto en nuestros países y además es una compañía muy bien posicionada a nivel mundial que por ejemplo está haciendo un gran trabajo en la PRENSARIO INTERNACIONAL

India. Ahora va a poner foco en el soporte de mantenimiento y customizar las soluciones a medida de las necesidades de los clientes, mientras otras compañías los atienden con un call center. Está claro que tener una oficina local con gente de la región que vaya a los países da buenos resultados. Luciano considera que todo

el potencial de Safeview no se ha explotado todavía y que hay mucho para crecer con la nueva solución de OTT que es muy buena para pequeños operadores. Esto es interesante pues los grandes tienen la chance de hacerlo pero los pequeños necesitan este tipo de soluciones para no quedarse ante la competencia.



- Fuente redundante
- Placas intercambiables
- Licenciamiento por software



CMTS Docsis 3.0

TEL.: +54 341 4248123  
www.interlink.com.ar





Demóstenes Terrones y el equipo de Best Cable Perú, con Florencia Geoghegan, de AMC Networks

Alfredo Revello, de Playtres (centro), con los uruguayos Alberto Nowinski, de Cablenet, y Daniel Gago, de Cable Plus

Ovidio Rueda y Vanessa Serquen, de APTC Perú

Rigoberto Picón y César Rojas, operadores de APTC Perú

Gabriel Larios, de Arcom, con Horacio Rodríguez, de CUTA Uruguay

Juan Surace con Juan Amarilla, de Cable Visión Centenario de Formosa

Pablo Moratorio, José Obes, Federico De Leon y Gabriel La Rosa, de Montecable Uruguay

Gabriel Larios, de Arcom (centro), con Mauro Zamora, Jorge Vargas y Henry Okumura de APTC Perú

Eduardo Estella Lee, Gabriel Traiman, Bernardo Cohen y Claudio Rodríguez, de Commscope y Multiradio

Pablo Iacovello, Julio Alzamora, Agustín Vigil, A Islas y Mariano Orihuela, de Claro Perú, con Carlos Delocchio, de Cablecom Metrored

Marcelo Massati, de CableHogar Argentina, con Juan Carlos Balassanian, de Turner

Jaime Mosso, de Servisat Paraguay

Israel Cervantes y Luis Arellano, de María Visión

Luigi de Siervo y Patricio Teubal, de RAI

Marcelo Vaisman, Antonio Gálvez y Marcelo Zamora, de Power & Tel.

Esteban Borrás y Mariano Varela, de Claxson

Miriam Salvatierra y Alexa Chavarría, de Aliento Visión

Antonio Gálvez y Roberto Vargas, con el staff de Power & Tel.

Miguel Smirnoff, de Prensario, y Ernesto Lombardi, de TV Chile Internacional

Ruben Martinez y Marcelo Occhionero, de Cablenetwork

Stefan Mustain y Douglas Chelina, de TMS

Mauricio y Juan Amarilla, Jorge Zaldivar y Tim Zhou

Cosme Lopez, de Cisneros Media

# PERFECT VISION<sup>®</sup>

## MANUFACTURING



EpuVision S.A. de Argentina y Perfect Vision de EEUU, líder mundial en la fabricación y distribución de productos de alta calidad para la industria de las telecomunicaciones sellaron una alianza estratégica para la Argentina y el Cono Sur.

EpuVision S.A. es licenciataria de la marca Perfect Vision para la fabricación de cables coaxiales para la TV por cable y TV satelital; y a su vez es distribuidor exclusivo de todos los productos Perfect Vision para el territorio Argentino.

Nuestra empresa surge para satisfacer la demanda nacional de productos de alta tecnología para el mercado de la televisión, como así también poder brindar un servicio de excelencia a un mercado de alta complejidad y competencia.

Perfect Vision, nacida en los EEUU en el año 1979, posee una reconocida y excelente trayectoria en el desarrollo de tecnologías y servicios a clientes sofisticados, compuesta por profesionales que acompañan el crecimiento y desarrollo del mercado mundial.

Nuestro compromiso con Perfect Vision, clientes, proveedores, personal y la comunidad hacen de EpuVision una empresa de futuro, promoviendo la creación de valor a largo plazo y buscando la integración global en un mundo en constante progreso.



**Epuvision**  
Conexión superior

# EXPO CABLE-TEC SCTE: BALANCE POSITIVO PARA LATINOAMÉRICA

## CONCURRENCIA DE CALIDAD PESE A LA CERCANÍA CON OTROS EVENTOS

CABLE-TEC  
**EXPO '14**  
SEPTEMBER 22-25 / DENVER, CO

La Expo Cable-Tec SCTE tuvo lugar este año en el Colorado Convention Center de Denver. Fue una edición atípica por ser en septiembre, muy cerca de otros eventos, pero la fortaleza del mercado del mercado americano se impuso para una buena expo que puede no depender de nada más ateniéndose a la tradición cablera. Lo mismo se puede decir de la concurrencia latinoamericana que priorizó en su mayor medida esta expo, pese a que es 100% cable y la tendencia es a la convergencia con otras industrias, como se ve más claro en la IBC de Ámsterdam. De todas maneras la próxima edición 2015 tendrá lugar otra vez en octubre en Nueva Orleans.

### CONCURRENCIA LATINA DE CALIDAD

El balance de esa concurrencia latina fue muy buena en calidad, con México, Brasil y Argentina en primer lugar. De México, se destacaron **América Móvil** con **Carlos Quesada** y **Pedro Espinosa**, el **Grupo Hevi** con **José y Luis Vielma**, y **Megacable** con **Sergio Robles**. De Argentina, **Cablevisión** con su gran delegación liderada por **Miguel Fernández**, **Gigared** con **Juan García Bish**, **Telecentro**; y Brasil con **Net**, **Cabo Telecom** con **Decio Feijó** y **Daniel Piccardi** como es habitual y **Multiplay**, entre otros.

Como siempre, fue bueno además lo de **Millicom/Tigo** con **Vincencio Maya** y su equipo, **TVCable** de Ecuador con el propio **Jorge Schwartz** y **Derek Caney**, **Cable Tica** con el Ing. **Navas**, **Cable Onda** con **Charly Brown** y **VTR** con todo su staff liderado por **Dale Bassen**, que ya maneja todo **Liberty Latin America**.

Generó atracción para los operadores latinos, el seminario sobre **Docsis 3.1**, que se presentó en momento en que muchos operadores latinos recién pudieron instalar el 3.0.

Según destacó a **PRENSARIO** **Luis Vielma**  
PRENSARIO INTERNACIONAL

del Grupo Hevi de México, el principal cambio es que con 110 megas se puede ofrecer un giga en lugar de 196, además de la chance de crecer rápidamente a 2 gigas. De todas formas, dijo que la red de cable tiene todavía muchas posibilidades y que no es necesario hacer todavía FTTH (Fiber-To-The-Home), especialmente si se trabajó con MPEG4.

Los operadores buscaron mucho también la conversión a IPTV, STBs aptas para 4K y en general cajas DVB, junto a la necesidad de poder dar OTT, TV Everywhere y dar un paso con sus plataformas al mobile.

### PREMIOS Y STANDS

Durante la expo, se realizó el tradicional y concurrido almuerzo con entrega de premios, donde **Ben Acheson** fue nombrado "Miembro del Año" de la Expo SCTE y luego hubo una amena conferencia de **Marshal Goldsmith** sobre coaching y motivación.

El movimiento general, como siempre, fue fuerte en los stands de **Arris** y **Cisco**, y es importante que

las empresas proveedoras han migrado de ser fabricantes de hardware a empresas de software,



El corte de Cinta inaugural, con **Tony Werner**, **Mark Dzuban** y **Terry Córdova**



**Sergio Robles**, de **Megacable**, **Luis** y **José Vielma** de **Grupo Hevi** de México



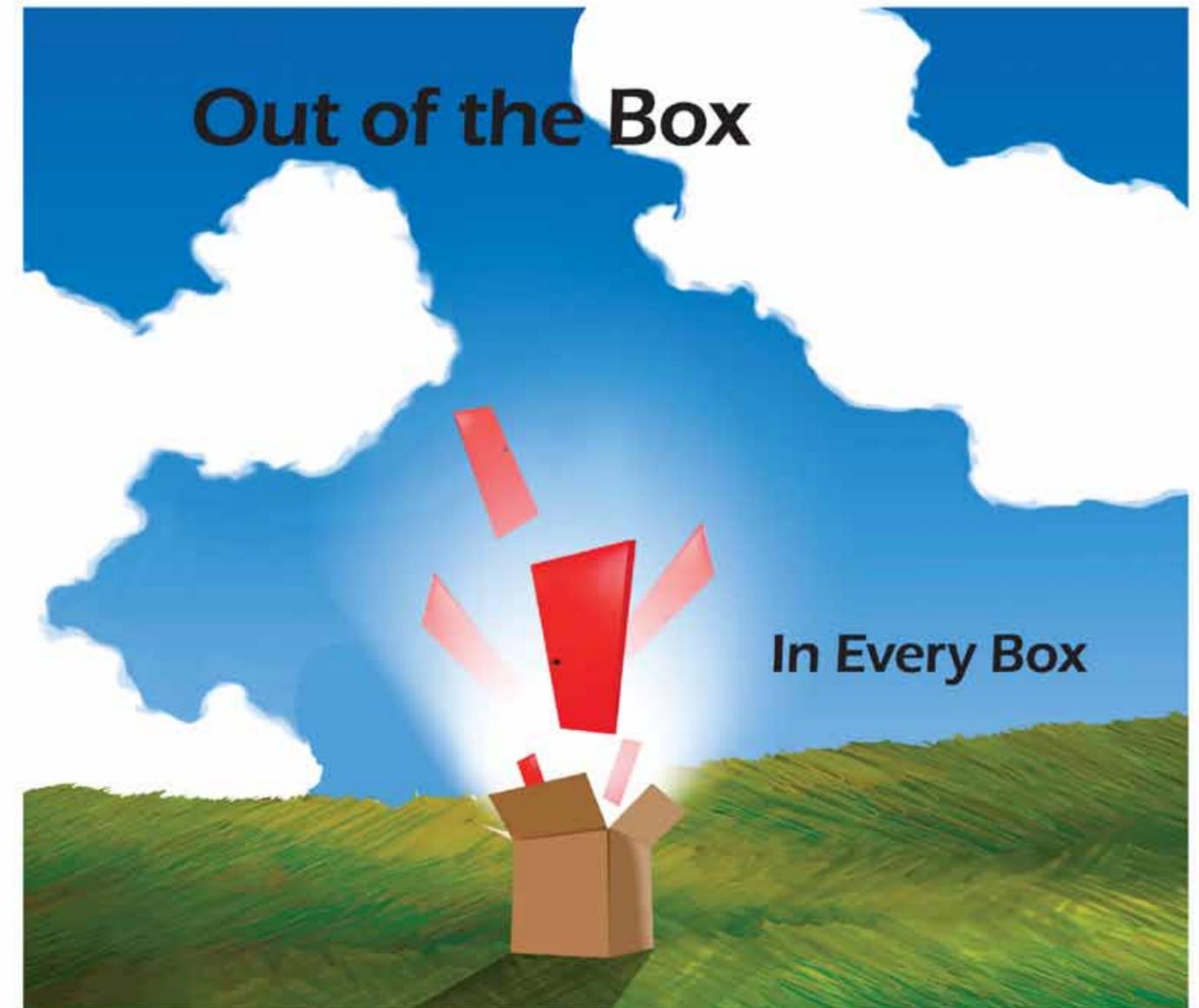
**Ben Acheson**, "Member of the Year"



**Guillermo Páez** y **Martín Sánchez**, de **Cablevisión Argentina**



**Ernesto Rivera**, **Iván Rosa** y **Alejandro Guisasaola**, de **Liberty**, y **Sandy Sandoval**



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.**

**ANTRONIX**  
CONNECTING THE WORLD OF COMMUNICATIONS

440 Forsgate Drive, Cranbury, NJ 08512 • 609-860-0160 • www.antronix.com

## EXPO CABLE-TEC SCTE: BALANCE POSITIVO PARA LATINOAMÉRICA

como son **Harmonic** o **Genband**, entre muchas otras, que se han adaptado a las necesidades de los clientes. También es cada vez mayor la importancia de **Huawei** como generador de soluciones para los clientes más grandes desde el Cono Norte, y **Alpha Technologies** es otro referente permanente para la región.

En cuanto al resto de los stands, vale destacar el gran espacio argentino de **Intraway**, que ya armó un equipo en Estados Unidos y tuvo a **Patricio Latini** en la charla de Docsis 3.1. También contó con muy buen stand DLO de **Daniel Tavieres** y de México se destacó el stand de **Veas** de **Enrique Gandulfo**, que trajo sus soluciones



Marcelo Waisman, Paulo Silva y Antonio Schumacher, de Net, con Atilio Servodidio

de cable y broadcast.

El cierre del segundo día fue con una ingeniosa fiesta oficial en el Hangar museo *Wings Over the Rockies*, que recrea toda la historia de la aviación



Vincencio Maya, de Millicom, y Alberto Scharffernorth

en Denver. Hubo que viajar como media hora desde el downtown pero valió la pena. También estuvo una fiesta de **Arris** como uno de los mayores anfitriones.

### CARTELERA SCTE



Eric Wentz, Andrew Zogby y Paul Shmotolokha, de Alpha



Alejandro Reyes, de HV Televisión de Colombia, Armando García, Fermin Lombana, Javier Marroquin y Grant Bloom, de Casa Systems



Marcelo Zamora, de Power & Tel. Rodrigo Marin y Javier Molinero, de Technetix



Jorge Schwartz de TVCable, Derek Caney y Foad Towqif, de Promptlink



Rafael Fernandez, de Clearfield Bruno Venesia y Elena Doy, de Reeficient



Decio Feijó y Daniel Picardi de Cabo Telecom de Brasil, con Bruno Bellantuono de Conax



Hrag Ohannessian Giselle Borgo, de Universal Electronics



El equipo de Digicomm en su coctel de SCTE



Sebastián Gumucio, Carlos Cruz de Kroton, y Juan Mochelun, de Televeas



Brent Smith, Jorge Schwartz, Derek Caney y Rohit Mehra, de Conax



Todd Babic y Orlando Stachuk de Hitron



Gilberto Caicedo, Matt Conrad y Ray Shedden, de Multicom



Steve Kaplan, de Ripley, Leo Kleiman y Hugh Quinones



Jorge Martinez, Daniel Adjemeida de PPC, y Fernando Quintanilla, de Millicom/Tigo



Patricio Latini, Decio Feijó y Daniel Piccardi



Eric Diaz, Webtunner

PRISMA

PASSIVES

GAINMAKER

ARRIS

CONTINUUM

POWERVU

DEMODULATORS

STEREO ENCODERS

CHEETAH  
TECHNOLOGIES™



¿A quien llamar?

Para los componentes críticos del sistema de red que no puedes conseguir en ningún lugar



Ellos Llaman a Tulsat

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

1-918-251-2887

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 Scientific-Atlanta 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.

## PICO DIGITAL EN DENVER

Como es tradicional en la Expo SCTE, **Pico Digital** tuvo su cóctel para clientes, amigos y distribuidores en Denver. Fue en Bar Lime sobre la Mall Street, y la convocatoria fue muy entusiasta de diferentes lados de Latinoamérica. Siempre con **Carlos Shteremberg** como anfitrión, acompañado por **Hugo Valenzuela** y **Eitan**

**Bendesky**, fue nuevamente la ocasión natural para encontrarse con la gente de Latinoamérica.

Entre los concurrentes estuvieron sus distri-



Carlos Shteremberg y Gilberto Caicedo

buidores en Colombia **Siditel**, **Cableservicios** y **Latinoamericana TCA**, que también los tiene para sus otros países. Se destacó además como siempre **Rosa Carrasco** de **Scientific Satellite** de Perú, que desde sus oficinas en Miami también atiende a otros países, y **Gilberto Caicedo** de **Multicom**, que cubre toda la región.



Rosa Carrasco y Hugo Valenzuela



Todos los distribuidores: Siditel, Cableservicios y TCA Latinoamericana

## ATX: CADA VEZ MEJOR EN LATINOAMÉRICA

CON INNOVACIÓN, CALIDAD Y RESPUESTA CERTERA

**Bernardo Castro** de **ATX**, dijo que terminarán muy bien este año en Latinoamérica. Vienen teniendo un crecimiento positivo año a año por su innovación, tecnología, calidad de producto y respuesta a tiempo que son capaces de dar.

'Hemos sabido escoger los canales de distribución, especialmente a **Power & Tel** y **AMT** que son los principales distribuidores. Se sumó hace tres años a **Pablo Adames** como gran incorporación que viene dando soporte técnico es español en todos los países.



En este momento los mercados más fuertes son Brasil y México, luego Colombia, comentó. 'Innovamos en el tema de **RF Management**, tenemos la plataforma más robusta, la más costo eficiente y más densa del mercado mundial. Eso nos posiciona muy bien frente a los clientes. La adición de nuevos servicios y tecnologías nos ayuda, y somos muy exitosos en llegar con las tecnologías que ya existen con un producto más económico y eficiente.

El año que viene tendrá un reto siempre mayor, pero estamos muy confiados. Estamos



Bernardo Castro

viendo a futuro y apuntamos los recursos a anticipar con claridad los años venideros. Estamos a la vanguardia y sabemos a donde apuntar. Eso es el norte en una compañía de tecnología', concluyó.

## HARMONIC: PLATAFORMA ÚNICA BASADA EN SOFTWARE

**Kirssy Valles** y **Roberto Oaxaca** forman parte del grupo de ejecutivos que se han sumado en los últimos dos años a **Harmonic**, que tiene administración nueva y gente nueva para una oportunidad grande, con nueva ola de tecnología, sinergias y cambios a nivel de proveedores y

regulación en varios países de la región. Eso sin estar desconectado de lo que pasa en el mundo. Estamos muy enfocados en servicios basados en software, con una nueva generación de codificadores; se tomó toda la experiencia de estos 25 años de historia de **Harmonic** desarrollando algoritmos de compresión. La actual es una plataforma de software que da flexibilidad para mejorar y responder a los cambios mucho antes. El ciclo de nuevos productos era de tres o 5 años. Ahora esta plataforma permite adaptarse rápidamente a esas tecnologías. El software unificado no sólo permite mover el legacy, sino también HFC, 4K y 8K, puede servir para IPTV, cable, DTH y multiscreen todo en una.

No son muchas las compañías que tienen este enfoque y **Harmonic** lo tiene.

Vale agregar que también se tiene la parte de producción y play out, multiplexación y en caso de cableoperadores el dispositivo de **Edge1** del **CCAP** con video y data combinados. Permite ahorrar en el **CAPEX**.

**Kirssy Valles** señaló que le gusta mucho el camino que la compañía ha tomado y que sumarán muchas buenas cosas para el año próximo. El 2015 y 2016 serán importantes definiendo los cambios de tecnología. Concluyó: 'En una sola plataforma basada en soft hablamos de funciones colapsadas, no sólo en la codificación, sino producción y play out para inserción de gráficos. El manejo de Play out que es una cosa muy única en la solución de **Harmonic**'.



Roberto Oaxaca, Kirssy Valles, Alberto y Andrés Capdevilla



# Equipados para el Futuro

**CNA es uno de los fabricantes y proveedores más importantes de la industria de la televisión por cable.**

CNA incorpora a su actuales líneas de cable coaxial, productos innovadores en toda la gama de aplicaciones, que abarcan larga distancia, de acceso, FTTx y aplicaciones locales.

Nuestro modelo y experiencia, junto a nuestros procesos de distribución se refleja en una cartera completa para los tipos de fibra óptica convencional:

- De propagación General.
- Submarino y ultra serie de largo recorrido.
- Fibras innovadoras de larga distancia (NZDSF).
- Fibras ópticas curvas-insensibles, para despliegues FTTx.



SOLICITE INFORMACIÓN  
SOBRE OFERTAS  
(954) 312-1200

GRAN  
AHORRO

5  
AÑOS  
GARANTIA

24  
HORAS  
ENTREGA

REVESTIMIENTO  
PERSONALIZADO



www.cablenetwork.net

Máxima eficiencia y calidad



## INTRAWAY: GRAN PRESENCIA EN LA EXPO SCTE

### EN SINTONÍA CON SU ENTRADA EN ESTADOS UNIDOS

Intraway ya es un jugador regional de importancia y lo demostró con su gran stand en la Expo SCTE, a la par de las mejores marcas del mercado y tuvo a **Patricio Latini** con Jorge Salinger en la conferencia sobre el Docsis 3.1 para acomodarse los nuevos estándares.

Prensario fue recibido por **Ricardo Simpson**, quien destacó que a nivel de producto siguen a la vanguardia en Docsis y en la de experiencia del usuario. 'Estamos enfocados en calidad de experiencia del usuario y podemos simular como ve el servicio, asegurarlo y luego responder a la consulta de los clientes'.

Hace un par de años nos expandimos a la activación de servicios en general; seguimos con software para provisioning pero trabajamos con la activación de todos los servicios que otorgan los operadores. También nos expandimos hace años con las telcos para aseguramiento sobre redes fijas, ADSL y GPON. Este año sumamos finalmente activación de servicios de móviles.

'Atendemos a los service providers en América y Europa, apuntando a diferentes servicios. También hicimos un cambio adicional con la

creación de la división IOT para la parte de *Machine to machine*, iHome y toda esa línea de soluciones con un middleware orientado al mundo móvil. Son todas aplicaciones in house, junto a algunas con partners específicas de machine to machine y hasta control de humedad en granjas'.

#### DISTINTAS UNIDADES DE NEGOCIOS

Remarca Ricardo que ese crecimiento fue sin desatender a sus clientes tradicionales del cable. 'Mantenemos intactas las unidades de negocios de *Broadband Docsis* donde están incluidos los cableoperadores, aprovisionamiento y gestión para *DTH*, y *Suite sobre Docsis*, que apunta mucho a Estados Unidos para agregar soluciones

modulares para control de fraudes y mensajería.

A ellas se agregó la mencionada unidad IOT para machine to machine; la de *Mobile & Tecnología*; la de *Calidad de Experiencia*, que apunta también a la comunicación con el cliente y la última es *Billing CRM*, orientada a la nube con la subunidad de *Business Intelligence*, y contact center automatization.



Ricardo Simpson y Javier Jiménez

Todas las unidades de negocio tienen su estrategia de desarrollo y su equipo de servicio, sólo comparten el soporte que es regional. El desarrollo se hace en Argentina, Uruguay y Chile, y los servicios profesionales en cada país. Ya tenemos 350 personas fuera de Argentina'.

#### NUEVO EQUIPO EN ESTADOS UNIDOS

Conjuntamente a nivel de mercados se formalizó la presencia en Estados Unidos con un nuevo VP **Javier Jiménez**, un equipo propio y cinco vendedores. Se instalarán oficinas en Fort Lauderdale o Atlanta y como nuevo mercado es la gran expectativa de crecimiento para 2015. Normalmente las compañías americanas dan servicio en Sudamérica y aquí Intraway revierte la tendencia llegando a los mercados más desarrollados. Desde USA se trabajaría también a Europa donde ya hay varios prospectos.

## DEFANG TECHNOLOGY: FLEXIBILIDAD PARA LA REGIÓN

### ÉXITO DE SUS FUENTES DE PODER

**Oscar Vidotto**, de **Defang Technologies**, comentó a Prensario que la empresa ya lleva dos años en Latinoamérica. En lo comercial, avanzó con **Power & Tel.** pero no en todos los mercados sino que va directo a algunos clientes y por eso tuvo un stand propio en la Expo Cable-Tec de Denver.

'Una ventaja es que hacemos producto específico, especialmente con las fuentes de poder donde podemos ajustarnos a las especificaciones de los clientes. Vemos la importancia de una performance local y de tener presencia más allá de los shows', señaló Vidotto.



Se vende mucho en Colombia, México, Argentina, Perú y ya está con homologaciones en Chile. Lo que más se vende en Latinoamérica son las fuentes, donde están bien posicionados frente a cualquier competencia por precio y calidad. Se puede ir directo

a los clientes, dan un año de garantía y hasta el día de hoy no hemos tenido problema con sus productos.

'La idea es que la importancia de Latinoamérica crezca y para el 2015 tenemos la posibilidad de vender cerca de 2 millones de dólares', comentó.



Michael Gu, Helen Li y Oscar Vidotto

Michel agregó que considera que los mercados americanos son importantes, que pueden crecer rápido y por eso están invirtiendo tiempo y recursos, recorriéndolo los países con los distribuidores.

**DISCAMP**

Lis. de la torre 1296 • C1440ECN • Cdad. Aut. de Bs. As. • Rep. Argentina  
Tel./Fax: (54-11) 4687-5261 / 4687-7574  
ventas@discamp.com • info@discamp.com  
visite nuestra web. [www.discamp.com](http://www.discamp.com)

#### Accesorios para Cables

- Tubos termocontraíbles.
- Empalmes y terminales de baja y media tensión.
- Spaghetti: poliestere barnizado vidrio, spaghetti vidrio siliconado, vidrio caucho siliconas.
- Precintos universales de NYLON.
- Precintos de acero con vaina protectora.
- Precinto de hojatata.
- Varios modelos precintos de seguridad.
- Fijaciones nylon: grampas - tarugos - pitones.
- Cinta aisladoras, cintas industriales.
- Cinta helicoidal negra y natural.
- Cinta autosoldables.
- Masillas de relleno.
- Fleje de ACERO, hebillas, sunchadoras.
- Borneras.
- Portaherramientas y mochilas a medidas.

#### Conductores Eléctricos

- Coaxiales (75 ohms Telecomunicaciones / 50 ohms. Comunicaciones / 75.ohms TV - CCTV - CATV).
- Telefonía (Interior / Intercomunicación. Planta externa).
- Energía Baja Tensión (Unipolares/ Subterráneos).
- Control.
- Instrumentación.
- Bus de Datos.
- Redes LAN (UTP categoría 5e y 6 / FTP categoría 5e).
- Cables especiales bajo diseño.

#### Indumentaria Industrial

- Calzado de Seguridad.
- Calzado Línea de Uniforme.
- Pantalón y camisa de grafa. (Varias marcas)
- Mamelucos.
- Ropa de abrigo.
- Chombas, remeras, (con logo bordado o estampa).
- Diseño de portaherramientas y mochilas de trabajo.

#### Seguridad Industrial

- Protección para el cráneo.
- Protección respiratoria.
- Protección para manos.
- Protección para el rostro.
- Seguridad vial.
- Protección lumbar
- Guantes dieléctricos certificados etc.

#### Sondas pasacables de fibra de vidrio.

- Para tendido de cables de comunicación y cables energéticos.
- De 6, 9 y 11 mm. de diámetro.
- De 25 a 300 metros de largo.
- Accesorios para sondas pasacables.
- Cinta pasacable helicoidal: de poliéster Ø 4 - Ø 5 y Ø 7 mm. reduce la fricción en un 50%. Color naranja 40m. Color verde amarillo 60m. Color verde para tendido subterráneos en 50 y 100 metros.
- Accesorio Tiracintas/ Traccionador.
- Cintas Pasacables de plástico y Nylon.



## PCT: NUEVAS EXPECTATIVAS PARA LA REGIÓN

Una gran incorporación de **PCT Internacional** para el mercado latinoamericano es la de **Atilio Servodidio**, que ya viene con una amplia cantidad de contactos en nuestros países y le aporta mucho a la penetración de la marca y distribuidora. Atilio va a abrir la oficina que desde Miami atenderá a toda Latinoamérica, desde México hacia el sur. En México la empresa ya tiene una oficina de customer service para atender a **Cablevisión** y **Cablemás** por el nivel de esos clientes, pero ahora se buscará una atención comercial mucho más de fondo.



La idea movilizadora que expresa Atilio es que en Estados Unidos ya se está muy adelantado con el 4G en materia de instalación domiciliar, y que se puede trasladar esa nueva modalidad a Latinoamérica donde los clientes no tienen por que esperar 5 años. Se tiene un acuerdo regional con **Power & Tel** que para Brasil sería de una distribución completa, pero PCT tiene también gente propia en el Cono Sur con **Alejandro Fernández** y en Colombia con **Carlos Ruíz**.



Atilio Servodidio con Fernando Igón, Mario Aznaghi, Fernando Rey y Roberto López de Cablevisión Argentina

## DLO/VOICE OVER NET: PLATAFORMA INTEGRADA PARA LATINOAMÉRICA

SALTO DE CALIDAD EN EL VALOR AGREGADO A LOS CLIENTES

En la Expo SCTE, **PRENSARIO** pudo hablar con **Daniel Tavieres** sobre la evolución de sus dos empresas, **DLO** y **Voice Over Internet**, que tras consolidar sus productos y plataformas tienen grandes expectativas para lo que viene.

DLO hace el desarrollo de software y manejo del mismo, mientras que Voice Over Net hace todos los servicios profesionales de voz, video y datos y todo lo que es telefonía sobre IP que tiene gran desarrollo. VON hace las instalaciones de los productos de DLO.

Dijo Tavieres: 'Tratamos de consolidar productos. Con DLO empezamos haciendo *provisioning* por un pedido especial de TVC para **Cable & Wireless** en 2008. A eso se le fue incorporando *billing* y rating para telefonía. Al final cambiamos el enfoque de los desarrollos y pasó a ser el *provisioning* una sola parte de toda la plataforma de free services que tenemos.'

'Automatizamos desde la venta a aseguramiento de ingreso, pasando por la instalación, control de fraude y manejo de inventario. Pero teníamos todas las partes separadas y necesitábamos dar valor agregado, ahora la idea es poner todo junto y agregar la parte Móvil', completó.

El desarrollo más grande de integración con **Siebel** para **Cable Tica** es muy reciente, duró más de un año de trabajo y se implementó ahora. Funciona bien, tiene ahorro de materiales, disminuye el robo y es muy costo-eficiente.

Ahora se buscará promover esto más la parte de automatización de ventas con *self service* y la parte de construcción. Tienen el propio CRM, pero es compatible con cualquier sistema de seguridad. También se está terminando la nueva web que estará lista en estos días.

Para presentar toda la plataforma, se está visitando a los cableros de toda Latinoamérica



Daniel Tavieres y Rodolfo Miranda con Christian Medina de TV y Eduardo Pouletti y Fernando Pereira de Multiplay de Brasil

y el Caribe, empezando en Estados Unidos y algo en Europa a través de Irlanda. Se renueva con todo la alianza con TVC para ir a todos los eventos y se volverá a estar en la Expo SCTE el año próximo, en Nueva Orleans.

Voice over Net hace desarrollos para TVC.

Las dos empresas tienen oficinas en Estados Unidos, Costa Rica con empresa propia manejada **Noelia Tavieres**, hay presencia en Honduras y en Argentina, donde VON que tiene como gran cliente a **Cablevisión Argentina**. También se tiene una presencia en Irlanda para empezar a abordar el mercado europeo.

## HUAWEI: CON LOS MAYORES OPERADORES

**Michael Stevens** de **Huawei**, que maneja las ventas a operadores para todo el Cono Norte de la región, estuvo presente en la Expo SCTE con una muy buena agenda de reuniones con los mejores operadores, que indica también el buen posicionamiento que tiene la marca.

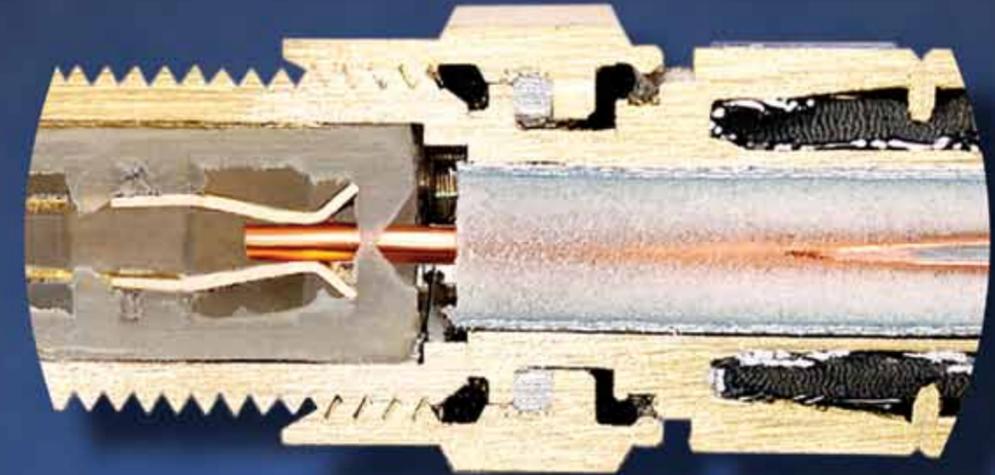
Tuvo en la agenda a **Megacable**, **Tigo** con **Vincenzo Maya**, **Cableonda** con **Charly Brown**, **Derek Caney** de TV Cable Ecuador y **Carlos Quesada** y **Pedro Espinosa** de **América Móvil**, como también a **Net** de Brasil—por ser de la misma propiedad. También **Cablecolor** de Honduras.

Los temas a tratar fueron diferentes, desde la conversión a IPTV a STBs 4K. Tal vez vayan a Andina Link Colombia a exponer por primera vez.

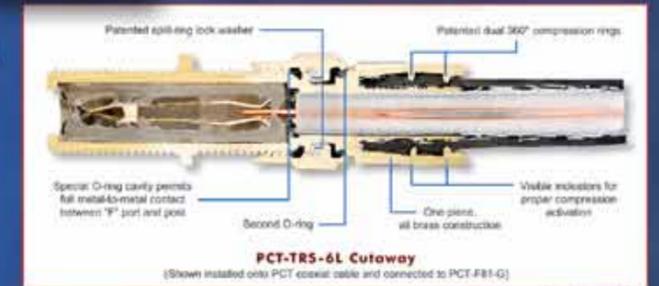


Pablo Cervantes, Alejo Smirnoff y Michael Stevens de Huawei

# No Haga Mal Uso de Su Inversión Conectores "Locking" 100% Metal Su Mejor Aliado



No mas "Truck Rolls" por causa de conectores sueltos con este componente fundamental del cual dependen los servicios de alta calidad!



Patent Nos. 6042422, 6712631



- Sistema de sujeción "Locking" haciendo imposible tener conectores flojos en sus instalaciones
- Sellado hermético eliminando 100% ingreso de humedad
- Composición 100% metálica brindando:
  - Alto blindaje contra ingreso de señales eliminando interferencias
  - Continuidad eléctrica

Muchos operadores globales usan ya nuestros conectores con tecnología "Locking" ellos son nuestra mejor carta de recomendación.

¿Por qué no hace la prueba usted?



Innovation for the Last Mile

pctinternational.com

## AMT

Vladimir Velickovich destacó cómo en la parte internacional fue continuo el crecimiento de AMT, y que la vocación es seguir trayendo nuevos productos y marcas a la región. En esa línea en su stand de la Expo SCTE presentaron unos nuevos conductores canadienses de Terra Span que permiten meterse en la tierra haciendo un canal de no más de media pulgada, evitando la necesidad de romper toda la calle o la vereda que nunca quedan del todo bien. Cableonda ya los está usando en Panamá y también se están introduciendo exitosamente en Perú, Costa Rica y México.



Jose Arias, Vladimir Velickovich, Derek Caney de TVCable y Juan Carlos Marchesini

## VERIMATRIX

Steve Christian, VP de marketing de Verimatrix, hizo un muy positivo balance del presente de la marca con los clientes de Latinoamérica en la Expo SCTE, considerando que este 2014 fue uno de los mejores años de los que llevan trabajando la región. 'Estamos muy bien posicionados con nuestros diferentes productos, pero en total tenemos una conexión súper positiva con los clientes para llevarlos al mundo IP con nuestras soluciones de software. Incluso en el mercado más tradicional de broadband e Internet delivery estamos haciendo cada vez más y mejores progresos con operadores cada vez más significativos. Nuestras soluciones de software para redes

conectadas es un punto muy importante y de gran solidez', remarcó.

México y Brasil son sus mercados principales, pero hay muchos buenos proyectos en Colombia, Uruguay y hasta Argentina más allá de sus problemas. El ejecutivo venía de la IBC de Ámsterdam, donde vio mucho interés por el Ultra HD y que la tendencia es ayudar a los operadores a poder dar servicios de UHD en el futuro lo más cercano posible. Si bien ya hay primeras pruebas considera que esto va a tardar todavía en llegar a las Américas.



Steve Christian

## GENBAND

Brad Bush, Chief Marketing Officer, dijo que los negocios de Genband en la región están yendo muy bien y se tiene una muy buena relación con los clientes clave como las telcos regionales y operadores de la talla del Columbus Group. Va bien el Caribe, Brasil —tienen una alianza con Anixter—, México, Argentina y Chile.

Una diferencia de Genband es que han sabido migrar de ser una empresa de hardware a una de software, con todos los standards de la SCTE. Se apunta a hacer un esfuerzo de marca grande para todos los MSO, para lo cual se está hablando con los vendedores y los integradores de la región.

Pero la razón principal de su buen crecimiento es que con ese cambio a software están cambiando el mercado de las telecomunicaciones. Eso

en el mundo y esperan que Latinoamérica no sea la excepción con el incremento de la IPTV para optimizar los costos y reducir al máximo el churn, cambiando el core a IP para incluso estar de acuerdo a las nuevas normas gubernamentales de ahorro de energía y la ecología. También se expande la información Enterprise y se viene con todo el mobile y la OTT. Para aprovechar todo eso están buscando tener los resellers correctos en Latinoamérica.



Brad Bush

## INEOQUEST

Kirk George, director de marketing de Ineo-Quest, destacó a PRENSARIO los buenos resultados que han obtenido worldwide y también en Latinoamérica, donde han crecido un 5% este año y espera crecer más el próximo sumando a todo el espectro de clientes mobile y la OTT con buenas expectativas. Dice que hay mucha gente poniendo su atención en los servicios móviles a partir de lo empezado en la Copa del Mundo y de cara a los Juegos Olímpicos de 2016.

Vale recordar que tienen presencia en Brasil donde cuentan con una alianza con Ericsson, y en México donde ya son muy conocidos.



Kirk George

## SOONTAI

Soontai es una empresa de Asia con más de 15 años en el mercado y 120 personas en sus filiales Tainán City, cerca de Taiwán. Cuenta con un plantel de 22 ingenieros y se destaca por su flexibilidad para customizar productos. Acaban de formalizar un acuerdo para la distribución en Argentina con Globo Group de Antonio Iorgi, que podría extenderse a los demás países.



Sam Tsai, Marcelo Bruno y Antonio Iorgi

## ACE

José Flores, de Adams Cable Equipment (ACE), dijo que las cosas 'van muy bien' en Latinoamérica, al punto que ya tiene un crecimiento por encima del 18% respecto al año anterior y espera terminar el 2014 con un 30% de incremento en Latinoamérica. Su presencia sigue creciendo y solidificándose en el mercado por su buen servicio, calidad de productos y satisfacción de las expectativas de los cableoperadores en el abastecimiento de equipos.

Vale destacar que su almacén e instalaciones cuentan con la certificación ISO 9000 y que se siguen haciendo mejoras internas para monitorear el rendimiento y el manejo de



José Flores y Mike Adams Jr.

las referencias. Ya están trabajando además en satisfacer todos los requerimientos de los clientes en 2015. Sus mercados más fuertes están en Centroamérica y el Caribe, pero ahora están entrando muy bien en Sudamérica con Paraguay y Colombia. Esto sin dejar de lado la presencia en México que ya existe.



## 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



## ANDINA LINK CENTROAMÉRICA: MÁS QUE NUNCA, LA UNIÓN HACE LA FUERZA

Andina Link Centroamérica tuvo una exitosa edición en Costa Rica, donde se vio la presencia de operadores de Nicaragua, Guatemala, El Salvador, e incluso algunos de México y Colombia, especialmente los pequeños y medianos.

Como todos los años, la organización de TDC Events liderada por Luz Marina Arango, buscó actualizarlos en materia de convergencia y telecomunicaciones y aconsejarlos en las maneras de generar valor y posicionarse en el nuevo entorno, donde la regulación estatal ha entrado en discusión y los jugadores globales ganan terreno, incluso montados en las redes sobre las que invierten los operadores.

El foro de negocios FICA inició con un panel sobre políticas públicas de protección de las industrias de contenido nacionales en Costa Rica, guiado por el académico Gabriel Levy. Participaron Allan Ruiz Madrigal, vice ministro del MICIT (Ministerio de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones); Saray Amador, presidenta de la Canartel (Cámara de Radio y TV); y Germán Vargas Cordero, presidente ejecutivo de Sinart, el sistema de radio y TV públicas.

Allan Ruiz se refirió a los desafíos regulatorios en los ecosistemas digitales convergentes, sobre todo teniendo en cuenta el "apagón analógico" y la transición de tecnologías. Ratificó el 2017 como fecha prevista para el cese de las transmisiones analógicas, aunque dejó abierto el terreno para 'postergar la fecha si es necesario', en caso de que la penetración de la TV digital sea poco representativa.



Germán Vargas Cordero, de la Sinart; Gabriel Levy, de Andina Link; Saray Amador, de Canartel y Telefides; y el vice ministro Allan Ruiz Madrigal



Roy Salazar, de la Asociación de Cable de Costa Rica, con Dimitri Sriloutovski de Telefusión de Costa Rica, Juan Brenes de Teletica, Manuel Alfaro de Repretel, y Luis Azofeita, de ITS

Saray Amador, quien representó a la Canartel y a la cadena nacional de TV cristiana Telefides, con la que llevó adelante el interesante proyecto de transmitir un evento religioso local a más de 400 millones de personas en todo el mundo.

Germán Vargas, de Sinart, se refirió también a los contenidos, destacando que son ellos los que le dan identidad a un medio.

Habló de las televisoras públicas, para lo que contó: 'Hasta el 2003, el Estado financiaba el 100% del canal, lo que creaba gran burocracia y dependencia que terminaron en una crisis institucional, al igual que pasó en otras partes del mundo.'

### NUEVOS MODELOS DE NEGOCIOS

El tercer día del FICA fue dedicado a los nuevos modelos de negocios con una mirada más comercial que tecnológica. Además de Gabriel Levy, de Andina Link, disertaron Alejandro Silvestre, regional manager de Telecom Argentina, y Juan García Bish, gerente de ingeniería de Gigared de Argentina y asesor académico de la convención.

Levy alertó a los operadores sobre el verdadero competidor que según su visión es YouTube. 'Hoy en día, el streaming de video lineal se lleva el mayor consumo de ancho de banda y no colapsa porque se ha convertido en escalable'. Agregó: 'Los operadores se ven obligados a tenerlo en su red sin cobrar un centavo por eso.'

Alejandro Silvestre compartió su punto de vista comercial sobre las estrategias que deben adoptar los operadores para transformar su modelo de negocio actual y adaptarlo al nuevo escenario.

Por último García Bish afirmó que la TV está pasando por 'el cambio más grande de toda su historia: la transición de la modalidad analógica a la digital'. Entre otras cosas, afirmó que los la nueva competencia está en la nube y que el



Gerardo Chavarría, Neftalí Brenes Castro, Gerardo Gutiérrez García y Saúl Cárdenas, de Coopeguanacaste, que lanza en diciembre, IPTV en Costa Rica



Luz Marina Arango y Gabriel Levy, con representantes de Universal Cable, Arce Cable, Ovnivision y otros operadores de El Salvador

operador es el único que está en condiciones de ofrecer todos los servicios. Compartió algunas cifras de consumo de video, para destacar que crece el uso de dispositivos móviles, dejando atrás la PC y el mismo aparato de televisión.

Sin embargo, destacó que los operadores pueden encontrar su diferencial en la posibilidad de dar video HD, que aún es muy superior al streaming online. Frente al advenimiento de los OTT's, dijo que el cable puede 'salir a jugar en el mismo terreno' para dar servicios en más pantallas. El retorno de esta inversión llevará tiempo, pero permitirá fidelizar clientes y retenerlos.

Otro de los temas centrales del foro fue el nuevo entorno de distribución de contenidos, donde los OTT's ganan cada vez mayor mercado, utilizando las redes de los operadores. Además, hablaron de los grandes operadores que van absorbiendo a los más chicos, y de la importancia para los pequeños operadores, que prevalecen en estos países, de negociar en conjunto, no sólo con los proveedores de tecnología y contenidos, sino cuando los más grande los quieren comprar.

En este sentido, se vio un gran contingente de El Salvador, buscando impulsar cada vez más las negociaciones en bloque, tal como se les ha recomendado desde la misma Andina Link. Mantuvieron reuniones con programadores, proveedores de tecnología, y hasta estudian el caso de la asociación mexicana ARTM, de Salomón Padilla—también presente en la expo—para lograr mejores precios en la utilización de postes eléctricos y otras cuestiones.



Los miembros de ARTM de México, con su presidente, Salomón Padilla

# Wire•Tech

## PROVEEDOR INTEGRAL

Representante exclusivo

Prysmian  
Group

OPC

ASKA  
Communication Corp

Cablematic

MOTOROLA

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

## CB24: YA INSTALADA EN CENTROAMÉRICA MIRA AL CONO SUR

CB24 tuvo una importante presencia en Andina Link Centroamérica, donde su presidente, Carlos García Ibáñez, dialogó con Prensario. 'El canal creció mucho este año, ya está en toda la región de Centroamérica. En Panamá, tiene presencia en los dos sistemas de cable más grandes con una penetración de 98%. También entramos en Tigo que nos dio distribución en Guatemala, Honduras, el Salvador y Costa Rica. Tenemos grandes expectativas de cara al futuro.'



'El año próximo estaremos enfocados también en el Cono Sur y el Caribe. Ya estamos en conversaciones con Claro y nuestro objetivo

es llegar a estos países en el segundo semestre del 2015', agregó el ejecutivo.

CB24 es un canal dedicado exclusivamente a Centroamérica, con información de diversas índoles y una variada programación. 'El 90% del contenido es de producción propia. Este año, hemos sumado cuatro horas diarias de nuestros programas; en total son nueve horas de contenidos realizados por la empresa.'

Para llegar a todos los países de la región en la cobertura de noticias, CB24 cuenta con una fuerte red de corresponsales que aportan noticias durante todo el día. Además, comentó: 'Generamos alianzas con diferentes medios y canales para traer de contenidos



Carlos García, Blanca Ibáñez, Alberto Padilla, Hortensia Espitaletta (Signal) y Juan Carlos Jaspe

nuevos. Recibimos imágenes y para los temas a los que no llegamos, tenemos aliados locales que nos aportan la información.'

Sobre las expectativas a mediano plazo, dijo Carlos García: 'Nuestro objetivo es lanzar nuevos productos, seguir creciendo y entregando información veraz, siendo positivos sobre lo que beneficia a la región y criticando lo que consideramos negativo. En la parte digital, apuntamos a una web completa y actualizada con servicio de streaming de la señal y multiplataforma. Lanzamos la aplicación para diferentes dispositivos.'

## LORAC: PLANES FLEXIBLES A LA MEDIDA DE CADA OPERADOR

Lorac volvió a Andina Link Centroamérica con su oferta de señales en español, inglés y también bilingües. Con más de 15 años en el mercado de TV paga, la empresa brinda servicios satelitales a operadores de todo el Caribe, Centroamérica y ahora sigue su expansión hacia toda América Latina.

'Siempre estamos innovando y sumando señales nuevas a partir del feedback que tenemos de los clientes. Vemos qué buscan y tratamos de generar propuestas en base a sus necesidades', dijo Verónica Amador.

'Sabemos que necesitan contenido más accesible económicamente y de alta calidad ya que para los operadores la industria de TV paga en sus países se ha convertido en un mercado muy competitivo. Por eso les ofrecemos planes con paquetes flexibles "a la carta". Ellos pueden elegir cómo armar su programación

y combinar las diferentes señales', agregó.

La oferta de Lorac incluye el canal del clima CALAWeather que, desarrollado a partir de un acuerdo con su socio estratégico Accuweather, es el único canal del tiempo en América Latina y apunta a todas las noticias climáticas de esta región, lo cual se vuelve imprescindible en época de lluvias, tormentas y huracanes, donde los ratings alcanzan altos picos de audiencia (www.calaweather.com).

LATV es un canal de entretenimientos con sede en Los Angeles, dirigido a los jóvenes de la comunidad hispana de Estados Unidos que conserva las raíces culturales. Compite con los canales más populares en español de este mercado con presencia en más de 100 ciudades alcanzando a más del 90% de hogares hispanos (www.



Robyn McHaffie y Verónica Amador, de Lorac, en Andina Link Centroamérica 2014

latv.com).

Y CALAClassics, con los programas clásicos de la TV y espectáculos de la década del '50 hasta los '90. Esto incluye los dibujos animados, musicales, series, películas e inclusive los comerciales de la época. Es de producción propia en inglés, pero desde ya se está incluyendo programación en español, como las telenovelas, para llevarlo a ser una señal bilingüe (www.calaclassics.com).

Todos los servicios están disponibles en HD. Además, tienen un portafolio muy completo de otras señales en SD y HD que se presenta a solicitud de nuestros clientes y seguimos sumando programación y contenido innovador, siempre escuchando las necesidades del mercado de América Latina hacia donde nos estamos expandiendo rápidamente', concluyó Amador.

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



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

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

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

Posicionarse para incursionar en un entorno IPTV.

Incentivar el consumo de contenidos lineales Premium.

dibox One, un servicio con dinámica de futuro.

diboxone

## ARRIS: LA COMPAÑÍA DE CONFIANZA PARA OPTIMIZAR SU RED

Una demanda considerable de acceso personalizado a todas las formas de entretenimiento y al contenido correspondiente por parte de los consumidores, junto con la solicitud de mejores servicios, han dejado en claro que las redes, tales como ahora están diseñadas, necesitan implementar nuevas tecnologías y normas para mantenerse al ritmo de las necesidades del mercado.

Para lograr esto, los operadores de cable y los proveedores de servicios están implementando la norma DOCSIS 3.1 (*Data Over Cable Services Interface Specification*), que se dio a conocer por primera vez en octubre de 2013 para que los MSOs (*Multiple Services Operators*) pudieran ofrecer servicios de ancho de banda y datos a través de las redes de cable. Esta especificación, que se junta con otras prioridades tecnológicas como Cable Converged Access Platform (CCAP), RemotePHY, y SDN, redes definidas por software, por citar algunas, ofrecerá en concreto una mayor capacidad de ancho de banda, una reducción significativa en el costo por bit entregado, una estrategia de migración efectiva desde las especificaciones DOCSIS anteriores, y la capacidad de funcionar con la nueva tecnología en redes HFC (Hybrid Fiber Coaxial) actuales. Además, al aprovechar plenamente la norma DOCSIS 3.1 (D3.1), los proveedores de servicio no sólo optimizan el rendimiento de sus redes, sino que también las preparan para una migración libre de complicaciones hacia D3.1

### LA SITUACIÓN EN AMÉRICA LATINA

Avanzar hacia una infraestructura de red compatible con DOCSIS 3.1 es un camino racional y evolutivo para los operadores de cable y proveedores de servicios. Por eso, y debido principalmente a la demanda cada vez mayor de ancho de banda causada por el incremento sustancial en el tráfico de videos y datos, que se estima será para 2017 de 25 Mbps, comparado con los 5 Mbps registrados en 2013, los operadores en América Latina están considerando que ya es el momento propicio para comenzar a dar los primeros pasos hacia su implementación. Para ello han comenzado a desarrollar estrategias de migración que les asegurarán que sus redes estarán listas para satisfacer estas necesidades y requerimientos hoy y a lo largo de los próximos 10 años.

En este sentido, compañías como ARRIS, líder en el mercado de DOCSIS, con un personal altamente calificado y con soluciones de principio a fin que ofrecen fiabilidad, escalabilidad, rendimiento y simplicidad operativa, pueden resolver problemas y crear valor para los proveedores de servicios y sus clientes. Su tecnología innovadora reduce significativamente las llamadas de servicio (hasta en un 84%) y el despacho de camiones (hasta en un 82%), lo que permite ahorrar costos de hasta US\$15 millones por año y aumentar los índices de satisfacción del cliente.

**Mauricio Janisset**, Arquitecto de soluciones



DOCSIS (Staff Solutions DOCSIS Architect), CALA, comenta que se espera que los productos compatibles con D3.1 estén en el mercado durante 2015-16. 'DOCSIS 3.1 requerirá ajustes y mejoras en las redes para alcanzar todo su potencial. Sin embargo, no se precisará hacer cambios desde el primer día. Los MSO de la región CALA deben adoptar esta tecnología desde el inicio. Para aprovechar la eficiencia del espectro D3.1 (con un promedio de ganancia del 90 por ciento en velocidades de 'subida' (upstream), y un 30 por ciento de ganancia en velocidades de entrega o 'bajada' (downstream), justo cuando comiencen a usar OFDM<sup>1</sup>/OFDM-A<sup>2</sup> y LDPC (Low Density Parity Check). Esto traerá modulaciones de altos órdenes y mejor inmunidad, tanto para el ruido de entrada como de salida, sin tener que hacer actualizaciones en la red'. Precisa, además, que 'los proveedores pueden mantener sus canales analógicos y los planes de mejora de las redes mientras usan la tecnología D3.1 para ofrecer mejores servicios'.

Acerca de una transición libre de problemas, Janisset explica que 'debido a algunas limitaciones del espectro, los clientes CALA deben aprovechar la función "mute" de OFDM, que permite a los MSO configurar canales OFDM más grandes, porciones mudas de estos canales para acomodar canales SC<sup>3</sup>-QAM (QAMs<sup>4</sup> de portadores individuales) y permitir porciones de canal OFDM a voluntad, sin causar impactos operativos ni interrupciones de servicios en la red'.

Finalmente nos dice: 'No se trata de D3.1 contra las tecnologías FTTx. D3.1 ofrece un buen camino a los proveedores de servicio para que ofrezcan servicios de alta calidad durante esta década y más allá, al tiempo que protegen su inversión y, naturalmente, les permite estar más cerca de sus clientes'.

La industria del cable está en una excelente posición y lista para enfrentar un gran viaje.



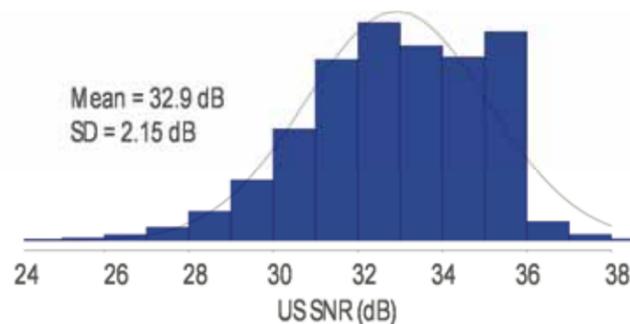
Descubra por qué 45 operadores en 18 países confían en nuestras soluciones de software para gestionar millones de dispositivos alrededor del mundo

- Activador Universal de Servicios • Telesupervisión • CRM y Billing
- Network Security Platform • Monitoreo y Planificación de Red • PC Fix
- Transición Flexible hacia IPv6 • Calidad de Experiencia (Qx)
- Soluciones de BSS • Gestión de Firmware

Visítenos en

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

US SNR DISTRIBUTION\*  
AWGN ENVIRONMENT IS ASSUMED FOR THE ANALYSIS



\* FIGURE IS COURTESY OF DAVID URBAN OF COMCAST

## DISCAMP, MUCHO MÁS QUE ACCESORIOS

**Discamp**, la empresa especializada en accesorios para cables, seguridad e indumentaria industrial y herramientas profesionales, ha tenido una destacada presencia en los eventos de la industria. A mediados de año con los Encuentros Regionales, luego con Jornadas y más recientemente en Caper, donde si bien no estuvo exponiendo con stand propio, **Gabriela Campos**, su titular, participó activamente en el mercado.

Campos destacó a **PRENSARIO** el buen momento que atraviesa la empresa y cómo estas

exposiciones ayudaron a posicionar la marca. 'Participar de exposiciones a nosotros siempre nos ha dado buenos resultados, porque los visitantes tienen la oportunidad de ver e interactuar con la variada oferta de producto que tenemos, no siempre los conocen y al verlos y tocarlos pueden experimentar, no solo sus prestaciones sino también la calidad de los productos'.

'Por ejemplo, durante la semana de Caper, tres clientes del interior aprovecharon su viaje a Capital para retirar los productos que habían



Gabriela Campos

visto en Jornadas', completó la ejecutiva quien, además de contar con un equipo de ventas, supervisa cada una de las relaciones con los clientes.

'Me llama la atención la poca distribución que tienen los elementos de seguridad en el interior, muchas veces los cableoperadores o las cooperativas, no cuentan con los equipamientos básicos de protección, ya sea en indumentaria o en accesorios. Muchos clientes nos consultaron por los guantes y los zapatos dieléctricos, los cascos, las antiparras y las fajas lumbares. Otra necesidad que detectamos es la de falta de accesorios para cables como identificadores, precintos, termocontraíbles, fijaciones, sondas pasacables. Nosotros contamos con una gran variedad de estos productos y están teniendo mucha salida'.

'Por otro lado, contamos además con un departamento de desarrollo que nos permite fabricar herramientas o accesorios a la medida de los clientes, que en muchos casos desarrollamos en forma conjunta con los ingenieros de la empresa, que son en definitiva los que utilizan estos elementos', concluyó.

**TAC**  
Communications

**CONTAMOS CON TODOS LOS PRODUCTOS PARA SU PROYECTO**

- FTTX
- RED HFC
- TV DIGITAL
- INTERNET
- EOC

**20 AÑOS OFRECIENDO SOLUCIONES EN REDES DE FIBRA Y HFC**

Av. Ecuador 4589, Estación Central - Santiago - Chile  
Teléfono: +56 02 27795750 - Mail: info@tac.cl  
www.tac.cl

CHILE • ARGENTINA • COLOMBIA • PERU • ECUADOR • PARAGUAY • USA

## LATPOWER



**LatPower** tuvo su primera experiencia como expositor en Jornadas de manera muy positiva. Lleva dos años como empresa, comenzó con soluciones de energía en comunicaciones y terminó creciendo específicamente en cableoperadores.

Tiene oficinas en Argentina y Colombia y representa marcas como **Multilink**, con la cual trabaja para ser una alternativa a **Alpha**, lo cual es bueno pues faltaba en todos los países.

También trabaja con **Tii**, que tiene protectores de sobretensión y tuvo a su representante en Jornadas, quien remarcó que tiene presencia en toda Latinoamérica y empezó con la fábrica en Brasil para soportar a la industria del Cono Sur. Ya tuvo muy buenas charlas con **Antel** de Uruguay, **Telecom** y **Telefónica** de Argentina. A México y el Cono Norte lo cubre desde Estados Unidos.

# THEY SEE JAGGED EDGES - YOU SEE OPPORTUNITIES



You are living with constantly-changing dynamics and in this environment, you need smarts and steely resolve. Each day demands exploiting new opportunities by breaking down barriers.

As the first must-attend market of the year, NATPE is the catalyst that unites our diverse media community in a big-tent environment. It's the perfect place to meet and transact business. We highlight new strategies and methods.

**WE MAKE THE IMPROBABLE INFINITELY POSSIBLE.**

Join NATPE, January 20-22, in Miami. **DIVE INTO YOUR FUTURE!**



CONTENT  
WITHOUT  
BORDERS

**natpe 2015**  
CONTENT FIRST  
**JANUARY 20-22**  
FONTAINEBLEAU RESORT • MIAMI BEACH

Register at [NATPE.com](http://NATPE.com) with promo code **DiscountN15** to **SAVE \$225!**

## CALENDARIO

### NOVIEMBRE

- ASIA TV FORUM / SCREEN SINGAPORE (9-12), MARINA BAY SANDS, SINGAPORE

### ENERO 2015

- NATPE 2015 (20-22) FOUNTAINEBLEAU RESORT, MIAMI BEACH, FLORIDA

### FEBRERO

- DISCOP ISTANBUL 2015 (24-26), INTERCONTINENTAL CEYLAN HOTEL, ISTANBUL, TURKEY
- RIOCONTENTMARKET (25-27), RIO DE JANEIRO, BRAZIL

### MARZO

- ANDINA LINK 2015 (3-5), CARTAGENA, COLOMBIA
- EXPO CANITEC (25-27), MEXICO CITY, MEXICO
- SPECIAL ADSALES, ARGENTINA

### ABRIL

- NAB (11-16) LAS VEGAS CONVENTION CENTER, USA
- MIP TV (13-16), PALAIS DES FESTIVALS, CANNES, FRANCE
- PUNTA SHOW (22-23), CONRAD RESORT & CASINO, PUNTA DEL ESTE, URUGUAY
- VI CUMBRE APTC (22-24), CUZCO, PERÚ
- NCTA - THE CABLE SHOW 2015 (MAY 5-7) - CHICAGO, USA

### MAYO

- LA SCREENINGS, (\*), LOS ANGELES, USA
- FORO ASOTIC 2015 (\*), BOGOTÁ, COLOMBIA

### JUNIO

- TV CONNECT LATIN AMERICA 2015 (\*), SAN PABLO, BRASIL
- EXPOCINE, VIDEO, TV (16-19), WTC, CIUDAD DE MÉXICO
- FORUM BRASIL MERCADO INTERNACIONAL DE TELEVISÃO (\*), SÃO PAULO, BRAZIL
- NEXTV SOUTH AMERICA SUMMIT 2015 (\*), BUENOS AIRES, ARGENTINA
- FERNITEL. EC 2015 (\*), QUITO, ECUADOR
- NATPE EUROPE 2015 (22-25), PRAGUE, CZECH REPUBLIC

### JULIO

- ENCUENTRO REGIONAL DE TELECOM. 2015 (\*), ROSARIO, ARGENTINA
- EXPO-CONVENCIÓN TEPAL 2015 (\*), HOTEL HARD ROCK DE PANAMÁ

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

## TECNOLOGÍA

# TAC COMMUNICATIONS: ACOMPAÑANDO LA TENDENCIA GLOBAL DE FTTH

TAC Communications, empresa con más de 21 años en el mercado de productos y servicios para televisión por cable, televisión digital, FTTH y telecomunicaciones, participará nuevamente en Chile Media Show.

Como en anteriores shows, estará presentando los últimos adelantos tecnológicos para satisfacer la permanente demanda de los cableoperadores y proveedores de datos en un mercado reconocido por ser el de más avance tecnológico de Latinoamérica, remarcaron desde la empresa.

Acompañando la tendencia mundial de las comunicaciones de acercar la fibra al hogar (FTTH), TAC estará presentando dos soluciones tecnológicas de la mano de KT (el fabricante más grande de Asia de soluciones EoC y GPON).

Para poder mantener su cartera de clientes, los cableoperadores medianos y pequeños están prácticamente obligados a pensar en comenzar a ofrecer datos, además de la ya tradicional televisión por cable. La solución de Ethernet sobre Cobre es una opción real frente a la alternativa (mucho más costosa y engorrosa) de implementar CMTS y cablemodems, sobre todo en aquellas redes híbridas HFC en que las condiciones de ruido y reversa no son las adecuadas para la desarrollo de un servicio de datos, o en redes en que simplemente no hay reversa dis-



Leo Rodríguez y Andrea Baena junto a María Alessandria y Julieta del Federico de San José Video Cable y Jorge Jacobi



ponible, sin cambiar la arquitectura de red existente. En síntesis, utilizando los mismos elementos con que cuenta actualmente el cable operador, lo que constituye una migración muy económica para servir triple play a una velocidad de 100 mbps.

La segunda solución está orientada a aquellos cableoperadores que ya han hecho un desarrollo HFC más profundo (FTTC - Fiber To The Curb) y resuelven dar el paso definitivo hacia la fibra al hogar. Para ellos KT tiene una amplia gama de productos GPON y PON que permiten brindar servicios de televisión, telefonía e Internet vía fibra óptica.

TAC pertenece al grupo Latinoamericana TCA con presencia en Argentina, Paraguay, Perú, Ecuador, Colombia y USA. TAC siempre se ha destacado por tener un amplio inventario de productos y una atención personalizada y cercana de sus clientes: TV cables, operadores satelitales e instaladores.

## INTERLINK CRECE CON MIDDLE CAST



Emiliano Bonansea, CIO de Interlink

Interlink estuvo en Andina Link Centroamérica impulsando su nueva solución Middle Cast para cache de contenidos, web filtering y CDN, donde además su CIO Emiliano Bonansea dio una presentación en el foro de negocios. Esta solución que apunta a resolver problemas y mejorar la experiencia de los usuarios sobre contenidos multimedia, web y OTT. Notamos mucho interés de los operadores de El Salvador, Costa Rica y Honduras', explicó a Prensario.

Entre otras funciones, el Middle Cast reduce costos y ahorra entre un 20 y 60% de ancho de banda, prolonga la vida útil de la red, permite

filtrar contenidos y generar reportes gráficos y estadísticas avanzadas.

En Jornadas Internacionales, la empresa destacó Flowdat, e incluso dio una charla técnica sobre esta solución de aprovisionamiento OSS para gestión de servicios y dispositivos.

Bonansea explicó que en Argentina se dificulta crecer en ventas por la situación económica, ya que muchos de sus productos son importados. 'Si bien tuvimos ventas, fue por debajo de lo esperado, lo que nos lleva a buscar nuevos mercados como Costa Rica, donde ya tenemos demos en marcha, cerramos acuerdos para hacer homologaciones y ya se ve el crecimiento. En Perú también se abren oportunidades de negocios, aunque es un mercado al que primero solemos ingresar en asesoramiento y consultoría, y luego con productos', resumió el CIO de Interlink.



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



9635 Widmer Rd  
Lenexa, KS 66215  
ph: 913-888-5100

adamscableequipment.com