

COME SEE US Booth #73  
SALÓN BARAHONA • MARCH 3-5

ANDINA  
LINK2015  
EXP

# TU SOCIO GLOBAL EN CONTROLES REMOTOS Y ACCESORIOS.



UEI diseña, desarrolla y entrega soluciones innovadoras que habilitan a los consumidores controlar sus dispositivos de entretenimiento, reproductores de multimedia y sistemas para el hogar - todos ellos a nivel mundial.

**UNIVERSAL**  
ELECTRONICS

PARA MÁS INFORMACIÓN EN CÓMO  
PODEMOS SER SOCIOS, VISITE:  
VISIT: [WWW.UEI.COM/LATAM](http://www.UEI.COM/LATAM)



Febrero 2015 | Año 20 | N° 245

# Prensario Internacional

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

Televisión • Plataformas Digitales • Licensing



A+E NETWORKS | LATIN AMERICA  
A Joint Venture with Ole Communications



## EDUARDO RUIZ El éxito de Lifetime y H2

EDICION

EXP  
ANDINA  
LINK2015  
CARTAGENA

Reportajes exclusivos:  
Claro, Une/Tigo, Global TV,  
Asotic, Mintic, ETB

mba  
networks

20 años de MBA Networks

**EOC SERIES**

**WEC-9720EK series  
homeplug AV EoC local  
side equipment**

WEC-9720EK series device is the upgrade version of the WEC-3501I series device.

It is mainly used for bidirectional transformation of HFC network.

Adopt Qualcomm AR7410 chip scheme and fully keep to the HomePlug AV/IEEE P1901 technical standard.



WEC-9720EK SD220



WEC-3501 I

WEC-9720EK XD25



WEC-9720EK C22



**EOC SERIES**

**WEC-3702I &  
WEC-701 series  
homeplug AV EoC slave  
equipment**

WEC-3702I adopts Qualcomm AR6400 chip scheme.  
WEC-701 adopts Qualcomm Ar7411 chip scheme.

Strong anti-interference capability, high out of band rejection and small interference to CATV signal.

Support 1 TV output port and 4 user Ethernet ports.

Adopt 128-bit DES data encryption, effectively protect the security of transmitted data.

WEC-701 C4



WEC-701 E4 or WEC-3702 I



**BEYOND BOXING**

**LIVE LIKE  
A CHAMPION**



## COLOMBIA: LA TELEVISIÓN SE PREPARA PARA OTRO AÑO DINÁMICO

La industria de la televisión en Colombia se prepara en su conjunto para un nuevo año de gran dinamismo con las inversiones en TV paga, la concreción del tercer canal de televisión abierta y la continuidad de la estrategia del gobierno de **Juan Manuel Santos** hacia la TDT, complementada con un DTH social. Colombia es uno de los mercados que más señales positivas ha dado en la región en los últimos años con la entrega de las 18 nuevas licencias, el ingreso de **Azteca** ofreciendo TV paga (IPTV) a partir de haber construido la Red Nacional de Fibra Óptica adjudicada por el Gobierno, y búsquedas de normalización del sector. En ese orden, demuestra todavía un enorme potencial, más allá de que todavía esté lejos de los crecimientos superlativos se han dado principalmente en DTH y en México y Brasil.

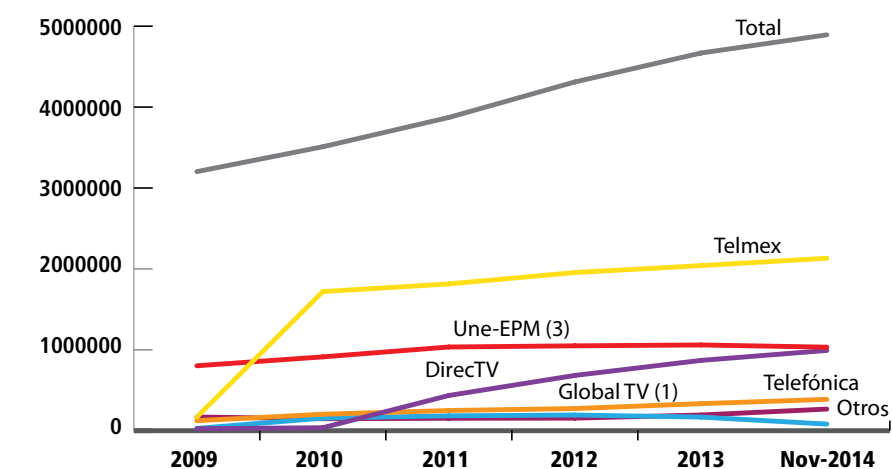
La TV por suscripción en Colombia cerró noviembre de 2014 con 4.89 millones de suscriptores y un crecimiento cercano al 6% respecto al año anterior, de acuerdo al reporte oficial de la ANTV, ubicándose como uno de los cuatro países con mayor acceso a este servicio.

Según la misma fuente, **Claro (Telmex)** se mantiene como el operador que agrupa mayor cantidad de abonados en el país: el casi el 43,5% del total. El segundo lugar lo ocupa **Une EPM**, recientemente fusionada con **Tigo (Millicom)**, con 21,1% de market share, seguida de cerca por **DirecTV**, que registró 19,93%. En cuarto lugar, aunque mucho más atrás, se ubica **Movistar (Telefónica)**, con el 7,7% de cuota de mercado, y luego siguen **Global TV** con 2,5%, **HV TV de Henry Reyes** con 1,14% y **Súper**



Juan Manuel Santos, presidente de Colombia

### TV PAGA: EVOLUCIÓN DE SUSCRIPTORES, POR COMPAÑÍA (2009- Nov. 2014)



	2009	2010	2011	2012	2013	Nov-2014
Telmex	1.693.714	1.719.643	1.814.313	1.954.784	2.040.502	2.131.502
Une-EPM (3)	802.408	912.762	1.034.766	1.049.135	1.059.787	1.032.684
DirecTV	248.080	370.490	435.495	683.178	868.978	992.118
Telefónica	123.957	203.717	249.466	274.008	336.150	387.282
Global TV (1)	28.321	154.983	184.074	193.862	168.444	81.939
Cable Unión (2)	147.287	-	-	-	-	-
Otros	169.316	148.205	153.781	155.456	193.985	267.497
<b>Total</b>	<b>3.202.343</b>	<b>3.509.800</b>	<b>3.871.895</b>	<b>4.310.423</b>	<b>4.667.846</b>	<b>4.893.022</b>

(1) Hasta 2010, se denominó Cable Vista.

(2) En 2010, luego de perder su licencia, fue absorbido por Global TV.

(3) Cifras no contemplan fusión de Une con Tigo, concretada en agosto 2014

Fuente: ANTV

**Cable**, con 0,23%. Todavía no era significativa su penetración a fin de 2014, pero lo será a fin de este año **ETB** con su nuevo servicio de triple play con las más altas velocidades.

Como viene siendo habitual en Colombia desde el otorgamiento de las primeras concesiones más de 15 años atrás, continúan las diferencias con las encuestas de utilización de servicios de TV restringida realizadas por Ibope o Business Bureau, que conducen a cifras por encima de los 8 millones de hogares.

Incluso contemplando las 'irregularidades' como piratería y sub-reporte, que Business Bureau estima en 15% y 11% respectivamente, con la porción de mercado real que se adjudica a los operadores comunitarios, queda un amplio margen que todavía es interesante atribuir a una u otra causa. La resolución de esta diferencia se mantiene como la asignatura pendiente para la ANTV, si bien valen destacar sus logros y aportes desde los tiempos que mencionábamos hasta

ahora. Su política con los comunitarios, criticada desde el sector sin fines de lucro, que está llevando a la apertura de operaciones con fines de lucro de varios operadores comunitarios, en parte dentro de las nuevas licencias. Es importante con un sector que, se especula, llega a no menos de dos millones de suscriptores.

En su informe Market Estimates, **BB** estima una penetración de 90% en el servicio de TV por suscripción lo que, como se dijo anteriormente, no se refleja en el número de suscriptores reportado. Del total de suscriptores, 1,70 millones cuentan con servicio satelital es decir un 21% del mercado, mientras que la tasa de abonados digitales alcanza 3,2 millones de hogares (40%), siempre según Business Bureau.

#### MOVIMIENTOS DEL SECTOR

En cuanto a los movimientos del sector, uno de los más importantes del año fue la fusión entre **Une-EPM** y **Tigo- Millicom**, finalmente

# NUESTRAS PROTAGONISTAS

## NO SE LA PASAN LLORANDO



# PREFIERE

## POR ESO LA AUDIENCIA NOS PREFIERE



TELEMUNDO INTERNACIONAL

A Division of NBCUniversal

telemundointernacional.com

f /telemundointl



Carolina Hoyos Turbay, viceministra TIC

concretado en agosto creando una nueva empresa de telecomunicaciones que, con más de 1 millón de servicios activos, ya se ubica como el segundo operador de TV paga (21,1% de mercado) y banda ancha (25,4%) de Colombia, y líder en participación de telefonía fija. En el negocio móvil, si bien mantiene el tercer lugar detrás de **Comcel** y **Movistar**, la fusión permitió a Tigo ganar más de 1,2 millones de accesos dándole un fuerte impulso.

En la parte administrativa, la empresa estatal de Medellín, **EPM**, pasa a controlar el 50% más una acción de la nueva compañía, quedando el restante paquete accionario bajo el control de **Millicom**, se oficializó la nueva Junta Directiva que controla la operación a partir de ahora.

Otro movimiento significativo es la mencionada migración de operadores comunitarios a la TV por suscripción, aludiendo que en este contexto se hace inviable la operación sin fines de lucro. Son pocos los que mantienen una estrategia firme en este sentido, como **El Viboral**.

#### NUEVA CADENA DE TV ABIERTA

La concesión de una nueva cadena privada de televisión abierta aparece como uno de los principales objetivos de la ANTV en la parte de radiodifusión, que se concretará en el primer trimestre del año.

La decisión significará volver al concepto de tres cadenas privadas, iniciativa que trató de concretar la extinta **Comisión Nacional de Televisión** (CNTV) durante la presidencia de **Álvaro Uribe**

(2002-2010) y que fracasó al quedar solo un postulante y retirarse los demás alegando inconsistencias y falta de información acerca de la infraestructura y frecuencias con que contaría una red que debía competir comercialmente con **Caracol** y **RCN** pero también con la televisión pública y los canales regionales.

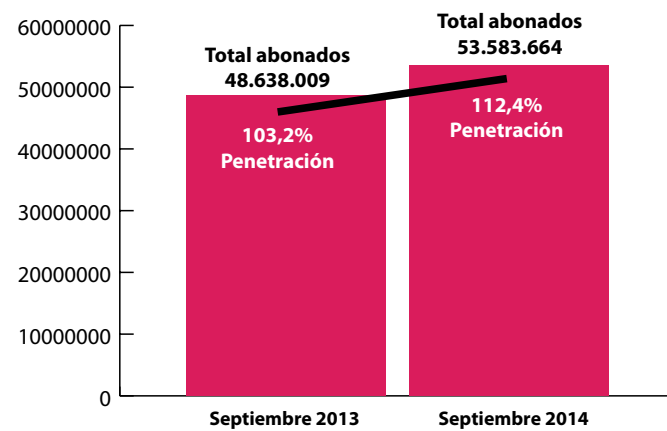
El interés por contar con una tercera cadena privada no se debe exclusivamente a la mayor variedad de programación, sino que con las contribuciones económicas de las emisoras privadas de aire y los sistemas de TV paga, se obtienen los fondos para la TV pública y la producción de programas para sus diversas emisoras.

Las frecuencias correspondientes al **Canal Uno**, parte de **Señal Colombia Sistema de Medios Públicos**, parecen ser las elegidas por el Gobierno para ser asignadas al privado que lance la tercera cadena. Tanto **Diego Molano** como **Carolina Hoyos Turbay**, ministro y vice de **Mintic** respectivamente, así lo aseguraron a distintos medios locales a principio de año.

Canal Uno es la única señal pública nacional de corte comercial, cuyo contenido, por la Ley 335 de 1996, es provisto por productoras privadas que son licitadas cada cinco años, cada una de las cuales no puede aportar más del 25% de su programación, quedando igual porcentaje a cargo de Señal Colombia. Para salvar esta disposición legal y poder adjudicarlo a una sola empresa privada que se encargue de administrarlo, el **Mintic** prevé enviar un proyecto al Congreso que modifique la Ley 335 para posteriormente abrir una licitación, lo que podría ocurrir en marzo.

Sin embargo, deberán convencer a las productoras adjudicadas como actuales concesionarios del canal (**CM& Televisión**, **NTC TV - Colombiana de Televisión**, y **Jorge Baron Televisión**

#### TELEFONÍA MÓVIL: SUSCRIPTORES E ÍNDICE DE PENETRACIÓN (SEPTIEMBRE 2014)



Fuente: Mintic Colombia

- **SportSat**), que el año pasado recibieron una prórroga hasta 2018, para que renuncien a esta condición a fin de liberar Canal Uno.

#### FOMENTO A LA TV PÚBLICA

Siguiendo con el plan de fomento a la televisión pública implementado en 2010, el gobierno de Colombia lleva invertidos 45.374 millones de pesos (USD 18 millones) en el fomento, desarrollo y mejoramiento de la programación de los canales públicos.

El apoyo incluye tanto el fortalecimiento de la infraestructura de los canales, como el fomento a la producción y coproducción de contenidos audiovisuales. El **Mintic** destinó 5.302 millones de pesos (USD 2,17) para la coproducción de contenidos, que el año pasado incluyeron una serie coproducida por **Teleantioquia** y **Fox Internacional**, un docu-reality de **Telecafé** y **MTV**, además de coproducciones internacionales, que entre 2012 y 2014 se concretaron diez series en alianza con canales como **Discovery**, **Fox**, **Disney**, **MTV** y **Nickelodeon**.

#### AVANCE DE TDT Y DTH SOCIAL

El despliegue de la televisión digital parece avanzar sin inconvenientes según los plazos pautados para llegar a culminar con las emisiones analógicas en el 2019. El ministro TIC de Colombia, **Diego Molano Vega**, confirmó a **PRENSARIO** que en la actualidad la cobertura es del 63% de la población. Paralelamente, el Gobierno acaba de aprobar recursos por 70.413 millones de pesos (USD 29,2 millones) para el despliegue del DTH social, que buscará garantizar la llegada de la señal de TV abierta vía satélite a todo el país, en especial a zonas rurales de difícil acceso y los 306 municipios que hoy no cuentan con el servicio.

Iniciado en el 2014, el proyecto de "Acceso

#### INTERNET: EVOLUCIÓN DE CONEXIONES, POR TECNOLOGÍA (SEP. 2011 - SEP. 2014)

	BANDA ANCHA	OTRAS CONEXIONES	TOTAL
SEPTIEMBRE 2011	4.596.319	1.310.685	5.907.039
SEPTIEMBRE 2012	5.917.395	1.119.846	7.037.241
SEPTIEMBRE 2013	7.639.061	809.270	8.448.331
SEPTIEMBRE 2014	9.718.739	616.706	10.335.445

Fuente: MinTic

**WRESTLEMANIA**

**X MEN**  
DÍAS DEL FUTURO PASADO

**BAJO LA MISMA ESTRELLA**

**HD+PREMIUM+PLAY**  
**FOX+**  
EL NUEVO PAQUETE PREMIUM DE FOX

▶ [foxplay.com](http://foxplay.com)

FOX1 HD FOXACTION HD FOXcomedy HD FOXMOVIES HD FOXfamily HD FOXCINEMA FOXClassics FOXplay+

X-men días del futuro pasado © 2014 Twentieth Century Fox Film Corporation. All rights reserved. - WWE © 2011 WWE, Inc. All Rights Reserved. - Bajo la misma Estrella © 2014 Twentieth Century Fox Film Corporation. All rights reserved. Producto sujeto a disponibilidad técnica y geográfica. Consultar costos y requisitos de contratación con tu sistema de Televisión de paga. Publicidad exclusiva para México.

Universal” al servicio de TV mediante el DTH llega este año a una segunda fase de implementación. La ANTV realizará gestiones para que la RTVC cuente con el mayor número de canales posibles para ofrecer al usuario esta tecnología.

En su agenda para el 2015, la ANTV se propone prestar ‘especial atención’ a las campañas de información en torno a la implementación de la TDT y el DTH a nivel nacional, buscando que la mayor cantidad de hogares cuenten con la tecnología necesaria para el acceso al servicio.

#### CRECIMIENTO DE OTT Y VIDEO ONLINE

En línea con la tendencia mundial de consumo de video y destacándose entre los demás países de la región, Colombia ve crecer poco a poco el número de usuarios que acceden a plataformas online y servicios como Netflix para la visualización de contenido audiovisual. Esto va en línea con la alta penetración de smartphones –es el tercer país en Latinoamérica en número de usuarios, sólo superado por Brasil y México–, y con el consumo de video online –comScore reportó 12,8 millones de usuarios, esto es el 85,9% de los usuarios totales de Internet en Colombia–.

Dataxis estimó que Colombia representa el 5,4% del total de suscriptores a servicios de VOD en Latinoamérica, que se calcula en 4,5 millones. Con casi 250.000 abonados, el país se posiciona como el cuarto mercado más grande en este segmento y la cifra se multiplica si se tiene en cuenta el número de espectadores que utiliza el servicio en cada hogar.

Los abonados a Netflix en Colombia también están creciendo rápidamente. Si bien en 2012 el país estaba en cuarto lugar de Latinoamérica detrás de Argentina, con un total de 110.000, de acuerdo a Digital TV Research. Un año después, trepó al tercer lugar, incrementando el total a

307.000 suscriptores y, en los primeros meses del 2014, subió a 535.000 suscriptores. Así, la tasa de crecimiento fue de 74,3% superando al promedio regional de 65% e incluso a Brasil que con 69,2% de crecimiento se ubicó en segundo lugar.

Cabe aclarar que la adopción de servicios de VOD aún resulta baja en comparación con los usuarios totales de Internet (en diciembre de 2013, algunos estudios los ubicaban terceros en preferencias con el 26%, detrás de las plataformas de video online como YouTube, y los websites de canales de televisión).

Sin embargo, eso se puede asociar a los altos costos y a las limitaciones de infraestructura. El índice de velocidad de conexión a Internet elaborado por Netflix (ISP Index) en diciembre 2014, ubicó a Colombia, con un promedio de 2.34 Mbps, en sexto lugar entre los países latinoamericanos (Chile lidera con 2.74Mbps).

#### MÁS ESPECTRO PARA 4G

Algo que se espera impulse aún más el consumo “anywhere, anytime” es el despliegue de 4G en el país. Este año, la **Agencia Nacional del Espectro (ANE)** resolvió asignar 100 MHz en la banda de 2300 - 2400 MHz como espectro adicional para mejorar el las telecomunicaciones móviles 4G-LTE.

Esta será la tercera licitación para 4G que implemente el Gobierno de Colombia, que comenzó a desplegarse en el país a partir de junio de 2013, cuando el MinTIC adjudicó tres bloques en la banda AWS y cuatro en 2.500 MHz a Claro, Movistar, Une/Tigo, DirecTV y Avantel.

Una de la ventaja de asignar esta banda a telefonía móvil es que tiene una ocupación relativamente baja, por lo cual el eventual proceso de migración de la banda, antes de garantizar su disponibilidad, tomaría menos tiempo del habitual, según explicó la ANE.

Y en octubre del año pasado, se inició otro proceso que el MinTIC espera concluir este año, para adjudicar espectro remanente en la banda de 900 MHz y 1900 MHz, subasta de la que podrán participar los actuales operadores con algunas restricciones, ya que se mantienen los topes permitidos, que son de 85 MHz en bandas altas y 30 MHz en bandas bajas.

#### CONECTIVIDAD

El Mintic informó, en su último reporte disponible al cierre de esta edición, que a septiembre 2014 Colombia reportó 9,7 millones de conexiones a Internet de banda ancha,



William Galindo, de ViboralTV

con un incremento superior al 300% respecto al 2010. El índice de penetración de la banda ancha fija fue de 20,4%; y el mayor crecimiento se registró en los estratos de la base la pirámide. El estrato más bajo totalizó 407.273 suscriptores, lo que representa un crecimiento del 273% respecto del segundo trimestre del año 2011, y el estrato 2 presentó el mayor crecimiento de un trimestre a otro: 12,7%.

En telefonía móvil, el mismo informe determinó que la penetración del servicio es de 112,4 líneas activas por cada 100 habitantes, con un total de 53.583.664 de abonados. De estos, en modalidad prepago está el 79,5% y en pospago el 20,4% con corte a septiembre de 2014.

El Plan Vive Digital alcanzó en 2014 la instalación de 899 puntos que llevan Internet a población de estratos 1 y 2 en ciudades y poblaciones y 7.621 kioscos para habitantes de zonas rurales apartadas.

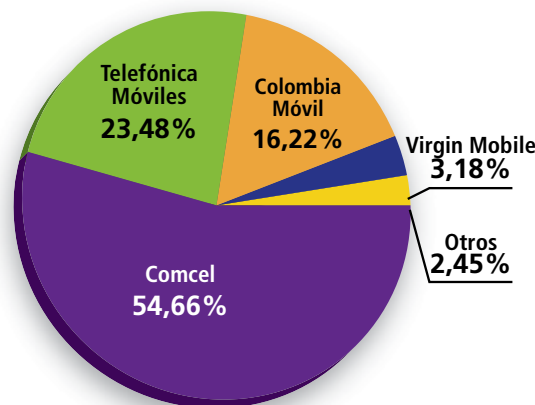
#### EL GOBIERNO CON FACEBOOK

Además, en línea con su intención de masificar el acceso a Internet, el Gobierno anunció una alianza con Facebook para implementar un programa que permitirá llevar Internet gratis a más de 8 millones de usuarios de celulares de baja gama en el país.

Mark Zuckerberg, fundador y presidente de la red social, se reunió en Bogotá con el presidente Juan Manuel Santos y el ministro de las TICs Diego Molano Vega para rubricar la adhesión del país al proyecto internet.org que impulsa Facebook.

Santos señaló que ‘una de las prioridades del Gobierno es masificar Internet como herramienta para reducir la pobreza y crear empleo. Hace cuatro años comenzamos la mayor revolución de nuestro ecosistema digital y la mayor inversión en tecnología en la historia del país, lo cual nos ha permitido logros como que hoy 98% de los municipios del país estén conectados con internet de alta velocidad.’

#### TELEFONÍA MÓVIL: MARKET SHARE POR COMPAÑÍA (SEPTIEMBRE 2014)



Fuente: MinTic Colombia



Señorita  
**PÓLVORA**  
PASIÓN EXPLOSIVA

NUEVA TELESERIE  
EN MARZO



Disfruta los episodios con tu Smartphone / Tablet con la nueva APP de:



Contacto de ventas afiliados:  
Gustavo Minaker  
Gustavo.minaker@turner.com  
Tel. (56.2) 367.2200

## ANDINA LINK PARA APROVECHAR LA NUEVA REALIDAD DEL MERCADO COLOMBIANO

TODOS LOS OPERADORES CLAVE ESTARÁN EN CARTAGENA

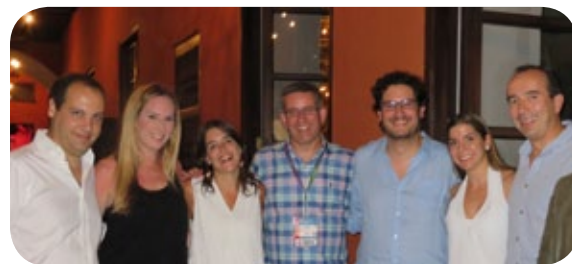
Andina Link Cartagena se consolida luego de 22 años consecutivos, como la expo convención que reúne a la industria de la televisión y las telecomunicaciones de Colombia, la región Andina y también en el último tiempo, Centroamérica. La feria será una excelente oportunidad para descubrir cómo los grandes cambios producidos en el mercado de la TV paga en los últimos años han reconfigurado la industria local colombiana en este 2015.

A nivel de los grandes operadores, la fusión de **Une** y **Tigo** concretada en agosto 2014 unificó los portafolios y maneja sus grillas con el propio director regional **Daniel de Simone** confirmó su presencia en Cartagena. **Une/Tigo** quedó como el segundo operador en importancia, detrás de **Claro** (América Móvil), que domina casi el 45% del mercado, y **DirecTV** (20%), que también tendrían a sus ejecutivos en la expo.

Pero el dinamismo en Colombia está dado también por lo que ocurre con los operadores medianos que, apalancados por la trayectoria en TV paga de sus impulsores, consolidan sus operaciones en sus respectivas localidades. Tal es el caso de **Global Media**, con la representación de **Juan Gonzalo Ángel** y de los operadores reunidos en **Asotic**, liderados por **Henry Reyes** en Soacha o **José Antonio Ocampo** en Cable Bello, y presididos por **Gale Mallol** desde mediados



Henry Reyes, Claudina Penagos de Une y Juan Gonzalo Ángel de Global



Alejandro Kember, Ana Carreño, Florencia Geoghegan, Mauro Páez Pumar, de AMC, Mauricio González, Paula Guerra y Sergio González, de ETB

del año pasado. Todos estarán en Andina Link y siempre con actividad intensa.

### NUEVOS LICENCIATARIOS Y COMUNITARIOS

Otro proceso sobre el que hay que poner el foco los tres días de expo es el que están atravesando desde hace

más de un año los 18 nuevos licenciatarios por un lado, y los sistemas de TV comunitaria por el otro, en caminos que al final tienen un recorrido en común que estará muy caliente en el hall del Centro de Convenciones.

Es que las nuevas licencias permitieron que muchos jugadores ingresen o retornen al negocio de la TV paga, poniendo en funcionamiento desde 2014 a la fecha nuevos operadores gestionados por ellos mismos en su totalidad, como fue el caso de **Santiago Forero** con el **Grupo UnoTV**, por nombrar alguno. Otros directamente optaron por vender sus licencias a terceros.

Un tercer grupo se volcó por el modelo mayorista, ofreciendo a los comunitarios, cuyos sistemas de TV se cerraron al volverse inviables o por revocación de permisos a partir de la implementación de la resolución 0433 de la ANTV, asociarse para pasar a brindar TV paga comercial en sus localidades. Mientras el licenciatario pone la marca, la tecnología y los canales ya contratados para configurar la operación, los "ex comunitarios" pueden comercializar el servicio, siendo responsables de la distribución y la relación con el suscriptor.

La realidad de la TV comunitaria, con la desaparición de una importante cantidad de sistemas, volvió este modelo de negocios redituable para los licenciatarios que lo eligieron. Pero incluso en esta situación, se espera que la TV comunitaria vuelva a tener presencia en Andina Link, no con la concurrencia que ha tenido en ediciones anteriores, sino la afluencia de los sistemas que sobrevivieron a la 0433, como **Viboral TV** de **William Galindo**, que estarán buscando alternativas para actualizar sus operaciones e



Ramón Angarita, director de ANTV, Dionisio Vélez, alcalde de Bogotá, Luz Marina Arango, presidenta de Andina Link, Fernando Devis, coordinador académico de la convención, y David Hernández, Universidad de Antioquia

incorporar servicios de valor agregado.

### PRESENCIA REGIONAL CON LA INCÓGNITA DE VENEZUELA

Como siempre, Andina Link Cartagena recibirá a operadores de los países andinos y de Centroamérica. Además de **Telefónica**, que utiliza esta primera convención del año para consolidar su operación regional, los independientes de Perú (liderados por **Ovidio Rueda**, los hermanos **Zamora**, **Ananías Escamilo** y **Demóstenes Terrones**), Ecuador (con **Santiago Barrionuevo** al frente de los cables independientes) y Costa Rica (con **Manuel Acosta de Cabletica**), también se espera a los venezolanos.

En cuanto a Venezuela, Andina Link siempre fue una cita ineludible para las tres cámaras que agrupan a la TV paga de ese país. Sin embargo, la coyuntura económica local, sobre todo la falta de acceso a divisas, podría alterar esta rutina. Tal como ya ocurrió con muchos proveedores de programación y tecnología que debieron migrar sus oficinas a Colombia y/o Miami, cuando no cerrar sus puertas, los propietarios de varios de los sistemas medianos y pequeños, según pudo saber **PRENSARIO**, han decidido dejar su país y probar suerte en otros mercados como Colombia, invirtiendo para abrir un sistema de TV paga propio allí.

### FICA 2015

Este año, la organización de **Luz Marina Arango** realizará una nueva edición del FICA, que tendrá como tema central la convergencia tecnológica que está transformando a la TV paga.

El 3 de marzo, el foro comenzará con el tema de la piratería en un panel integrado por **Martha Ochoa** (**DirecTV**), **Dolly Rodríguez Montoya** (Coordinadora del Grupo de Protección a

Discovery  
**ABRATICA CON TODO**

EN EL 2015 NUEVOS RETOS, NUEVOS PERSONAJES, MÁS AVENTURA

NEGOCIANDO CON TIBURONES ■ EL DÚO MECÁNICO ■ AL ESTILO KINDIG  
SALVAJEMENTE FAMOSOS CON BEAR GRYLLS ■ SUPERVIVENCIA AL DESNUDO

COLOMBIA  
CARRERA 11 NO. 84 - 09 OF 704  
OFICINA 704  
BOGOTÁ - COLOMBIA  
TEL: (571) 7441580

MIAMI  
6505 BLUE LAGOON DRIVE SUITE 190  
MIAMI, FLORIDA 33126  
TEL: (786) 273-4700

DISCOVERY.COM

© 2015 Discovery Communications Inc.

ANDINA LINK: CON LA NUEVA REALIDAD DEL MERCADO COLOMBIANO



Loreto Gaethe y Gonzalo Arrisueño (tercero) de Telefónica Digital, Alejo Idoyaga Molina (Wobi), Carlos Boshell (MBA), Katiuzca Beliz y Carlos Felipe Arias, ambos de Movistar TV

Telecomunicaciones de la Fiscalía General, AngelVentling (Embajada de Estados Unidos) y Liliana Ariza (Ministerio de Industria y Comercio), entre otros. Luego, habrá una charla sobre regulación, a cargo de Camilo Escobar

abrirá Alejo Smirnoff, director de Prensario. Lo acompañarán Luis Bernal Polo (Champion TV), Jorge Velásquez (Wiv), Ernesto Orozco (ANTV) y Germán González Roso (Alcatel-Lucent).



¡La televisión está cambiando todos los días y nuevas soluciones se están creando!

CLIENTS MULTIMEDIA VIDEO SERVICE OTT SERVICE ADVERTISING SUBSCRIPTION

[www.worldviewtelevision.com](http://www.worldviewtelevision.com)  
[info@worldviewtelevision.com](mailto:info@worldviewtelevision.com)



AGENDA

**FICA 2015: ¿El Fin de la tarifa plana de internet?**  
**El Inestable mercado de la Televisión por Suscripción y sus Imprevisibles cambios en el mundo**  
 Salón Pegasos, Centro de Convenciones

**MARTES, 03 DE MARZO**  
 11:00am - 1:00pm

**Televisión para todos: se logra sin piratería**  
*Panelistas:* Martha Ochoa, DirecTV Latin América; Felipe García Pineda, Super Intendencia de Industria y Comercio; Dolly Janeth Rodríguez Montoya, Fiscalía General de la Nación; Coronel Freddy Bautista García, Dijin; Angel Ventling, Embajada EU; Liliana Rocio Ariza, Ministerio de Industria y Comercio

2:00pm - 5:00pm  
**Regular lo irregular**  
*Panelista:* Camilo Alfonso Escobar Mora, Juridía

**MIÉRCOLES, 04 DE MARZO**  
 9:00am - 12:30pm

**Tecnologías de supervivencia**  
 "¿Cómo transmitir contenido video OTT en vivo de manera rentable?"  
*Panelista:* Arnault Lannuzel, Broadpeak  
 "Cómo competir en la era de la TV Digital con inversiones acotadas"  
*Panelista:* Damián Naguirner, Pico Digital  
 "¿Cómo el "Tsunami IP" afecta al Cableoperador?"  
*Panelista:* Edmond Ayvazian, Furukawa  
 "OTT: El negocio y opciones para pequeños operadores"  
*Panelista:* José Cedeño, Conax

**JUEVES, 05 DE MARZO**  
 9:00am - 12:30pm

**Estrategias de negocios para sobrevivir en el mercado**  
 "Plataforma de plataformas"  
*Panelista:* Alejo Smirnoff, Prensario Internacional  
 "La TV online, contenidos y gran impacto en la nueva comunicación global"  
*Panelista:* Luis Fernando Bernal Polo, ChampionTV  
 "Televisión OTT en todas partes"  
*Panelista:* Jorge Velásquez, WTV  
 "El desafío regulatorio de las OTT: de la provisión de servicio a la provisión de red"  
*Panelista:* Ernesto Orozco, ANTV  
 "Redes Definidas por Software (SDN) y virtualización de funciones de red (NFV)"  
*Panelista:* Ing. Germán González Roso, Alcatel-Lucent

La vida es una novela y las mejores novelas las encuentras aquí

CANAL

**RCN Novelas**

El canal que compila todas las producciones exitosas de RCN TELEVISION llegará muy pronto a las pantallas de Latinoamérica y los Estados Unidos

RCN Nvls



20 años

# CELEBRAMOS NUESTROS PRIMEROS VEINTE AÑOS

**GRACIAS** PROGRAMADORES, OPERADORES Y MEDIOS DE COMUNICACIÓN POR ACOMPAÑARNOS Y SER PARTE DE NUESTRA HISTORIA.



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

[www.mbanetworks.tv](http://www.mbanetworks.tv) @mbantv





## MINTIC: 'COBERTURA DE TDT ALCANZA EL 63% DE LA POBLACIÓN'

### AVANZA EL PLAN VIVE DIGITAL

Diego Molano Vega, ministro de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones de Colombia, ratificó a Prensario que están dadas las condiciones para avanzar hacia el "apagón analógico", estipulado para el 2019. 'Las redes de la TDT en el país alcanzan hoy una cobertura del 63% de la población. Adicionalmente, el Gobierno aprobó recursos por 70.413 millones de pesos (USD 29,2 millones) para el DTH social, que garantizará la llegada de la señal de TV abierta vía satélite a todo el país, en especial a zonas rurales de difícil acceso y los 306 municipios que hoy no cuentan con el servicio.'

Con todo esto, el Mintic espera cumplir la meta del Plan Vive Digital 2010-2014: llegar con la televisión digital al 100% de la población antes del año del apagón. Siguiendo con los objetivos del plan, Molano destacó que tuvo 'el mayor avance de su historia' en la masificación de Internet.

#### CONECTIVIDAD

'Al finalizar el 2014, casi la totalidad de los municipios del país estaban conectados con Internet de banda ancha, 1.078 municipios a través de la red de fibra óptica y para los restantes estaba en instalación la red de alta velocidad para conectar Amazonía, Orinoquía y algunos municipios del Pacífico, zonas todas de difícil acceso que no se pueden conectar con fibra óptica', remarcó. 'Colombia cuenta ahora con una red de 899 puntos Vive Digital que llevan Internet a población de estratos 1 y 2 en ciudades y poblaciones y 7.621 kioscos Vive Digital para habitantes de zonas rurales apartadas. El objetivo principal del Plan Vive Digital son los colombianos más pobres. Hoy, 2 millones de familias de estratos 1 y 2 se benefician con subsidios para el pago del servicio de Internet y la adquisición de computador. Con este programa familias beneficiarias de las Viviendas de Interés Social Prioritario (VISIP), reciben subsidios para adquirir computador y un plan de Internet de 2 megas desde 6.400 pesos mensuales durante 24 meses', completó el ministro.

El ministro compartió los resultados del

último informe trimestral de las TIC disponible, a septiembre 2014, que reportó 9,7 millones de conexiones a Internet de banda ancha, mostrando un crecimiento de 342% respecto al 2010. El índice de penetración de la banda ancha fija fue de 20,4%; y el mayor crecimiento se registró en los estratos 1 y 2. El estrato 1 totalizó 407.273 suscriptores, lo que representa un crecimiento del 273% respecto del segundo trimestre del año 2011 y el estrato 2 presentó el mayor crecimiento de un trimestre a otro: 12,7%. En telefonía móvil, el mismo informe determinó que la penetración del servicio es de 112,4 líneas activas por cada 100 habitantes, con un total de 53.583.664 de abonados. De estos, en modalidad prepago está el 79,5% y en pospago el 20,4% con corte a septiembre de 2014.

#### PROYECTOS DE COPRODUCCIÓN

En un año más de fomento a la producción audiovisual en busca de contenidos para la TV pública, Diego Molano destacó que desde la implementación, en 2010, ya se llevan invertidos 45.374 millones de pesos (USD 18,8 millones). 'Gracias al trabajo articulado del gobierno nacional y del sistema de TV pública en Colombia, estamos haciendo una televisión pública de alta calidad. El apoyo se enfoca en el fortalecimiento de la infraestructura tecnológica de los canales y en el fomento a la coproducción de contenidos audiovisuales', señaló.

'El Mintic destinó \$5.302 millones (USD 2,20 millones) para la coproducción de contenidos vía convocatorias, premios y becas dirigidas principalmente a productores, guionistas, investigadores y realizadores que han sido invitados a pensar y repensar en nuevas narrativas de país en diversidad de géneros'.

Entre las producciones más destacadas del 2014, Molano mencionó *Palabra de ladrón*, una serie thriller coproducida por **Teleantioquia** y **Fox Internacional** que recibió \$2.000 millones



Diego Molano, ministro TIC de Colombia

(USD 829.000). También está el docureality *Catfish Colombia*, una coproducción de **Telecafé** y **MTV** que recibió la misma cantidad de dinero del gobierno. En cuanto al fomento a las coproducciones internacionales, entre 2012 y 2014 Mintic invirtió más de \$16.000 millones (USD 6,63 millones) en el desarrollo y finalización de diez series en alianza con **Discovery**, **Fox International**, **Disney**, **MTV** y **Nickelodeon**.

#### PROYECTOS 2015

Para este año, Molano adelantó: 'Los objetivos principales del Plan Vive Digital 2014-2018 son convertir a Colombia en líder mundial en el desarrollo de aplicaciones con utilidad social como herramienta para que los colombianos superen la pobreza y exportarlas a los 4.000 millones de personas que hoy están en la base de la pirámide en el mundo. El segundo es lograr un estado más eficiente y transparente con base en las TIC para lo cual se trabajará en cuatro sectores prioritarios: educación, salud, justicia y agricultura'. 'El país cuenta ahora con una gran infraestructura de conectividad y el reto es que más personas utilicen Internet y las aplicaciones para mejorar su calidad de vida. De ahí que se buscará desarrollar aplicaciones sociales para los más pobres y que Colombia tenga el gobierno más eficiente y transparente en América latina con base en las TIC'. Y concluyó: 'En 2015 también seguiremos fortaleciendo la red de emprendedores así como el talento digital'.



MinTIC  
Ministerio de Tecnologías  
de la Información y las Comunicaciones



TVAgro  
Te acerca al campo  
www.tvagro.tv



Piedad Martinez P.

Móvil: 057 314 862 08 14  
Phone: +57 (4) 448 25 00  
Ext. 8175-8177  
Correo: pmartinez@globalmedia1.tv



www.globalmedia1.tv



## ANTV: AVANCE EN TDT Y DESPLIEGUE DE DTH SOCIAL

EN 2015 TRABAJARÁ EN UN PROYECTO DE MEDICIÓN DE AUDIENCIAS

La **Agencia Nacional de Televisión** (ANTV) concluyó el 2014 con haber logrado abordar el 92% de los proyectos regulatorios estipulados, según publica el organismo en su agenda oficial.

Entre otras actividades, definió la apertura del proceso para sumar un nuevo concesionario a la televisión abierta privada nacional. En lo que respecta al fomento del servicio de televisión, la ANTV incrementó en el 2014 en un 15,2% los recursos asignados a los operadores públicos. En línea con el objetivo de brindar mayor este servicio, inició la implementación del "Proyecto DTH Social" que fue aprobado por la Junta Nacional de Televisión, junto con la asignación de recursos para su financiación. El primer componente se encamina a financiar la infraestructura sobre la cual se operará el servicio que estará a cargo de **Radio Televisión Nacional de Colombia** (RTVC).

Para este año, la ANTV continuará con el plan de implementación de la TDT a nivel nacional, dando especial atención al proceso comunicativo para que la población conozca y entienda cómo acceder al servicio.

Además, en línea con su propósito de dar apertura a los mercados de televisión y su función de adjudicar las concesiones y licencias para el servicio de televisión, ejecutará actividades para permitir la entrada de nuevas ofertas televisivas y prestadores de servicios. La ANTV ya viene adelantado un análisis económico sobre el servicio de televisión por suscripción, el cual se dará a conocer al sector y terceros interesados. De dicho resultado se determinarán los términos y condiciones para la estructuración de un proceso licitatorio de licencia única.

Entre sus nuevos proyectos, el organismo buscará desarrollar un proyecto de medición de audiencias en TV pública que permita determinar las diferentes formas de recepción de contenidos televisivos emitidos por operadores de TV pública. Algunos de los aspectos que indagará son la recepción de contenidos de TV multipantalla, señal analógica y uso de la TDT, TV abierta y TV paga, además de establecer una clasificación de audiencias según canal, franja horaria y géneros de programas.



Juanita Farfán Ospina, nueva directora encargada de ANTV

### JUANITA FARFÁN OSPINA, NUEVA DIRECTORA ENCARGADA DE ANTV

La Junta Nacional de Televisión de Colombia designó a **Juanita Farfán Ospina** como nueva directora encargada de la ANTV, en reemplazo de **Ramón Angarita**.

Hasta ahora coordinadora de Asuntos Regulatorios de la ANTV, Farfán Ospina ocupará el cargo de responsable administrativa de la Autoridad hasta tanto los Comisionados que forman la Junta elijan a será el director para el próximo período.

## SEÑALES

## CLAXSON: NUEVOS ACUERDOS PARA *HOTGO.TV*

**Claxson** comenzó el año con nuevos acuerdos para expandir la llegada de sus señales y afianzar el posicionamiento de la plataforma *hotgo.tv* en Latinoamérica.

Entre los nuevos acuerdos se destaca el lanzamiento de **Playboy TV** en **Movistar** España, donde por primera vez suman a su oferta de canales el concepto de entretenimiento adulto. En Portugal, a través de **Nosse** ha lanzando la oferta más completa de señales, que incluye, **Playboy HD**, **Playboy SD**, **Sextreme** y **Penthouse HD**, donde



además se ha desarrollado *Hotgo.tv* en portugués, para que los clientes suscriptos al paquete accedan sin cargo desde múltiples dispositivos.

En el Caribe se ha ampliando la presencia a través de **Digicel**, que permitirá llevar el *Hotpack* con distintas propuestas a toda esa región.

‘Estamos muy conformes con los resultados obtenidos el año pasado y somos optimistas en miras de un 2015 con ambiciosos



Esteban Borrás

desafíos y metas por cumplir. Entendemos que la industria del entretenimiento se encuentra en un proceso de cambio constante y nos enfocamos en trabajar de la mano de nuestros clientes para acompañarlos, asesorarlos y buscar maximizar rentabilidad’, dijo **Esteban Borrás**, VP de ventas regional.

‘Tenemos gran capacidad de cambio y somos flexibles en la adaptación de nuestros productos a sus necesidades. Eso nos mantiene siempre un paso adelante, esa es nuestra premisa’, resumió.





## CRC: 'Es imposible regular la televisión de manera independiente'

En noviembre del año pasado, la **Comisión de Regulación de las Comunicaciones (CRC)** de Colombia designó a **Juan Manuel Wilches** como nuevo director ejecutivo, quien relevó en sus funciones a Carlos Pablo Márquez Escobar. En diálogo con **PRENSARIO**, Wilches comentó los principales temas en los que se enfoca el ente regulador para este año.

Con respecto a la TV por suscripción, explicó: 'Hemos estado analizando la información de mercado audiovisual según lo que recibimos de los operadores. Tratamos de generar un enfoque nuevo desde el punto de vista de la cadena de valor. Incluimos análisis sobre provisión de contenidos a nivel mayorista y su reflejo en minoristas, así como sobre las plataformas y tipos de tecnologías a nivel nacional. También indagamos en los niveles de concentración en algunos municipios del país, y cuál es el impacto que tienen los OTT, ya que la tendencia del mercado se dirige a los contenidos en línea'. Completó: 'Luego vamos a profundizar y entender si es necesario regular en ese sentido.'

'Estamos trabajando en presupuestos para compartición de infraestructura de televisión, que ya venía de la CNTV, y ahora estamos revisando la reglamentación. Hay una propuesta que se está analizando', afirmó Wilches.

'Trabajamos en el análisis de calidad en televisión. Los resultados se recopilaron el año pasado y observamos que hay indicadores de calidad en los que tenemos que profundizar.

Estamos revisando las ofertas empaquetadas porque entendemos que la convergencia permite utilizar una sola red para todos los servicios y es imposible regular la televisión de manera independiente.'

'Se hace necesario reformular la ley de televisión, que tiene 20 años y no está en línea con la industria actual. Se ha planteado la necesidad de replantear y analizar esta legislación y esperamos avanzar en este sentido.'

### MOVILIDAD Y CONECTIVIDAD

El año pasado, la CRC realizó una reducción adicional a los cargos de acceso a las redes que se había implementado en 2011. Dijo el director: 'Modificamos los costos para servicios móviles (voz y sms), para que se reflejen en las tarifas finales al usuario. En 2010-2014 se redujo 42% la tarifa mayorista, y logramos una reducción del 19% para el usuario final. Esto fue resultado de varias medidas regulatorias tomadas en el periodo (portabilidad, permanencia en servicios móviles, reducción de tarifas mayoristas y otras medidas en móvil).'

Sobre el acceso a Internet móvil, señaló: 'Es uno de los mercados que ha evolucionado muchísimo. Las conexiones de banda ancha móvil llegaron a 5 millones y éste es el mayor factor de crecimiento de la banda ancha del país. Hemos venido haciendo un análisis en relación con el mercado de datos, tanto para servicios móviles como fijos. Observamos que el mercado móvil



Juan Manuel Wilches

está creciendo de forma super acelerada, lo que nos lleva a considerar tomar medidas específicas para evitar que el comportamiento del mercado móvil se traslade al mercado de Internet.'

### ¿FUSIÓN CON ANTV?

En abril pasado, la **Organización para el Desarrollo y Cooperación Económica (OECD)** recomendó a Colombia fusionar la ANTV con CRC en el área de telecomunicaciones, para aumentar su eficiencia. En este aspecto, el director de la CRC explicó que para 'darle más independencia a la CRC, y teniendo en cuenta que la distribución de funciones es vista como extraña en comparación con los otros países que integran la OECD, se sugirió la fusión.'

Agregó: 'Lo estamos discutiendo internamente. Creemos que se pueden hacer ciertos ajustes, no significa que tenga que desaparecer la ANTV. Hay diferentes instancias, ya que modificar la legislación y esto implica que pase por el Congreso. Todo para adaptarnos a la nueva realidad del mundo convergente, que debe reflejarse en la regulación.'

## REALEZA, ENTREVISTAS, MODA, ESTILO DE VIDA Y EL ACCESO EXCLUSIVO A LAS CELEBRIDADES



# iHOLA! TV

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

Ventas Afiliados:

Carlos Boshell  
cboshell@mbanetworks.com

Rolando Figueroa  
rfigueroa@hola.tv

Matilde Boshell  
mboshell@mbanetworks.com



www.hola.tv

## TNT Y HTV TRANSMITIERON VIÑA DEL MAR 2015



Carolina de Morás y Rafael Araneda, presentadores del Festival Viña 2015

Las señales **TNT** y **HTV**, del grupo **Turner**, transmitieron este año el Festival Internacional de la Canción de Viña del Mar para toda Latinoamérica, del 22 al 27 de febrero.

La 56ª edición del evento de la música más importante de Sudamérica tuvo artistas de la música latina, entre ellos **Luis Fonsi**, **Yandel**, **Ricardo Arjona**, **Reik**, **Alejandro Fernández**, **Nicole** y **Emmanuel**. También tocaron **Vicentico** y **Pedro Aznar**, **Romeo Santos**, **Noche de Brujas**, y el cierre estuvo a cargo de **Yusuf Cat Stevens** y **Nano Stern**.

Este año, el Festival viene incluyó novedades a nivel escénico, con un mayor despliegue, colores y luces. Se buscó que la transmisión en televisión transmita tanta emoción como la vivida por el público en vivo.

**HTV**, el canal de música latina de **Turner**, transmitió en vivo para América Latina las alternativas de Viña del Mar, que para Chile pudo verse por el canal de TV abierta **Chilevisión** (también propiedad de Turner). En tanto, **TNT** emitió un resumen diario con las actuaciones más destacadas de la noche anterior para toda la región.



## CLARO SUPERÓ LOS 2 MILLONES DE SUSCRIPTORES DE TV PAGA EN COLOMBIA

FINALIZÓ EL 2014 CON 95% DE DIGITALIZACIÓN



David Londoño

Con 2.131.502 suscriptores, Claro, el operador de América Móvil en Colombia, mantuvo un año más su liderazgo en la TV paga de ese país, de acuerdo a las últimas cifras publicadas por la ANTV a noviembre de 2014. La misma fuente lo ubica como el principal jugador del mercado con el 43,3% de participación.

En diálogo con Prensario, el director corporativo de mercadeo de Claro Colombia, David Londoño, no dejó de mencionar las estimaciones de piratería que repercuten directamente sobre los números reportados. Dijo: 'La piratería estimada en Colombia durante el 2014 en cable fue de 22,6%, lo que equivale a un millón de suscriptores aproximadamente, mientras en DTH el nivel de ilegalidad estuvo en un 6,6%, según el reporte de Dataxis *Illegalpay tv in LatinAmerica*. Para este año, se espera llegar al 20,2% y 5,1% respectivamente, y se estima que continúe la tendencia de disminución de esta práctica para el 2018 llegando a los niveles de 11,9% en cable y 3,1% en DTH'.

El año pasado, Claro alcanzó el 95% de digitalización de sus suscriptores. 'Esto refleja los esfuerzos por mantener como prioridad la evolución del consumidor de la TV análoga a la digital', concluyó.

Expresó sobre el mercado de TV paga en

el país: 'El mercado de la televisión paga en Colombia está creciendo de un modo exponencial. Cada día la audiencia invierte más tiempo frente a una pantalla y demanda cada vez más contenidos pero sin duda la forma de acceder se está transformando'.

'Hoy en día, la audiencia no accede sólo a través de televisores sino de la gran variedad de dispositivos existentes. En Claro trabajamos para tener todas las opciones disponibles para nuestros usuarios mediante nuevas ofertas de canales en alta definición, *Clarovideo*, *Claro Play* y los diferentes dispositivos de grabación PVR', completó.

### CRECIMIENTO EN OTT

A casi dos años del lanzamiento del servicio OTT, *Clarovideo*, el ejecutivo se muestra satisfecho con los resultados. 'Es realmente satisfactoria la aceptación que hemos tenido de parte de nuestros usuarios con *Clarovideo*, un servicio de entretenimiento a través de una gran variedad de películas, series y documentales, entre otros; que complementa la oferta de televisión que ofrecemos en Colombia'.

Añadió: 'Parte de la evolución ha sido el incremento de los títulos que ofrecemos, contando hoy con más 30.000 títulos. También es importante destacar que en el último año hemos alcanzado más de 600.000 visualizaciones de contenidos en un mes'.

El año pasado, también incursionó con el portal en línea *Claro Play*. 'Es una plataforma que integra los contenidos exclusivos de los mejores canales de los planes de la empresa en televisión, para que de acuerdo al plan de televisión que esté contratado con "Claro Soluciones Fijas", los usuarios puedan acceder a estos contenidos cuantas veces quieran, en diversos dispositivos y sin necesidad de instalar equipos adicionales. El servicio tuvo un crecimiento en el último semestre superior al 500%'.

En relación al crecimiento de los servicios de VOD en Colombia, David Londoño comentó: 'La gran aceptación que hemos tenido con servicios como *Clarovideo* y *Claro Play* es la mejor muestra del avance de este tipo de productos en el país. Para esto, ha sido clave la alta velocidad de navegación que ofrecemos para que los usuarios puedan acceder a estas plataformas desde sus dispositivos. En Claro estamos convencidos de que la velocidad de navegación es para todos y por eso disponemos de una oferta muy atractiva de internet de alta velocidad, que permite democratizar el acceso y promover la evolución de servicios como los OTT'.

### PROYECTOS E INVERSIONES

'Claro reinvierte cada año alrededor del 70% de sus utilidades en Colombia. En 2014, por ejemplo, realizamos inversiones superiores a los 1200 millones de dólares, 20% más que en 2013, que se materializan en hechos concretos como que hoy tenemos la red 4G más grande de Colombia', detalló David Londoño.

'Para este año mantendremos nuestros niveles de inversiones para continuar con el despliegue de mayor infraestructura, ampliar nuestra cobertura y mejorar los índices de calidad y servicio en favor de los usuarios, así como para mantener una oferta actualizada de entretenimiento'.

¡Más de —  
**30.000**  
— títulos!



El servicio OTT *Clarovideo* ya cuenta con 30.000 títulos

**+ mucho más**  
**S**  
**'á**  
**M**  
**CREATIVO**  
**emocionante**  
**DIFERENTE**  
**SERIES ORIGINALES**  
**HISTORIAS EXTRAORDINARIAS**  
**CAUTIVADOR**



www.amctv.la

f AMCTVLatam

@amctv\_la

**GUSTAVO LÓPEZ**  
V.P. Head of Distribution  
Gustavo.López@AMCNETWORKS.com  
Tel: +1.305.648.5229 Cel: +1.305.615.0122



## TIGO UNE: 'LLEVAR A LOS USUARIOS EL ESTILO DE VIDA DIGITAL QUE BUSCAN'

SEGUNDO OPERADOR EN TV PAGA Y BANDA ANCHA



Esteban Iriarte, CEO de Une Tigo

A casi siete meses de que se concretara la fusión entre **Tigo**, propiedad de la empresa sueca **Millicom**, y **Une**, subsidiaria de la empresa estatal de Medellín **EPM** que controlará el 50%+1 de las acciones, la nueva firma de telecomunicaciones **Tigo Une** está lista para encarar sus proyectos: seguir invirtiendo en su ahora servicio de cuádruple play y llegar a todos los aspectos de la "vida digital" de sus clientes.

'Con más de un millón de servicios activos y una participación de mercado de 21,1%, somos el segundo operador de televisión por suscripción en Colombia. En banda ancha también somos el segundo operador, con más de 1,2 millones de servicios y una participación de 25,4% y en telefonía fija, somos la compañía líder en participación con más de 1,4 millones de líneas', afirmó a **PRENSARIO** Esteban Iriarte, CEO de esta fusión.

'En el negocio móvil, contamos con cerca de 8 millones de usuarios, y somos el operador con mayor crecimiento el mercado: en telefonía móvil, ganamos más de 1,2 millones de clientes entre el segundo semestre de 2013 y 2014', completó.

### PROYECTOS E INVERSIONES

'En 2014 invertimos en el mejoramiento, modernización y ampliación de nuestra

infraestructura de telecomunicaciones fijas y móviles en el país y en el despliegue del segundo nodo de Internet en EEUU, que nos permite darle mayor confiabilidad a nuestra red. Construimos más de 2.800 kilómetros de red de fibra en el país y ampliamos la capacidad de los cables submarinos y de la red de transporte nacional. Además, nuestra red 4G ya está en más de 75 municipios, incluyendo todas las ciudades principales de Colombia', explicó el ejecutivo.

Y añadió: 'El año pasado también lanzamos varias innovaciones, entre ellas, SmartApps, donde nuestros clientes móviles pueden acceder a más de siete aplicaciones de música, películas, videos, lectura, idiomas y juegos, entre otros, desde su Smartphone, sin tener que pagar un valor adicional'.

'Hoy somos el principal distribuidor de música por streaming en el país través de **Tigo Music**, y hemos extendido nuestra oferta de entretenimiento a diferentes plataformas, como el canal de TV **Tigo Music**, al aire desde noviembre en nuestra grilla de televisión', completó Iriarte.

Para este año, el ejecutivo aseguró que 'la expansión continúa'. Enfocada en nuevos servicios y más ofertas para los clientes, dijo que la empresa 'trabaja para brindar ofertas atractivas en toda la gama de soluciones digitales. Con innovación y un enfoque en brindar la mejor experiencia, seguiremos teniendo al cliente como el centro de nuestro negocio'.

Remarcó: 'Seguiremos atentos a las necesidades de los usuarios para crear cada vez más alternativas que les permitan llevar el estilo de vida digital que buscan. Es el caso de estrategias innovadoras como la que emprendimos en este 2015 en la alianza con **Facebook** para traer **Internet.org**; un sistema que le permite a nuestros más de 8 millones de usuarios móviles navegar gratis más de 15 aplicaciones en Internet, incluyendo Wikipedia y Facebook Light, así no tengan un plan de datos contratado o saldo prepago'.



'Todos nuestros planes de crecimiento requieren la inversión de millones de dólares en infraestructura, tecnología y servicio al cliente, especialmente en la cobertura de 4G para llegar a más ciudades con óptima calidad', añadió el CEO.

Pero sin duda, explicó, el reto más grande este año está en integrar las operaciones complementarias de Tigo y Une. 'Es evidente que juntos somos más fuertes y tenemos grandes perspectivas de crecimiento. Sin embargo, para que lleguemos a trabajar como un solo equipo debemos adaptarnos al cambio y construir una nueva cultura que incorpore las mejores prácticas de cada una. Si logramos eso, las condiciones están dadas para que sigamos creciendo como compañía integrada y sigamos avanzando para posicionarnos como la opción preferida de los colombianos'.

### LA TV PAGA EN COLOMBIA

Sobre el mercado local de TV paga, Esteban Iriarte opinó: 'Es un país en el que la televisión paga está creciendo constantemente y los consumidores requieren de ofertas de valor agregado y productos diferenciales para decidir su proveedor de TV'.

'Por su parte, reconocemos que los hábitos de consumo de contenidos están en constante evolución en el mundo y en Colombia. En este entorno tan dinámico, la innovación es fundamental para permanecer en la vanguardia del negocio, con ofertas creadas pensando en las necesidades de los clientes y en donde las transmisiones multiplataforma deben reinventarse día a día'.

Concluyó: 'Nuestra integración le apunta a lograr ese tipo de versatilidad, pues al unir nuestras fortalezas en servicios fijos y móviles y nuestro enfoque en la innovación y la calidad de la experiencia integral del usuario, esperamos posicionarnos como la opción preferida de los colombianos en un futuro cercano'.



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.





## DIRECTV DIVERSIFICA SU OFERTA EN COLOMBIA

AL SERVICIO DE DTH, SUMA BANDA ANCHA Y 4G

DirecTV Colombia totalizó 992.118 suscriptores de TV por suscripción en noviembre 2014, según el último reporte emitido por la ANTV, tras crecer 14% respecto al año anterior. Por su parte, y de acuerdo a los resultados financieros publicados por el DTH, la operación de Latinoamérica totalizó 12,47 millones de suscriptores en diciembre de 2014, tras crecer 7% respecto al año anterior.

La adquisición de DirecTV por parte de AT&T concretada el año pasado, dio lugar a la entrada de la telco estadounidense en el mercado colombiano de telecomunicaciones, el cual fue oficializado cuando el ministro TIC, **Diego Molano**, se reunió con su CEO, **Randall L. Stephenson**, en el reciente Foro Económico Mundial. Stephenson prometió visitar el país en los próximos meses.

### DIVERSIFICACIÓN DE OFERTA

Desde julio de 2014, el operador de DTH presta su servicio de Internet de alta velocidad, *DirecTV Net*, en Colombia. En septiembre, ya estaba operativo en 13 centros urbanos y el objetivo para los próximos cinco años es de 58 localidades.



Kingdom

### NUEVA SERIE ORIGINAL

En la parte de programación, DirecTV acaba de estrenar en Latinoamérica su primera serie original, *Kingdom*, tanto para los suscriptores del servicio de televisión satelital, como para los usuarios de DirecTV

‘Se trata de una solución integral para el hogar, que incluye televisión más internet en un solo paquete, donde los usuarios podrán disponer de más y mejores contenidos con velocidades de 2, 4 y 6 Mbps, con la gran ventaja que DirecTV asegura una conectividad estable y continua, de altos estándares, sin interrupciones de señal o sobresaltos’, señaló **María Elvira Restrepo**, VP de mercadeo.

Paralelamente, el operador es uno de los ganadores de la subasta de espectro para desplegar 4G en Colombia. Según informó meses atrás, el objetivo era lanzar antes de fin de año una oferta de servicios que incluye internet 4G y televisión pesos en 20 ciudades.



María Elvira Restrepo

*Play*, el portal de contenido online lanzado en 2013 para todos los suscriptores registrados en MiDirecTV.

Protagonizada por Frank Grillo, Kiele Sánchez, Matt Lauria, Jonathan Tucker, Nick Jonas y Joanna Going, *Kingdom* es una saga familiar que combina drama y acción en una historia centrada en las artes marciales mixtas.

Además, para el primer trimestre del año, los usuarios de toda la región podrán ver el regreso de las series *Broadchurch* y *The Fall*, protagonizada por Gillian Anderson y Jamie Dornan. ‘También colaboramos con **Cisne Films**, **Story Lab** y el **INCAA** en la miniserie de cuatro capítulos *La casa del mar*, producida íntegramente en Argentina y protagonizada por Darío Grandinetti (*Relatos Salvajes*) y por Juan Gil Navarro’, agregó Tressel.

### TECNOLOGÍA

## GREY JUICE LAB Y TELEFÓNICA FIRMAN ACUERDO PARA SERVICIO DE VOD

**Grey Juice Lab** (UK), compañía especializada en el desarrollo de contenido para multiplataformas y soluciones on demand, fue confirmada como agregador de contenido VOD para las operaciones de Grupo Telefónica en Argentina y Chile.

Actualmente, **Telefónica** cuenta con más de 80.000 suscriptores en Argentina y hace pocos meses lanzó *Lite*, el servicio que les permite a todos los usuarios de banda ancha de **Speedy** alquilar películas desde sus dispositivos conectados a internet. Por otra parte, **Telefónica** Chile se encuentra creciendo de la mano de **Movistar Play**, que ofrece también TV paga (**Movistar TV**) en un mercado muy competitivo. **Grey Juice Lab** proveerá de manera exclusiva una variedad de películas de los estudios más importantes de Hollywood, películas independientes, infantil y para adultos.

El espectro de Grey Juice Lab para el acuerdo incluye la agregación de contenido, su procesamiento, control de calidad y servicios de marketing y editorial. Para poder maximizar el valor del contenido, los servicios de marketing jugarán un rol central en la promoción de títulos estrenos disponibles cada mes. Muchas de las películas estarán disponibles pocos meses después de su lanzamiento en cines. Los usuarios podrán estar seguros de ver *Vengadores 2: la era de Ultron*, *Los Minions*, *Terminator* y *Taken 3*, en los próximos meses.

‘Buscábamos un agregador que además de ofrecer el mejor contenido pueda resolver todas las necesidades de las operaciones. Grey Juice Lab es el partner ideal, gracias a su flexibilidad y experiencia en el mercado’, remarcó **Julián Rodríguez Montero**, director de Adquisición de Contenidos del Grupo Telefónica.

### Grey Juice Lab



Mihai Crasneanu, CEO de Grey Juice Lab

‘Ponemos a disposición de Telefónica la experiencia en contenidos y la excelencia operacional que adquirimos cada día a través de nuestra presencia en todos los continentes. El contenido de calidad juega un rol crucial para proveer un alto nivel de servicio a los suscriptores. Pero también entendimos las necesidades operativas y nos acomodamos a ellas. Llevar adelante un servicio no es sólo negociar acuerdos de contenidos o ingestar películas’, completó el CEO **Mihai Crasneanu**.



## Vea el mundo con otros ojos

Para entender las causas de los grandes acontecimientos no basta con ver la superficie. Hay que ir más allá: **Global 3000** le muestra lo que mantiene unido al nuevo mundo globalizado. Visítenos en **Andina Link**, conozca el programa sobre globalización de DW y descubra programación que lo sorprenderá.

[dw.de/global3000](http://dw.de/global3000)



**BREAKING NEWS**  
IRENE CASELLI, VENEZUELA



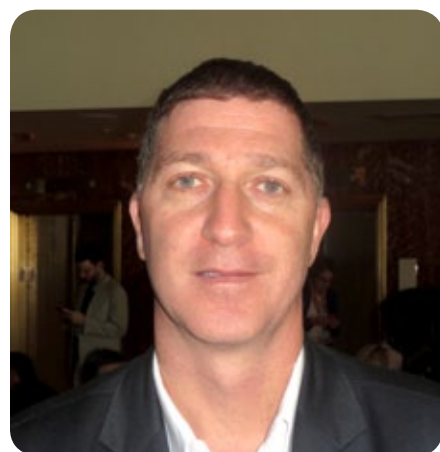
**BREAKING NEWS**  
ALASTAIR LEITHEAD,  
SOUTH SUDAN



**BREAKING NEWS**  
LYSE DOUCET, GAZA

## ETB: LA TRANSFORMACIÓN QUE LE DEVOLVIÓ COMPETITIVIDAD

REPORTAJE ESPECIAL A SAÚL KATTAN COHEN, PRESIDENTE/CEO DE ETB



Saúl Kattan Cohen

El presidente y CEO de ETB de Colombia, Saúl Kattan Cohen, estuvo en Natpe Miami acompañado por Carlos Gómez y Mauricio Vázquez, donde participó en reuniones con los máximos ejecutivos de la industria de la televisión regional. En diálogo con Prensario, destacó la gestión que la empresa lleva adelante en su país.

'Venimos haciendo un trabajo interesante en los últimos dos años y ahora se ven los frutos. La visión inicial era demostrar que una empresa como ETB podía ser viable hacia el futuro. Fue muy criticada y en un momento se la quería regalar, incluso hubo negociaciones y ni siquiera así se pudo por ser un negocio de línea fija en competencia con multinacionales como Milicom, Telefónica y Claro', señaló el ejecutivo.

Expresó que la idea fue 'hacer cosas diferentes', empezando por un plan estratégico. 'Nos enfocamos en tres pilares: la fibra óptica, la televisión y la movilidad. Lo lanzamos a fin de 2012 y generó dudas externas e internas. Decían que era un plan más y que se iba a quedar en el "power point" pero se montaron tres proyectos grandes simultáneamente'.

### GRAN COMIENZO

'En 2013 encaramos la etapa de financiación, reorganización y entrenamiento del personal. Ya en 2014 fue el despliegue y lanzamiento de los productos. Hoy tenemos 20.000 hogares con fibra entre 850.000 hogares pasados. Tenemos 5.000 con TV en Bogotá y 15.000 en Cúcuta; si

bien lanzamos el servicio móvil a fin de año, ya tenemos 20.000 usuarios, todos en 4G. Si se mide proporcional a todo el mercado es bajo, pero para algunos meses de venta y movilidad el resultado es espectacular', remarcó Kattan Cohen.

'Este año ya se empieza a consolidar las opciones y esperamos terminar el 2015 con 150.000 usuarios de fibra, 80.000 de televisión y 350.000 de movilidad, con una masa crítica interesante', completó.

### 'LA COMPETENCIA CREYÓ QUE NO ÍBAMOS A PODER'

'Es indudable el cambio de la empresa, la transformación se comenta abiertamente en el mercado y el mercado vuelve a tener a ETB dentro de los competidores. Tenemos un equipo de gente muy importante con experiencia en todos los mercados, y competimos con una propuesta que lleva la mejor calidad y la velocidad más alta en el hogar del hogar con 150 Mbps', señaló el directivo.

'El mercado en Colombia siempre había sido de precio bajo pues las redes no daban calidad y por eso lo más fácil es competir por precio. La gente está acostumbrada a velocidades bajas y precios altos. Nosotros ofrecemos 100Mbps al precio que otros dan 10. Y la ventaja es que ellos necesitarán tiempo para superarse. La competencia creyó no lo íbamos a poder hacer. En televisión también tenemos de lejos la mejor plataforma, no hay competencia para eso pues la oferta muy buena. Ya no es cuestión de precio la competencia en Colombia', remarcó.

Y agregó sobre la oferta: 'En HD tenemos la mejor opción con 50 canales, ofrecemos nuevos servicios como VOD y otras cosas que no tienen los demás como cambiar entre canales en un segundo aún en alta definición. También nuestros clientes pueden grabar cinco canales simultáneamente, volver horas atrás y ver programas a la hora que uno quiere. Con la fibra vamos a lanzar servicios interactivos con cuentas en línea, juegos y poder compartir los programas, simplemente desde el control remoto'.

### PARA TODO PÚBLICO Y FOCO EN BOGOTÁ

'Inicialmente estamos buscando los sectores de más altos ingresos, pues el despliegue de fibra es más fácil en ingresos altos. Ya este año tendremos 150.000 y 80.000 de TV en los tres estratos más altos. Pero el producto y los precios que podemos brindar son para todos. Servicios de fibra de 20 o 30 Mbps los lanzaremos masivamente, pues es para todos'.

'Dentro del plan, ya tenemos la mitad de Bogotá y la idea es crecer 80% en la capital. Nos concentramos allí pues es nuestro mercado objetivo con el 35% de la economía del país. No queremos desenfocarnos', señaló.

### NECESIDAD DE MÁS COMPETENCIA

'La relación con proveedores muy buena, todos están apoyando nuestro proyecto. Primero pues



Mauricio Vázquez, Saúl Kattan Cohen y Carlos Gómez

es una nueva posibilidad para ellos y ven que somos un operador serio. No hay sospechas de nuestro proyecto como con otros operadores', dijo el ejecutivo.

Y concluyó: 'En cuanto al escenario de telecomunicaciones en Colombia, esperamos que la regulación empiece a mejorar para llegar al ambiente competitivo que queremos. Sigue habiendo mucha piratería y la concentración de mercado es alta; en el tema de móviles e internet se tiene que regular mejor para que haya más competencia. De lo contrario, el mercado se tiene que conformar con poco, de mala calidad y plataformas de tercer nivel a precios altos'.

# THE LEADERS IN GLOBAL BREAKING NEWS

With journalists in more countries, we break stories from more places than any other international news broadcaster.





## MOVISTAR TOTALIZÓ 15,4 MILLONES DE ACCESOS EN EL TERCER TRIMESTRE 2014

De acuerdo a los resultados financieros publicados por **Telefónica** para sus operaciones en Colombia, al cierre del tercer trimestre del 2014 totalizaba 15,4 millones de accesos, mostrando un crecimiento de 8% respecto al mismo periodo del año anterior. Bajo su marca **Movistar**, el grupo español opera en Colombia los servicios de telefonía fija y móvil, banda ancha fija y móvil y televisión satelital.

Colombia, junto a Brasil, México y Perú, es uno de los mercados que ha impulsado el 'sólido crecimiento de doble dígito' que llegó a 15,1% interanual, de Telefónica Hispanoamérica. En su mencionado reporte, la empresa afirma que 'mantiene la tendencia positiva registrada en trimestres anteriores tanto en términos comerciales como financieros, con un sólido crecimiento de ingresos a pesar de la fuerte intensidad competitiva'.

Los accesos a los servicios fijos totalizaron

1,5 millones en el tercer trimestre, con un incremento de 2% interanual. En TV paga cerró septiembre con 401.000 clientes, con un crecimiento de 21% interanual, mientras que en banda ancha, alcanzó los 944.000 clientes y 14% de incremento.

Los accesos móviles totalizaron 12,6 millones, con un crecimiento del 8% respecto al mismo periodo del 2013, impulsados fundamentalmente 'por el buen comportamiento del segmento prepago' (+11% interanual), tras el lanzamiento de nuevos planes de datos y tarifas por segundo, y la estabilidad de los accesos del segmento contrato.

En este sentido, la empresa remarca el crecimiento de la penetración de smartphones



Ariel Pontón, CEO de Movistar Colombia

que llegó al 35%, totalizando 4,1 millones, el doble del total alcanzado en septiembre 2013. Además, continúa mejorando su posicionamiento con el despliegue de 4G.

Ariel Pontón, CEO de Movistar, comentó: 'Movistar ha demostrado en este año su liderazgo en la implementación de tecnologías de última generación, permitiendo que los colombianos disfruten las velocidades de conexión y una mejor experiencia en Internet, comparables con economías de Europa y Estados Unidos'.

**TV EVERYWHERE**  
end-to-end multiscreen solution

Recomendamos  
Destacados

**mirada**

Gustavo Romay  
Sales Director Latin America  
gustavo.romay@mirada.tv  
mirada.tv

visitenos en el stand **25**  
APPIDA CINTR2015



# elgourmet

Para los que aman los placeres de la vida  
y saben apreciar los sabores.

GUSTAVO LÓPEZ  
V.P. Head of Distribution  
Gustavo.Lopez@AMCNETWORKS.com  
Tel: +1.305.648.5229 Cel: +1.305.615.0122

f elgourmet | www.elgourmet.com | t @elgourmet





## GLOBAL TV: JUAN GONZALO ANGEL

### Y LOS NUEVOS TIEMPOS

DIJO QUE LA REGULACIÓN TIENE QUE EVOLUCIONAR JUNTO A LA TECNOLOGÍA



Juan Gonzalo Angel

En esta nueva edición de Andina Link de Cartagena 2015, es un honor para PRENSARIO volver a contar con las expresiones de **Juan Gonzalo Angel**, histórico presidente de Cable Pacífico que es uno de los ejecutivos clave que mejor une las diferentes etapas de la industria de la

quinta considerando los DTH, pero la única con capitales 100% colombianos. También participó en los últimos años de activas movidas con los demás operadores independientes, en algunos casos con el innovador concepto de desarrollistas. También estaba viendo de avanzar con proyectos de nuevas tecnologías, hacer nuevas alianzas con otros operadores independientes y no descartaba sumar servicios de DTH.



#### GLOBALMEDIA: CONTENIDOS EN INGLÉS

En charla con PRENSARIO, primero se refirió a las novedades trae que trae Globalmedia a Andina Link Cartagena 2015. 'Nuestro mercado hasta ahora, fue el televidente hispanoparlante que busca contenidos que fuera de entretenerlo le sirvan para aprender y conocer cosas que puede poner en práctica en su hogar o en el campo. Este año hemos comenzado a producir Contenido en Inglés para **TVAgro**, con el objetivo principal de ampliar la audiencia a otros países y otros continentes, por medios diferentes a los clásicos, como OTT, y otros servicios de televisión a la carta. La idea es en el 2016 hacer lo mismo con **Hogar TV**, y porque no más adelante con nuestros canales musicales como **Telenosotgia**, que cuenta con toda la videoteca musical del que fuera el programa más visto en Colombia en los años 70's y 80's, Espectaculares JES de Don Julio Sanchez Vanegas, archivo que adquirimos y digitalizamos totalmente para la diversión y el recuerdo de nuestros televidentes.

#### TV POR SUSCRIPCIÓN Y LA REGULACIÓN

También aportó su visión sobre el panorama del negocio de la televisión paga en el mercado latinoamericano. 'Estamos en la actualidad siendo protagonistas de primera fila de la ruptura de la televisión tradicional y la nueva televisión. Todo un cambio de paradigma en el cual irá desapareciendo el televidente pasivo al que sometíamos solo a ver lo que le programábamos en las parrillas por el surgimiento a las nuevas tecnologías de un telespectador activo que consume y escoge lo que quiere ver. Los desarrollos tecnológicos de los Smart tv y los decodificadores permiten que el televidente escoja a la carta los contenidos que quiere ver, además los desarrollos en movilidad le dan una ventaja adicional verlos donde quiera y a la hora que quiera sin depender de las parrillas de programación tradicionales. Son los milenios, generación nacida en el siglo XXI que cambió la manera de ver los contenidos audiovisuales.

Un hecho preocupante sobre este modelo y sobre el cual no se ha avanzado en muchos de los países de la región está en el tema regulatorio que sigue anclado a las estructuras del pasado. Los órganos regulatorios no se han dado cuenta que la globalización, el avance del Internet y la tecnología los desbordaron.

TV por suscripción en Colombia que tanto ha cambiado. Tras vender el recordado sistema de occidente a **Telmex**, armó la productora local e internacional de señales **Globalmedia**, con varios éxitos de rating y distribución.

Poco después, recuperó su protagonismo en la operación de TV paga con **Global TV**, que es hoy la tercera fuerza de cable en el mercado y la

### BÚSQUEDA Vice Presidente de Marketing y Comunicación



#### DESCRIPCIÓN DE LA POSICIÓN:

El Vice Presidente de Marketing y Comunicaciones es responsable de todas las actividades relacionadas con la creación e implementación de las estrategias de mercado diseñadas para lograr los objetivos de la empresa. Buscamos candidatos con experiencia verificable para dirigir una empresa internacional en pleno crecimiento que posee y opera plataformas de televisión lineal y no lineal dirigidas a la audiencia hispana. Esta posición reporta directamente al Jefe de Operaciones de la compañía.

#### FUNCIONES:

Supervisar las diferentes facetas de los proyectos de mercadeo: estrategias de afiliados, digitales, social media, productos, comercialización internacional, relaciones públicas, B2B, además del mercadeo de la marca y el consumo de la misma. Dirigir el desarrollo e implementación de planes de mercadeo para alcanzar los objetivos estratégicos, misiones y objetivos, destinados a impulsar el crecimiento de los ingresos y las ganancias de la empresa.

#### REQUISITOS EXIGIDOS:

- Tener una Licenciatura en Mercadeo o más de 10 años trabajando en el área.
- Ser Bilingüe (Inglés / Español).
- Tener amplia experiencia en medios audiovisuales hispanos con cobertura internacional.

Contacto: Valerie Ford - [valerie@olympusat.com](mailto:valerie@olympusat.com)

# El Canal Católico más grande del mundo.



Para mayor información escriba a [iberoamerica@ewtn.com](mailto:iberoamerica@ewtn.com)  
ewtn.com/español



## ASOTIC: 'SE NECESITA MÁS UNIÓN DE LOS SISTEMAS'

REPORTAJE A HENRY REYES

'El 2014 fue muy buen año para **Asotic**, en el que aumentamos considerablemente nuestro número de asociados a 30. Somos la única asociación vigente en el sector de televisión por cable y telecomunicaciones de Colombia y se lograron grandes avances en la interlocución con los entes reguladores como con el sector político del país para interactuar sobre los graves problemas del sector', afirmó a **PRENSARIO Henry Reyes**, presidente de la asociación.



Las empresas agremiadas a Asotic están en acuerdos con las programadoras. 'Tenemos un buen acuerdo en bloque con **Discovery** y **BBC**, y esperamos ampliar esta lista de convenios con otras programadoras que quieran aprovechar el valor de la asociación'. El 21 y 22 de mayo, se realiza el foro Asotic 2015, que tendrá como tema central "El futuro de la TV por cable y la conectividad en Colombia" con un enfoque muy académico y de gran valor para asociados, colegas y proveedores del sector.



Henry Reyes

Resumió Reyes: 'El mercado colombiano es dinámico, tiene oportunidad de crecimiento, pero con grandes retos para los operadores por el abrumador cambio tecnológico que vive la industria'.

Y añadió: 'Tenemos el nuevo apoyo de **Gale Mallol** como presidente ejecutivo del gremio con un excelente resultado en su gestión'.

Sobre la actualidad del sector independiente en el país, dijo Reyes: 'La situación de los sistemas pequeños es un tanto complicada por temas de financiación del recambio tecnológico. Cumplir con las exigencias regulatorias y todos los retos del presente de la industria del cable requiere más unión de los sistemas e interlocución con las entidades para encontrar soluciones prácticas. El apoyo gubernamental es muy poco'.

### FORO ASOTIC: 21 Y 22 DE MAYO

La Asociación de Operadores de Tecnología de la Información y Comunicaciones (Asotic) de Colombia confirmó que su foro anual se realizará el 21 y 22 de mayo en el Hotel Four Points de la ciudad de Bogotá.

Con el lema "El futuro de la TV por cable y la conectividad en Colombia", convoca a los organismos oficiales de regulación, la ANTV, el Mintic, la SIC y la CRC para participar en las disertaciones. Se realiza-



rán actividades de networking, ruedas de negocios, conferencias académicas y por supuesto, la muestra comercial.

Contacto: [comercial@agrotendencia.com](mailto:comercial@agrotendencia.com)  
 @agrotendenciatv  
 /agrotendencia  
[www.agrotendencia.tv](http://www.agrotendencia.tv)  
 agrotendencia\_tv

**agrotendencia TV**  
 Televisión que siembra un Continente

# CEOs A PRUEBA

¿Qué pasaría si un director se ocupara del trabajo de sus empleados por un día?



**TODOS LOS MARTES**  
 21:00 hrs (MÉX)  
 00:00 hrs (ARG)

Victor Muller - CEO Spyker

EL ENTRETENIMIENTO REAL SE ENCUENTRA EN LOS NEGOCIOS.



DIRECTOR DE MEDIOS (AD SALES / BRANDED CONTENT) Alejo Idoyaga Molina • [amolina@wobi.com](mailto:amolina@wobi.com) • +(52)-55-5002-3215  
 AFILIADOS MÉXICO Y LATAM David Peredo • [dperedo@wobi.com](mailto:dperedo@wobi.com) • +(52)-55-5002-3250 AFILIADOS CONO SUR Sabrina Capurro  
[sabrina.capurro@speedy.com.ar](mailto:sabrina.capurro@speedy.com.ar) • +(54)-11-4642-7397 AFILIADOS REGIÓN ANDINA, CENTROAMÉRICA y CARIBE Matilde Boshell  
[mboshell@mbanetworks.tv](mailto:mboshell@mbanetworks.tv) • +(57)-310-813-9807 Carlos Boshell • [cboshell@mbanetworks.tv](mailto:cboshell@mbanetworks.tv) • +(57)-310-813-9807



## NACE CABLE MÍO Y BUSCARÁ LLEGAR A 90 MUNICIPIOS ESTE AÑO

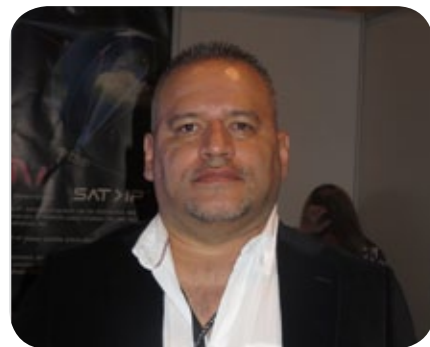
Con su visión de negocios de siempre, Sergio Restrepo estuvo en Natpe de Miami buscando novedades para lo que es un brazo aparte de sus acciones en el negocio, TV.com, que como gerente general de la nueva marca Cable Mío implica su pasaje a la operación de cable con fines de lucro.

‘Debido a la incertidumbre que hay en la TV comunitaria en Colombia a partir de las acciones de la ANTV, decidimos formar esta iniciativa independiente con una licencia de operación por cable a nivel nacional. Em-

pezamos con 31 municipios pero la idea es terminar el 2015 con 90 municipios y tenemos la ambición de ser en 2 años el quinto operador de televisión por suscripción en Colombia’, explicó Restrepo.

La mayor parte de la red es análoga pero ya la tiene full HD en tres municipios, entre los que están El Peñol y San Gil, donde también ya ofrece Internet. ‘La grilla es inicialmente de 55 canales a las que hay que adicionarle 20 HD’, completó.

Esto no implica que abandone a la TV comu-



Sergio Restrepo

nitaria y a su alianza ComuTV, que tiene 198 sistemas y su tradicional evento que volverá a hacerse en Medellín igual que el año pasado.

## KONRAD BURCHARDT: ‘EL PRINCIPAL IMPULSOR DEL CRECIMIENTO ES EL DTH’

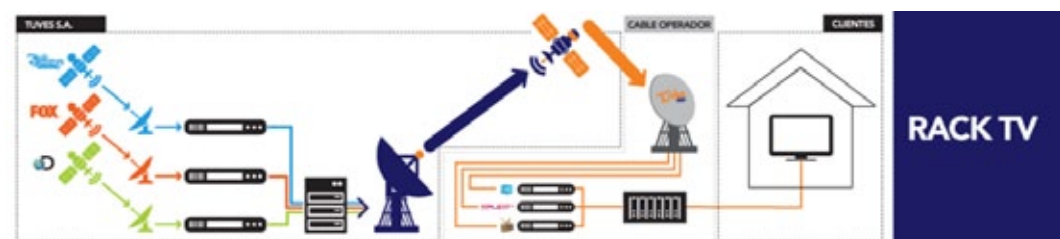


Konrad Burchardt

TuVes HD ha tenido un crecimiento sostenido en el territorio de Hispanoamérica en los últimos años. La empresa inició sus actividades el 2009, enfocándose en un principio en el mercado chileno. Sin embargo, gracias a su modelo de negocios de DTH de marca blanca, ha extendido sus operaciones en diferentes zonas del continente. Hoy presta servicios en Bolivia, Chile, Ecuador, Perú, Paraguay, República Dominicana y Venezuela, y recientemente se lanzó en Panamá. Konrad Burchardt, gerente general de TuVes, dijo a Prensario: ‘Nuestros objetivos para este 2015 se basan principalmente

en consolidar las operaciones actuales y establecernos como la mejor solución a la hora de decidir por la televisión satelital. También, buscaremos impulsar nuestros nuevos productos elaborados en el 2014, como Rack TV, un servicio que permite a los cableoperadores acceder a un paquete de canales digitales a bajo costo y sin la necesidad de invertir en un IRD. En resumen, hablamos de tener IRDS virtuales, a una tarifa mensual muy económica. ‘Estamos en una muy buena posición para entregar soluciones a un bajo precio, pues creemos que el mercado latinoamericano seguirá creciendo y el principal impulsor de ese crecimiento es el DTH. Y así lo aseguran todos los estudios realizados en el tema, confirmando que el DTH será la plataforma dominante de televisión de pago en Latinoamérica. Es por eso que nuestra meta es poder proveer a todas las empresas de telecomunicaciones o

cable operadores su propio DTH, el cual está pensado según las necesidades de cada cliente’. La empresa estará presente en Andina Link, recibiendo a cableoperadores y empresas de telecomunicaciones que busquen una solución en DTH mayorista para sus operaciones. ‘Esperamos que todos se acerquen a nuestro stand en Andina Link para cotizar la mejor solución para cada uno. Además esperamos en esta oportunidad poder mostrar nuestros nuevos productos, entre ellos el Rack TV, ya que ofrecemos una gran cantidad de señales a bajo costo, que pueden incorporarse a una oferta de cable, sea analógica o digital’, concluyó.



PELÍCULAS | SERIES | FESTIVALES

GUSTAVO LÓPEZ  
V.P. Head of Distribution  
Gustavo.Lopez@AMCNETWORKS.COM  
Tel: +1.305.648.5229 Cel: +1.305.615.0122

www.sundancechannel.la

f t SundanceLA

## MBA NETWORKS: PIONERA EN EL NEGOCIO DE LA REPRESENTACIÓN DE SEÑALES EN LATINOAMÉRICA

20 AÑOS EN LA INDUSTRIA DE LA TV PAGA



Matilde de Boshell



A 20 años de su aparición en el mercado de la TV paga en Latinoamérica, **MBA Networks** continúa siendo una de las principales distribuidoras de programación, que ha sabido impulsar y sostener el modelo de representación de señales antes no utilizado en la región, en base al largo y fructífero camino recorrido, que merece ser destacado.

La empresa fundada en 1995 por **Matilde de Boshell** llega hoy a una nueva edición de Andina Link Cartagena con mucho por celebrar, grandes logros que reconocer y, sobre todo, la certeza de que aún le queda mucho por dar en la industria. Es muy oportuno para **PRENSARIO** contar con las palabras de su presidenta y fundadora, quien recordó su carrera desde sus inicios hasta la actualidad y habló de lo que espera para los próximos años.

### CON EL AVAL DE LA INDUSTRIA

Matilde de Boshell se inició en el mundo de la TV paga como directora de programación en **TV Cable Bogotá** (hoy parte de **Claro**), con la responsabilidad de definir la estrategia de programación y adquirir los derechos para los contenidos de los 12 canales de diferentes géneros que ofrecía. 'Por esta razón, tenía una relación permanente con todos los programadores internacionales que se fue fortaleciendo

con los años', comentó.

'En 1994, TV Cable solo tenía 12 frecuencias otorgadas por el gobierno y para crecer tenía que cablear y extender sus redes, lo cual tardaría varios años. En este entonces, llevaba seis años de estar en la compañía y tuve la visión de independizarme con la idea de representar señales de TV paga, teniendo en cuenta que los gobiernos en Latinoamérica estaban comenzando a otorgar licencias. Había una falta de reglamentación en muchos de estos mercados y los programadores veían a ésta como una industria muy informal y difícil de acceder', agregó.

Fue así que decidió retirarse de TV Cable con todo el apoyo de sus colegas de la industria. 'Tomé la decisión de aliarme con **Ernesto Vargas**, presidente de MVS Televisión, quien tenía la distribución para la región de los canales **USA Networks (Universal)** y **Cinelatino**, que hasta el momento MVS no había iniciado una gestión comercial fuera de México. Decidimos iniciar con la distribución estos canales y abrimos nuestra primera oficina en Colombia en marzo de 1995, con el apoyo de **Carlos Mejía de Mejía Asociados**, quienes entraron a formar parte de la compañía como inversionistas', explicó Matilde sobre esta sociedad que se formó y que duró los siguientes cinco años.

'Era la oportunidad perfecta para apoyar a los programadores enfocándonos en la distribución de sus señales. Comenzamos a contactar a todos los operadores y ofrecer las señales y así inició la gestión comercial de distribución en Colombia, Venezuela, Ecuador, Centroamérica y el Caribe.'

'Haber trabajado varios años del lado del operador, las buenas relaciones y el "knowhow" de la industria, facilitaron la introducción de los canales. Con el tiempo fuimos aumentando señales como **MultiPremier** de MVS y **Antena 3** (que era distribuida por MVS), el canal infantil **ZAZy EXA TV**, producidos por MVS. Luego sumamos **TravelChannel**, **HTV**, **Telefe**, **Film&Arts** y **PSN**. Fuimos incluyendo las señales

que hoy en día hacen parte de nuestro portafolio, que tiene 15 en total', señaló.

### UN MODELO DE REPRESENTACIÓN INÉDITO EN LA REGIÓN

Al reconocer los logros de estos 20 años, Matilde de Boshell no deja de destacar que fue la responsable de 'inventar un modelo de negocio de representación antes inexistente en Latinoamérica, basado en la experiencia adquirida desde la perspectiva de una operación de TV paga'. Junto con esto, fue relevante el iniciar a representar un canal con el respaldo de Universal (USA Networks).

Agregó: 'Ir sumando señales a nuestro portafolio como lo fue PSN en su momento, que al ser un canal de deportes al nivel de ESPN y **Fox Sports** nos fortaleció y generó nuevas oportunidades con los operadores'.

El ingreso de su hijo **Carlos Boshell** en 2009 luego de que finalizara un MBA en Digital Business en Europa y con su visión y nuevas ideas le permitió a la empresa dar 'un giro decisivo para crecer y enfocarnos en nuevas oportunidades de negocio'.

Más recientemente, destacó la incorporación de diez canales HD independientes con todos los derechos multiplataforma que, según confirmó, 'nos ha fortalecido frente a las nuevas tendencias del mercado'.

Entre sus principales apoyos, ella reconoció la presencia de su esposo. 'Ha sido fundamental para la realización de mi carrera, siempre me apoyó y entendió mi espíritu emprendedor y arriesgado. Para la época, no era común que una mujer tuviera un cargo ejecutivo en la industria. Logramos un equilibrio para adaptarnos a mis responsabilidades que implicaban largas sesiones de trabajo, viajes y asistencia a convenciones'. 'El resultado: dos hijos profesionales y reconocidos en la industria, con el ADN de la pasión por las comunicaciones. Carlos, VP corporativo de MBA, y Felipe, gerente general de la productora de **Caracol TV** y miembro de la junta directiva de MBA.

Y completó: 'En la industria, el apoyo de Ernesto Vargas fue esencial para iniciar la compañía.'



© Anthony BIBARD / FEP / Panoramic

Los mejores del mundo juegan en la Liga Francesa.

Tú los disfrutas en TV5MONDE.

TV5MONDE

TODOS LOS SÁBADOS EN DIRECTO

www.tv5monde.com/latina



a poco fuimos vinculando profesionales para el desarrollo y crecimiento de la compañía; hoy contamos con el apoyo de un equipo comercial, un departamento de cartera, un área administrativa, marketing, entre otros.

La estructura del mercado también se ha transformado. 'Una vez que el mercado empezó a consolidarse, desde el lanzamiento de las plataformas de **Claro**, **Telefónica**, **DirecTV** panregionales, y ahora con el ingreso de **Millicom** -que ya cubre varios países en Latinoamérica-, los acuerdos comerciales se simplifican, pasas de hacer negociaciones con numerosos operadores a negociar con 4 o 5 grandes jugadores que abarcan un porcentaje muy importante de cada uno de los mercados en los diferentes territorios. Todo esto cambia el enfoque, los esfuerzos y los resultados en distribución.'

Además, comentó: 'Se están abriendo nuevas oportunidades de negocio por los avances tecnológicos en las diferentes plataformas DTH, IPTV y OTT que amplían la distribución y penetración de los canales. Hoy, un operador tiene múltiples formas para ampliar su oferta y ser más competitivo con servicios de valor agregado como TV Everywhere y VOD, entre otros.'

#### UNA EMPRESA PANREGIONAL

'Desde el inicio de MBA, la distribución de las señales fue regional. Empezamos con las regiones Andina, Centroamérica y el Caribe. Con el tiempo fuimos ampliando distribución hacia el Cono Sur y México. Hoy en día cubrimos toda Latinoamérica, el Caribe y España.'

MBA Networks ha sido una empresa que ha considerado a los clientes como socios estratégicos. Nuestro principal interés ha sido establecer relaciones a largo plazo con programadores y operadores; sabemos que su crecimiento es nuestro crecimiento. Nuestra lealtad, transparencia y compromiso nos han dado credibilidad en la industria y reconocimiento panregional.

'Nos hemos distinguido por dar buenos resultados, atender a nuestros clientes y a quienes representamos en todos los aspectos. No solamente la distribución y penetración de las señales sino todo el valor agregado que damos: apoyo en facturación, recaudo, asesoría jurídica, marketing, asesorías estratégicas y en todo lo

que podamos apoyarlos en la gestión que implique la buena distribución y un buen posicionamiento de cada una de las señales', destacó Matilde.

Entre sus expectativas de cara al futuro, mencionó: 'Siempre nos estamos preparando para estar vigentes, observando atentamente las transformaciones del mercado, los nuevos jugadores y la revolución tecnológica. Apuntamos a crecer en territorios como México y Argentina. Con los nuevos canales en HD, buscamos ampliar la distribución en los principales operadores panregionales, y también seguiremos creciendo en contenidos lineales y no lineales para las nuevas plataformas.'

#### UNA FIESTA ESPECIAL EN CARTAGENA

'Este año es una fecha muy especial porque celebraremos los primeros 20 años de MBA Networks. Queremos reunir, como todos los años, a los amigos de la industria que han sido testigos de nuestra historia. Será un momento para celebrar y agradecer el apoyo a operadores, programadores y medios de comunicación', finalizó.

**Matilde de Boshell:** Seleccionamos cuidadosamente nuestro portafolio para poder consolidar una oferta de canales que cubra todos los géneros que no compitan entre sí. Actualmente, MBA representa:

- MULTIPREMIER
- CINELATINO
- ANTENA 3 INTERNACIONAL
- NU MUSIC (SUSTITUYÓ A EXATV)
- CLARO SPORTS
- MULTICINEMA
- TV5MONDE
- CARACOL INTERNACIONAL
- HOLA TV
- ATRES SERIES
- PASIONES
- WOB
- GOL TV
- AL JAZEERA
- HAVOC (MUSIC & ACTION SPORTS)



ATRES SERIES



SOMOS EL PRIMER CANAL DE SERIES EN ESPAÑOL. PARA TODOS. EN HD.

Matilde Boshell  
Carlos Boshell  
Mar Martínez-Raposo

mboshell@mbanetworks.tv  
cboshell@mbanetworks.tv  
mmraposo@atresmediatv.com

## EL ÉXITO DE LIFETIME Y H2

El año pasado, A+E NETWORKS LATIN AMERICA apostó fuerte con el lanzamiento de dos señales, H2 y Lifetime, las cuales tuvieron un éxito rutilante para estos tiempos del negocio. La primera ascendió de 2 millones a 25 millones de suscriptores recuperando el espíritu tradicional de History, y la segunda alcanzó en poco tiempo los 28 millones creando un portafolio sólido y atractivo de marcas para audiencias complementarias.

El crecimiento se dio en todos los mercados de la región, siendo México el de mayor volumen, seguido por Brasil, con un significativo incremento de afiliados que seguirá cosechando dividendos este año. Pero estas no fueron iniciativas aisladas, sino que están dentro de un proceso proactivo que incluyó la apertura de oficinas propias en México y Brasil, el relanzamiento de las webs y la disposición de la TV Everywhere, junto a una inversión en mercadeo, estudios y programación con el espíritu que distingue a este grupo.

### Más para mujeres y amantes de la historia

**Eduardo Ruiz**, presidente y gerente general, ofreció a PRENSARIO algunas de las claves del éxito: 'Nos mantenemos revisando todas nuestras señales, e identificando cualquier oportunidad posible en los mercados de América Latina, lo que nos llevó a darnos cuenta de que había ciertas marcas que podrían tener gran potencial para crecer y generar ingresos'.

'History y H2 apelan a hombres, mientras que A&E es para un público adulto tanto hombres y mujeres. Vimos la oportunidad de tener un canal específico dedicado a la mujer y así surgió Lifetime: el cual tiene un gran potencial de distribución, venta de publicidad y audiencia. No se trataba de lanzar más por que sí, tenemos todo este territorio que es nuestro, queremos ver cómo mejorar y cómo dar una oferta más completa de lo que brindamos hoy para ayudar a los afiliados a crecer en su negocio y a nosotros con publicidad'.

'H2 era pedido por el público, lo que nos llevó a realizar un estudio de mercado y surgió que había un sector importante que quería más historia. History por su parte actualmente llega a un público de 18-49, y H2 de 25-54, pero con jóvenes fans, que les gusta mucho los documentales con estilo propio, no catadrático sino con un perfil ameno', completó.



- Eduardo Ruiz, presidente y gerente general, A+E Networks Latin America

### Retos para 2015, con México y Brasil

'El reto de este año es demostrar que la audiencia está con nosotros, con buenos ratings y la correspondiente venta de publicidad, ahora con nuevos y más productos para la mujer. En México estamos muy bien en distribución y pondremos mucho foco dentro de nuestra actividad regional. La idea es traer talento de los canales al país, tal vez a Canitec. México es muy afín a nuestra programación, tal vez por la proximidad con USA, y History en particular es un canal #1 con gran aceptación en este mercado y muchas producciones originales'.

'Abrimos oficinas propias en Colonia Santa Fe, donde contamos con un equipo de 18 personas dedicadas exclusivamente a las ventas de publicidad así como ejecutivos de mercadeo y programación, creciendo en todo sentido. Además abrimos oficinas en Brasil, con 24 personas, y donde ya vemos los resultados en programación, mercadeo y venta digital. En Brasil tenemos varios programas no brasileños con los que nos está yendo muy bien. Seguimos creciendo en este mercado haciendo énfasis en Lifetime, de hecho estamos lanzando Lifetime HD Brasil, convirtiéndose en el mercado con más señales HD. En un año más irá saliendo para los demás países. Estas apuestas tienen que ver con apostar a cada mercado y conocer la idiosincrasia de la audiencia local. En el 2015 tenemos que maximizar todos estos recursos', resalta Ruiz.



### TV Everywhere

Sobre las nuevas acciones, comentó: 'Además lanzamos TV Everywhere para History y A&E, lo cual pedían los cable operadores, y ahora lo estamos lanzando para Lifetime. Sin duda más que potencial económico TV Everywhere, es una herramienta de apoyo para los afiliados y lo perciben como un gran valor agregado'.

'H2 está incluido en este nuevo servicio y es la única señal para la que tenemos los derechos para verlo linealmente por "live streaming" con el 100% de su contenido. Este es otro verdadero beneficio para los afiliados. El año pasado relanzamos todas las webs, en las que incluimos "adapters technology", un nuevo sistema para acomodarse al dispositivo que se tenga ya sea una laptop, ipad o móvil. El 2014 fue un año lleno de excelentes resultados'.

### Programación y presencia en Rio Content Market

'Haremos Gigantes de la industria de México y Brasil. También una biografía atípica del Papa Francisco, basada en su libro El Jesuita, que se está realizando en Buenos Aires. Habrá en total 80 horas originales para Latinoamérica, con mucho de Brasil gracias a los fondos de Ancine'.

'En el RioContentMarket presentaré en una conferencia la extensión de una iniciativa de History exclusivamente para Brasil: Una idea para cambiar la historia, en la cual a través de la pantalla se convoca a personas que desarrollan inventos nuevos, como tener agua potable o tecnología que pueda beneficiar a un pueblo o una comunidad. La misma ya fue llevada a cabo en América Latina en el 2014 con gran éxito', concluyó Ruiz. ■

**HBO**  
LATIN AMERICA  
GROUP™



**DONDE TODO COMIENZA**



## ATRES SERIES LANZA NUEVA SERIE CON UNA FIESTA EN ANDINA LINK



Mar Martínez Raposo

Series y ha incursionado en radio, publicidad y cine.

En diálogo con PENSARIO, la directora de internacional de Atres Series, **Mar Martínez Raposo**, expresó: 'En estos 25 años, Antena 3 ha dado paso a la corporación **Atresmedia**, el grupo de comunicación más importante de España. Quizá la mayor fortaleza del grupo, y lo

En el 2015 se cumplen 25 años del nacimiento de **Antena 3** de España, el canal privado de TV abierta que dio el puntapié inicial al grupo **Atresmedia**, que luego incorporó **Neox**, **Nova** y **La Sexta** en este rubro, las dos señales internacionales **Hola TV** y **Atres**

que le ha permitido crecer, sea que aporta una variada oferta televisiva en la que se conjugan información y entretenimiento con profesionalidad, rigor y altísimos niveles de calidad'. En cuanto a **Atres Series**, la última señal lanzada por el grupo hace sólo seis meses, ella sostuvo: 'Es el único canal dedicado íntegramente a series producidas 100% en español, con series de producción propia y de mucha calidad'.

'Nuestro objetivo es tener presencia en todos los mercados de habla hispana. No obstante, desde su lanzamiento en julio pasado, hemos entrado con fuerza en México, a través de **Tele-**

**visa**, y en Estados Unidos con **Cablevision**, **Time Warner** y **Charter**. Actualmente, mantenemos conversaciones con los principales operadores de la región y esperamos que muy pronto incluyan **Atres Series** en sus ofertas de canales', manifestó **Mar Martínez**.



Algo que celebrar, nueva serie de Atres Series

De la grilla de programación, mencionó especialmente **Algo que Celebrar**. 'Este será nuestro primer estreno; una serie que recorre, en clave de humor, todas las celebraciones en torno a las cuales se reúne una familia cualquiera. El canal va a celebrar su presentación con una gran fiesta en **Andina Link**, así es que tenemos muchos motivos de celebración'.

Además, remarcó que el contenido es 'muy abierto, muy familiar'. Hay series históricas (*Hispania*, *Imperium* y *Toledo*), de época (*Gran Hotel*), románticas (*El Secreto de Puente Viejo*, *Amar es para Siempre*), juveniles (*Física y Química*), comedias (*Aquí no hay quien viva*, *La Familia Mata*) y series familiares (*Los Protegidos* y *Vive Cantando*).

## VIVOPLAY ADQUIERE DERECHOS POR EL FESTIVAL DE VIÑA DEL MAR 2015

**Carlos Hulett**, CEO de **VIVOplay**, confirmó en **Natpe Miami** la firma de un acuerdo con **Chilevisión** para la transmisión del Festival de Viña del Mar 2015 a través de su plataforma de TV Everywhere.

Las noticias siguen llegando desde Miami y esta vez es el turno de **VIVOplay** que, según palabras de **Hulett**, 'tras varios meses de negociación' logró adquirir los derechos para llevar uno de los eventos musicales producidos en la región de mayor audiencia a sus suscriptores hispa-

no parlantes en Latinoamérica, USA, España y Portugal a través de cualquier dispositivo móvil. Además la compañía contará con los derechos de 34 conciertos de 2014.

**Carlos Hulett**: 'Con este acuerdo reafirmamos nuestro compromiso con los usuarios de **VIVOplay** de continuar ampliando la oferta de espectáculos en vivo dentro de su plataforma. Este será tan sólo el primero de muchos'.



Carlos Hulett, CEO de VIVOplay

## DISNEY XD INICIÓ PRODUCCIÓN DE JUNGLE NEST EN ARGENTINA

**Disney XD** inició la producción de **Jungle Nest**, una nueva serie original realizada en América Latina que sigue a un grupo de amigos que queda a cargo de un hotel ecológico, situado en el medio de la selva.

**Cecilia Mendonça**, VP y general manager **Disney Channels Latin America**, destacó: 'Incluyendo componentes clave como el humor, las aventuras y una gran historia, presentamos, **Jungle Nest**, la segunda producción original del **Disney XD** Latinoamérica'.

**Jungle Nest** cuenta con 26 episodios de 22 minutos, vincula aventuras y comedia, con elementos de suspenso y acción. Su elenco está conformado por los actores **Santiago Magariños**, **Tupac Larriera**, **Valentín Villafañe**, **Esteban Prol** y **Cesar Bordón** (Argentina); **Giovanna Reynaud** e **Iván Aragón** (México); y **Ming Chen** (China).

'Una vez más, apostamos en el mercado, en la creatividad de nuestra región y en el talento



Cecilia Mendonça

local, el que está tanto frente a cámaras como detrás de ellas. Lo hacemos con un nuevo contenido de la mejor calidad, confiando que conectará emocionalmente con nuestro público latinoamericano', agregó la ejecutiva.

# HOTGO

www.hotgo.tv



**HOTGO**, LA PLATAFORMA QUE TE PERMITE ACCEDER A LAS MEJORES MARCAS DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO CONECTADO A INTERNET. ENCUENTRA LOS CONTENIDOS DEL HOTPACK Y DISFRÚTALOS CUÁNDO Y DÓNDE QUIERAS SIN COSTO ADICIONAL.

ACCESO GRATIS CON  
**HOTPACK**

PLAYBOY TV

VENUS

SEX TREME

PENTHOUSE

PRIVATE

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

## TELEVISA NETWORKS REALIZÓ SU UPFRONT 2015 EN MÉXICO

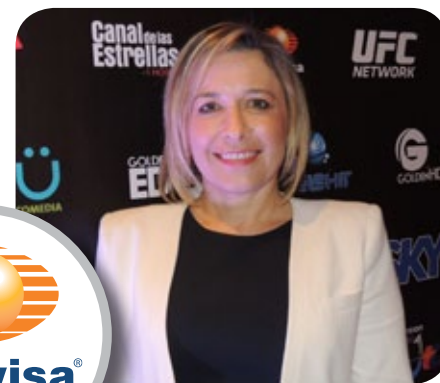
Televisa Networks realizó en Ciudad de México el UpFront 2015 para presentar a anunciantes, agencias de publicidad y de medios, las novedades de su programación y proyectos para este 2015.

Varios ejecutivos de la compañía fueron presentando lo nuevo que ofrecerá este año para todos los segmentos que abarcan las 17 marcas y sus más de 45 señales en México y Latinoamérica, que cubren prácticamente todos los nichos de mercado que el televidente busca.

Gabriela González, VP de mercadotecnia de Televisa, destacó a PENSARIO que cada

vez más buscan reunir a los anunciantes de la TV paga y al team digital para realizar sus estrategias. 'La TV paga y digital tendrán una fusión en su proceso de ventas, conceptos y productos, porque esta es la tendencia de las marcas, y tener estrategias digitales con redes sociales significa hacer sinergia entre las dos propiedades.'

Al respecto, señaló que 'los anunciantes piden cada vez más innovación en los contenidos. Y, Televisa, además de las campañas de spoteo, les ofrece la producción de contenidos ad hoc,



Gabriela González

un concepto diseñado especialmente para ellos, o un producto que ya esté en línea para que su marca pueda incorporarse con los anunciantes y que pueda viajar por las diferentes propiedades donde se va exhibir nuestros programas, que ya nacieron pensados con el desarrollo digital que ya existe ahora y se contempla producir lo que la audiencia quiere.'

Del mismo modo, Televisa anunció que seguirá creciendo en la producción original de sus canales, destacando que la tecnología será fundamental para sus contenidos. Estarán con apps para reforzar las marcas.

Mencionó también sobre que el mercado está migrando la multipantalla. La compañía 'está preparada para ofrecer soluciones creativas de acuerdo a las necesidades de los anunciantes, audiencias y medios', dijo.

Por ello, este año la 'estrategia comercial y de negocios permitirá a los anunciantes colocar sus marcas en las diferentes plataformas que ofrece Televisa para lograr mayor y mejor penetración de marca.'

### NUEVA ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN

El grupo Televisa anunció la reestructuración del área de comercialización tras la designación de Ricardo Pérez Teuffer como nuevo VP, cargo ocupado previamente por Alejandro Quintero.

Ricardo Pérez Teuffer tendrá a cargo además la programación de televisión abierta con el reto de mejorar las ventas de publicidad multiplataforma. Quintero mientras tanto permanecerá como asesor de José Bastón, presidente de televisión y contenidos del grupo.

Otros cambios en la estructura de la compañía son el nombramiento de Yon de Luisa, quien encabezará ahora el área de deportes; Jorge Eduardo Murguía, estará al frente de producciones especiales; Bruce Boren, seguirá al frente de Televisa Networks y de la operación del negocio digital y de la compra del material filmico para todas las plataformas; y Félix Araujo seguirá al frente de la transmisión y transición a la TDT y de la transformación.

## AMC NETWORKS ANUNCIA NOMBRAMIENTOS EN MARKETING Y COMUNICACIONES



Eduardo Zulueta, director general de AMC Networks International Latin America & Iberia

AMC Networks International Latin America anunció nombramientos en las áreas de marketing, comunicaciones, legal y RRHH, que reportarán al director general, Eduardo Zulueta.

Luisa Valor-Casali llega desde Discovery Networks LA a AMC para ocupar el cargo de VP de Mercadeo, responsable de marketing, comunicaciones, investigaciones, servicios creativos y promociones On-Air para todos los canales de AMCNI-Latin America.

Por su parte, Dainira Falk, ex directora de asuntos legales de Discovery Communications, fue designada Consejera Regional y estará a cargo de la asesoría jurídica de la empresa en la región. Elisabete Schaffler se incorpora como

directora de Recursos Humanos, tras su desempeño en la empresa de comunicación y seguridad Anixter.

Expresó Zulueta: 'Tras el reciente lanzamiento de AMC y el fortalecimiento de las demás marcas de nuestro portfolio, seguimos potenciando nuestro equipo directivo siguiendo el fuerte impulso adquirido por nuestra empresa en Latinoamérica. Luisa, Dainira y Elisabete son ejecutivas con años de experiencia, talento y relaciones inestimables que potenciarán nuestra empresa y sus marcas en un mercado en claro crecimiento.'



TEL. (54 11) 4102 - 5810 / FAX (54 11) 4587 - 4349  
sales@telefeinternacional.com.ar / www.telefe.com





## PILARES DEL GRAN MOMENTO DE DISCOVERY NETWORKS

GRAN DISTRIBUCIÓN, RATINGS PROMEDIO HISTÓRICOS Y PRIORIDAD DE ADSALES



Henry Martínez

Henry Martínez, CEO de Discovery Networks, destacó a PRENSARIO en Natpe que está 'muy contento y orgulloso de haber celebrado los 20 años con los resultados del gran contenido que ponemos en la pantalla. Esto trabajando en conjunto con afiliados y anunciantes'.

'En distribución estamos cerrando las brechas de oportunidad con los canales que tienen menos distribución. Se duplicó la de Discovery Turbo y sigue la misma tendencia para 2015. En general, si bien el crecimiento de suscriptores es difícil que siga al mismo ritmo en la región, creo que podemos pasar de un 45% a un 60% de penetración', completó.

Dijo: 'El segundo factor positivo es desde el punto de la audiencia, en la cual nuestro portafolio trepó a una cima histórica en rating con un incremento del 14% en promedio de todas las señales'.

### ÉXITO DE LA REGIONALIZACIÓN

'Es una buena indicación de la decisión de regionalizar nuestro enfoque en los últimos dos años y medio. Incluyó diferentes pasos como mover parte de nuestro equipo de contenidos para mercados clave, estableciendo sedes en Brasil, Buenos Aires, Bogotá

y México DF'.

'Eso en parte permite que las personas estén cercanas al negocio, saber que pasa con la competencia y adecuar nuestras propuestas de manera más atractiva. Incluye la promoción de esos contenidos, regionalizar las decisiones de la grilla y los horarios. Enfoque de que se va a promover. Vimos el resultado en 2014 y esperamos todavía más en 2015. Las oportunidades están cambiando y hoy un portafolio muy amplio para aprovecharlas'.

Nos permitió con Discovery Channel liderar en lo factual, en estilo de vida con Home & Health (también TLC crece tras cuatro años de desarrollo) y lo mismo Discovery Kids. Animal Planet y ID reforzaron lo factual e ID en particular se viene reforzando en estos tres años como uno de los canales de más rápido crecimiento del mundo. Miramos a la industria a largo plazo, y hay que reconocer y respetar que vamos evolucionando con las marcas'.

### PRIORIDAD DE ADSALES

Agregó Henry: 'Una prioridad adicional en 2015 está en la venta publicitaria, en un momento clave con buenos niveles de penetración, que está cerca del 50% de los hogares en Latinoamérica. Ya este último año se vio un reconocimiento y hay que continuar el impulso que ya vimos en el 2014. Fue el gran despertar del área publicitaria y mirando al 2015 hay que continuar con esa gran base'.

'Los tres componentes críticos para este objetivo son llegar a la distribución adecuada, destacar los ratings históricos a los que llegamos para los 20 años y, finalmente, poder monetizar eso, que es lo que tenemos que seguir haciendo'.

### NUEVAS PLATAFORMAS, CON CAUTELA

Apartado de la ansiedad común del mercado, Martínez expresó: 'Mi filosofía es pensar bien lo de las nuevas plataformas, no desesperarse, y desarrollar contenidos que



creen valor en el ecosistema. Es importante que se reconozca el valor, sino sólo se regala algo grande sin que el abonado lo reconozca y eso puede ser peligroso. Veremos esta interacción y decidiremos'.

'Yo sigo siendo muy optimista en cuanto al valor del ofrecimiento de la industria y la importancia de la tv tradicional y lineal. Es un elemento clave el empaquetamiento, el valor de ese empaquetamiento, lo que se va abriendo y las múltiples opciones que va a acceder. Va a haber una gran confusión por las múltiples plataformas y el costo sale más caro cuando hay variedad de servicios incluidos'.

### HD Y SORPRESAS DE PROGRAMACIÓN

'En HD es otra área de crecimiento importante del año pasado, y tenemos expectativas de seguir viviendo la migración y la incorporación de tv con alta definición en todos los hogares, pero creo que para el 2015 y 2016 llegamos en años muy críticos de aceptación e implementación, donde el consumidor decide que tiene que estar en HD. Hoy tenemos seis canales en HD, cuatro en Simulcast. Este año seguiremos avanzando y en colaboración con afiliados. Va a haber novedades'.

'Tendremos una variedad de sorpresas, entre ellas el tipo de programación que incorporaremos en las señales que nuestra empresa ha adquirido en países nórdicos, como también a EuroSports para entrar un poco más en deportes. Turbo ya suma programas relacionados'.

Un área para novedades es que Discovery Channel cuenta con Rich Ross como nuevo presidente en desarrollo de contenido. Lo es para US pero repercutirá en Latinoamérica. Al mismo tiempo Phil Greg, que viene con trayectoria de producción en Inglaterra y Australia, tomo la responsabilidad de ser Chief Creative Officer internacional. De la unión de ambos veremos todo lo que generan'.

# tve

# I S A B E L



Informativos

# 25 años

## entretenimiento para todo el Mundo

25 aniversario de TVE Internacional

tve

24h

## BBC World News ESTRENA PROGRAMACIÓN EN MARZO

BBC World News y BBC World Service presentaron su programación de marzo para televisión, radio e Internet, que examina si la mejora en la salud y el aumento de la riqueza y la prosperidad implican más igualdad alrededor del mundo, o si los ricos se están volviendo cada vez más ricos y los pobres, cada vez más pobres.

El 14 de marzo, BBC World News estrena *BBC Soup* donde un grupo innovador que financia una idea de negocios de Detroit, EE.UU. y lo lleva alrededor del mundo.

Desde el 27 de marzo a las 14.30, llega la segunda parte de *Talking Business: Fridgenomics*, que examina qué relación tienen los alimentos

y el acceso a los refrigeradores con respecto a los cambios en la riqueza, el consumo y los estilos de vida.

En marzo, *Talking Movies* viaja a Austin, Texas, para informar sobre el influyente festival de cine South by Southwest (SXSW), que se ha convertido en un escenario importante para los nuevos cineastas. El programa informará sobre los participantes y entrevistará a algunos de los actores y cineastas clave que asistirán al evento.

El 20 de marzo comienza la primavera en el hemisferio norte y, para la comediante Shappi Khorsandi, esto es el *NoRuz* o el día de Año Nuevo. Es el festival más importante del año para millones de personas desde Irán hasta la



India y, en el Reino Unido, se celebrará mediante saltos sobre fuego, plegarias religiosas que se recitarán frente al fuego y una cuenta regresiva hasta el momento exacto del equinoccio de primavera.

Además, la señal cubrirá toda la acción deportiva en la edición diaria de *Sport Today*, mientras que los periodistas cubrirán una parte de los eventos deportivos globales más importantes, entre los que se incluyen la copa mundial de cricket, el inicio de la temporada de la Fórmula Uno, las etapas eliminatorias de la Liga de Campeones de la UEFA, los cuartos de final de la Copa FA y la Premier League inglesa, entre otros.

POR EMIRA SANABRIA, CORRESPONSAL MIAMI

## INPULSE DIGITAL: 'ESTRATEGIA Y OBJETIVOS CLAROS, LAS CLAVES EN SOCIAL MEDIA'

ENTREVISTA A DIEGO PRUSKY, CEO



Diego Prusky, CEO de InPulse Digital

Diego Prusky, CEO y fundador de InPulse Digital, una de las principales empresas de manejo de social media para el mercado hispano, hizo a *Prensario* un análisis sobre las tendencias del mercado durante su presencia en Natpe 2015.

'Venimos a Natpe a ver un poco el estado de la industria, es muy importante para nosotros ver como la industria esta evolu-

cionando, como agencia de social media estamos siempre a la vanguardia, pero también tenemos que ir acompañando el cambio de nuestros clientes', remarcó Prusky.

En relación a los cambios y tendencias que está experimentando el mercado, el CEO destacó que para él, todo lo que sea digital, desde VOD a social media, es hacia donde va la industria. 'Particularmente vemos como los clientes lo van incorporando como algo integral, cada vez hay mas social TV y se incrementa la parte de entender al público que pasa de una plataforma a otra mientras consume medios'.

Como empresa con experiencia en estos temas, los casos de crisis son los que presentan el mayor reto y aprendizaje, al respecto el presidente compartió lo que son algunas claves para enfrentarlas: 'Los medios tienen muy claro que no se trata de ir hacia los que hacen más ruido. La verdad es que a veces hay una minoría que hace mucho ruido en social media, y parte de nuestro trabajo es manejar eso'.



'Lo que hacemos junto con el cliente es escuchar y explicarle ese consumidor minoritario, en base a una estrategia clara, todas las dudas que puedan tener al respecto de un producto determinado, y seguir al mismo tiempo comunicándose con el otro 90% de la gente que no es parte del ruido y quiere saber que va a pasar con un show o quiere interactuar con contenidos que no ven en TV pero que extienden la historia a través de las redes'.

'Lo que hace el éxito es número uno estrategia, tener muy claro los objetivos y como lo vas a medir, también trabajar con influencers, tener alguna actriz o alguien que es parte del show que interactúe con el público, el objetivo de la marca tiene que ser cómo extendiendo la historia, si estoy vendiendo un show, cómo extendiendo esa historia en social media', concluyó Prusky.



Viví tu  
Pasión

GOLTV HD

facebook.com/GolTVLatAm

twitter.com/goltvlatam

www.goltvlat.com

## MVS SUMA EL CANAL NU MUSIC A SU PORTAFOLIO DE TV PAGA

MVSTelevisión sumó a su portafolio, desde febrero, la señal de entretenimiento musical Nu Music, diseñada especialmente para los suscriptores jóvenes y adultos jóvenes.

La señal, que releva a **Exa TV** en el catálogo de MVS, busca transmitir el concepto de "evolución del canal musical" porque su programación exhibirá cómo la juventud vive hoy en día su música y cómo genera las nuevas tendencias.

Tendrá un contenido musical conformado únicamente por los éxitos más nuevos

generados a través de interacción con el suscriptor y apoyado en redes sociales y listas internacionales de popularidad.

'Es el canal que presentará el playlist de videos con los nuevos éxitos musicales y conciertos más recientes de los artistas jóvenes del momento. Será la versión audiovisual de lo que lo que cada joven contiene en su playlist personal. Si es un hit; si está en las listas más reconocidas de popularidad a nivel internacional, si es un éxito popular, estará en Nu Music', destacaron desde MVS.

Y concluyeron: 'Videos de los hits musicales del momento con conciertos, programas y notas breves de los temas de moda producidas en casa, en exclusiva y ex profeso para su público primario además de showcases, son parte de la nueva propuesta del canal'.



## PCTV FESTEJA EL TERCER AÑO DE CANAL PÁNICO

PCTV celebra el tercer año desde el lanzamiento de la señal **Pánico** en México, tras haber completado 20.000 horas de programación y haber cosechado más de 70.000 seguidores en redes sociales. Se trata del primer canal de películas y series en ese país enfocado exclusivamente en el cine de terror.

'El paquete gráfico y la programación hacen

que el canal no sólo sea atractivo para los fanáticos del género, sino también para el público en general', señalan en PCTV. La programación incluye películas de grandes directores del cine de terror, series de thriller psicológico, provenientes de México, Estados Unidos, Japón, Corea, Suecia, Canadá e Inglaterra.

En su tercer aniversario, anunció el estreno

de *Elfen Lied*, un anime del director **Lynn Okamoto** que trata sobre la especie de los "diclonius", una mutación del ser humano, sin remordimientos ni sentimientos y que han nacido para destruir a la humanidad.



## TyC Sports LANZÓ SU PROGRAMACIÓN 2015

TyC Sports comenzó a emitir, desde el 2 de febrero, la nueva programación para este año, que combinará los segmentos de análisis y entretenimiento, con 17 horas de transmisión en vivo.

Este año, debutará la edición nocturna de *Sportia*, el ciclo de información y análisis del torneo de fútbol local con la conducción del periodista deportivo **Gastón Recondo** (*Mar de Fondo, Estudio Fútbol*). Esta tercera edición diaria irá de lunes a viernes a las 23, complementando el matutino de las 8 y al vespertino de las 18 con **Alejandro Fabbri**.

Este año, también estarán los clásicos *Estudio Fútbol, Planeta Gol, Indirecto, Líbero, Domingo y Paso a Paso*, con el plantel periodístico

del canal integrado por Gonzalo Bonadeo, Horacio Pagani, Marcelo Palacios, Diego Díaz, Eduardo Ramenzoni, Leo Farinella y Enrique Macaya Márquez, entre otros.

TyC Sports propone para este año la transmisión de la Copa América de Chile y los Juegos Panamericanos de Toronto, que tendrán un gran despliegue tecnológico y periodístico para acompañar la ilusión de los representantes nacionales. La nueva edición de la Copa Davis, el Argentina Open con la presencia estelar del español Rafael Nadal, la World League de Vóley y los Mundiales de Atletismo de Beijing y de Natación de Kazan más propuestas polideportivas del canal.

Además, estarán las transmisiones regulares



**Gastón Recondo, conductor de la edición nocturna de Sportia**

de la Liga Nacional de Básquet, la Liga Argentina Vóley, la World Series Boxing y más de 90 veladas de Boxeo de Primera, la Diamond League de Atletismo, la Primera B Metropolitana de fútbol, y toda la adrenalina del Súper TC 2000, TC 2000 y Top Race V6.



TELEVISIÓN >

ESPN  
ESPN+  
ESPN 3  
ESPN HD  
ESPN EXTRA

INTERACTIVO >

ESPNPLAY.COM  
ESPN.COM  
ESPN GUÍA  
ESPN MAGAZINE

ESPN

## RCN: FOCO EN NTN24 Y RCN NOVELAS

### TRAS EL ÉXITO DEL RELANZAMIENTO DE NUESTRA TELE

Julián Giraldo, responsable internacional de RCN, destacó que en el 2015, una prioridad sigue siendo ampliar la distribución de su señal de noticias NTN24. Esta viene con grandes resultados como que lo montó Cablevisión en Estados Unidos, que lo lleva a todo ese país, junto a otros dos acuerdos más para el territorio. Ya lo había tomado antes Bell en Canadá. La idea es seguir ampliando su cobertura en Latinoamérica, donde ya está en un número importante de sistemas, pero se buscará entrar en los más pequeños país por país. El tráfico en la web desde Latinoamérica es muy fuerte, con mayor concentración en Colombia, Venezuela y México. Sumó talento mexicano en Nueva York con un periodista y presentadora en Colombia.

Giraldo comentó que otro reto fundamental es RCN Novelas, que es una selección especial del contenido que por alguna razón se lanzó en Colombia y no se ha visto en Estados Unidos. Incluye MundoFox, Nuestra Tele y conserva novelas importantes de RCN, no solamente

de librería sino contenido Premium. La señal existe hace tres años, pero los dos primeros fue exclusiva de Une. Ahora ya está con Claro en Colombia y Centroamérica, teniendo su lanzamiento regional. Lo están presentando en todos los mercados y hablando con los operadores con buena recepción, dice Giraldo. 'Hablaemos con DirecTV, Telefónica y otros para ver el interés de RCN Novelas. También pasa que todos ellos lanzan sistemas OTT, VOD y nos han pedido que pueda ir online al público.'

Estas prioridades ocurren tras el éxito de la prioridad del año pasado que fue el relanzamiento de Nuestra Tele: 'Después de nueve meses de lanzamiento fue muy positivo, empezamos a medir y a crecer en toda la franja, con un incremento de 40% en ratings, especialmente en el prime time. Está en todos los operadores en USA y en la región, llegando a 40 millones de suscriptores. Hacemos un balance muy superior al esperado, lo que significa que fue buena la idea de dar contenido exclusivo para



Julián Giraldo

los colombianos en el exterior. Se destacan el Magazine de Viva la tarde, las Noticias de Red Carpet que se hace desde NY, otro programa de noticias América se entera y uno de deportes, Charla Técnica, para hombres por la noche.

'Vamos a estar en Andina Link, e incluso tendremos invitados de Estados Unidos en Cartagena para conozcan la señal y de paso la ciudad. Les causará una gran impresión', resumió.



### CINE LATINO

El canal líder de películas Latinoamericanas para toda la región.

Los éxitos más taquilleros y premiados internacionalmente. Nuevos estrenos cada mes, de un catálogo de más de 500 títulos.

Más de 13 millones de suscriptores a través de América Latina, EE. UU. y Canadá.

### PASIONES

El único canal multicultural, pan-regional dedicado a las novelas es español en HD.

Las mejores producciones de Brasil, Colombia, Venezuela, México, Chile, Argentina, Corea, y muchos países más. Más de 11 millones de suscriptores a través de los EE. UU y América Latina.

DOS CANALES LÍDERES EN SUS GÉNEROS.  
DOS CANALES DE HEMISPHERE MEDIA GROUP.



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

[www.tvpasiones.com/latam](http://www.tvpasiones.com/latam)



Para más información, contactar a: Fernanda Merodio / [Fmerodio@hemispheretv.com](mailto:Fmerodio@hemispheretv.com)

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

## Tangram: High density video processing

- Edge-PAL with 36 channels in one rack unit
- 48 channel Edge-QAM / COFDM QAM / COFDM per chassis
- DVB-Gateway with 24 inputs in a single unit

See you at  
**Andina Link, Cartagena**  
3-5 March 2015  
Stand A15-16

[www.wisi.de](http://www.wisi.de)

## SIGNAL TV: 'LOS PROVEEDORES DEBEN BUSCAR NUEVOS MODELOS PARA PERMANECER ATRACTIVOS'

Tras haber celebrado 15 años en la industria de la TV paga, **Hortensia Espitaletta**, líder de **Signal TV**, compartió con Prensario su visión sobre el mercado en Colombia y el resto de la región, destacando que el acceso a Internet ha marcado un antes y un después en la producción, distribución y consumo de contenidos.

'Hoy en día en todas las ferias, eventos y seminarios de la industria el tema que se ha vuelto recurrente es el acceso a Internet y la propagación de dispositivos conectados para ver video. El futuro (ahora) de los servicios de contenido consiste en entender el nuevo modelo de engagement con los usuarios, que quieren acceso irrestricto', remarcó.

'La experiencia del usuario debe ser satisfac-



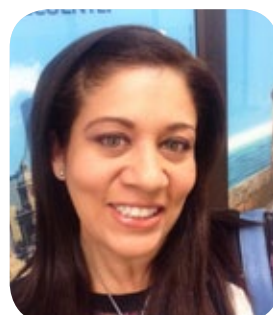
toria en cualquier pantalla o dispositivo. Esta revolución en el consumo de contenidos exige que los proveedores de servicios implementen un nuevo modelo para poder sacar provecho y así permanecer atractivos frente al suscriptor', completó Espitaletta.

En cuanto lo que buscan los suscriptores, aclaró: 'Lo que importa es su calidad y que cuente con derechos multipantalla, preferentemente HD, pero que además sea relevante, atractivo y diferenciador. En nuestros países el deporte, en especial el fútbol, seguirá siendo muy fuerte, pero no podemos dejar afuera a las series y dramatizados para adultos y niños.'

En cuanto a la forma de llegar a los opera-

dores de la región, Espitaletta afirmó: 'Nosotros seguimos los lineamientos de nuestros representantes, buscando siempre la mejor distribución de sus señales en los paquetes y con la mejor tarifa posible.'

El portafolio de Signal se caracteriza por su variedad, con señales como **TVE, 24 Horas, Xtime, CB24, Cinema+, CineClick**, además de las de los grupos **AZ TV de Paga y Globalmedia (TVAgro, Cablenoticias, Telenostalgia y Rumba TV)**. 'Nuestras señales representadas están en los sistemas más importantes del mercado colombiano y de los otros también', concluyó.



Hortensia Espitaletta

## AGROTENDENCIA: CADA VEZ MÁS CONTENIDO PROPIO



María Eugenia Ugueto y Luis Eduardo Palacios en Andina Link

Desde su lanzamiento hace casi dos años, **Agrotendencia** ha crecido a ritmo acelerado. Tal es así que ya su programación suma cada vez más horas de contenido original propio, ahora incluso producido desde el nuevo centro en Costa Rica para toda Centroamérica.

**María Eugenia Ugueto** y **Luis Palacios** contaron a Prensario: 'Generamos contenidos de todos los países y cada vez con mayor

producción propia. Estamos creciendo en redes sociales, que hemos descubierto como una buena forma de informar, y tenemos muchos programas disponibles en la web', enfatizaron.

En cuanto a la distribución, el canal ya está en casi 4 millones de abonados. En Panamá, logró llegada completa luego de su ingreso en **Cable Onda**, y está con buena representación en Perú, Ecuador y Bolivia.

## AZ CORAZÓN ESTRENÓ MIRADA DE MUJER EN FEBRERO

**AZ Corazón**, la señal de telenovelas del portafolio de **AZ TV de paga**, estrenó el 2 de febrero la producción de **Azteca, Mirada de Mujer**.

Emitida primero en México, **Mirada de Mujer** tiene en su elenco a Angélica Aragón, Fernando Luján, Ari Telch y Martha Mariana Castro, entre otros. La telenovela plantea la vida de una mujer que tiene todo en la vida pero carece de pasión. La historia muestra la

sexualidad, su relación con los hijos, frustraciones y logros.

**Fidela Navarro**, directora de **AZ TV de paga**, señaló: 'Como lo prometimos a la audiencia, vamos a llevarles los mejores títulos de novelas que la empresa ha producido en el pasado y en el presente, en combinación con otros contenidos exclusivos que solo podrán encontrar en **AZ Corazón La Vida que Sueñas. Mirada de**

**Mujer** es una telenovela clave y obligada para quienes aman el género.'

Desde el 2 de febrero, **Mirada de Mujer** se emite de lunes a viernes a las 3pm para México y Centroamérica, y 6pm para Sudamérica.



Mirada de Mujer

# GREAT ITALIAN SOCCER LIVE ON MEDIASET ITALIA



Targeted at the 60 million Italians living around the world, Mediaset Italia is the #1 Italian language TV channel on the market. Offering the best of Mediaset's programming aired by its mainstream channels in Italy it brings you the latest news, entertains with drama, amuses with reality, talent and talk shows and excites with the best Italian soccer.



The #1 Italian language TV channel

[www.mediasetdistribution.com](http://www.mediasetdistribution.com) - [internationalsales@mediaset.it](mailto:internationalsales@mediaset.it)

## HOLA TV ARMA SU EQUIPO DE ADSALES

Ignacio Sanz de Acedo, presidente de ¡HOLA! TV destacó que con un crecimiento de del 45% en afiliados en Estados Unidos y Latinoamérica, es hora de arrancar con la estructura de venta de publicidad en algunos mercados directamente y en otros con representantes. Se trata de un rubro donde el ejecutivo tiene gran experiencia tras haberse desempeñado por 13 años, y está sumando dos personas exclusivas para ventas publicitarias. 'Esto no implica desatender el tema de distribución que sigue siendo crítica en el canal', remarcó.

En producción también se busca aumentar un 15%, empezando a diferenciar el contenido para USA y buscando generar contenidos con

más vigencia. 'Queremos que los programas que generamos no caduquen tan rápidamente, como una entrevista que hable más del pasado y pueda ser recordada. También producimos de manera más modular, de manera que podemos extraer paquetes visuales de una producción y podemos hacer algo totalmente distinto sin tener que rehacer todo'.

En cuanto a la relación con los operadores, agregó: 'Estamos trabajando muy de la mano con DirecTV, Movistar y todos los demás. Esta-



Ignacio Sanz

mos viendo muy de cerca el material para VOD, y hay mucho interés en lo e OTT', concluyó.

## MEDIASET ITALIA BUSCA SU LUGAR EN LATINOAMÉRICA

Fundado en 1978, Mediaset es el grupo de medios líder de Italia, y una de las principales empresas multimedia de Europa. A través de la señal internacional Mediaset Italia, llega especialmente a los italianos viviendo fuera de su país y al público amante de la cultura italiana en diferentes sistemas de satélite, cable y OTT.

En diálogo con Prensario, Giorgio Giovetti, responsable de ventas internacionales del canal, comentó que llega a más de 10 millones

de suscriptores en Estados Unidos, Canadá, Europa y Australia. Este año, se presenta en Andina Link buscando hacer su lugar en Latinoamérica, donde no tiene distribución hasta el momento. 'Hay una enorme comunidad italiana en esa región, especialmente en Argentina, Brasil, Uruguay y Costa Rica', y es ahí donde el grupo espera penetrar.

'La señal ofrece la mejor programación de Mediaset con poca diferencia temporal (horas o pocos días) respecto a su emisión original', afirmó Giovetti.

'En Andina Link, nos gustaría introducir el canal a aquellos operadores que todavía no lo conocen. A ellos, me gustaría



Into the woods II busco

decirles que Mediaset Italia es la respuesta a lo que los suscriptores de habla italiana han estado pidiendo por años, ofreciéndoles una selección de programas conocidos y apreciados', añadió.

Finalmente, remarcó: 'En los países donde el canal se ha distribuido, ha tenido una excelente recepción porque los espectadores han estado esperando por un largo tiempo mirar los programas de Mediaset'.



For love alone



Striscia la notizia

- PELÍCULAS
- TERAPIA FAMILIAR,
- NOTICIAS
- DOCUMENTALES
- PROGRAMAS PARA NIÑOS
- ORIENTACIÓN DE INMIGRACIÓN
- MEDICINA
- CONSEJOS SABIOS Y BÍBLICOS

**ALIENTO VISION**

*Saludable para toda la familia!*

ESTAMOS EN EL INTELSAT 21, SEÑAL ABIERTA-GRATIS

Mas información: [Alexa@alientovision.com](mailto:Alexa@alientovision.com)

## 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° 72 A de Andina Link 2015

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, [hchiofalo@tycsports.com.ar](mailto:hchiofalo@tycsports.com.ar) o al 5411 4300 3531.

Contacto Publicidad: Julio Franco, Gerente de Ventas Publicidad, [jfranco@tycsports.com.ar](mailto:jfranco@tycsports.com.ar) o al 5411 4300 3800.



## WVT LLEVA SU PROPUESTA DE TV EVERYWHERE A LATINOAMÉRICA

Jorge Velasquez, CEO de World View Television (WVT), habló con Prensario sobre el futuro de la industria de la TV. 'La televisión en todo tipo de dispositivos inteligentes va tener un crecimiento mundial, así como las aplicaciones para poder tener acceso desde cualquier lugar. La televisión y la distribución del OTT rompieron la barreras y fronteras para que la gente disfrute de buen contenido audiovisual.'

En este contexto, señaló que WVT 'crece cada día más', y agregó: 'Es por tal razón que estamos participando en muchas ferias mundiales. Hoy ya tenemos clientes que están comprando nuestro contenidos de los que tenemos acuerdos de representación directa o indirecta. Ya estamos presentes en empresas de Alemania, Inglaterra, Suiza, Australia, África, Estados Unidos, Canada y ahora queremos entrar con fuerza en Latinoamérica en todo lo relacionado a la TV Everywhere.'

WVT cuenta con un portafolio de más de 100 señales latinas para ayudar a cualquier



Jorge Velasquez

operador a implementarlas en su plataforma OTT. 'Nuestros clientes están muy satisfechos con nuestro trabajo en sus plataformas, siendo una empresa pionera en el mercado de TVE.'

Concluyó: 'World View Television es una de las empresas con mayor crecimiento de distribución satelital. Hoy, con un portafolio de más de 28 canales que ofrecemos espacio en diferentes satélites y telepuertos para que sus señales sean enviadas a los sistemas de cable.'

## XTIME APUESTA A LOS GRANDES OPERADORES



Luego de ver consolidada su presencia entre los operadores pequeños y medianos de Latinoamérica, XTime busca llegar a los grandes sistemas de TV paga de Centroamérica, siempre con la representación de Signal TV.

'Buscamos seguir reforzando el conocimiento e imagen de las señales y resaltar a aceptación que están teniendo en los diferentes mercados. Durante estos años nos hemos concentrado en el mercado de los pequeños y medianos cableoperadores y creemos que es el momento de que la señal comience a ser distribuida por los más grandes, pues les aporta el cine de Hollywood en el servicio básico y es alternativa a muchas señales de los grandes grupos', señaló Giovanbatista Galizia, uno de los responsables de XTime.

XTime es el canal especializado en cine y series, contenido de entretenimiento para toda la familia. En abril, los estrenos del mes fueron *Mi Mascota es un Zombie*, *Laberinto de Sexo y Muerte*, *Star Trek (Insurrección y Némesis)*, *Los Picapiedras en Viva Rock Vegas*, *Breathless*, *La Pasión de Cristo*, *El Empleo del Tiempo* y *Babe el Chanchito*.

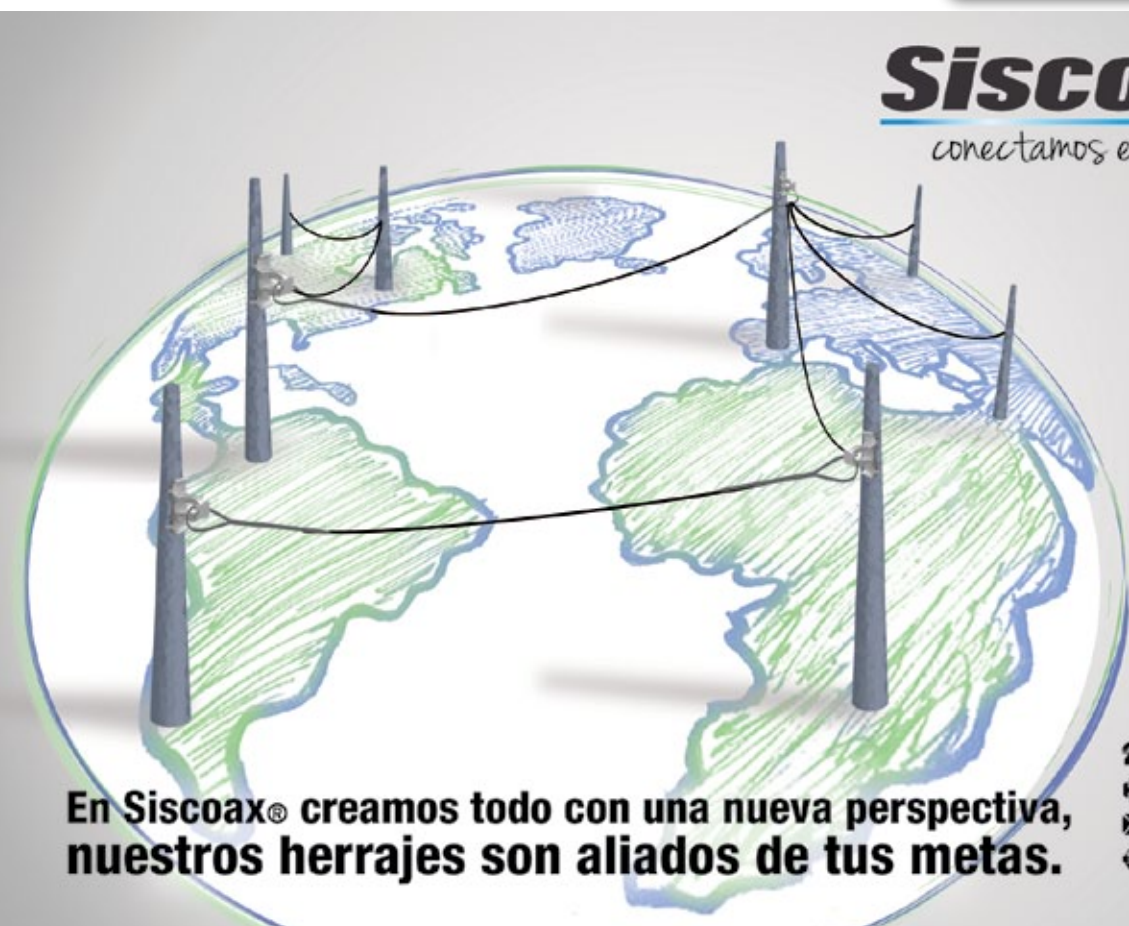
# azciñema

## PRÓXIMAMENTE

EL MEJOR CATÁLOGO DE PELÍCULAS DE CINE DE ÉPOCA MEXICANO



**Siscoax**   
conectamos el mundo!



En Siscoax® creamos todo con una nueva perspectiva, nuestros herrajes son aliados de tus metas.

+57 4 444 6177  
+57 4 444 6177  
info@siscoax.com  
www.siscoax.com

**UNICABLE** EL CANAL LÍDER DE  
ENTRETENIMIENTO SIEMPRE CERCA DE TI

**PRODUCCIONES ORIGINALES**  
**SERIES Y ESTILO DE VIDA**



 @UNICABLE\_CANAL  /UNICABLE

[WWW.UNICABLE.TV](http://WWW.UNICABLE.TV)

SE ÚNICO

  
unicable





## MIC: CRECE EN SU POSICIONAMIENTO EN PERÚ, BOLIVIA Y ECUADOR

Manager International Channels (MIC) vuelve por quinto año consecutivo a Andina Link Cartagena, evento al que su CEO, **Katya Sagastizabal**, y la gerente de ventas y marketing, **Patricia Uribe**, consideran 'no debemos faltar por el alcance que presenta año tras año'. Agregaron: 'Es para nosotras la ocasión perfecta para reunirnos con nuestros partners, clientes actuales y futuros.'

'El mercado de la TV paga está evolucionando muy rápido, se incluyen tecnologías constantemente y los diversos servicios que brindan los operadores para captar nuevos clientes y mantener a los actuales nos obligan a estar en contacto constante con nuestros clientes para poder satisfacer todos sus requerimientos', completaron.

Señalaron que es el evento de Cartagena el ideal para recoger toda la información que servirá de base para el trabajo durante el año.

### PERÚ Y BOLIVIA

'Este año nos interesan dos temas básicamente: la digitalización en Perú y el crecimiento constante del servicio que brindan los operadores a través del DTH en Bolivia.'

'La digitalización en Perú sobre todo en los operadores grandes avanza muy rápido, unos de ellos ha dejado muy claro que ya no trabajará con señales en SD solo en HD y que lamentablemente las señales que aún no las tengan no formarán parte de su programación; mientras que por otro parte, otro de los operadores grandes ha empezado el proceso de digitalización y se proyecta a tener un crecimiento importante de abonados entre el 2015 y 2016', señalaron. Actualmente la oferta de señales en HD la conforman **Pasiones**,

### DHE y Fashion One.

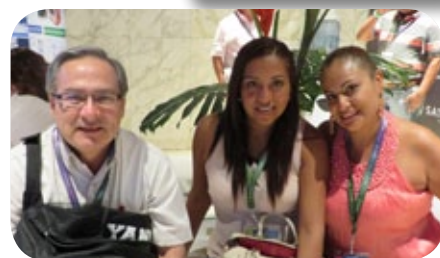
En cuanto a Bolivia, comentaron: 'El 2014 fue un año de muchos cambios, Bolivia es de los tres mercados que manejamos el que ha tenido mayor movimiento, la entrada de una de las empresas más grandes de comunicaciones **Tigo**, quien inició sus operaciones con la compra de **Multivisión**, la mayor firma de televisión por suscripción, originó que el resto de operados inicien cambios para mejorar el servicio y los productos que ofrecían.'

'De la misma manera, **Entel** (Empresa Nacional de Telecomunicaciones), inició operaciones con su servicio DTH para así poder tener cobertura total en el territorio y cubrir las zonas de alta demanda. También se destaca el ingreso de **Intersatelital**, marca blanca de **TuVes HD** para DTH. Y con el mismo servicio está pronto a ingresar **Nuevatel**, uno de los tres operadores de telefonía móvil de Bolivia, quien nos proyecta un interesante crecimiento', completaron.

### EL EQUIPO DE MIC

MIC se va haciendo su propio nombre, lo cual se convierte en un valor. 'De a poco, nuestras referencias llegan a muchos proveedores de señales quienes nos buscan para representarlos en los territorios en los que nos especializamos y conocemos. Nuestro trabajo de más de diez años nos ha permitido conocer muy al detalle el mercado de Perú, Bolivia y Ecuador.'

'Tenemos muy buenas relaciones con los operadores, de quienes más que representantes comerciales somos aliados. Por ello siempre buscamos innovar, estar al tanto de sus requerimientos técnicos, comerciales, de facturación



Mauro Zamora con Patricia Uribe y Katya Sagastizabal

y marketing.'

Actualmente el equipo de MIC está conformado por tres ejecutivas comerciales y dos de publicidad y marketing, cada una de ellas profesionales de las mejores universidades del país y con amplia experiencia.

'En este mercado que cambia constantemente, estamos al tanto de las nuevas oportunidades de negocios en las que podemos incursionar tenemos actualmente dos nuevas propuestas de negocios en torno a la industria que estamos evaluando, todo es parte de estar a la vanguardia del mercado y aprovechar las oportunidades que se nos presentan', remarcaron.

### ALIANZAS PARA DISTRIBUIDORAS DEL EXTERIOR

'A raíz de nuestro proceso de expansión y del reconocimiento que tenemos en la región, este año hemos iniciado una alianza comercial con una de las principales distribuidoras del medio para apoyarlas en la distribución de algunas de las señales que representan en Perú. Seremos aliados estratégicos en el mercado, compartiendo ambos el mismo objetivo: satisfacer los requerimientos de nuestros proveedores y brindar un servicio personalizado y de calidad a los operadores de cable. Este apoyo no es exclusivo y sobre todo abarcamos el mercado de los pequeños operadores que en suma son un porcentaje considerable de la cuota de mercado en Perú', concluyeron.



# 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**

Alterna' TV International Corporation • 2020 Ponce de Leon Blvd. Suite 1107; Coral Gables, FL 33134 • www.alternatv.us

**SOFTWARE DE GESTIÓN PARA EMPRESAS CABLEOPERADORAS**

Reducir • Optimizar • Gestionar

- 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

# SIGNAL TV

REPRESENTANTES DE SEÑALES DE TELEVISIÓN POR CABLE



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

La mejor solución de internet inalámbrico para ser competitivo

**SIGNAL Group**  
SOLUCIONES EN INTERNET

SIGNAL Mobile



Android + iOS 5



**www.signaltveu.com**

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

**XTIME Y CINECLICK**



**LO MEJOR DEL ENTRETENIMIENTO EN TU CASA**



**cineclick**

¡LAS MEJORES SERIES!

cineclickchannel.com cineclick cineclickchannel



¡TU CINE EN CASA!

xtimechannel.com xtimechannel xtimechannel

**barrons**  
CORP USA INC

Headquarters 1362 NW 78th Avenue. Miami, Florida 33126 - U.S.A +1 (305) 463.84.82 ventas@barronscorp.com

# NATPE: CONCURRENCIA PREMIUM PARA TV PAGA DE LATINOAMÉRICA

YA SE HACE CLAVE EL EVENTO DE MIAMI EN ENERO

Ya hace muchos años que Natpe, evento pensado para la venta de programación suelta enlatada y formatos para el mercado doméstico de Estados Unidos, cobró gran importancia internacional como suele ocurrir a muchos eventos por el volumen de ese mercado. Pero hace seis años que se realiza en Miami y se convirtió en un evento clave para las negociaciones de la TV paga en Latinoamérica.

Nadie le dice que no a la chance de verse en Miami, muchos ejecutivos de los propios operadores están radicados en la ciudad y allí la cercanía con nuestra región se hace evidente, por lo que se generó una movida con el más alto nivel de operadores de toda la región desfilando por el lobby, los pasillos y sufriendo con las filas de los ascensores del Hotel Fountainbleu.

Cabe preguntarse si esta movida seguirá la misma línea en 2016, pues se acababa justo el contrato para de su organización en Miami, pero en la fiesta de bienvenida aseguraron que

les encanta Miami y que no se van a mover de allí. No sería lo mismo de vuelta en Las Vegas u otras ciudades como Nueva Orleans.

Dentro de esa gran concurrencia, vale destacar a toda la plana mayor de **Claro, DirecTV Panamericana** con gran equipo liderado por su gerente general **Willard Tressel** y foco en piratería con la **Alianza, Tigo** con **Daniel de Simone**, **Cablevisión** de Argentina, **Enrique Yamuni**, **Raimundo Fernández** y todo el equipo de **Megacable, TV Cable Ecuador** con **Jorge Schwartz**, **ETB** de Colombia con todos sus más altos ejecutivos, **Cable Onda, Cabledica** de Costa Rica, **Inter** Venezuela con **Eduardo Stigol** y **Juanjo Licata**, **Aster** de República Dominicana, **VTR** con **Mauricio Ramos** y **Entel** de Chile con **Pablo Mancuso**, entre otros. De los grandes sólo faltó **Televisa** e **Easy Telecom**.

De los comentarios recabados por **PRENSARIO**, se destaca **Agustín Vigil** de **Claro** quien adelantó que la empresa busca crecer



Pablo Mancuso de Entel y Ricardo Ruffat de Canal 13 Chile



Julián Rigamonti, Fred GrolBourel y Tony Alvarez de Cablevisión Argentina



Chuck Mohler, Francisco Sibauste, Jorge Schwartz y Aníbal Manzo de Olympusat

en nuevos servicios y señales HD. Dijo que en Brasil es donde más canales en alta definición ofrece, con más de 60. **Tony Alvarez** de **Cablevisión** Argentina expresó que busca más material VOD para el



Luis Torres Bohl y Eddie Ruiz



Emilio Rubio y Mauricio Ramos

básico, con el rolling 5 de las series, para que la gente se enganche. **Daniel de Simone** de **Tigo** ya maneja también la programación de **Une**, que pasó a ser su mayor operación de cable de la región, y estará presente en **Andina Link**.

Además de las reuniones con los principales operadores, Natpe es un buen lugar para enterarse de lo que es nuevo en la región y como toda una serie de nuevas señales se empiezan a gestar, y todos los cambios que empiezan a vislumbrarse. Se presentaron nuevas señales clave como **De la Hoya TV**, con el ex Sun Channel **Víctor Hugo Montero** y el propio boxeador **Oscar de la Hoya** en conferencia de prensa; **Alentha** presentó al primera señal de Telemedicina al hogar **Happy**,  **DirecTV Panamericana** su primera serie original **Kingdom** y **FIC** con el propio **Hernán López** hizo una gran conferencia junto a **TVN** de Chile —estuvo presente **Carmen Gloria**— anunciando su coproducción **Sitiados** entre otras. Fue también una buena oportunidad para ver a los CEOs de los diferentes programadores iniciando una serie de reportajes de **PRENSARIO**.

CANAL  
LATIN AMERICA



EL ÚNICO CANAL CON **TODOS**  
**LOS GRANDES PREMIOS DE LA F1**  
EN **VIVO** Y EN **SU TOTALIDAD**

PARA TODA **LATINOAMÉRICA** Y EN **HD**

TODO EL **CAMPEONATO DE GP2 / GP3** EN EXCLUSIVA

**CARRERAS HISTÓRICAS**, ANÁLISIS Y TODO EL **GLAMOUR DE LA F1**

TODA LA ACTUALIDAD **24H, 365 DÍAS AL AÑO**

**PLATAFORMA TV EVERYWHERE** EN EXCLUSIVA PARA  
**OPERADORES** Y CON **SERVICIO OTT**



PARA INFORMACIÓN SOBRE EL CANAL:  
ventasformula1@mediapro.es

www.canalf1latinamerica.com

PRODUCIDO POR  
**MEDIAPRO**

## SE LANZÓ DE LA HOYA TV EN NATPE

CON VÍCTOR HUGO MONTERO COMO CEO

Con un evento para la prensa especializada y gran interés público, se lanzó en Natpe la señal **De la Hoya TV**, ante la presencia del mismo boxeador que fue anfitrión de una fiesta en la piscina del Hotel Fontainebleu de Miami Beach y de la posterior conferencia de prensa.

Clave de estelanzamiento es el regreso a la TV paga de **Víctor Hugo Montero**, quien hace ocho años ya había revolucionado la industria con el lanzamiento de **Sun Channel** en Guatemala innovando en la comunicación y la ambición con el canal que todavía se mantiene. Luego se asoció en **Sport Plus** junto a **Eduardo Stigol**, y es parte de la sociedad de **FashionTV** para cuyo desarrollo digital se asoció con el grupo **Clarín** en Argentina.

Para este nuevo proyecto, se asocia a **José Alberto Gómez** y al propio **Óscar de la Hoya**. Además, el ejecutivo mantiene los contactos de turismo con el sector gubernamental y los pone al servicio de **De la Hoya TV**, que se anuncia como un canal con 'mucho más que boxeo'.

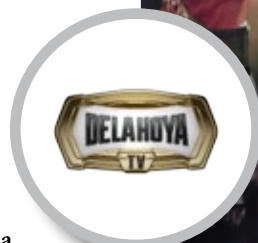
En entrevista concedida a **PRENSARIO** durante Natpe, el ejecutivo destacó la proyección de la nueva señal con la empatía que tiene Óscar de la Hoya para llegar a 70 millones de hispanos en los Estados Unidos. El deportista venía siendo fuerte en el PPV, pero ahora apuesta a una señal de 24 horas que con su imagen permita promover muchas otras temáticas,



Víctor Hugo Montero, CEO de De la Hoya TV

con cuatro horas diarias de producción original para comenzar y desarrollo de material de VOD. Confirmó que no se hará más PPV.

La distribución en Estados Unidos y Latinoamérica está a cargo de **Condista** y si bien ya comenzó a emitirse, tendrá un gran lanzamiento en abril al estilo de lo que organiza Montero y que el "Golden Boy" se merece.



## CARTELERA



Alexis Piwonka, Jeremías Castro de RED Uno de Bolivia y Ernesto Lombardi de TVN



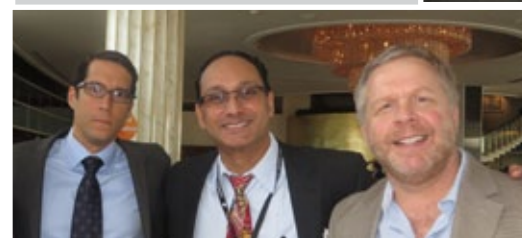
Alfonso Monroy de Mórvido y Eduardo Caso



Arturo Zorrilla de Ultra y Luis Cifuentes



Sergio Pizzolante de E!



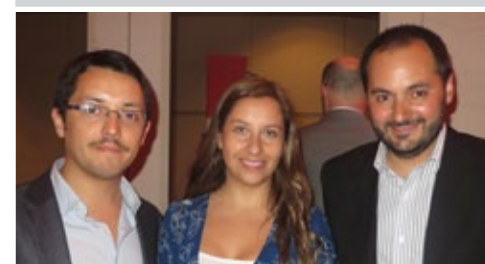
Aníbal Manzo, Francisco Sibauste y Chuch Mohler de Olympusat



Héctor Bermúdez, José Aznar y Jennifer Betancourt de Sunchannel



Isabel Otero, Wit Richardson y Gustavo Minaker de Turner



Karla Soto, Christian Novoa y Francisco Guijón de VTR



Paulo Venegas, Javier Villanueva de Mega, Luis Venegas y Maea García de Chile



Peter Docherty y Eddie Young



Somos **representantes** de más de **8 señales internacionales** de televisión en Perú, Ecuador y Bolivia. **10 años de experiencia** nos respaldan.

CONTÁCTENOS:

✉ marketing@mic.pe

☎ (511) 4411525 -4227607

📞 (51) 948595064  
(51) 991688980  
(51) 946032133  
(51) 962712882

🏠 Calle Garcilazo de la Vega  
2501-2505, Lince, Lima-Perú.





## FIC PRESENTÓ *SITIADOS*, COPRODUCCIÓN CON TV CHILE

EN NATPE, JUNTO A *KILLING JESUS* Y *WAYWARD PINES*

En plena Natpe, con todo su más alto elenco ejecutivo, FIC presentó oficialmente a su equipo de venta de contenidos y a tres de sus producciones más esperadas.

Tras su lanzamiento en 2014, la división de ventas internacionales de **Fox International Channels** Latin America liderada por **Sebastián Snaider**, VP de ventas de contenidos, volvió al mercado internacional donde destaca su amplio catálogo de series y películas de **Fox**, producciones propias y coproducciones locales, y contenido de terceros.

La primera presentación estuvo a cargo del propio CEO de FIC Latin America **Hernán López**, que expresó tanto su orgullo por las producciones que estaban haciendo, como las ambiciones que tienen con la nueva división, y dio lugar a Snaider.

'2014 fue un año de crecimiento para nuestra

área, ya que conformamos un equipo global de ventas de contenido sumando experiencia y conocimiento de otros mercados más allá de nuestra región. También ha sido un excelente año en lo que se refiere a ingresos y nuevas relaciones comerciales y nos hemos extendido a nuevas plataformas con el lanzamiento de Fox+ y Fox Play+, respondiendo a las últimas tendencias de consumo de video', comentó Snaider.

'En 2015 apuntamos a continuar exportando cada vez más contenido latinoamericano más allá de la región, a distintos países de Europa, Asia, África y Oceanía. A su vez, contamos también con producciones de estas regiones que podemos sumar a nuestros activos de manera de ofrecer un portfolio aún más amplio a nuestros clientes.'

Luego se presentó a las tres nuevas series con participación estelar. Primero dos superproducciones internacionales y finalmente una Latinoamericana. Fueron los casos de *Killing Jesus*, con toda la producción de época, y *Wayward Pines*, un estreno mundial sin precedentes



Hernán López, CEO de FIC Latin America

que llegará al canal **Fox** en 126 países en mayo con Matt Dillon, Melissa Leo y Juliette Lewis.

Finalmente, fue el turno de la producción más esperada de la noche, con buena parte de lo mejor de la industria chilena presente. Fue *Sitiados*, la primera serie premium de época producida en Latinoamérica y protagonizada por Benjamín Vicuña, Andrés Parra (*Pablo Escobar, El Patrón del Mal*) y Marimar Vega, en coproducción con **TVN** (Chile). Todos ellos estaban presentes junto a **Carmen Gloria**, presidente ejecutivo del canal. Todos ellos, junto a **Edgar Spielmann** que ahora también está abocado a los contenidos, destacaron el orgullo y la experiencia de haber filmado la serie, que data de un pueblo en la zona de Valdivia sitiado por los indios a fines del siglo XVI. Todos coincidieron en que más allá de la envergadura de las dos superproducciones internacionales, *Sitiados* no tenía nada que envidiarles.



El elenco de *Sitiados* con Carmen Gloria de TVN, Ana María Barreto, directora comercial, Hernán López, CEO de FIC Latin America, Sebastián Snaider,

## C-MUSIC SE LANZÓ EN MEGACABLE

**Julian Rigamonti** estuvo en Natpe Miami acompañado por **Frederic Grol-Bourel**, director regional de **TV5 Monde** que distribuye a la señal de música clásica y de bandas sonoras de películas en toda la región. Se estuvieron reuniendo con los operadores más destacados de la región y coincidieron justamente a fin de enero con el lanzamiento, tras negociaciones y prueba, de la señal en SD y HD en **Megacable** de México.



Es una gran noticia para la señal, que después de entrar en **Tricom** en República Dominicana, sigue así su desarrollo en la región con uno de los operadores más importantes, que además lidera a **PCTV**. Vale recordar que es una señal única de producción súper cuidada en HD y en SD, y que trae un aire fresco en el tema de música clásica, relajación, y soundtracks de películas, estilos musicales que no abundan en los ope-



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

radores y que además pide el público para alejarse del stress y la violencia habituales en nuestra región.

# Todo el día para SORPRENDETE

Disfruta de más estrenos sólo en...



WWW.VMASTV.CO.

**CARLOS CABRERA**  
DIRECTOR DE VENTAS AFILIADAS  
- P +1 (305) 4423450  
- M +1 (954) 288 1907  
- F +1 (305) 4459667  
CCABRERA@CISNEROS.COM

## DIRECTV PANAMERICANA LANZÓ KINGDOM

SU PRIMERA SERIE ORIGINAL

DirecTV Panamericana anunció el estreno de su primera serie original *Kingdom*, producida en asociación con DirecTV US y Endemol. Willard Tressel, su general manager, afirmó que se trata de un 'acontecimiento histórico', pues es la primera alianza de este tipo y con la cual el operador sigue esta tendencia vigente en el mercado. La serie destaca a Frank Grillo y trata sobre el submundo de las artes marciales en California.

Según agregó, también están buscando mucho en Latinoamérica y sumando películas de co-producción local como La Casa del mar, que destaca a Darío Grandinetti y se hizo con el INCAA. La idea es tener buenas historias siempre y así han conseguido buenas series de Francia, España y de los países nórdicos como *The Killing* o *The Bridge*. También se busca mucho material

que esté disponible para hacer streaming para su multiplataforma.

### TENDENCIAS DE PROGRAMACIÓN

Platao Rocha, VP de content development and production de DirecTV, profundizó lo que buscaban de programación en Natpe. 'Estamos un equipo muy grande, tenemos muy buen contacto con los proveedores de programación y junto con ellos estamos dando lo mejor a nuestros suscriptores. Además buscamos programación en particular para las señales de deportes y entretenimiento. Natpe una oportunidad para ver tendencias y seguir buscando la vanguardia. Lo que vemos es que el televidente quiere ver más el contenido donde quiera que esté, por eso vamos por On DirecTV como DirecTV Play. En la medida que se rehacen los contratos tratamos que sea más lo que



Willard Tressel, MD de DirecTV Panamericana

esté disponible para las nuevas plataformas y en todas las ligas que tenemos hacemos el streaming, como el basketball o baloncesto de los países de la región Andina.

La venta del pay tv debería ser disponible en todas las plataformas. Parte del contenido es exclusivo, pero hay mucho contenido que compartimos, no siempre es prioridad. Además hay cosas que desarrollamos como la liga DirecTV de las Américas.

## LA ALIANZA ENCARA SU TERCER AÑO CONTRA LA PIRATERÍA

EMPIEZAN LAS CAMPAÑAS AL PÚBLICO

Como el año pasado, PRENSARIO se reunió en Natpe con Michael Hartman y Marta Ochoa para hablar de la Alianza que lidera DirecTV contra la piratería, y de la que participan los principales programadores. Ochoa volverá a estar en Andina Link, donde organizó varias conferencias.

Expresaron: 'El 2014 fue el segundo año de operación de la Alianza, donde se consolidó y confirmó la colaboración de la industria para entender la piratería como problema común. Acciones como las de Fox y otros programadores líderes van en sintonía con Alianza; colaboramos con ellos, con la idea de juntar recursos y no duplicar esfuerzos.'

Remarcaron: 'El segundo año fue casi más importante que el primero, pues ratificó el éxito de la fórmula y ahora en 2015 se puede crecer en lo que la Alianza actúa en cada país.

Tiene que haber un equilibrio regional pero reaccionando a las necesidades de cada lugar. Hicimos cosas a nivel regional y resolvimos gran parte del problema a nivel local.'

En cuanto a las metas para este año en piratería, dijeron: 'Es evidente que cuanto más presionamos a los piratas FTA se ponen más creativos, y evolucionan la tecnología que usan. Así que los métodos no pueden ser estáticos. Sin embargo, es un aliciente que en sus foros digitales los dueños de la AZ Box anunciaron que van a dejar de traerlas por los problemas que tienen ahora y como se les encarecen los costos. Son foros completos en español y portugués, y nos gusta la idea que les complicamos la operación.'

'Otro buen indicio es que mientras antes las vendían a 200 dólares, ahora las están rematando a 30. Si desaparecen, puede ser



Michael Hartman y Marta Ochoa

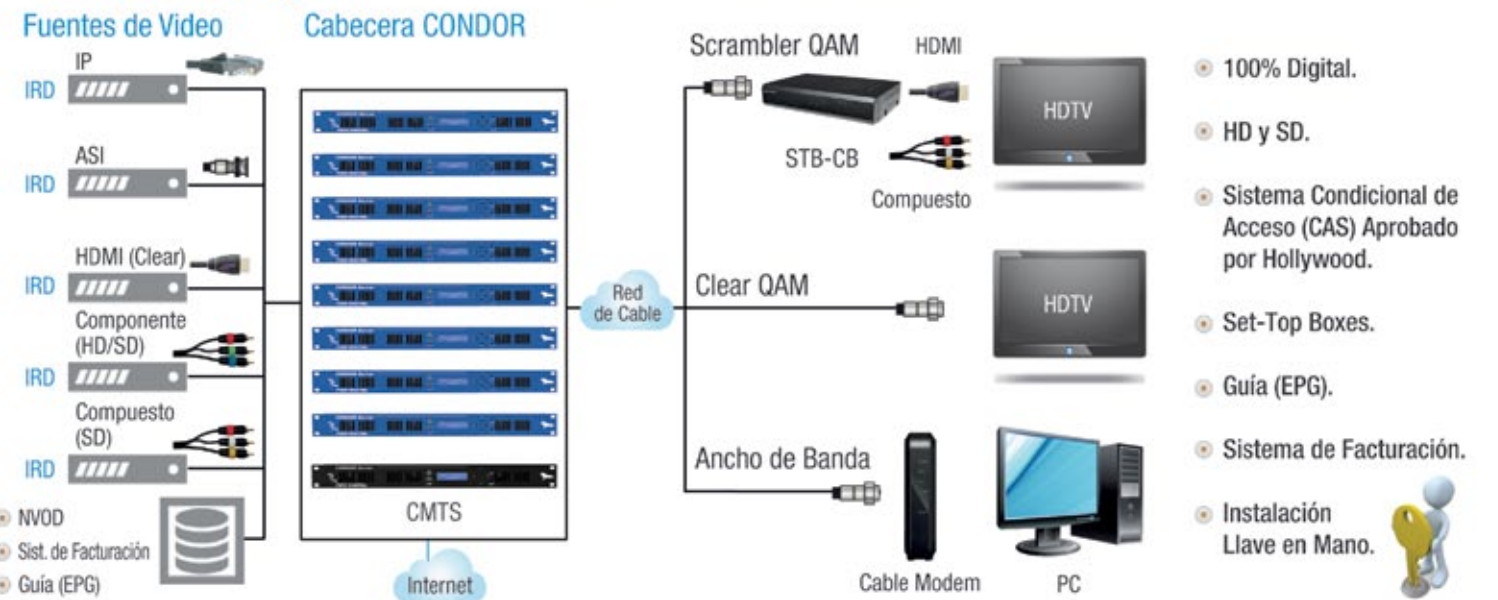
un efecto positivo en las ventas similar al del apagón analógico de Nagra', señalaron.

'Otra meta es adaptarnos a las nuevas tendencias. Hay que formular estrategias para el streaming ilegal. Una vez que se separa de un equipo físico, la piratería es todavía más difícil de frenar. Fue bueno empezar enfocándonos en algo concreto como las FTA, pero ahora debemos ampliar el rango de acción.'

'En último lugar, tenemos que seguir enfocándonos en la parte comunicacional, primero para el público y luego para los reguladores y representantes de los gobiernos. Por eso se plantea una campaña publicitaria para el primer trimestre en todos los países, patrocinada por la Alianza', concluyeron.



### Cabecera Digital con la Solución CONDOR



Visite nuestra página para más información sobre la Solución CONDOR y todos nuestros productos.  
[www.picodigital.com](http://www.picodigital.com)  
[sales@picodigital.com](mailto:sales@picodigital.com)

LLámenos al (+1) 858-546-5050



## CISNEROS: ALIANZA CON TURNER POR GLITZ

ESPERA GANAR PÚBLICO FEMENINO EN SEGMENTOS POPULARES

Cisneros Media anunció una alianza con Turner Broadcasting System Latin America para explotar sus intereses y activos comunes en Latinoamérica, desde la distribución de canales de TV paga hasta la producción y programación de contenidos tradicionalmente asociados a la TV abierta.

En la última edición de Natpe Miami, Cosme López, director de TV paga de Venevisión dentro del Grupo Cisneros, destacó a Prensario que este acuerdo permitirá dar un gran giro al canal enfocado en la mujer Glitz, que cuenta con más de 19 millones de suscriptores.

El acuerdo, que Cosme López destacó como 'uno de los más ambiciosos e innovadores' de su carrera en cuanto a la sinergia de ambos grupos, implica que ellos, con su gran expertise en cuanto al universo femenino, puedan reenfoque al canal para llegar al sector "C"

para hacerlo mucho más masivo teniendo en cuenta como está creciendo la TV paga en los sectores socioeconómicos menores.

Cisneros va a supervisar tanto la parte de adquisiciones como de producción del canal, sumando 1200 horas de Cisneros a la grilla y generando más de 100 horas originales para el canal, en un gran impulso de todo el sector. Se buscará enriquecer en primer lugar la parte de talk shows y programas de variedades.

Glitz tendrá los derechos exclusivos para transmitir la programación original de Cisneros, incluyendo una combinación de nuevas producciones y otras favoritas entre la



Cosme López

audiencia, como las franquicias *¿Quién Tiene la Razón?*, *Casos de Familia* y *El Palenque*, además de sus telenovelas y teleseries. La señal complementará un portafolio de cadenas de TV paga que incluye marcas globales como TNT, CNN y Cartoon Network.

## ALTERNATV SUMA A FIX & FOXI Y MOTORS TV

SIGUE SU EXPANSIÓN COMO DISTRIBUIDOR

Alternatv, con Aymeric Genty como CEO, sigue con una política de gran expansión en la región que la ubicará como uno de sus jugadores más importantes. Esto quedó evidenciado al sumar a Roberto Pérez como senior director de marketing y distribución, y luego a Leonardo Pinto como director de marketing y distribución para Latinoamérica.

En Natpe, Prensario pudo conversar con Aymeric Genty, quien presentó dos nuevas

señales para la región. La primera es la reconocida señal infantil alemana **Fix & Foxi** con más de 20 años de experiencia, que llega por primera vez a Latinoamérica y tuvo en Natpe al EVP de la compañía **Your Family**, **Paul Robinson**.

Robinson destacó el carácter "fun safe" de su programación, alejado de la violencia y dirigido al público infantil de 5 a 11 años, con lo cual no colisiona directamente con ninguna de las otras señales infantiles que hay en el mercado, incluso dentro de los grandes grupos como **Turner** o **Discovery**.

Es un canal moderno en SD y HD que viene con chances de material VOD, Streaming y contenido para celulares, al que le ven gran potencial en los mercados de Hispanoamérica.

También presentó **MotorsTV**, el canal



Paul Robinson, Daniel de Simone de Tigo y Aymeric Genty

paneuropeo dedicado al deporte motor que está allí en todos los países e incluso tiene un feed en español. Está disponible en el satélite Eutelsat 113, para total cobertura continental.

Aymeric agregó que decididamente están 'fortaleciendo su portafolio y con señales diferentes', y que todas aportan algo distinto como Ecuavisa Internacional o Canal 22 y 11 de México. 'Van a haber más novedades', concluyó el CEO.



Servicio mayorista de televisión satelital marca blanca para Latinoamérica

DTH con tu propia marca

CAS con seguridad avanzada

Más de 150 canales (SD / HD)



Digitalización de cabecera

Más de 150 canales (SD / HD)

Sistema de Acceso Condicional (CAS) con seguridad avanzada

Sistema de Gestión CAS WEB

Equipamiento digital para hogares a bajo costo

Acceso a señales Premium



Aumenta tu oferta de canales SD y HD

No requiere Capex

Sin costo de instalación

Las mejores señales digitales a bajo costo.



## DW: PRESENTE EN RIO CONTENT MARKET Y ANDINA LINK

CON SYLVIA VILJOEN DIRECTORA DE DISTRIBUCIÓN

Sylvia Viljoen, directora de distribución de la DW de Alemania para América Latina, estuvo presente en Natpe recibiendo visitas de afiliados de toda Latinoamérica en el Hall de exposición, y estará presente ahora en Río Content Market en Brasil, Andina Link en Colombia y Canitec de México.

Dijo que la importancia de estos viajes en una gran gira está en reunirse con la gente de Latinoamérica, recibir un feedback de la programación, de lo que es bueno y lo que funciona, también para lo que puede ir a la programación abierta. Está tratando de llegar más profundo de lo superficial para la programación actual y

futura. De las charlas ve que lo alemán genera mucho respeto, pero quiere dejar claro que ellos también respetan a los latinoamericanos. En casos como Enfoque Europa se ve mucho eso y es un buen ejemplo sobre el que se escuchan las opiniones también de la audiencia.

Agregó que tras el logro de contar con una señal en español de 24/7, están poniendo mucho foco en el canal en inglés. Con ambos están consolidando las cooperaciones y alianzas de contenido, para la regeneración permanente del contenido.

Sobre los nuevos formatos tiene claro que es una buena idea para Latinoamérica y empeza-



Sylvia Viljoen

rán a fin de este año o el próximo.

En Andina Link habrá una atracción especial en el stand y en Canitec directamente un lugar de masajes para la 'Buena salud' que transmite el canal. Le dará continuidad al gran showcase que se hizo en octubre pasado en el DF con gente de TV paga y de TV abierta en México.

## TVN BUSCA SU LUGAR EN PRODUCCIÓN DE FORMATOS DE ENTRETENIMIENTO

Además de sus exitosas teleseries, **Television Nacional de Chile** (TVN) ha sabido ganar su reputación como productor de formatos de entretenimiento de la mano de tres game shows que cosecharon buenos niveles de audiencia no sólo en su país, sino también en otros países de la región como Perú, Bolivia, Ecuador y Panamá.

'Nuestro objetivo es lograr que TVN sea considerado como un productor de formatos de entretenimiento de calidad: contamos con un equipo de desarrollo de proyectos in-house que han sido exitosos en diversos

mercados. *Calle 7* es uno de los que más satisfacciones nos han dado y fue opcional en España e Italia. La característica más importante de nuestros formatos es su flexibilidad de adaptación', explicó **Alexis Piwonka**, subgerente de negocios internacionales de TVN.

Los cuatro shows que se encuentran disponibles son *Calle 7*, *Apuesto Por Ti*, *Pelotón* y *Juga2*. Este último cuenta con una versión de celebridades que promedió los 15 puntos de rating en Chile. 'Enfocamos nuestros esfuerzos en el desarrollo de nuevos sub-



Marcos Santana, presidente de Telemundo Internacional, con Carmen Gloria López, de TVN Chile, y Luis Silberwasser, de Telemundo Network, con el elenco de *Dueños del Paraíso*

géneros, que esperamos poder lanzar en los próximos mercados de MIPTV, LA Screenings y MIPCOM', añadió.

A través de **Telemundo Internacional**, TVN distribuye su catálogo de dramas que incluyen la nueva coproducción entre ambas compañías: *Dueños del Paraíso*, una superproducción que cuenta la historia de una mujer que a finales de los 70's logró imponerse en un submundo de negocios ilícitos al sur de la Florida, ganando gran poder pero perdiendo la oportunidad de vivir el verdadero amor. Su estreno en Telemundo fue visto por más de 3 millones de espectadores convirtiéndose en el más exitoso para la compañía en el US Hispanic.

### TVN Y TELEMUNDO PRODUCEN *Dueños del Paraíso*

En conferencia de prensa durante el primer día de NATPE Miami, **Telemundo** presentó su nueva serie *Dueños del Paraíso*, una coproducción con **TVN Chile**, que en el US Hispano tuvo el mejor estreno histórico de la cadena con 3 millones de espectadores a comienzos de enero. La trama se basa en la historia de una banda de narcotraficantes en la Miami de la década de los '80, que marca el regreso de **Kate del Castillo** (*La Reina*

*del Sur*), que protagoniza la historia con un cast mixto con actores de Colombia y Chile. 'Gracias a este nuevo género, más moderno y dinámico, obtenemos un record share de 29% en prime time', señaló **Luis Silberwasser**, presidente de **Telemundo Network**. **Marcos Santana**, presidente de Telemundo Internacional, añadió: 'Miami se ha convertido en el Hollywood latino, atrayendo talento de toda la región. Es muy bueno producir aquí'.



## GAME CHANGERS

Detrás de cada gran solución de ARRIS hay un equipo de expertos, todos trabajando hacia un objetivo común: el éxito de nuestros clientes. Es por esto que los proveedores de servicios alrededor del mundo nos confían sus activos más preciados: sus redes de video, voz y datos que son la columna vertebral de su negocio. En conjunto, el equipo de ARRIS ha estado innovando soluciones para la industria de las comunicaciones y entretenimiento durante más de 60 años - y solo estamos comenzando...

## LA GENTE DE ARRIS – INVENTANDO EL FUTURO





## HAPY: PRIMER SERVICIO PREMIUM DE TELEMEDICINA AL HOGAR

En la filosofía actual de los operadores de buscar recursos adicionales, una innovación importante representa **Hapy**, el canal de telemedicina al hogar, definido como "servicio premium de bienestar y salud integral" de la población. Es el primero de su tipo y es traído a Estados Unidos y Latinoamérica por **Alentha** que maneja **Guillermo Sierra**. Lo presentó por primera vez en el reciente Natpe de Miami y **Javier Casella**, con mucha experiencia en el negocio, se ocupa de promocionar las ventas y la distribución se realiza a través de **Condista** a toda la región.



La idea es que los operadores lo ofrezcan a los suscriptores al precio de un canal Premium, pero es mucho más interactivo y permite generar ingresos adicionales con

consultas que realicen los clientes en modelo de revenue share. Esto por poder realizar consultas médicas inmediatas y sin cita, las 24 horas del día, a través de video llamadas, chat, email o teléfono.

Sólo es necesario que los operadores tengan Internet y tiene también VOD en modelo OTT y muchos eventos en vivo. Ingresos adicionales se consiguen a través de las segundas consultas que haga el público, con asesores de lactancia, terapias nutricionales, interpretación de radiografías, monitoreo de aparatos de salud hogareños, como cuidar a gente con colesterol y otras oportunidades, con una función social inédita que puede utilizarse



Guillermo Sierra y Javier Casella

en todas las ciudades y pasa a ser todavía más importante en las zonas rurales. Potencia además la importancia de los operadores en la sociedad actual.

El contenido y soporte médico viene del **Dr. John Hodgkins**, que hace 25 años es autoridad en una de las principales Universidades en la Ciudad de Baltimore. También se cuenta el aporte de la **Doctora Liz** desde su plataforma Vida y Salud.

## STINGRAY: AÑO DE CREATIVIDAD

TRAS CONSOLIDAR TODAS SUS OPERACIONES EN LA REGIÓN

**Gustavo Tonelli** comentó a **PRENSARIO** que el primer año dentro de **Stingray** fue importante desde el punto de vista administrativo y de adquisiciones. 'Hubo que consolidar a todos los convenios en la región de DMX, Mood, Galaxy y On the Spot que estaba con **Telefónica** a una única marca **Stingray**. En mercados como Colombia y Venezuela tuvimos también que armar la parte operativa y migrar de satélite. El equipo de Latinoamérica creció a cinco personas', destacó.

'El segundo año seguirá con adquisiciones. Estamos presentando el Mobile App a través de clientes y un canal lineal de conciertos en HD. Apunta a llenar un mercado vacío tras la adquisición de **The Concert Channel** por parte de **América Móvil**', adelantó **Tinelli** sobre el canal que se lanzará en abril y es probable que sea con **iConcert**, compañía global fuerte

en Asia.

Pero sobre todo, el segundo año será de mucha creatividad y empuje. Dijo: 'Ahora tenemos que sacar más productos, valores agregado, crecer con un porfolio más amplio y más en varios lados. Tenemos que proteger mucho a México donde somos dominantes y crecer en Brasil; le damos plataforma a **Vivo** (Telefónica), que está comprando **GVT** y se sumarían muchos suscriptores. Con **Telefónica** estamos en Venezuela, Perú, Chile y Colombia, y con **DirecTV** en toda América Latina y varias campañas por realizar'.



Gustavo Tonelli

Y concluyó: 'La idea es siempre desarrollar aplicaciones que permitan en lo musical competir con Spotify como se puede hacer con este Mobile App. Tenemos la tecnología de Stingray, que tiene más de 70 ingenieros desarrollando producto, y el know how Latinoamericano de DMX que era más boutique. Stingray'.

# Una señal, para todo el mundo.



**Conectividad**  
**Información Entretención Cultura**

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

Síguenos en :  
 /TVChileTVN @TVChileTVN

Comercializado por :  
**FOX** Latin America  
 INTERNATIONAL CHANNELS

ARGENTINA: (541) 4103 1100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600  
 COLOMBIA: (571) 610 7044 / MEXICO: (5255) 9138 6808 / VENEZUELA: (58212) 820 3200

## NHK: MOSTRAR JAPÓN AL MUNDO

YA ABRE A BROADCASTING EL 8K

Miyuki Namura del canal japonés NHK estuvo en el Natpe de Miami pues le pareció ideal para abrir el calendario regional en un lugar neurálgico para todos los países y donde concurren todos los operadores más importantes. Desde luego llevó adelante un research de todas las opiniones sobre el canal y recibir las últimas informaciones de lo que es bueno y lo que no en el canal, que sumaría subtítulos en español este año.

Sostuvo que después de tres años de girar por prácticamente todos los shows de Latinoamérica, la región ya reconozca la presencia

y el rol que tiene el canal japonés de traer calidad de vanguardia a sus grillas más allá del vínculo con oriente. Aquí es importante que además de haber sido pionero en HD con todas las imágenes que empezaron a conocerse del recordado terremoto, también lo será en 8K (que es más que la actual 4K que durará poco en el mundo), donde ya este año liberará a broadcasting el formato para las primeras producciones. La importancia de la función de mostrar a Japón se renueva, pues Tokio será



Miyuki Namura

sede de los Juegos Olímpicos de verano en 2020, de lo cual ya va a haber programación alusiva desde abril. En los próximos años la gente va a querer saber más acerca de Japón en el mundo y NHK será un excelente vehículo para eso.

## WOBI TV LLEGA EN FORMATO HD A LATINOAMÉRICA

DAVID PEREDO ASUME REPRESENTACIÓN EN LA REGIÓN



Alejo Idoyaga

Alejo Idoyaga Molina, quien asumió como Head Of Media de WOBI, anunció que desde el 1 de marzo, la señal dedicada al mundo de los negocios puede verse en formato full HD. 'Se trata de una señal espejo de la programación original con variación de horarios pero los mismos contenidos en mejor calidad de imagen'.

El ejecutivo destacó la labor de Paz Ferrari,

Head of Content, quien 'ha iniciado una etapa de innovación en su contenido, dando un giro por completo a la programación, que incluye una grilla temática durante la semana'. Así, estrenó los "lunes de Provocadores", "martes de Entrepreneurs", "miércoles de Marketing" y "jueves de Sustentabilidad". 'De esta manera, se busca que la audiencia reconozca los días por los temas que se estarán destacando', señaló.

Idoyaga destacó los programas estrenos del año, incluyendo *Los Secretos del Branding*, *Horizons*; *CEOs a Prueba*, nuevas temporadas de las series *Ad Factory* y *Spotlight*, así como las nuevas propuestas latinoamericanas con las grandes empresas, los líderes, los emprendedores y hacedores que impulsan la región a gran escala.

Dentro de los cambios en el equipo de afilia-

dos, el ejecutivo confirmó que a partir de este año

David Peredo deja de ser gerente para México y pasa a ser gerente de afiliados para Latinoamérica, buscando masificar la distribución del contenido de WOBI TV en las diferentes operaciones de televisión paga de México a Cono Sur, de la mano de sus asociados: MBA Networks para Centroamérica, región Andina y Caribe, y en Cono Sur de la mano de Sabrina Capurro.

Y concluyó: 'Por mi parte tomo la responsabilidad de los medios WOBI como Head of Media, desde donde podré impulsar todo lo referente no sólo a afiliados sino también a Ad Sales dentro de nuestras diferentes plataformas: TV, Magazine y Online'.



## HEMISPHERE TV LLEGA A LATINOAMÉRICA

COMPRÓ EL CANAL PASIONES

Hemisphere TV llegó a Latinoamérica a través de la compra de *Pasiones*, el canal de telenovelas que venía manejando Imagina, junto a otras señales que maneja para todo el

### MEDIA PRO

Otra novedad de nuevas señales es el lanzamiento del canal de 24 horas de *Fórmula 1* de Media Pro, que lo genera desde Barcelona y es muy conocido entre las productoras de Iberoamérica.

continente como *Centroamérica TV* y tiene además a *Cinelatino* que maneja MVS para nuestros países. Destaca a Jim McNamara en su management ejecutivo y seguirá realizando alianzas importantes para nuestra región.

Es interesante que se quedó para el manejo de *Pasiones* Fernanda Merodio, que seguirá asistiendo a los mismos eventos en toda Latinoamérica. La señal recibe ahora

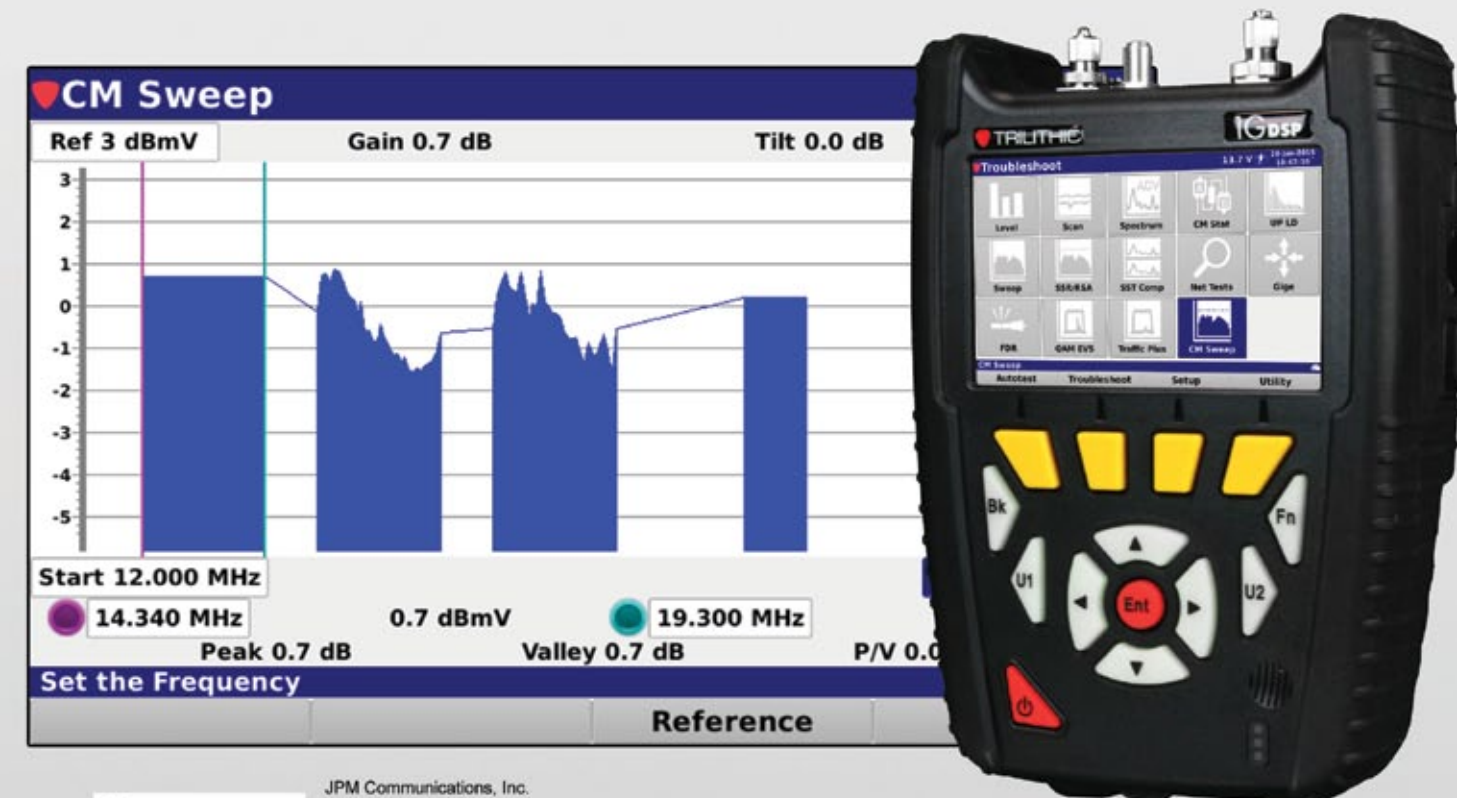


Fernanda Merodio

mucho contenido nuevo, novelas mexicanas y en febrero estrenó *Corazón Salvaje*.



Necesitas realizar barrido o balanceo en retorno?



JPM Communications, Inc.  
463 Acton Rd.  
Columbus, OH 43214  
U.S.A.  
ventas@jpm-communications.com  
www.jpm-communications.com

Presentamos la nueva opción 'CM Sweep' (Barrido con Portadoras de Cable Modem) de Trilithic pendiente de patente, que permite a los operadores balancear en retorno, y al mismo tiempo revisar el porcentaje de esfuerzo pre-ecualización. Esto les permite aislar problemas entre componentes activos existentes. Como impedimentos lineales siguen causando estragos en las portadoras de 'upstream', CM Sweep es la clave para encontrar y limpiar los problemas. CM Sweep te ahorra tiempo y dinero con la ingeniería más innovadora de la industria.

Tecnología innovadora para mantenerte *un paso adelante*

To find out more, visit [www.trilithic.com](http://www.trilithic.com) or call (800) 344-2412

## TELEAMIGA: 15 AÑOS HACIENDO 'TELEVISIÓN DE VALORES'

Previo a Andina Link, el presidente y cofundador de la señal **Teleamiga**, **Diego Arango**, dialogó con Prensario sobre la señal nacida 15 años atrás con el objetivo de 'aportar a la vida algo constructivo'.

'Teleamiga lleva 15 años al aire 24 horas, con producción de 55 programas propios, con una programación variada en temas de fe católica, hogar, familia, salud, educación, cultura, formación, artes manuales, deportes, viajes, aventuras, documentales, buenas noticias, política, democracia, y el sano entretenimiento, una programación rica y variada que ha conquistado a grandes y chicos', dijo Arango.

'Hace 15 años exploré la idea de montar un canal de televisión. La verdad no me motivaba hacer un medio con fines mercantiles, lo que deseaba era aportar a la vida algo constructivo, devolver un

poco de lo que Dios me había dado. Para aquella época contaba con 50 años de edad, me sentía realizado en mis actividades empresariales, pero tenía un vacío de aporte a la humanidad', expresó.

'Pero cuando se llega a una etapa de madurez, se comienza a ver que los demás también necesitan de uno y entonces me dije que la televisión era el camino, la vía para comunicar valores, un medio poderoso de influencia que puede ser para bien o para mal, en mi caso como había ya renunciado al ánimo de lucro, entonces debería ser una televisión de valores, blanca, sin sexo ni violencia, que contribuyera positivamente a la gente, con contenidos de utilidad'.

### LA ACCIÓN

'Entonces, le propuse a un gran amigo, rector de la universidad La Gran Colombia, con medio siglo de tradición y poseedora

de unos principios y valores muy sólidos. El doctor José Galat un académico, intelectual, emprendedor y con profunda vocación social. Él atrapó la idea y así fue como una noche, en un restaurante de la calle ocho del south west de Miami, sellamos en una servilleta de papel la intención de hacer un canal de televisión de valores, con un propósito educativo y cultural, bajo una plataforma cristiana en el ámbito católico, pero la idea era no hacer un canal religioso, aunque si católico, como lo somos ambos y desde luego la universidad', añadió.

'Hoy Teleamiga es un canal obligado en las parrillas de los operadores de cable y sistemas parabólicos, que se puede bajar libremente, pues no se encuentra encriptado, el único requisito es que el operador suscriba el convenio de distribución de la señal para efectos de nuestro conocimiento, control y colaboración'.

En los últimos cinco años, el canal se ha logrado posicionar en Colombia como uno de los 50 países que bajan la señal. 'Me he encontrado con gran satisfacción en ciudades de países suramericanos y también centroamericanos, en donde Teleamiga está en la parrilla del sistema que provee el hotel donde me he hospedado'.

### LOS RESULTADOS

'Los sistemas de medición de sintonía en Colombia nos registran con más de 1,8 millones de impactos, por encima de muchos otros canales colombianos e internacionales. Estos resultados se comprueban no solo por las mediciones, sino también por la reacción y apoyo del televidente. En dos oportunidades hemos realizado una recolección de fondos de nuestros teleamigos (televidentes) y la respuesta ha sido asombrosa, no solamente por el dinero



Diego Arango

recolectado sino por el amor y entrega de los donantes, es algo sorprendente ver gente haciendo cola en los estudios para llevar sus aportes, o como los sistemas electrónicos registraban segundo a segundo las consignaciones de la gente', señaló.

'He de decir que mensualmente Teleamiga realiza congresos de fe católica en todo el país donde asisten miles y miles de fieles teleamigos a compartir un día de amor y fe. También hacemos ferias comerciales y educativas para la familia con gran respuesta de la gente. En 2014 entramos a los Estados Unidos con los eventos católicos realizando 12 congresos en el estado de la Florida'.

'Tecnológicamente nos encontramos en continuo proceso de cara a los nuevos avances. Todo el canal ya está digitalizado, en HD, contamos con cinco estudios de última generación, con una planta física de 5.000 metros cuadrados, seis master de producción y edición, seis salas de edición, con nuestro propio tele puerto, una unidad móvil equipada en HD y cada vez nos colocamos de frente a las necesidades del mundo moderno de la televisión'.

Concluyó: 'Esta es Teleamiga, una televisión de valores, que aporta a la humanidad. Mi sueño y realización en este campo de la vida se ha cumplido, pero aún queda mucho por hacer y es seguir creciendo, aportar más y más, y claro, mantenernos que es lo más difícil, pero bajo la mano de Dios todo es posible, somos apenas obreros, trabajadores de Él y cumplimos con su voluntad'.



**GQ-1808M**  
8-CH RF RECEIVER WITH MULTIPLEXING & SCRAMBLING  
"Up to 8 channels of DVB-S/S2 QPSK/8PSK(or DVB-C QAM) demodulating input;"  
Supports PID mapping  
Multiplexing up to 512 programs  
Supports up to 4 Simul-crypt CAS(s) and scrambling up to 256 programs  
TS-over-IP output and one ASI output(s)  
Real-time bit rate statistics and program information analysis  
Web management and remote monitoring and control  
Front panel control and LCD display

**GQ-3680**  
MODULAR EDGE QAM MODULATOR WITH SCRAMBLER ENCODER  
1RU modular design, supporting up to three pluggable QAM modules  
Support multiplexing, pass-through, scrambling, PSI/SI processing, and modulation  
Dual copper or optical interface per QAM module, independent or 1+1 redundancy  
16 QAM output channels per module, up to 48 QAM output channels  
Up to 64 programs per QAM output channel  
Up to 4 CAS Simul-Crypt  
ITU-T J.83 Annex A/B/C compliant  
Support UDP/ARP/ICMP/IGMP protocols  
Support MPTS for the broadcasting mode  
Web network management and SNMP for remote monitoring and control



**GM-2730 SERIES**  
UNIVERSAL INTERFACE ADAPTER  
Multiple adaptor options: ASI to IP, IP to ASI, E3/DS3 to IP and IP to E3/DS3  
Flexible configurations with module authorization management system  
Support multiple types of interfaces for adapting  
Changeable input/output interfaces benefit from flexible base unit design  
Up to 24 multiplexing channels and multiplexing up to 512 programs  
Supports 4 simul-crypt CAS(s), scrambling up to 256 programs  
Web-based management and SNMP remote monitoring and control

**GM-8000A**  
IP-BASED TS MULTIPLEXER & SCRAMBLER  
Supports multi-channel multiplexing and scrambling  
Built-in 24 scramblers and supporting up to four simul-crypt CAS  
Processing up to 250 input TS, 16/24 output TS, 1000 DTV programs  
One GbE for MPEG TS-over-IP input and one GbE for MPEG TS-over-IP output  
Web-based management and SNMP remote monitoring and control  
Front panel control and LCD display



**GC-1818**  
4-CH RF RECEIVER WITH QUAD-CI  
Up to 4 channels of DVB-S/S2(or DVB-C) RF Input  
Up to 4 channels TS (independent/cascading) de-scrambling  
Customized processing modes and output settings for input TS  
Real-time bit rate statistics and program information analysis  
Supports 32~48 programs de-scrambling  
Supports ASI and GbE (UDP, 7x188byte) outputs in MPTS/SPTS modes  
Maximum de-scrambling output bit rate: 280 Mbps  
Support UDP/ARP/ICMP/IGMP protocols

## ARRIS: HACIA DÓNDE SE DIRIGE LA INDUSTRIA DEL VIDEO

La industria del video está cambiando, y lo está haciendo a la par con los nuevos avances tecnológicos. Es una tendencia que hay en el mercado. Ya sea si se vende como un servicio de suscripción para obtener contenido en video, o para ser utilizado como el uso final más buscado para el acceso de banda ancha de alta velocidad.

Arris, como compañía líder en este sector, está al tanto de las particularidades del video y por ello le está ofreciendo a los operadores de redes las herramientas claves para que puedan modernizar el servicio que ofrecen y atender a las necesidades de los usuarios; para que no sólo continúen acompañando la innovación tecnológica, sino también marcando nuevos productos y servicios antes de que lo haga su competencia.

Con la ubicuidad de las pantallas en color y alta calidad en dispositivos portátiles y la característica "siempre conectado" habilitada por las redes inalámbricas y WiFi, la cantidad de pantallas y oportunidades de ver contenidos disponibles ha crecido exponencialmente en esta década. Empresas como **Netflix**, **Amazon Prime**, **Hulu** y **HBOGo**, proveedores de contenido OTT, están definiendo nuevos hábitos de cuándo y cómo se puede ver el contenido. El nivel de complejidad que requiere encontrar cualquier contenido que se desee para ser visto de inmediato se ha reducido hasta el punto en que un usuario normal puede operar y buscar fácilmente en una aplicación de video bien diseñada.

Según **Emilio Muñoz**, VP Solutions Architecture para CALA, uno de los retos principales de

la industria del video es prepararse para la convergencia. Que el video pueda ser entregado a través de cualquier tipo de red y prepararse también para hacer el time shift video (cambiar el horario de cuando el usuario pueda o quiera ver el video) no necesariamente cuando se está transmitiendo.

Para enfrentar este reto, varios operadores están montando infraestructura para poder llevar el video a un formato streaming sobre IP y lo están haciendo primero a través del video a petición (VOD), los títulos que ofrecen en VOD por cable, por ejemplo, son los mismos que están ofreciendo en video a petición por servicio streaming sobre IP. Tecnológicamente, esto es lo más sencillo de hacer. Y también con respecto a los derechos de distribución de contenido es más sencillo hacerlo así, puesto que los contratos con los programadores ya establecen que el video se puede ver de esa forma con instrucciones del usuario. Este es entonces el primer paso que muchos operadores están dando; poner su contenido disponible para streaming en un formato VOD a los usuarios.

Una etapa posterior sería la de hacer contenido lineal, es decir, montar lo que se está transmitiendo en tiempo real en un formato streaming. 'Esto es más complejo porque necesita haber protocolos con el mecanismo de distribución que permita al usuario unirse a una sección de multicast, a una sección digamos de broadcast, pero sobre IP, streaming broadcast y eso lleva un cierto grado de complejidad que hay que superarlo primeramente. Por eso el contenido lineal también es necesario observarlo y va a venir como una segunda fase para la mayor parte de los operadores', explica Muñoz.

### SOLUCIONES ESPECÍFICAS DE ARRIS

Entre las ofertas de Arris para la distribución de video se encuentran soluciones en hardware y soluciones en software. Entre las soluciones en software se encuentra la familia de productos *Hydra*. Estos productos son servidores normales del tipo COTS basados en procesadores Intel con mejoras en MPEG-4 y compatibilidad para velocidad

de bits adaptable asistida, capacidad para HEVC en 2015 y diseño de alta densidad que ya viene integrada para funcionar en entornos con Cloud DVR, inserción de anuncios, subtítulos y redundancia. El software que se ejecuta dentro de ese servidor determina su funcionalidad y todo se hace a nivel de archivo.

Desde el punto de vista de hardware está la familia de productos *ME7000*. Esta familia está diseñada con un codificador y un transcodificador en su interior, lo que hasta ahora sólo se presentaba en equipos diferentes.

Determinar si se hace por chip o hardware o se hace por software depende básicamente de la calidad de la señal. Si se hace por hardware, la calidad es mucho más confiable, es mucho más alta; pero si se va a ir a un formato de multipantalla con archivos de video que están previamente grabados, hacerlo con software puede ser más eficiente en cuanto a costos.

Con la solución para el Cloud DVR se ofrece un modo de asistir el video que físicamente es casi transmitido linealmente, pero se le da al suscriptor la opción de grabar ese video para que lo pueda ver en su horario con la flexibilidad de que el almacenamiento del video va a realizarse en la red del operador y no en la casa del suscriptor. Esto ofrece varias ventajas, como la de que una vez que el video está almacenado en la red, el usuario puede escoger el dispositivo donde lo quiere ver.

### ESFUERZOS EN AMÉRICA LATINA CON CLOUD DVR

'Varios de los operadores grandes, yo diría de los cinco más grandes, cuatro de ellos están activamente marcando de qué forma van a ofrecer el servicio; lo están analizando desde el punto de vista comercial, como desde el punto de vista técnico y operativo', comentaba Roberto Muñoz.

'Comercial para definir cuál sería un paquete de mercado atractivo, viable; desde el punto de vista técnico, qué adecuaciones tienen que hacer en su red para ofrecer un servicio de Cloud DVR y operativo, porque



# Fortaleza su Red

Con 60 años de experiencia en tecnología RF, Lindsay continúa invirtiendo recursos de ingeniería para aumentar las capacidades de las redes. Construimos productos de transporte de banda ancha de última generación y alta calidad, dándoles a nuestros clientes la confianza y tranquilidad de poder enfrentar los desafíos presentes y futuros.

- > Multi-Taps de 1.220 GHz
- > Pasivos Hard Line de 1.220 GHz
- > Amplificadores de edificios de 1.220 GHz
- > Amplificadores domiciliarios de 1.220 GHz
- > Nodos Externos de Fibra de 1.220 GHz
- > Nodos internos de Fibra de 1.220 GHz
- > Nodos RFoG de 1.220 GHz

## Lindsay Broadband: Avanzando en el arte de la RF

Para conocer cómo las soluciones de Lindsay pueden potenciar su red: Envíanos un email a [contactus@lindsaybroadbandinc.com](mailto:contactus@lindsaybroadbandinc.com) Visítenos en [www.lindsaybroadband.com](http://www.lindsaybroadband.com)



Viene de la pág. 86

en este nuevo modo van a tener que cuidar diferentes aspectos de administración de su red, administración de usuarios que son diferentes a lo que están ofreciendo hoy, casi todo lineal, algunas opciones de VOD. Se van a convertir más en unos operadores de entrega de contenido bajo la instrucción del cliente y la proporción de videos reproducidos va a crecer mucho más en la parte a petición y en algún momento va a superar a la parte lineal.

'Somos el proveedor que más se ha involucrado en el mundo de Cloud DVR a nivel mundial. Hemos tenido la fortuna



de participar en varios proyectos, pero no con productos físicos, sino sólo con servicios profesionales. En otros casos, hemos mezclado servicios profesionales con productos, y en otros sólo productos.

Esto nos ha permitido estar expuestos a varios proyectos de esta índole, lo que agrega mucho a la experiencia que podemos tener del mercado'.

**EL FENÓMENO NETFLIX**

La gran acogida de Netflix por parte de los usuarios puede en un momento ser un riesgo para los canales Premium, pero no tanto para el sistema de cable. El servicio de

cable y el servicio de Netflix ofrecen dos cosas diferentes. El usuario que tenga Netflix no necesita cancelar su servicio de cable, porque no va a tener telenovelas, noticias, fútbol, ni nada de lo que está acostumbrado a ver la mayor parte del tiempo; sin embargo, si puede llegar a competir con algunos paquetes Premium que ofrecen películas, o que ofrecen contenido de alto valor. Esta situación está siendo observada por los operadores de cable, que ya están sintiendo este efecto, por lo que 'el desafío está en encontrar el paquete del mercado que se adapte a las nuevas exigencias. No es que la tecnología vaya o no a funcionar, ni es querer ser el primer operador en aventurarse a saltar un servicio más o menos complejo, sino es el mercado, cuánto van a poder cobrar por un paquete y qué porcentaje de los suscriptores se va a suscribir a este paquete. Ese es el gran desafío, esa es la gran pregunta y eso va a determinar el éxito de esto', concluyó el VP



## TELESTE: SOLUCIONES PARA LA DIGITALIZACIÓN DE HOY Y MAÑANA

### ACUDIRÁ A ANDINA LINK EN BUSCA DE RESELLERS

Teleste es un proveedor internacional que desarrolla y ofrece servicios asociados al video y la tecnología de banda ancha. Establecida en la industria del procesamiento, transferencia y gestión de imágenes y datos hace 60 años, la empresa se ha posicionado como líder en la provisión de soluciones de HFC en Europa. La clientela global de Teleste incluye los principales MSOs, así como cientos de cableoperadores y revendedores. La empresa está en la lista de la NASDAQ Helsinki.

Este año, la marca estará presente en Andina Link Cartagena, donde sus expertos discutirán cómo las soluciones pueden resolver las necesidades de los operadores. Para mejorar la red de venta, busca revendedores en Latinoamérica, que también serán bienvenidos en el stand 13 en área A.



Los mercados digitales de Latinoamérica muestran un crecimiento acelerado, aunque la falta de infraestructura impone barreras para los operadores en la entrega de servicios digitales a los clientes fuera del paraguas digital. Teleste puede ofrecer diferentes tecnologías y soluciones para dar soporte a una suave transición de los servicios analógicos a los digitales. Se trata de servicios de fácil implementación, confiabilidad y eficiencia.

En Andina Link, Teleste estará destacando su oferta de soluciones end-to-end, que incluye acceso a HFC y cabeceras digitales para operadores de cable e IPTV. Entre los productos que presentará, están la plataforma headend digital

TelesteLuminato, que soporta todas las interfaces, estándares y sistemas CA para operadores de cable, IPTV y OTT.



TelesteLuminato

También destacará el TelesteDOCSIS Access Hub, una solución para utilizar en la infraestructura de cable existente en la introducción de conexiones de banda ancha de alta velocidad para los clientes de TV por cable. Basado en la arquitectura CMTS, la solución es una manera flexible de incrementar la capacidad de ancho de banda de la red y ubicar recursos donde sean más necesarios.

Su catálogo también tiene soluciones para redes HFC inteligentes, que forman parte del portfolio de activos y pasivos. Como único proveedor en el mercado, Teleste ofrece productos inteligentes auto ajustables HFC que hacen posible a los operadores el monitoreo completo y gestionar remotamente las redes.



## redefinir la banda ancha

Visita Corning en Expo Andina Link 2015, Marzo 3-5, Centro de convenciones Cartagena de Indias, Stand #64.

Las soluciones FTTx de Corning permiten a las operadoras desplegar fibra de manera rentable, mientras que complementan perfectamente las aplicaciones de redes más amplias. Con las soluciones preconectorizados de fibra hasta el hogar de Corning, las instalaciones son rápidas, fáciles y confiables.



Corning. Transformando la Tecnología.

[www.corning.com/opcomm/csa/es/index.aspx](http://www.corning.com/opcomm/csa/es/index.aspx)

© 2015 Corning Optical Communications. CRR-379-AEN / February 2015



## TRILITHIC: EVOLUCIÓN CONSTANTE EN MEDICIÓN DE RUIDOS

Desde hace más de 12 años, **Trilithic** provee sus productos para la industria de la TV paga y las telecomunicaciones en Latinoamérica, adaptándose a los cambios en los requerimientos de los operadores. Tal es así, que en los últimos años ha expandido la oferta de productos de acuerdo a los cambios a partir del uso del Wi-fi, las altas velocidades de acceso a Internet y la digitalización que impulsaron el desarrollo de mediciones diversas para trabajar.

La representante de ventas de Trilithic, **Judith Vázquez**, destacó en particular dos herramientas que estará presentando la marca en Andina Link: el detector de fugas diseñado *Seeker D*, y el *Servidor LAW*, importante para mantener limpio su upstream para velocidad de datos. 'El *Seeker D* ha sido un producto muy útil

en el mantenimiento de la red para evitar que entren ruido en la red del aire y también para evitar interferencia en banda LTE de los teléfonos celulares. El control de fugas de RF es mucho más importante que antes debido a estragos en el envío de datos causados por el ruido en upstream'. 'Por otro lado, utilizando el medidor de campo 360 DSP, el "acta de nacimiento" para cada acometida es importante en el control de calidad de la experiencia del consumidor. Con cada



vez más competencia en video y telecomunicaciones, el operador tiene que mantenerlos contentos con su calidad de servicio'. 'El nuevo analizador de campo, el *1G DSP*, tiene unas opciones innovadoras como el *CM Sweep*, barrido utilizando las portadoras



Judith Vázquez y Dan Dillon

de cablemodem, y el *Traffic Plus* que permite una vista muy detallada del tráfico en retorno y permite ver el piso de ruido de bajo de las portadoras de CM', explicó Vázquez. Por último, habló de los objetivos en la región: 'Que todos vean las bondades del equipo Trilithic. Puedo asegurarles que estamos mejorando los equipos de medición constantemente y esas mejoras la mayoría de las veces las pasan a los clientes sin cargo'.

**ATX Lleva EL HEADEND a 1.2 GHz**

**NUEVO - 1.2 GHz**

**MAXNET II**

**SignalOn®**

**Compatible con CCAP**

**ATX**

**Características Principales:**

- Completa Línea de Opciones de Productos RF en MAXNET II y SignalOn con Ancho de Banda de 1.218 GHz para DOCSIS 3.1
- Mas Soluciones Pasivas & Activas Broadcast/Narrowcast Personalizadas para Mejorar la Densidad de Espacio del Rack y el Aislamiento
- Ideal para el Mundo CCAP & eQAM de Altas Densidades

+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com  
www.atxnetworks.com/RFmanagement\_c

## La fábrica de software y hardware para Tv, Internet y Telefonía IP.

- ☑ Administración y atención de clientes.
- ☑ Planificación y seguimiento de ventas.
- ☑ Cobranzas, Débitos Automáticos.
- ☑ Cuentas Corrientes.
- ☑ Órdenes de instalación, desconexión, reconexión.
- ☑ Seguimiento de reclamos técnicos.
- ☑ Seguimiento sistemático de morosidad totalmente configurable.
- ☑ Informes operativos.
- ☑ Informes gerenciales.
- ☑ Seguridad en niveles de acceso a la información.
- ☑ Perfiles de usuarios.
- ☑ Generador de reportes configurables por el usuario.

StartUP Servicio de internet por CableModem, CMTS con su instalación.

Sistema de monitoreo de red.

Head End Digital.

Aprovisionamiento para Cable Modem DOCSIS 2.0: automatiza el proceso de activación, modificación y baja de servicios (morosidad) del CableModem, nuestro Portal Cautivo de Instalaciones simplifica la instalación y permite verificar el nivel de la señal.

Telefonía IP con Asterisk: el cliente consulta el saldo, compra PPV o ingresa un reclamo por el teléfono sin intervención de operador.

TV Digital: Asesoramiento en la compra, instalación, puesta en producción. Con la interfaz Boxi CAS puede habilitar, deshabilitar, cambiar paquetes PPV y más desde BoxiCable.

contacto@cablessoft.tv  
1550 Brickell Av.#208 B-Miami, Florida 33129-te: (305)600 4379  
Av.Pueyrredón 480 piso 6 - (1032) Buenos Aires-Argentina  
tel:(54 11) 6040-0009.

**www.cablessoft.tv**



Shipping your **decoders**  
to cable operators in **Latin America**  
doesn't have to feel this way

**Aerodoc** is the logistics provider that can best meet your critical **Latin American** distribution needs. Using our own import licenses, we can import your decoders into all countries in the region, including Argentina, Brazil and Peru. We can provide you **real door-to-door delivery services**, handling all critical steps involved in the process. With more than 15 years of experience in global foreign trade with a strong focus in Latin America, warehouses in multiple countries and a network of local agents, Aerodoc provides logistics services with world class quality, efficiency and safety. We have successfully distributed decoders for Fox, Discovery, HBO, Disney, ESPN, RTVE and other TV programmers. If you want to reach **Latin America**, think **Aerodoc**.

..  
Main Office  
1790 NW 82nd Ave.  
Miami - FL 33126 USA  
+ 1 305 640 0763

..  
Customer Service  
+ 1 800 566 7983

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



# From China, Over the world Especially for Latin America

## StreamGuard CAS/DRM

Support over 10 million subscribers in a single network, already 500 systems deployed and 90 million smart cards issued globally

- Certification of FARNCOMBE for HBO
- Support Advanced Security
- Security level EAL5+
- Zero piracy record



## Enhanced Multimedia Router (EMR)

All DTV Head-end Devices, support DVB-C, DVB-T/T2, DVB-S/S2, IPTV, Mobile TV

- 1U chassis card-insertion structure(6 slots)
- Most Advanced Technologies
- Multi-Function Combination
- High Density and Low Power Consumption
- Embedded EPG generator
- Multi-Format encoding/transcoding:SD/HD, MPEG-2/MPEG-4/H.264
- GbE IP input and output, 4G throughput capacity
- Multiplexing & Scrambling integrated



## E<sup>2</sup>CMTS

The E<sup>2</sup>CMTS enables cost effective access over existing coaxial cables.

- Compatible with DOCSIS3.0, DOCSIS2.0, Euro-DOCSIS, C-DOCSIS
- 16 downstream channels for 800Mbps, 4 upstream channels for 160Mbps
- Support up to 500CMs
- Outdoor design:waterproof(IP67) Anti-lightning(6000V)



### Contact Us

SUMAVISION TECHNOLOGIES CO.,LTD  
Tel: +86 10 82345859/69/70  
Fax: +86 10 62978800

Email: [worldmarket@sumavision.com](mailto:worldmarket@sumavision.com)  
Website: [www.sumavision.com](http://www.sumavision.com)

Global Headquarters:Sumavision Plaza, 15 Kaituo Road, Haidian District, 10085, Beijing, China

## LINDSAY BROADBAND: BACKHAUL MÓVIL, HAGÁMOSLO

POR JONATHAN HAIGHT, VP DE VENTAS



El Backhaul móvil ya no es un secreto. Los pequeños enlaces celulares están generando ingresos reales para los operadores de cable. Pero estos ingresos podrían ser mayores. La tecnología y la demanda están ahí. ¿Por qué no arranca? La falta de familiaridad sigue siendo un problema. Haremos una breve reseña.

Las torres celulares enfrentan límites, tales como la zonificación, la ubicación física y la capacidad. Para superar estas limitaciones, los fabricantes han desarrollado células pequeñas de radio que permiten una mayor aproximación granular para sus despliegues. Aunque las células pequeñas tienen menos capacidad que las torres de celulares, a menudo son desplegadas mucho más cerca de las zonas comunes y con una mayor densidad de clientes y, un dato no menor, más cerca del nivel del suelo.

Los operadores de redes móviles (MNO) pueden tener cobertura nacional, pero no necesariamente tienen infraestructura, derechos y/o alimentación en estas áreas granulares. Sus opciones son limitadas, y hoy están buscando soluciones que sólo los operadores de cable pueden proporcionar.

Sin embargo, muchos en la industria se han mostrado reacios a trabajar con los operadores móviles. Muchos operadores se preguntan si acaso estos MNO no compiten contra el cable en el mundo del vídeo y los datos? ¿Por qué ayudarles entonces?

Para ello, se ha hablado de la creación de una cooperativa de cable y el uso de la infraestructura y comercialización conjunta para crear un área nacional de cobertura celular. Pero los costos de un movimiento tan agresivo son altos y las lealtades en general son profundas entre operadores de redes móviles y sus clientes.

Existen MSOs que ya se han lanzado a esta "Co-opetition" y ya se han aventurado en el mundo de backhaul de datos celulares sobre sus redes, obteniendo resultados positivos, con significativos ingresos adicionales con

relativamente pequeño costo marginal. Por supuesto que hay temas y preocupaciones adicionales como acuerdos de nivel de servicio (SLA), capacidades técnicas, puntos de demarcación, alimentación y aún más importante, back up de alimentación. Estas son preocupaciones legítimas. Pero si usted está en operaciones, debe lidiar con estos problemas todos los días, ¿verdad? Ya ha gastado dinero en esa infraestructura. Por qué no sacar un mayor provecho entonces.



### GATEWAY DE DISEÑO ESPECIAL

¿Cómo se puede aprovechar esa oportunidad? Hay una pieza faltante y para ello se ha diseñado específicamente un dispositivo para que los operadores de cable puedan brindar servicios a las células pequeñas. Idealmente, sería:

Strand-mounted; Impermeabilizado; Strand-alimentado (40-90v); Amigable con la industria del Cable; Protegidos contra sobretensiones; Altamente flexible

En Lindsay Broadband, vimos ese vacío y lo llenamos. Nuestra innovadora plataforma de puerta de enlace toma la alimentación de la planta de cable y proporciona una potencia de salida a productos de terceros, tales como radios WiFi, cámaras IP, señalización digital y células pequeñas. Nuestra nueva serie de productos Gateway se centra 100 % en las células pequeñas, nuestra mayor innovación consiste en proveer un cordón umbilical que proporciona hasta 250W (48v) para alimentar



Gateway de 4 puertos, modelo LBDG1004

las células pequeñas de otros proveedores.

Las células pequeñas requieren una alimentación considerable y deben estar situados al nivel de la calle. La industria del cable tiene alimentación, inclusive con respaldo durante 4 a 8 horas-corriendo por casi todas las calles de cada ciudad o pueblo. Esto le da a los operadores de cable algo que el MNO necesita para tener éxito con los despliegues de células pequeñas.

### LOS OPERADORES MÓVILES TAMBIÉN NECESITAN BACKHAUL...

Lindsay Broadband también ha integrado varios de los cable módems top de los fabricantes más reconocidos, y probablemente ya han sido desplegados en la red. Además, hemos integrado con varios dispositivos de interfaz de red óptica (DNI), que es posible que también se hayan desplegado con fines de SLA y de acceso óptico, incluyendo PON. Además de backhaul y alimentación, Lindsay también ofrece la posibilidad de añadir GPSs y CWDM add/drop.



HFC Powered Small Cell LBPS 250

Nuestra empresa cuenta con 60 años de experiencia, una profunda experiencia en tecnología de banda ancha, desde antenas a óptica e inalámbrica, siempre enfocados en las necesidades del negocio de los cableoperadores. Nosotros no reinventamos la rueda... nosotros la hacemos mejor. Usted ya tiene las herramientas en su lugar. ¡Sólo las tienes que usar!

# Televes®

se vuelca en el mercado LATAM, donde queremos sumar con la experiencia de nuestra presencia de productos y soluciones en más de 100 países del mundo

con filiales internacionales en España, Portugal, Francia, Reino Unido, Italia, Alemania, Polonia, Rusia, Emiratos Árabes Unidos, China y USA



Soluciones de digitalización para redes de Cable



Captación y distribución de TV Satélite, Cable y Terrestre, para Soluciones Colectivas



Soluciones profesionales para Operadores DTH



Redes de datos, televisión y VOD para Edificios Especiales, como hoteles, hospitales y escuelas.



El internet más rápido y seguro utilizando el cable coaxial de la infraestructura existente con nuestras Soluciones Coaxdata

## Más de 50 años llevando la Mejor Señal de TV e Internet Hasta el Hogar

Diseñamos, desarrollamos y fabricamos sistemas y productos asociados a los servicios de telecomunicaciones en las infraestructuras de edificios y hogares, siendo nuestra especialidad la captación y distribución de la señal de TV.

Desde antenas y LNB's, sistemas de gestión de cabecera, centrales de amplificación, equipos de derivación y reparto, así como las más avanzadas herramientas de medición y análisis de señal, el profesional de la instalación cuenta con la confianza de la marca Televes para cubrir todas sus necesidades.

Un Fabricante que Garantiza la Calidad de su Producto con el Mejor Soporte Post Venta



VISÍTANOS EN:





## SCORD 2 CRECE EN LOS OPERADORES

ENFOCADO EN LOS QUE DIGITALIZAN

Implementado por primera vez en 2009 para la operación de **Econocable** de Perú, el sistema **Scord** de **4Business** ha crecido de manera sostenida. A los tres meses de su lanzamiento, ya era adoptado por dos nuevas empresas y en la actualidad está en más de 200 cabeceras de 36 empresas en seis países de Sudamérica, donde Colombia y Perú son sus mercados principales.

Así comentó a **PRENSARIO** **Javier Ríos**, titular de la empresa que acaba de vender la versión analógica de **Scord** para cable e Internet en **TVNET de Santo Domingo** de Ecuador, donde se instaló en febrero. Ahora, anunció el lanzamiento de **Scord 2** que, desarrollado sobre la base del sistema principal, se enfoca en empresas de televisión digital ofreciendo un software flexible, funcional y modular.

**Scord 2** se terminó de desarrollar en julio y ya tiene tres usuarios como **El Carmen de Viboral**, que es parte de la TV comunitaria en Colombia, donde se maneja el concepto de "asociado" para acceder a un servicio. **TVSAM** de Perú también la tomó para su digitalización reciente, y la empresa **Comunicamos Más** sigue la misma vía. **Scord** desarrolla personalizaciones de acuerdo a

las particularidades de cada empresa, logrando desarrollar aplicativos/funciones específicas para cada una de ellas.

'Estos cinco años nos sirvieron para aprender de cada cliente, incluso en las presentaciones en las que no se llegaron a concretar negociaciones vimos que cada empresa es única y tiene sus propias peculiaridades. Ese conocimiento sirvió para hacer más completo el sistema **Scord**', afirmó Ríos.

'El año viene bien y en pocos meses se podrán sumar algunos clientes muy importantes con toda la solución o parte de ella. **Scord** es una aplicación que nació de lo analógico, partió de lo que es televisión e Internet juntos, no como ahora que se puede comercializar la señal de Internet separado de la de televisión. Es totalmente independiente y puede trabajar sólo con CATV, TV digital, Internet, o combinar los tres servicios', agregó.

'**Scord 2** tiene mejor administración de los paquetes de programación y de Internet, maneja servicio prepago y renovación de tarjetas postergando la fecha de corte. Es un avance importante



**Santiago Campos y Hermel**, propietarios de **TV Net de Santo Domingo Ecuador**, junto a **Javier Ríos** (centro), titular de **4Business**



respecto al analógico, pero no desecha al anterior que se sigue comercializando.'

Desde el punto de vista comercial, también encontramos una gran ventaja: aquellas empresas que adquieren **Scord 2** sólo abonan la diferencia con respecto al monto con el que adquirieron **Scord 1**. Es decir, la primera inversión no se pierde, más bien se recupera', determinó Javier Ríos.

'El dedicarnos y especializarnos en este rubro es la clave para nuestro avance. En **Andina Link**, hay 18 nuevos concesionarios y seis de ellos ya son nuestros clientes. Como el año pasado se estaban organizando, es muy bueno volver a comunicarse con ellos para que avancen con nosotros. Incluso estamos preparados para los negocios divididos por sucursales donde cada una es independiente de la otra. También nos interesan los de Centroamérica que estarán en Cartagena', concluyó Ríos.

## CINEGY CELEBRÓ SU TECHCON 2015 EN MUNICH

**Cinegy** realizó, del 17 al 18 de febrero en Munich, la expo **Cinegy TechCon 2015**, en la que la marca pudo dar a conocer a los visitantes su plan de acción de este año, con demostraciones en vivo, nuevas versiones de sus productos y la chance de encontrarse con los desarrolladores y gerentes de venta y marketing en persona.

Entre las novedades lanzadas en el evento, **Cinegy** anunció un acuerdo con el integrador de sistemas y revendedor británico **Trams** para la representación de su solución **Cinegy Achieve** para archivo y gestión de medios en la BVE 2015. Los participantes de esa feria tendrán la opción de obtener una licencia

complementaria para la solución **Broadcast Video Player**.

Finalmente, **Cinegy** confirmó su presencia en la feria broadcast **NAB 2015**.



## iTELECOM: CARLOS MORETT PARA MÉXICO

**Carlos Morett** es el nuevo director general para México de **iTelecom**, empresa regional de management chileno encabezado por **Marcelo Le Fort** y **Ricardo Rodríguez**. Entre otros grandes clientes, le provee tecnolo-



**Carlos Morett en Natpe**

gía y soluciones para sus STB a **Dish**.

Ahora va a lanzar el **iBox TV** con las mismas funciones de un **AppleTV**, pero más cosas dentro del universo Android. La idea es acompañar de manera integral a los operadores

de TV paga y TDT con el apagón analógico que se viene en México.

**Morett**, que viene de **Brainstorm**, destacó que la oficina de México ya cuenta con diez personas pero que la idea es 'crecer todavía más'. En el resto de la región también hay sedes de **iTelecom** en Argentina, Colombia, Perú y Miami. El objetivo es incrementar la presencia también en Brasil.



Perú

Colombia

Venezuela

Panamá

México

USA



Trabajamos para el Desarrollo de Latinoamérica

Solución Local y Oportuna en Productos para Telecomunicaciones



Certificado ISO 9001  
www.tuv.com

Nuestros Productos conectan y mantienen unidas a millones de personas, en **FYCO** Trabajamos para el Desarrollo de Latinoamérica.

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

Venezuela - Colombia - Perú - Panamá - México - USA

Carrera 13A 89-38. Edificio Nippon Center, Oficina 520. Bogotá D.C - Colombia. Telfs: +(57) (1) 704.81.12 / 616.26.88



Fyco Telecomunicaciones



@fyco\_telecom



Fyco Telecomunicaciones

By FREDY LITOWSKY, SALES DIRECTOR, BRAZIL

## TV CENTRO AMÉRICA DELIVERS HIGH-QUALITY MULTISCREEN CONTENT WITH HARMONIC IN BRAZIL

Based in Cuiabá, Brazil, TV Centro América is a TV Globo affiliate and part of the Mato Grosso Television Network, a conglomerate of eight TV stations owned by the Zahran Group, covering more than 200 cities in the region.

Recently, TV Centro América wanted to upgrade from SD to HD and begin delivering free-to-air HD content on TVs and mobile devices. By providing breaking news coverage, including live sporting events, to viewers in crystal-clear quality the station would increase viewer satisfaction and open up new revenue opportunities.

The project required deploying five new station uplinks across Brazil, fully compliant with ISDB-Tb, as well as a powerful infrastructure solution capable of delivering superior video quality at the lowest possible bit rates. These five new uplinks would distribute HD and mobile (using ISDB-T 1seg technology) content to terrestrial digital transmitters installed in each one of those cities. After carefully looking at the available solutions, TV Centro América chose to deploy



Harmonic's *Electra 8200* universal HD MPEG-2 and AVC encoders; *ProStream 1000* stream processing platforms for multiplexing and scrambling; *ProView 7100* integrated receiver-decoder (IRD), transcoder, and stream processor platforms; *NMX* digital service manager; and *DMS* video distribution management system.

On the distribution side, TV Centro América is using the *Electra 8200* encoders to provide high-quality, low-bandwidth MPEG-4 AVC encoding of video content for its new multiscreen service. By encoding up to four HD channels of superior quality video from a single chassis, the *Electra* encoders dramatically improve the station's bandwidth efficiency, lowering capital and operating expenses and simplifying the launch of additional services in the future. Harmonic's *ProStream 1000* stream processors guarantee the protection of TV Centro América's content by supporting multiplexing and scrambling of DVB-Simulcrypt applications, working in sync with conditional access systems from Irdeto and Nagravision. The *Electra* and *ProStream* solutions are controlled via *Harmonic NMX*, a powerful set of tools for monitoring and managing compressed digital video and audio services.

Harmonic's *ProView 7100* IRDs offer TV Centro América a high-density solution for descrambling and decoding. By enabling the station to simultaneously output content in ASI and analog PAL-M formats, the *ProView* platforms ensure compatibility with the station's new digital terrestrial and legacy analog transmitters. The station is also using the IRDs to perform HD down-conversion and aspect ratio adaptation to generate a PAL-M broadcast-quality baseband analog video and audio, keeping TV Centro América's analog transmission on-air until the government mandated switch-off scheduled for 2018. The *ProView* platforms are controlled by Harmonic's *DMS*, which allows flexible device or group addressabil-



Harmonic Electra 8000



TV Centro Facilities

ity, entitlements and authorization management, as well as over-the-air (OTA) in-band control over a large population of *ProView* devices.

The biggest challenge that the station faced during the project was migrating the transponder to another frequency as quickly as possible. *DMS* was key to the success of this operation, allowing TV Centro América to complete the migration with less than five minutes of signal downtime.

TV Centro América is also using the *Ellipse* encoder and *ProView 7100* IRDs for contribution purposes. Using Harmonic's contribution solution from its Cuiabá facility, the station can deliver news broadcasts and other live productions via a terrestrial IP network to other Mato Grosso Television Network stations. The *Ellipse* and *ProView* platforms are also installed within TV Centro América's DSNG trucks, enabling the station to transmit live events from the field in HD using the DVB-S2 extension modulation scheme. Harmonic's *Ellipse* contribution encoders and *ProView* IRDs provide TV Centro América with a high-density, scalable, and bandwidth-efficient contribution solution that maintains superior video quality during live broadcasts.

Harmonic's end-to-end contribution, satellite distribution, and reception solution allows TV Centro América to cost-effectively deliver HDTV content to viewers on every screen. Thanks to Harmonic and *SDB Comerciais'* extensive engineering expertise, the new solution was deployed just in time for the world football championship in Brazil, enabling the station to transmit breaking news from the stadiums and the teams' headquarters. The result? TV Centro América viewers enjoyed the games in full HD glory, free to air.



Te proporcionamos todos los equipos para el RITEL.

Con la confianza de una marca experta en el diseño y fabricación de instrumentos de medida profesionales con presencia en todo el mundo.

### Equipos para RITEL de PROMAX Electronica

Instrumentación de alta calidad, para trabajar mejor y más rápido. Diseñados para funcionar perfectamente durante años.

#### Gama básica para INSTALADORES



Multímetro

Tensión y Corriente (AC/DC), Resistencia, Capacidad, Diodos, Continuidad, Transistores...



Medidor de tierra

Por el método de inyección de corriente. Incluye memorización de datos y temporizador.



Medidor de aislamiento

Por el método de inyección de corriente. Incluye memorización de datos.



Medidor de campo

DVB-T2/C2/S2 y DVB-T/C/S. Tres funciones en una pantalla. Conexión USB a PC y pendrive.



Generador IF y UHF

Genera señales piloto en 1050, 1575 y 2100 MHz y 537,5 MHz. Con dos niveles de potencia.



Generador de ruido

Generador de ruido blanco. De 1 MHz hasta 2200 MHz. Potencia de salida de 80 dBµV.



Kit de medida de fibra

Compuesto por una fuente LASER y un medidor de potencia óptica de bajo coste.



Certificador de red

Certificador de redes CAT6 con 17 tipos de medidas y soporte para múltiples tipos de cableado.

#### Gama avanzada para INGENIEROS



Multímetro industrial

Tensión y Corriente (AC/DC), Resistencia, Capacidad, Diodos, Continuidad, MAX/MIN Hold, RMS...



Medidor de tierra

Impedancia de tierra, bucle y cortocircuito. Con voltímetro integrado.



Medidor de aislamiento

Por el método de inyección de corriente. Incluye memorización de datos.



Medidor de campo

DVB-T2/C2/S2 y DVB-T/C/S. Dolby, LTE, 3 funciones simultáneas. Opcionalmente fibra óptica y GPS.



Generador de señal

Seis señales piloto, de 5 a 2150 MHz. Para CATV, UHF y FI SAT. Nivel de salida de 80 a 110 dBµV.



Generador de ruido

Generador de ruido blanco. De 1 MHz hasta 2200 MHz. Potencia de salida de 80 dBµV.



Kit de medida de fibra

Compuesto por una fuente LASER y un medidor selectivo de potencia óptica de gama alta.



Certificador de red

Certificador de redes CAT6 con 17 tipos de medidas y soporte para múltiples tipos de cableado.



PROMAX ELECTRONICA, S. L.  
www.promaxelectronics.com  
Tel: (+34) 93 184 77 02

Fabricante líder de equipamiento para infraestructuras comunes

Harmonic ProStream 1000



TV Centro Facilities

an end-to-end contribution, satellite distribution, and reception solution from Harmonic. *SDB Comercial*, Harmonic's local distribution partner, was tasked with supplying the solution; integrating the RF part of the system with the DVB modulators, amplifiers, and satellite dishes; and providing professional services and support. The comprehensive solution includes *Har-*



- VOICE
- VIDEO
- DATA
- CONNECTIVITY SOLUTIONS



## Telecommunications and CATV Products

Supply Chain Management Experts

People You Can Depend On

eCommerce Solutions

Global Distribution Network

## Las grandes marcas que nos respaldan

- CATV**  
 Alpha Technologies  
 Arcom  
 Arris /Regal /Motorola  
 ATX Networks  
 Belden /Thomas & Betts  
 Cable AML  
 CISCO /Scientific Atlanta  
 Gilbert  
 Harmonic  
 Holland Electronics  
 Lindsay Broadband  
 Opterna (AM Networks)  
 PCT  
 Pico Digital  
 RGB Networks  
 SMC  
 Steren Electronics  
 Viewteq  
 Viking Satcom /CalAmp/Patriot  
 Wellav

- ELECTRONICS AND TELECOMMUNICATIONS**  
 Adtran  
 Amino  
 Comtrend  
 CXR Larus  
 Dotix  
 Enensys  
 Fujitsu  
 GarrettCom  
 Hai-Vision  
 iNovo  
 MikroTik  
 Netgear  
 Sittelle  
 Telco Systems  
 TKH Security  
 Transition Networks  
 Ubiquiti

- WIRE AND CABLE**  
 AFL  
 Belden  
 Corning  
 General Cable  
 OCC  
 Perfect Vision  
 PPC  
 Prysmian /Draka  
 Submarine Cables  
 Sumitomo  
 Superior Essex  
 Times Fiber Communication (TFC)  
 Defang

- HARDWARE AND MISCELLANEOUS**  
 A.B. Chance  
 Allied Bolt  
 Canusa  
 Central Wire  
 Dura-Line  
 HellermannTyton  
 Louisville Ladder  
 Maclean Power Systems /Senior  
 National Strand  
 Preformed Line Products (PLP)  
 Starline  
 Telecrafter Products  
 USA Band  
 Werner Ladder  
 Wire World

- OSP AND INFRASTRUCTURE**  
 3M  
 Alpha Technologies  
 Argus  
 Bourns  
 Channell  
 Charles Industries  
 Clearfield  
 Corning  
 Electric Motion  
 Enersys  
 Erico  
 Haze Battery  
 L-Com  
 Multilink  
 Newton  
 Opterna  
 PLP  
 Rettal  
 Siemon  
 Suttile  
 TE Connectivity  
 Telect  
 TII Network / Porta Systems  
 Transition Networks

- TEST EQUIPMENT AND TOOLS**  
 AFL  
 Anritsu  
 Fitel  
 Fluke  
 GMP  
 Greenlee Communications  
 JDSU  
 Klein Tools  
 Lemco Tool Corporation  
 Ripley  
 Sumitomo  
 Sunrise  
 Trilithic

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

Contactos:  
 Oscar Vidotto Ovidotto@defangtech.com  
 Pablo Diaz Pablo.diaz@defangtech.com  
 Michael GU Michael.gu@defangtech.com

VISITENOS EN  
**EXP ORPIDA**  
 BOOTH #78A



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

+1 901 866 5116 | [www.ptsupply.com](http://www.ptsupply.com) | [export@ptsupply.com](mailto:export@ptsupply.com) | Your Supply Chain Partner

## JOEL QUIÑONES ASUME REPRESENTACIÓN DE STEREN PARA LATINOAMÉRICA

Joel Quiñones anunció que desde noviembre, él y todo su equipo asumieron las ventas de Steren Electronics en Latinoamérica, dejando la representación de PerfectVision.

El grupo conformado por Gerardo Zamora para la región de México y Centroamérica, Fabián Meza para Sudamérica y Horacio Orozco para Brasil junto a la operación

completa en Sao Paulo, integrada por Danilo Machado, Fernanda Dos Santos, Leonardo Menon, Manoel Amorin y José Carlos Díaz, están enfocados en este nuevo representado para dar el mismo servicio unificado al cliente.

‘El objetivo de este cambio estratégico de fabricante es ampliar la línea de productos que ofrecemos, manteniendo la calidad que



Joel Quiñones

esperan de nuestros productos y con la meta de siempre: mantener los costos entre los más agresivos de la industria; beneficiosa para sus negociaciones’, dijo Quiñones.

## WISI: SERBIAN BROADBAND ADQUIERE PLATAFORMA CHAMELEON

Con diez años de existencia, la compañía de medios serbia Serbian Broadband ha desarrollado diversos servicios multimedia en sus diez años de historia. Presente en 27 de las principales ciudades del país, SBB opera más de 60 locaciones POP.

Entre 2012 y 2013, SBB equipó 24 headends CATV regionales con la plataforma Chameleon de Wisi. Más de 400 módulos fueron desplegados en el proceso, sirviendo las combinaciones flexibles de canales PAL y QAM a sus respectivas ciudades. El contenido de TV es provisto por alimentación IP y respaldado por sistemas de antena.

Srdjan Durdjevic, director de investigación de SBB, afirmó: ‘SBB ofrece 66 canales analógicos y 172 digitales, incluyendo 26 HD. Nuestra plataforma satelital total ofrece 191 canales, incluyendo 76 de aire’.

‘El año pasado implementamos una prueba FTTB utilizando el micro LR82 de Wisi. También implementamos FTTB en la red HFC

existente, reemplazando las líneas coaxiales con fibra, y una topología con tecnología Fiber To The Last Amplifier. Así, llegamos a cubrir 10.000 hogares conectados con fibra’.

Chameleon es un nuevo software basado en el concepto de headend para aplicaciones orientadas al futuro. Como su nombre sugiere, el headend puede adaptarse a su ambiente, de modo tal que los módulos individuales pueden alterar sus funciones según la demanda. Su diseño modular permite a Chameleon satisfacer las demandas de todos los usos desde una unidad simple de dispositivos independientes en aplicaciones SMATV, hasta unidades complejas en grandes redes CATV.

Todas las funciones del módulo pueden ser activadas y configuradas mediante claves de licencia de software. Este concepto ofrece al operador una alta seguridad para su inversión en el largo plazo. El software de Wisi incluye sintonizadores DVB para diferentes salidas, transmoduladores, Edge-QAM, MPEG-4,



Antonio Mendoza y Matthias Hain, de WISI

decodificadores, IP y streamer ASI, así como también re-multiplexadores.

El sistema Chameleon recientemente ha sido reconocido por la SCTE en Londres con el premio internacional SCTE Award 2013 en Innovación Técnica, en la categoría ‘Mejor solución de procesamiento digital’. Este sistema ha sido extendido por diferentes cualidades de software que serán demostradas en ANGA COM 2013 por primera vez.

Chameleon ahora cuenta con un scrambler DVB simulcrypt integrado, que puede ser activado por una clave de software. Esto protegerá fácilmente el contenido DVB.

## CINEGY CELEBRÓ SU TECHCON 2015 EN MUNICH

Cinegy realizó, del 17 al 18 de febrero en Munich, la expo Cinegy TechCon 2015, en la que la marca pudo dar a conocer a los visitantes su plan de acción de este año, con demostraciones en vivo, nuevas versiones de sus productos y la chance de encontrarse con los desarrolladores y gerentes de venta y marketing en persona.

Entre las novedades lanzadas en el evento, Cinegy anunció un acuerdo con el integrador de sistemas y revendedor británico Trams para la representación de su solución Cinegy Achieve para archivo y gestión de medios en la BVE 2015. Los participantes de esa feria tendrán la opción de obtener una licencia

complementaria para la solución Broadcast Video Player.

Finalmente, Cinegy confirmó su presencia en la feria broadcast NAB 2015.



Visite Nuestro Stand #63B Expo Andina Link 2015

## Soluciones, Productos y Servicios End-to-End

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

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

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

Respaldados por Suplidores de Clase Mundial



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



## AVID LANZA LICENCIAS FLEXIBLES PARA Pro Tools

Avid lanzó Pro Tools 12, una nueva versión del software de audio digital estándar con nuevas opciones de licencias flexibles.

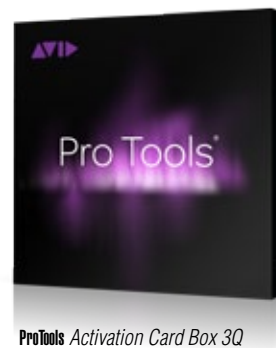
Avanzando en su propuesta "Avid Everywhere", Pro Tools 12 permite a los clientes suscribirse por tarifas que van desde los USD 29,99 al mes, así como la opción de comprar la aplicación. Con estas nuevas opciones, los usuarios pueden mantenerse al día con futuras innovaciones y actualizaciones de software, justo cuando estas estén disponibles en la nube, sin ningún cargo adicional. Ahora, estas licencias flexibles permiten a los artistas acceder a las mismas herramientas que usan los profesionales de mayor renombre de la industria, a un precio que está a su alcance.

Avid presentó también anunció otras novedades para soportar la colaboración entre los artistas y la distribución de contenidos con el

servicio Avid Cloud Collaboration, así como nuevos servicios en el Avid Marketplace.

Chris Gahagan, SVP de productos y tecnología de Avid, señaló: 'Con Pro Tools 12, los profesionales del audio pueden acceder al software de más formas que nunca. Pueden encontrar nuevos talentos y plugins y obtener una amplia exposición de su trabajo por medio del Avid Marketplace. Y con el próximo servicio Avid Cloud Collaboration, nuestros clientes podrán crear, conectarse y colaborar de maneras nuevas y sin precedentes'.

Avid Cloud Collaboration es un conjunto de capacidades innovadoras de colaboración que permiten a los artistas componer, grabar, editar y mezclar sesiones trabajando con otros usuarios de Pro Tools en la nube, tal como si estuvieran



ProTools Activation Card Box 3Q



ProTools 12 Mix

todos reunidos en el mismo estudio. Ellos invitan a otros artistas a colaborar en una sesión usando un servicio de charla (chat) integrado, o encuentran nuevos colaboradores por medio de la nueva Comunidad de artistas del Avid Marketplace.



## INTERRA SYSTEMS DESPLIEGA PLATAFORMA QC BATON EN LATINOAMÉRICA

Interra Systems anunció nuevas implementaciones de su plataforma para control de calidad de archivos automatizada, QC Baton, en múltiples medios de Latinoamérica.

Varios broadcasters, proveedores de contenido, compañías de telecomunicaciones y operadores de servicios adoptaron o reforzaron su compromiso con la solución de Baton QC en 2014. Baton es una herramienta de control de calidad de archivos automatizada, capaz de verificar contenidos en todos los formatos, plataformas y flujos de trabajo mixtos.

Cadenas de TV abierta y conglomerados de medios en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México ya tienen la plataforma operativa en sus sistemas. En el transcurso del año, Interra co-organizó seminarios informativos

y fortaleció sus relaciones con socios tecnológicos como Dalet, Digital Media Systems, Vizrt, Telestream, Aspera, Tedial, Front Porch Digital y Avid. Varios clientes asistieron a estos seminarios para aprender más acerca de los méritos técnicos y beneficios operativos de sus soluciones.

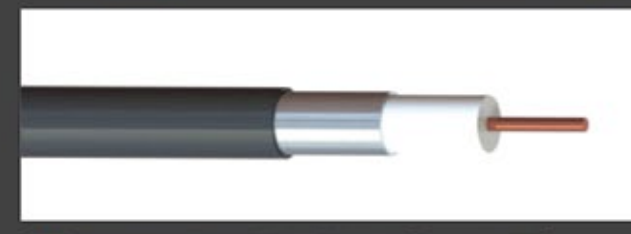
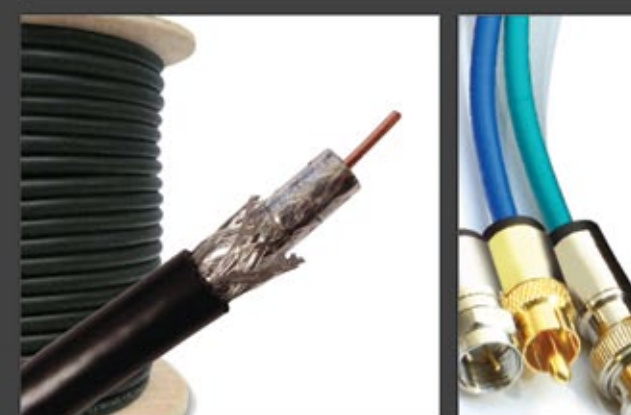
Juanchy Mejía, director de ventas del sudeste de EE.UU. y Latinoamérica para Interra Systems, afirmó: 'El 2014 fue un año excelente en donde los proveedores, productores y distribuidores de contenido, así como los broadcasters y empresas de telecomunicaciones dieron un enorme valor a los beneficios



Juanchy Mejía

de una herramienta de control de calidad automática de archivos como Baton'.

'No sólo hemos sido capaces de ofrecer un producto sólido, nuestras sólidas alianzas en América Latina ayudaron a demostrar valor a nuestros clientes. Creemos que 2015 será un año aún mejor', completó.



Una compañía con la que usted puede contar.  
Un socio en el que puede confiar.

Cable Coaxial

Conectores y Adaptadores

Pasivos

Ferretería

HDMI®

Audio / Video

Cine en Casa

Red y Datacom

Fasthome™

Fuentes de Alimentación

Herramientas

**LATAM Office:**  
Stereon Latinoamérica  
618 E South Street,  
Suite 500  
Orlando, FL 32801  
Tel: +1.407.777.3943

**Brazil Office:**  
Rua Pascoal Provenciano, 121  
Chácara California.  
São Paulo-SP. 03404-050  
Tel: +55.11.2373.9463  
<http://www.sterenbrazil.com>

**Argentina Office:**  
Av. del Libertador 2442  
Piso 4, Oficina 434  
Olivos, Buenos Aires  
Argentina B1636DSR  
Tel: +54.9.3794.28.8020

**Corporate Office:**  
Stereon Electronics International, LLC  
6920 Carroll Road, Suite 100  
San Diego, CA 92121  
Tel: +1.877.777.8851  
<http://www.sterenusa.com>

POR PEDRO J. AÑEZ CASTRO, GERENTE DE MARKETING

## FYCO: PRODUCTOS PARA TODOS LOS REQUERIMIENTOS DE FIBRA

Desde sus inicios, **Fyco Telecomunicaciones** ha enfocado sus esfuerzos por satisfacer los requerimientos de fibra óptica de clientes a lo largo y ancho del continente americano. Con múltiples referencias de fibra –autosoportadas, armadas, OPGW, microfibras–, cada una con sus variedades de hilos y extensión de vanos, Fyco se ha posicionado como uno de los principales proveedores de la región, manteniendo el mayor stock y asegurando los mejores tiempos de entrega a sus clientes y aliados estratégicos.

Con el transcurrir de los años Fyco ha procurado ser una empresa competitiva dentro de un mercado en crecimiento.

Ahora bien, ¿cómo se puede ofrecer una solución local y oportuna? La respuesta está en la estrategia empleada por el equipo de Fyco, donde su alianza con los mejores fabricantes a

nivel mundial en el campo de las telecomunicaciones asegura mercancía de alta calidad, en tiempo record y a los mejores precios del mercado. Líneas de producto incorporadas a su stock permiten brindar al cliente una extensa gama de soluciones para el tendido de sus redes. La cadena de distribución inicia con los mejores proveedores: Taihan Fiber Optics, Rayvert, Holland, Broadband International, Vtk, Pct International, Siscoax, Cablematic, Multilink, Fostec, que permiten proporcionar desde el cable, sus herramientas y accesorios, herrajes, conectividad, electrónica de cabecera, fuentes de poder, fusionadoras y todos los productos requeridos para la instalación y mantenimiento de redes.

Dentro de este punto de instalación y mantenimiento de redes, en la actualidad se presentan



algunos inconvenientes debido a la sobre instalación de las mismas sobre todo en ciudades

con un alto índice de densidad de población, que demanda un elevado requerimiento de telecomunicaciones. Es por este motivo que dentro de la solución local que ofrece Fyco están los productos K-NET como especialista en solución de tuberías para la comunicación y la ingeniería civil. Este nuevo campo denominado FTTx se enfoca en el despliegue de fibra óptica por soplado de aire a través de micro ductos.

Estas alianzas estratégicas contribuyen al desarrollo de las tecnologías de telecomunicaciones con el fin de crear una vida mejor para las personas.

## PROMAX APUNTA A SER UNA MARCA REFERENTE EN LA INDUSTRIA DE LA TV

**Promax Electrónica** participa nuevamente en Andina Link Cartagena, con el objetivo de consolidar y aumentar la presencia de la marca en América Latina.

**Xavier Rabadán**, responsable de ventas para la región, dijo: 'Durante el 2014, hemos incrementado el esfuerzo y las inversiones para poder tener la máxima presencia en todos los países de Latinoamérica mediante un buen marketing publicitario, participación directa en convenciones, ferias del sector y el afinamiento de nuestra relación con empresas locales distribuidoras dentro del sector del broadcast.'

Si bien resaltó que la compañía, 'en sus más de 50 años de trayectoria profesional, se ha especializado en el diseño y fabricación de instrumentación electrónica enfocada al mundo del broadcast, fibra óptica, cable operadores, distribución de señales de TV, instrumentación electrónica de medida y equipamiento para educación, uno de los grandes sectores a los que estamos enfocados, con nuestra amplia gama de equipos de medida es el de televisión, ya sea terrestre o satelital en sistemas digitales.'

Rabadán destacó que, 'como respaldo, los equipos de Promax se distribuyen por todo el mundo a través de una extensa red de ventas directa e indirecta, disponible en todo el mundo, con más de 25 centros de Calibración y numerosos centros de asistencia técnica.'

En la región, la prueba piloto comenzó hace algunos años con una alianza estratégica con el distribuidor colombiano Producel Ingenieros. 'Es nuestro representante en todo el país, suministrando instrumentación e integración de nuestros sistemas a multitud de empresas del sector de televisión, sea por aire o cable como también en redes de fibra óptica; esto es gracias a que disponen de una red de ingenieros comerciales y delegaciones propias repartidas por todo el país.'

A partir de los resultados de los últimos años y el aumento considerable de las ventas que le aportó a Promax esta alianza, y 'los grandes esfuerzos que la compañía ha aplicado en el país', Xavier Rabadán considera que 'llegó el momento de dar un nuevo paso para aumentar las ventas, ofrecer un mayor soporte a los clientes y abrir



Xavier Rabadán junto a la Ing. Karen Dayana Pacheco, delegada de Promax en Colombia

nuevos mercados', para lo cual este año Promax amplió su staff comercial, como por ejemplo, con la designación de la Ing. **Karen Dayana Pacheco** como nueva delegada para Colombia.

Se trata de una experiencia que luego la compañía aplique en el resto de países de América Latina: 'La intención es ser una marca referente en la instrumentación de medida, ayudando a la gran evolución que están teniendo los sistemas de TV digital y fibra óptica, sin olvidar los Centros Educativos donde implementamos soluciones completas de laboratorios de comunicaciones en todo el continente.'

Para el caso de la distribución, Promax ya dispone presencia en la mayoría de los países de Latinoamérica, por lo que en los últimos meses ha reforzado los lazos técnicos-comerciales con nuevos distribuidores, además de establecer nuevos acuerdos con empresas reconocidas en el sector en aquellos países donde la presencia de la marca era baja.

PIENSA · INNOVA · CRECE · CONSTRUYE

CABECERAS · FIBRA ÓPTICA · TV DIGITAL · ESTUDIO TV · RED/INTERNET · FERRETERIA



- Proyectos para cabecera digital
- Soluciones de distribución y soporte
- Servicio de diseño profesional
- Gestión de materiales
- Servicios end-to-end
- Soporte técnico post-venta
- Amplio Staff capacitado



> Marca que se distingue en tecnología digital <

1 (954) 349 1755  
1 (954) 435 3906  
giselle@scientificsatellite.com

(511) 436-7200 / 436-7500 / 428-0413 / 426-3887 Nextel: 819\*9225 / 819\*8508  
RPM: \*067711 #949482738 #983619950 #943136082 #949062948  
ventas@scientificsatellite.com

> www.scientificsatellite.net <

f /ScientificSatellitePaginaOficial

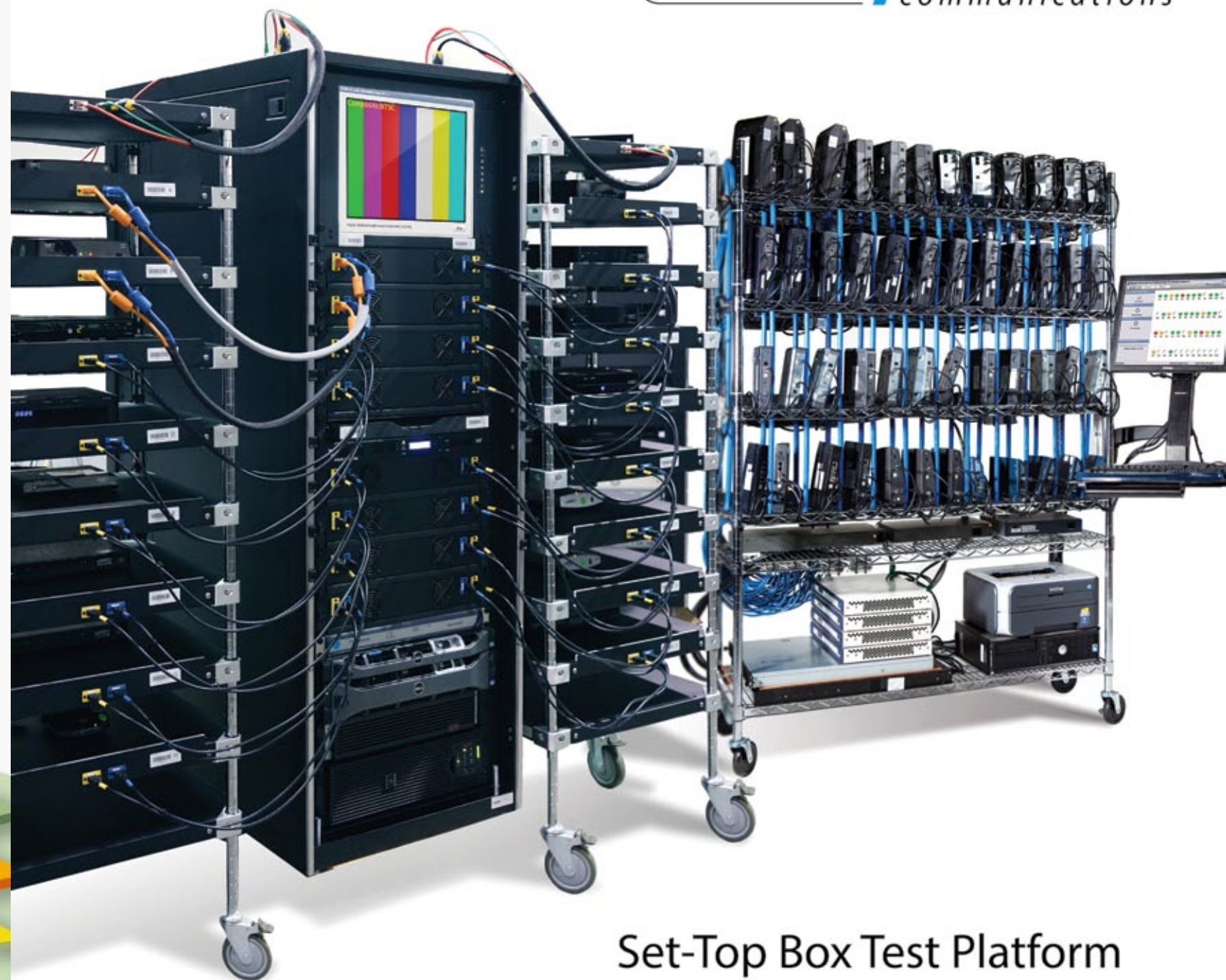
# exp CANITEC

Reforma y Crecimiento **2015**



25 - 27 MARZO / CENTRO BANAMEX / CIUDAD DE MÉXICO

**Promptlink**  
communications



## Set-Top Box Test Platform

La mejor combinación de velocidad y confianza en resultados para pruebas automáticas masivas de Set-Top-Box digitales

## Cable Modem Test Platform

El banco de pruebas mundialmente probado para diagnóstico automatizado de Cable Modems, EMTAs y Gateways inalámbricos

Promptlink Communications  
4005 Avenida de La Plata, Oceanside, California 92056, USA  
+1 760 688 4022 ext. 726  
[www.promptlink.com](http://www.promptlink.com)

**VISTA WEB A TRAVÉS DEL MÓVIL**

**CAMBIAR LA FORMA DE HACER MANTENIMIENTO A SU RED**

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

- 01 Encontrando el error**  
Hunter identifica la zona de la red donde se encuentra el error.
- 02 Pinpoint la fuente**  
Utilizando el Quiver, los técnicos pueden localizar el punto exacto del CPD.
- 03 Solucionando el problema**  
Con la localización precisa del CPD, los técnicos disminuyen sustancialmente el tiempo de solución del problema.

**ARCOM DIGITAL**  
www.arcomlabs.com

## SUMAVISION: SOLUCIONES MULTIPANTALLA DE BAJO COSTO

Sumavision es una de las empresas que ha sabido dirigir su oferta hacia los requerimientos multipantallas de los proveedores, principalmente con el desarrollo de un STB de bajo costo que permite compartir el contenido del sistema de TV paga con cualquier dispositivo conectado dentro del hogar.

Frey Feng, director de ventas de Sumavision, dijo a PENSARIO: 'El Home Gateway Module permite recibir hasta cuatro canales para ser compartidos con distintos dispositivos. Es un avance hacia el video Anywhere y cuenta ya con todas las protecciones necesarias para que el contenido esté asegurado'.

Parte de la estrategia comercial de la marca, es mostrar una activa presencia en las ferias internacionales y principalmente de Latinoamérica, un mercado en expansión,



Frey Feng

donde ve gran potencial para los productos que desarrolla. Así lo hará en Andina Link, donde además del Home Gateway Module, estará exhibiendo su sistema de monitoreo de streaming que permite verificar la calidad de cada uno de los streams (Hasta 10.000) que se realizan dentro de las redes de los operadores.

## DEFANG TECHNOLOGIES: FLEXIBILIDAD PARA LA REGIÓN

Oscar Vidotto, de Defang Technologies, comentó a PENSARIO 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.

'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



Michael Gu, Helen Li y Oscar Vidotto

sus productos.

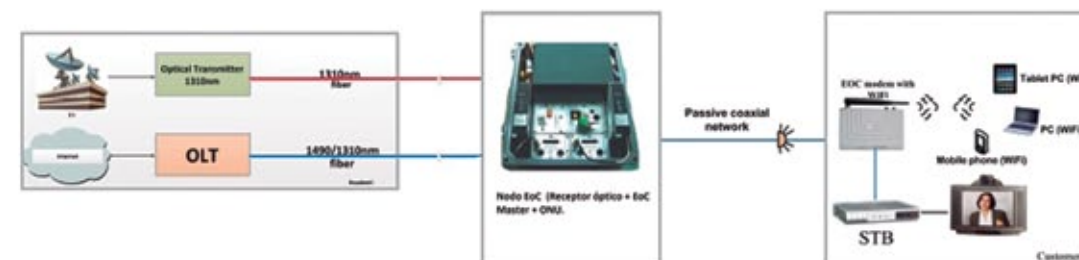
'La idea es que la importancia de Latinoamérica crezca y para el 2015 tenemos la posibilidad de vender cerca de 2 millones de dólares', comentó.

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.

# LATINOAMERICANA TCA

## OFRECE SOLUCIONES PARA CABLEOPERADORES

### Soluciones EOC (Ethernet Over Coax)



### EoC (ETHERNET OVER COAX)

El sistema permite la transmisión de Internet (Ethernet) sobre cable coaxial y proporciona administración remota, para verificar el correcto funcionamiento de las cajas del usuario, variar el ancho de banda, activar y desactivar a los suscriptores.

### VENTAJAS

Económico, rápido retorno de inversión y gestionable. Ideal para que pequeños y medianos operadores de televisión por cable puedan ofrecer internet a sus usuarios por las redes ya existentes.

### Línea de Herramientas y Equipos para Fibra Óptica



### Soluciones para la Digitalización de su cabecera



### ADAPTABLE A CUALQUIER FORMATO DE ENTRADA

- Diseño Modular Compacto
- Módulos Configurables
- Fuente Redundante
- Multifuncionalidad para entrega de video.



Tel: (574) 362 12 12 - Fax: (574) 285 12 89  
Dir: Cra. 51a N° 10 Sur - 81 Guayabal - Medellín  
Luis Alberto Correa: lcorrea@latinotca.com.co  
José Luis Batista: jlbatasta@latinotca.com.co  
Uldy J. Correa: mercadeotca@latinotca.com.co



## VERIMATRIX: LA EVOLUCIÓN DE LA SEGURIDAD; PREPARANDO LA REVOLUCIÓN UHD

Distribuir contenido de video para su consumo en múltiples pantallas ha sido siempre un desafío para los operadores. Sobre todo proteger el contenido de forma adecuada a la vez que se mejora la experiencia del usuario.

La introducción de formatos de video ultra highdefinition (UHD) presenta sus propios desafíos en cuanto a la protección de ingresos. Los requisitos tradicionales son los mismos: el consumo de contenido debe ser gestionado de forma consistente y sus propietarios deben ser compensados adecuadamente.

Sin embargo, las recientes especificaciones de MovieLabs para la próxima generación de video y su protección de contenidos mejorada presentan un número adicional de imperativos a la hora de proteger de forma adecuada servicios que incluyan contenido UHD. Los requisitos sugieren formas determinadas para verificar cada dispositivo, denegando al dispositivo el acceso al contenido cuando sea necesario para corregir cualquier defecto de seguridad.

### LLEGA LA HORA DEL WATERMARKING

La adición más importante por parte de MovieLabs en cuanto a mecanismos de seguridad es la aplicación de watermarking forense. Este requerimiento representa un giro en la forma actual de actuar, ya que las tecnologías de watermarking no han sido ampliamente implementadas en el pasado.

Sin embargo, el watermarking es cada vez más popular a medida que las amenazas que ponen en peligro los ingresos de los operadores evolucionan. Muchos operadores reconocen que la redistribución de contenido es una amenaza real, haciendo que el watermarking sea una

herramienta importante para identificar los detalles de los ataques de redistribución y además prevenir cualquier debilidad en cuanto a seguridad. Por ejemplo, si el estudio se da cuenta que se está haciendo un uso del contenido en un determinado tipo de dispositivo, pueden trabajar con el OEM para solucionar el problema.

### BENEFICIOS DEL WATERMARKING FORENSE

El mayor beneficio que proporciona la tecnología watermarking es la habilidad de rastrear contenido hasta su fuente de origen y averiguar donde y cuando este ha sido consumido. Si el contenido es utilizado de forma ilegal, se puede analizar la marca forense incluida en el video para identificar datos como el distribuidor, el tipo de dispositivo y el usuario final que hizo abuso de sus derechos legales.

En comparación con otros medios digitales como son los archivos de audio, las películas distribuidas de forma digital pueden ser muy bien protegidas utilizando watermarking. El video digital está formado por muchas imágenes individuales con su información de audio correspondiente, con muchos más datos que otros archivos multimedia comunes, lo que permite añadir el watermark de forma robusta e imperceptible de una forma más fácil.

Las últimas tecnologías de watermarking disponibles son resistentes a los intentos de eliminarlas mediante re-encoding o ataques de filtrado.

Es muy importante entender que los datos incluidos dentro del watermark son inutilizables



Petr Peterka, CTO, Verimatrix

para cualquier persona que no sea el operador, que tiene los derechos para poder obtener los datos relacionados con la distribución del contenido. Esto hace que los datos personales de los suscriptores queden protegidos y sean guardados de forma anónima.

### LA IMPORTANCIA DE WATERMARKING PARA UHD

Watermarking es la solución perfecta para proteger contenidos UHD. Si un pirata tiene conocimiento de que cierto contenido está protegido utilizando watermarking, simplemente este hecho puede hacer que el contenido no sea robado en primer lugar. Sin embargo, si el contenido es pirateado, el watermark proporciona datos en cuanto a cuando, donde y quien ha consumido el contenido. El watermark no puede ser eliminado y viaja junto al contenido a medida que sea consumido de forma ilegal. Con esta información, los dispositivos con los que se ha pirateado el contenido, pueden ser identificados y actualizados para eliminar la amenaza.

Por tanto, se espera que el watermarking juegue un papel cada vez más importante dentro de los sistemas de seguridad multi-capas para proteger contenido Premium que los estudios de Hollywood ofrezcan en un futuro próximo.

## CORNING: LA EVOLUCIÓN DE LAS REDES DE LOS MSO'S Y CABLEOPERADORES

Corning estará en Andina Link Cartagena con un stand y participará también del foro internacional FICA 2015, durante el panel "Tecnologías de Supervivencia", con una presentación sobre la evolución de la red de los MSO's y los operadores CATV para permitir mayores servicios de banda ancha y video.

La marca estará con su equipo de Colombia, y los representantes internacionales de marketing y ventas, además de sus distribuidores y socios locales.

Más allá del buen rendimiento de los conectores RF para las redes CATV de banda ancha, las soluciones FTTH preconectorizadas de

Corning permiten a sus clientes desplegar fibra de manera eficiente y sin costura, complementando las aplicaciones de la red más amplia.

La conectividad de alto rendimiento RF para redes HFC junto con un portafolio completo, permiten la migración de los despliegues FTTH.

CORNING



### LO MEJOR EN EQUIPOS OPTICOS FTD NETWORK

- Transmisores Ópticos
- Nodos Ópticos
- Receptores Ópticos
- Plataformas Ópticas
- ODF 12, 24, 48 y 96 hilos

### Equipos para HEADEND

- Antenas Parabólicas de fibra de Vidrio para Banda C y Banda KU (somos fabricantes) Homologadas por el MTC.
- Moduladores PCM 55 SAW
- Combinadores Pasivos PHC - 24G (Pico Macom)
- Amplificadores Mini Bridgers, de Linea: Motorola y FTD NETWORK
- POWER SUPPLY 14 Amp.

visitanos en [www.corpetel.com.pe](http://www.corpetel.com.pe)

**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**

**WireTech**

**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](http://www.wiretechsa.com.ar)

## CALENDARIO

### 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

# LATINOAMERICANA TCA: JUNTO A KT EN ANDINA LINK

Latinoamericana TCA presentará en Andina Link dos soluciones tecnológicas de KT, el mayor fabricante de soluciones EoC y GPON de Asia.

‘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 (EoC) es una opción real frente a la alternativa 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 el desarrollo de un servicio de datos, o en redes en que simplemente no hay reversa disponible, sin cambiar la arquitectura de red existente’, recomienda la marca.

‘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.

En el stand de Cartagena, TCA contará con representantes de la marca japonesa **Seikoh Giken**, especializada en conectores fusionables, herramientas de limpieza de conectores de fibra y patchcords y pigtails de alto rendimiento. Y presentará dos soluciones de cabeceras digitales: **Wellav** y **Condor** de **Pico Digital**.

Latinoamericana TCA Colombia pertenece al grupo Latinoamericana TCA con presencia en Argentina, Chile, Perú, Ecuador, Colombia y USA.



Andrea Baena

## KT ELECTRONIC PRESENTA SOLUCIÓN EPON+EoC

Chengdu KT Electronic Hi-tech es una empresa especializada en la ingeniería, diseño, instalación y servicio de soluciones para la industria del Broadcast y equipamiento para televisión.

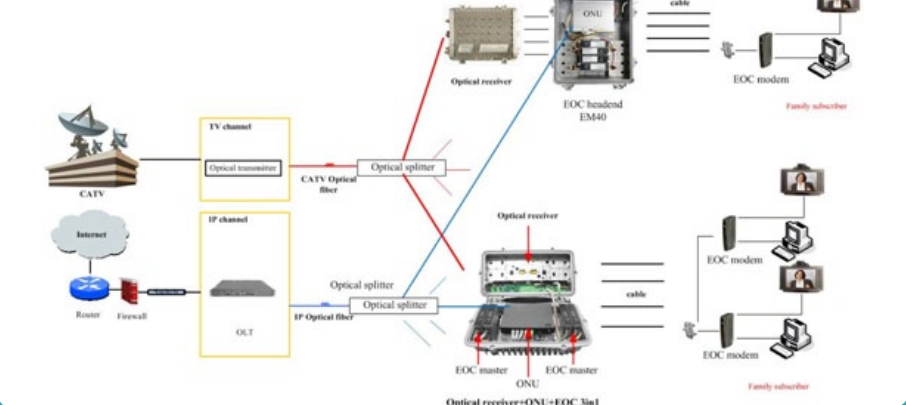
Sus principales productos permiten incluir G/EPON+EoC, FTTH sistemas de TV digital y STB, headends analógicos, amplificadores, nodos, equipamiento de testeo, transmisores wireless, splitters ópticos, taps y conectores.

Los productos EPON+EoC de KT, adoptan

un diseño modular que pueden incrementar el master del headend EoC para satisfacer las demandas del crecimiento en la base de abonados, y permite expandir el sistema mediante la ampliación del master en el futuro.

Los productos de KT son una opción para los operadores o distribuidores en diferentes países, con clientes en Estados Unidos, Brasil, Chile, Argentina, Perú, Venezuela, Colombia, Bolivia, Honduras y Dominicana entre otros.

Solución EPON+EoC



# CREANDO UN MUNDO DE SOLUCIONES DE SEGURIDAD MULTI-RED



Verimatrix se especializa en proteger y mejorar los ingresos para servicios de TV digital multi-red y multi-pantalla alrededor del mundo. El premiado e independientemente auditado sistema Video Content Authority System (VCAS) y las soluciones ViewRight de Verimatrix permiten a los operadores de DVB cable, satélite, terrestre, IPTV y OTT extender sus redes de forma rentable y permitir nuevos modelos de negocio.

Aprenda más sobre VCAS Ultra™, el futuro de la protección de ingresos para TV Paga visitando [www.verimatrix.com/ultra](http://www.verimatrix.com/ultra)

Visítenos en AndinaLink 2015  
March 3 - 5 • Cartagena de Indias, Colombia  
Booth #1





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)

Solicitada de Best Cable Perú



## Demóstenes Terrones: 'La competencia desleal gana terreno en Perú'

El presidente de Best Cable, vuelve a expresar su preocupación

Lamentablemente, aquí en Perú la informalidad viene ganando mercado en el rubro de la televisión por cable; hay empresas que se dedican a brindar servicio obteniendo señales de manera informal afectando a empresas formales como Best Cable.

Estas al verse descubiertas por el MTC, solicitan nuevas concesiones a nombre de terceros para de ésta manera continuar operando y así mantener su ilegal funcionamiento. Los Programadores lejos de vetarlos, les siguen vendiendo su programación a precios muy por debajo de los que les cobran a las empresas formales, gracias al alto sub-reporte de abonados que manejan y presentan a los programadores.

Llamamos la atención a las diversas empresas programadoras a fin de que no provean su señal a este tipo de empresas informales, ya que de ser así, las empresas formales tendrían como principales competidores a los mismos

programadores; no puede ser posible que en una localidad del Norte del Perú, una empresa a la que programadores como FIC provee sus señales y que ya cambió 3 veces su concesión para poder seguir operando, cobre un abono de 25 nuevos soles y que una empresa formal no pueda cobrar menos de 50 por el mismo paquete.

Saludamos a empresas programadoras como Turner que no venden su programación a cualquier empresa que no sea formal y esperamos también que los señores de otras programadoras grandes como FIC y HBO, entre otros, tengan la misma política.



Demóstenes Terrones

Demóstenes Terrones  
Presidente, Best Cable, Perú

## SOFTWARE DEFINED TELEVISION

Los días del hardware de televisión propietario terminaron.

Hoy en día utilizamos software estándar ejecutado sobre equipos informáticos básicos, tanto en máquinas virtuales como en la nube.

Miles de canales de televisión ya lo hacen.

¿Cuándo lo harás tú?

Descubre ahora los beneficios operativos y de costes al cambiar a soluciones basadas en software.

Cinegy ofrece soluciones de ingesta, edición, archivo, emisión, producción, monitoreo, noticias, transcodificación y otros flujos de trabajo.

Modular, escalable, asequible, fácil y rápido de implementar.



[www.cinegy.com](http://www.cinegy.com)  
[sales@cinegy.com](mailto:sales@cinegy.com)



## PREMIO QUALITY LEADER LATINOAMÉRICA

### ENTREGAN PRENSARIO Y PPC

En este momento de fuerte convergencia tecnológica y renovadas exigencias de ancho de banda, Prensario en alianza con PPC decidió empezar a otorgar el premio *Quality Leader Latinoamérica*, para 'gente que persevera por mejorar la experiencia del suscriptor en los hogares con calidad e innovación'. Prensario decidió realizar esta iniciativa y promocionarla con menciones especiales y reportajes en sus ediciones clave como es esta de Andina Link para la región Andina. PPC se sumó como empresa líder y de vanguardia para la industria de las telecomunicaciones por cable, con un compromiso histórico



con Latinoamérica y particularmente con los operadores de la región. La idea es continuar con en el premio en las distintas ediciones para cada sub-región de Latinoamérica —luego se viene Canitec de México— destacando a los ingenieros que están haciendo contribuciones de importancia ante las dificultades que hay que afrontar en forma permanente. *Quality Leader Latinoamérica* apunta a generar tanto un reconocimiento a los protagonistas pero también como mensaje positivo a todo el mercado en su conjunto. La selección se realiza a través de un consenso entre ambas partes. Se premiará a los esfuerzos de las compa-

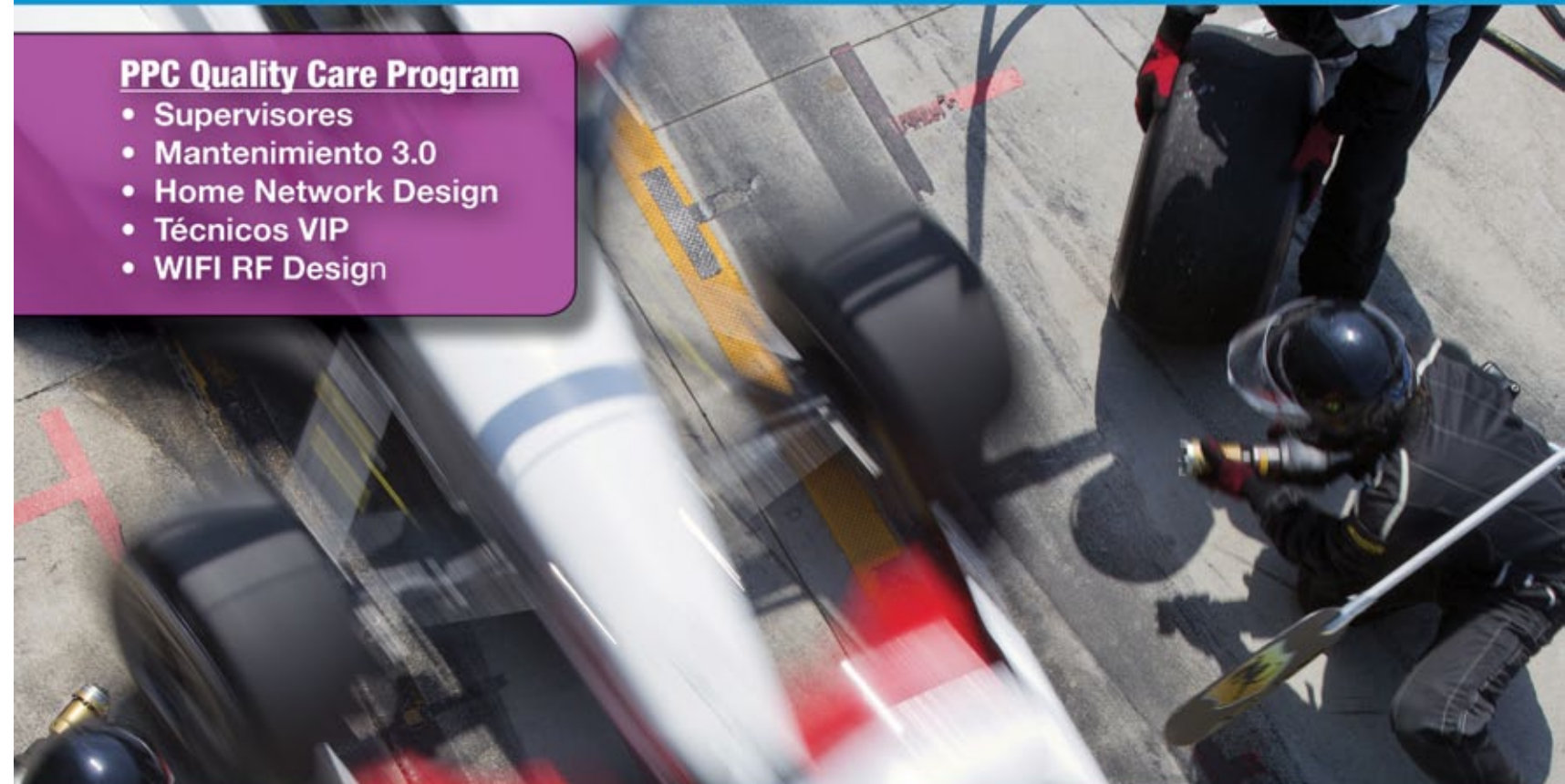
ñías permitan entregar un mejor servicio y experiencia en el suscriptor; la capacitación de los técnicos en los nuevos servicios tales como Docsis 3.1 y la profesionalización del técnico de acometida que interactúa directamente con el público, disminuyendo la pérdida de clientes. Esto en momentos de aumento exponencial de necesidad de wifi por la cantidad de dispositivos conectados a la red en los hogares (Celulares, tablets, juegos electrónicos, Smart TVs, PCs, etc.). Está clara la importancia de contar con elementos de calidad en el domicilio y una correcta instalación del home network. PPC y Prensario lo van a destacar con este premio que es acorde a su visión del mercado del cable a futuro.



# Estamos en la carrera tecnológica..... tienes un equipo bien preparado?

### PPC Quality Care Program

- Supervisores
- Mantenimiento 3.0
- Home Network Design
- Técnicos VIP
- WIFI RF Design



### SignalTight® – continuidad real!

única tecnología que garantiza conectividad en cualquier situación!

## VIDITEC CERRÓ UN AÑO DE CRECIMIENTO EN ARGENTINA

Viditec cerró un año de crecimiento, en el que concretó 75 obras en Argentina que totalizaron 25.000 horas de trabajo e incorporó nuevos proyectos de servicios gerenciados.

Esteban Javier Renterías, jefe comercial de servicios profesionales de Viditec, dijo: 'Para brindar este servicio la empresa cuenta ya con varias equipos de especialistas asignados a los

diferentes proyectos. El objetivo es ser socio estratégico de negocios con los clientes.'

Renterías anunció el lanzamiento, en marzo de 2015, de la nueva mesa de ayuda a los clientes 'para brindar un servicio preferencial de calidad, facilitando y optimizando así todas las necesidades que surjan respecto a servicios gerenciados, técnicos y de consultoría.'

Entre sus principales clientes en el país, cuentan Invap, Arsat, DirecTV, Disney, Non-Stop, Artear Canal 13, Turner, Pan American Energy, entre otras. 'Seguiremos apostando con grandes expectativas de crecimiento para este año,' resumió el ejecutivo.



**Estamos en la carrera tecnológica..... tienes un equipo bien preparado?**

**SignalTight® – continuidad real!**  
única tecnología que garantiza conectividad en cualquier situación!

PPC es líder mundial en conectividad! Conectores para instalación y línea dura, cables coaxiales, filtros, pasivos, Entry™ tecnología de mitigación de ruido, productos HDMI.

**PPC Quality Care Program**

- Supervisores
- Mantenimiento 3.0
- Home Network Design
- Técnicos VIP
- WIFI RF Design

Wilfredo Rodas Director Sales – Latam South    Oscar López Director Sales – Latam North    Herbert Escobar Strategic Account Director – Latam    [www.ppc-online.com](http://www.ppc-online.com)

mejora la experiencia de tus clientes!  
contacta al equipo de PPC,  
líder en innovación de servicios y productos.  
resultados probados.



PPC es líder mundial en conectividad! Conectores para instalación y línea dura, cables coaxiales, filtros, pasivos, Entry™ tecnología de mitigación de ruido, productos HDMI.

# Think, do better



UHD/4K HEVC IP/OTT Box



J8U21 - UNIVERSAL KU BAND OCTO LNBF



Cable Modem Docisi 2.0/3.0



Coaxial Laser Diode



Butterfly TEC Laser



Communication Cable



Welcome to JEZETEK

Website: [www.jiuzhou-intl.com](http://www.jiuzhou-intl.com)

E-mail: [info@jezetek.cc](mailto:info@jezetek.cc)

Add: No.6 Jiuhua Road, Mianyang, Sichuan, 621000, P.R.China

Jezetek is the owner of Jiuzhou brand

**JEZETEK**  
Think, do better



## Aplicaciones - Edificios Multifamiliares, Hoteles & Condominios

Disponibles en Inventario en AMT!

### Terrace 1200

#### \* Terrace 600 Gateway Digital a Análogo

El Terrace 1200 & Terrace 600/600HF son unidades compactas y economicas que permiten recibir servicios QAM Encriptados, estos son Des-Encriptados utilizando CableCards, hasta un total de 72 servicios análogos en RF en el Terrace 1200 y un total de 36 servicios en RF análogo para el Terrace 600. El modelo Terrace 600HF ofrece una expansión adicional para 36 servicios extra al operarlo en conjunto con el Terrace 600.

#### Terrace QAM - Edge QAM

El Terrace QAM es ideal para operadores que requieran recibir servicios QAM Encriptados y entregar QAM Des-Encriptados utilizando CableCards. Se ofrecen dos versiones para 24 o 60 servicios.

#### Concierge IP a QAM Gateway

El convertidor de alta densidad Concierge IP a QAM es ideal para operaciones donde se necesiten entregar servicios Free to Guest, modulación QAM tradicional o servicios VOD ya sea SD o HD

#### CableVista - Edge Decoder

El CableVista IP a Análogo o Banda Base provee decodificación MPEG2, modulación y conversión hasta 24 canales NTSC en un chasis de una unidad de rack. Cuenta con varias opciones como módulos para redundancia.



Para mayor información, llame al 954.427.5711 o visite [amt.com](http://amt.com)

3150 SW 15th Street | Deerfield Beach, FL 33442 | 888.293.5856 | [sales@amt.com](mailto:sales@amt.com)

Multiple Solutions. One Source.