

» www.tvchile.cl

Una señal, para todo el mundo.



Conectividad
Información > Entretención > Cultura

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

Síguenos en :
f /TVChileTVN @TVChileTVN

Comercializado por :
FOX Latin America
INTERNATIONAL CHANNELS

ARGENTINA: (541) 4103 100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600
COLOMBIA: (571) 610 7044 / MEXICO: (5255)9138 6808 / VENEZUELA: (58212) 820 3200

NOVIEMBRE 2015 | AÑO 20 | # 259

Prensario Internacional

www.prensario.net

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

CHILEMEDIASHOW summit 2015

HOTEL INTERCONTINENTAL
SANTIAGO DE CHILE • CHILE

INFORMES:

• Post- Expo SCTE Cable-Tec



• Post- JORNADAS



SUPLEMENTO ESPECIAL:

• TECNOTELEVISION

& RADIO2015



We are the CATV equipment professional manufacturer in china

EXHIBITOR
2015

Visit Prevail at
SCTE Cable-Tec Expo
Booth 2309



WOS-4000

CATV Optical Communication

Platform: WOS-4000

- T series forward path optical transmitter module
- FR series forward path optical receiver module
- R series four-channel return path optical receiver module
- EDFA series optical amplifier module
- OSW series optical switch module
- AMP series pre RF amplifier module
- RFS series RF switch module

D-Master 9801 monitor compact IPOAM Outdoor Modular Optical Node

D-Master 9801

■ D-Master 9801 (RTSP to DVB-C IPOAM) is a new compact chassis and cost-effective QAM modulator, which is designed according to the DVB related standards.

■ D-Master 9801 has 1000Mbps IP inputs, the RF output supports 16QAM~256QAM modes. The device which allows IP input signal applied to TV distributions in home entertainment, surveillance control, hotel digital signal, shops etc.



D-Master 9801



WR-1004MLD-GD



WR-1002JL-CEAM



WDE-H820

HD encoder with IP output

WDE-H820

■ WDE-H820 encoder series can be realized to high quality encoding and transmission audio video at low bit-rate. It can support a variety of input/output interface.



WDE-H230

HD encoder/transcoder with IP output

WDE-H230

- WDE-H230 is a type of professional bidirectional transcoder which convert video between H.264 and MPEG-2 format. They also can transcode HD to SD programs simultaneously.
- This series of products can be customized according to user demands. The custom can select 1~8 channel of transcoder chipset. After transcoding, it outputs MPTS & SPTS through the IP port or ASI port.



Outdoor Power-pass Taps and Splitters

- Operating Frequency: 5 ~ 1GHz.
- Low insertion loss, small deviation and high isolation.
- Cast aluminum waterproof housing, 5/8 standard coaxial cable interface.
- One-way tap, two-way tap, two-way splitter and three-way splitter are full power-pass products; others are the main port power-pass products.
- The exported products can use European standard or American Standard.

Nuevas formas de ver y hacer televisión



Estamos completos y en HD



Entretención Series

Deportes Noticias



Telenovelas

Contenidos exclusivos



Música Espectáculos

Estilo de Vida



Cine de Época Mexicano

Otros contenidos exclusivos





Chile Media Show

Con presencia local asegurada

Junto a figuras de otros países como Gonzalo Hita, de Cablevisión Argentina

Chile Media Show, organizado por el **Grupo Isos** de **María del Carmen Soto**, vuelve a ser el último evento del año consolidado totalmente en el calendario. Más allá de que devaluó como otras economías, Chile es ejemplo de continuidad, buenos ARPU y un mercado que asegura resultados.

A su vez, es un evento más pequeño que otros, pero que asegura la presencia local como pocos otros lo hacen. Por un lado, **Turner** y **Fox** revalidaron su interés en tener un evento del trade en Chile, invitan a 20 o 30 operadores para tenerlos en el show y asistir a sus presentaciones de producto una vez al año. Además, la asociación de operadores, **TV Cables de Chile**, liderada por **Luciano**



Rolando Santos, de CNN Chile; y Enrique Almone, de UCV



Sergio Piris, Pablo Scotellaro y Humberto García en CMS 2014



Cristian Beltran, de Plug&Play; Luciano Rosas de TV Cables de Chile; Javier Südel; y Jorge Fernández, de Quellón



Inauguración 2014: Pablo Scotellaro, María del Carmen Soto, Humberto García, Alexis Piwonka, Enrique Almone y Jaime Bellolio

Rosas, vuelve a hacer su asamblea en el marco de la convención.

Respecto a los grandes, CMS se parece a otros eventos que son productivos actualmente; en algún momento los mayores operadores pasan por sus pasillos, sea para la inauguración o para la conferencia de Fox. Allí los proveedores tienen que estar atentos para captarlos además de complementar su presencia en el show con citas cercanas.



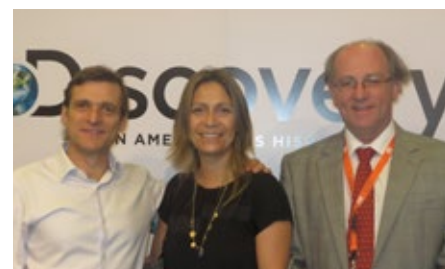
Operadores en la asamblea de TV Cables de Chile, en CMS 2014

Conferencias: OTT con Cablevisión, piratería y Certal

Las conferencias y talleres tienen que ver con los nuevos tiempos, hablando mucho de OTT con nuevos protagonistas como **VivoPlay** con **Carlos Hulett**, **Smartbox** que estuvo en todos los seminarios NexTV, **Emilio Martinic** y está anunciado **Gonzalo Hita** de **Cablevisión** de Argentina como figura clave. La pregunta es si se acabó el prime time.

También es importante en la parte técnica la parte de FTTH, sobre todo con **TAC**, la compañía local de **Latinoamericana TCA**. También participan de manera protagonista en las conferencias, **SES** con sus comunidades de video, **GX Vision** de Uruguay, **Aplicaster** y **Accedo**, entre otros.

Este año habrá un espacio importante, ahora más en el segundo día, para la parte de piratería que tanto importa a los programa-



Sergio Canavese, de Discovery; Loreto Gaete, de Movistar; y Javier Südel, de Socoepta

dores, dándoles lugar en los propios paneles como en pocos otros eventos. Allí estarán **Sergio Veiga** de **Fox** y **Jorge Carey** del anfitrión local **VTR** (Pronto **LILA**, **Liberty Latin America**), entre otros. Y también, la parte de **Certal** con la cual la organización del Grupo Isos está emparentada, con representantes de los máximos entes regulatorios de Chile como **Subtel** y la **CNTV**. Eso es también una oportunidad para los operadores de encontrarse con ellos. En la órbita de **Certal** por supuesto también se ocupan del monitoreo a la libertad de Expresión en nuestros países y la función social.

SOMOS LA EVOLUCIÓN DEL ENTRETENIMIENTO

Las nuevas tendencias e impresionantes innovaciones tecnológicas con que hoy contamos te ponen al alcance de todo el mejor entretenimiento que solo HBO Latin America Group te puede ofrecer.

HBO LATIN AMERICA GROUP

HBO, HBO2, HBO plus, HBO Family, HBO SIGNATURE, max, max UP, maxPRIME, CINEMAX, WB, E, A&E, HISTORY, H2, AXN, Lifetime, Syfy, STUDIO UNIVERSAL, UNIVERSAL

Available on the App Store, Get it on Google play

© 2014 HBO. All Rights Reserved. © 2014 MARVEL. © Disney. All Rights Reserved.

Miércoles 11 de noviembre

Michel Bonet, director GX Visión

Sala Europa

08:30 a 9:30 hs.

Registro de participantes

09:30 a 10:30 hs.

La televisión social: la importancia de interactuar con los televidentes.

Disertantes:

Ignacio Fernández, ingeniero de ventas para Latinoamérica, Accedo

Idan Maron, VP business development, Applicaster

Rafael López, CEO de SmartBox TV

Moderador:

Marisa Piñero, Country Manager & Chief HR, AMC

10:45 a 11:15 hs.

GX Visión: ¿Cómo satisfacer al nuevo cliente sin perder el control del negocio?

Disertante:

11:15 a 12:15 hs.

Workshop SES: Comunidades de Video en América Latina

Disertante:

Carlos Alejandro Neri, Sales Director Latin America South

13:00 hs.

Corte de cinta y apertura de muestra comercial

Participantes:

Óscar Reyes, presidente de CNTV Representante de Tepal

Carmelo Ruggilo, presidente del directorio de Certal

Representante de FIC

Cristian Zuleta, presidente de la Cámara de Cableoperadores de Chile

Pablo Scotellaro, presidente ejecutivo de Certal

María del Carmen Soto, presidente de Grupo Isos Internacional

13:15 a 19:00 hs.

Exposición comercial

14:30 a 15:00 hs.

4K: Un estándar para la televisión y la generación de contenidos

Disertante:

Danilo Muza, entrenador de productos de TV, audio y video, Samsung Electronics Chile

15:00 a 15:30 hs.

Internexa: Ampliando horizontes sobre plataformas de Internet

Disertante:

Carlos Giraldo, gerente general de Internexa Chile

16:00 a 17:15 hs.

OTT: ¿Se acabó el Prime-Time?

Disertantes:

Carlos Hulett, CEO & founder de Vivo Play

Sebastián Rojas, Director de MUBI para Estados Unidos.

Carolina Garcés, Regional Manager and BB Media Director Chile, Business Bureau.

Moderador:

Emilio Martinic, Multinet Chile.

17:15 a 18:15 hs.

Network Broadcast: Desafíos del OTT para operadores de TV paga

Disertante:

Javier Dolder, Business Development Engineer

18:15 a 18:45 hs.

TAC: FTTH y rentabilización de la red

Disertante:

Juan Senor, Diseño & Ingeniería

Jueves 12 de noviembre

Sala Antártica

09:00 a 13:00 hs.

Exposición comercial

10:30 a 11:00 hs.

TAC: Digitalización de cabeceras análogas a bajo costo, sin necesidad de caja decodificadora

Disertante:

Manuel Mendoza, Sales Project Manager

SEÑALES

Turner: Gustavo Minaker sumó los países del Pacífico

Volverá a agasajar a los independientes chilenos en CMS

Gustavo Minaker tomó a su cargo toda la cuenca del Pacífico en el grupo Turner, sumando a Chile los mercados de Perú, Bolivia, Venezuela, Colombia, Ecuador, Caribe y Cruceros. Para el sector de Cruceros y Caribe, suma al equipo una persona nueva con sede en Colombia, Bryan Murray.

Fuere tomando los mercados de manera gradual; sin duda Colombia es el más grande y complejo, liderado por Isabel Otero, que ve las complicaciones actuales con devaluación e informalidad. Entre Colombia y Chile son los mercados más fuertes por tener cuentas grandes con Telmex, Telefónica y DirecTV. Incluso están empezando a hacer coproducciones multiplataforma con esos tres grandes clientes.

Lo otro interesante es lo que pasa en Chile con Chilevisión, en la que asumió este año Francisco Mandiola, y CNN Chile. Están trabajando muy de cerca con la idea de hacer muchas sinergias de ahora en más, con un proyecto interno de ver el mercado como una sola empresa y no separadas, remarca Minaker. Sus canales siguen creciendo en término de suscriptores y es de los mercados que más ha crecido con las devaluaciones de otros territorios.

En cuanto a las señales para esos mercados, Gustavo comentó que TNT Series 'es un gran desafío' y que ya está disponible como producto Go. En distribución anduvo bien y con buenos niveles de performance multiplataforma, pues nació en este nuevo paradigma.



Gustavo Minaker

El tema de Go en general tiene muchas confirmaciones y pedidos para TNT y Cartoon Network, con streaming y VOD. CN es una de las plataformas más robustas del mercado y también está bien Boomerang con los cambios realizados.

De cara a Chile Media Show, Minaker afirmó que tendrá nuevamente una actitud de liderazgo, facilitando el acceso con hotelería y alguna cena, la llegada de 30 clientes chicos locales. Destacó que 'es importante estar, y tener estos lugares de encuentro' en un contexto tan cambiante para poder intercambiar la información con los clientes.



ESTRENO
26 DE OCTUBRE
LUNES A JUEVES
01:45HS

TNT SERIES
 #ElDandy

Disponible también en **TNT GO**

VTR: Triple Play y VOD para hacer frente a un mercado competitivo

Supera el millón de suscriptores en TV paga

Francisco Guijón, gerente de programación de VTR de Chile, expresó que este año el MSO 'comenzó con el pie derecho, marcando un nuevo hito dentro de la industria de las telecomunicaciones a nivel nacional'.

'El trabajo y compromiso de VTR por entregar servicios de excelencia a nuestros clientes ha convergido en una evolución positiva no sólo durante este año, sino que desde el inicio de nuestros servicios en 2007. Actualmente, el 46% de nuestros clientes cuenta con Triple Play', comentó el ejecutivo y detalló que la empresa, al cierre del primer trimestre del año, contaba con 1.008.400 suscriptores de TV paga, 954.900 de Internet, 701.600 líneas fijas y 117.500 líneas móviles.

'El mercado chileno es muy competitivo y dinámico, con clientes exigentes que esperan servicios y atención de primera, expectativas a las que, como industria, debemos saber responder de la mejor manera posible y por supuesto, de la manera más eficiente', dijo el gerente de programación.

Para competir en este contexto, se refirió a los nuevos servicios disponibles: 'En marzo, logramos duplicar nuestra cantidad de señales en HD, pasando de 23 a 50, cifra a la cual debemos añadir la oferta de señales Premium en este mismo formato. En cuanto a la telefonía móvil, debutamos con el servicio 4G. Para ello tuvimos que actualizar nuestros planes y los servicios de nuestros clientes con la tecnología más actual del mercado. De esta manera les dimos acceso a las redes 4G disponibles en Chile sin la necesidad de realizar modificaciones en sus planes ni tampoco con pagos adicionales. Con esto no sólo comprometemos un mejor desempeño en el uso de Internet móvil, sino también, una mejor experiencia del usuario con el mundo de las telecomunicaciones'.

Contenido on demand

'Desde mayo del año pasado, decidimos aumentar nuestro VOD a múltiples plataformas en nuestra categoría gratuita, teniendo los contenidos infantiles y la creación de la carpeta Kids como base de la expansión, que fue diseñada

junto a los principales programadores infantiles como **Disney, Discovery Kids, Cartoon Networks, Boomerang, Nickelodeon**. Luego de esta ampliación multiplataforma, *VTR On Demand* logró generar aproximadamente 1,5 millones de transacciones mensuales, creciendo 100% en un año', explicó Francisco Guijón. 'Nuestros clientes no sólo pueden disfrutar de sus contenidos preferidos en la televisión convencional, sino también en nuestras aplicaciones compatibles con dispositivos móviles'.

'Dado este caso de éxito, la estrategia del VOD gratuito se intensificó hacia nuevos géneros. Aprovechando un acuerdo la cadena nacional **Mega** y su señal HD, pusimos a disposición de nuestros clientes lo mejor de su programación. Ahora repetiremos este ejercicio con el canal **TVN** (Televisión Nacional de Chile) el cual también se incorporará al sistema VOD con los contenidos más populares de su programación'.

'En cuanto a la señales Premium, que son parte de nuestro modelo de suscripción, también tenemos las temporadas completas de grandes series entre las que están: *Sitiados, Mad Men, Games of Thrones, The Blacklist* y *Black Sails*, entre otros', resumió el ejecutivo.

'VTR cuenta también con la carpeta de cine chileno más robusta del mercado; con más de 150 títulos de películas locales, desde *El Chacal de Nahueltoro*, de 1969, hasta *El Bosque de Karadima*, que aún se encuentra en cartelera en algunos cines. Sumado a esto, está nuestro nuevo acuerdo con un programador independiente a través del cual creamos una carpeta con los programas infantiles históricos de las décadas de los años 60, 70, 80 y 90 entre los que hoy se pueden encontrar títulos vintage como *Candy, Robotech* y *Bugs Bunny*. Cerca del 8% del total de reproducciones de VOD pertenece a este contenido, que es muy solicitado por la audiencia'.

'En cuanto a contenidos, la serie *Hanibal* de **AXN** estará alojada en VOD. Ésta cuenta con dos temporadas y se espera el lanzamiento de la tercera dentro de las próximas semanas. En este momento ese primer capítulo de la tercera temporada ya está disponible en VOD, incluso antes de su salida al aire en la plataforma lineal', agregó.



Francisco Guijón, gerente de programación de VTR

4G para todos los clientes post-pago

En la parte de telefonía móvil, donde VTR opera desde el año pasado en modalidad de OMV, rentando infraestructura de **Movistar** (Telefónica) en Chile, la empresa anunció en julio la migración sin costo a todos sus suscriptores postpago al nuevo servicio de Internet móvil 4G LTE.

La compañía habilitó el servicio para clientes de postpago que contaban con un plan de voz de suscripción o cuenta controlada. En las zonas de cobertura, aquellos usuarios que cuentan con dispositivos aptos para el 4G, pueden acceder sin cambiar de plan o chip, y sin ningún costo adicional.

Guillermo Ponce, gerente general de VTR, destacó: 'Hemos dado un nuevo salto en calidad de servicio móvil, actualizando nuestros planes con la última tecnología y lo hacemos junto a nuestros actuales clientes de VTR Móvil, dándoles acceso a redes 4G donde estén disponibles en todo el país, para que tengan el beneficio de una mejor experiencia en el uso de internet móvil, sin que tengan que hacer ningún cambio en sus planes actuales ni pagar un costo adicional'.

El servicio de internet móvil de alta velocidad de VTR se transforma en el más barato del mercado chileno, ya que podrán utilizarlo aquellos que tienen planes de voz más datos, cuyo costo mensual mínimo es de 19,80 dólares (12.900 pesos).

VTR Móvil se convierte en el primer operador móvil en tener 4G LTE habilitado en todos sus planes de voz más datos, sin importar el precio que pagan sus abonados por el servicio, que de acuerdo a cifras de la compañía, desde que opera como MVO, sus suscripciones post-pago crecieron, entre el primer trimestre de 2014 y marzo año, un 94,6%, por lo que el segmento ya representa el 89% de su base de clientes móviles.

Tus contenidos ya no tienen fronteras



La aplicación que ya está en las manos de los hispanoamericanos en el mundo



Realmente te conecta



[f Vivoplaynet](#) [Vivoplaynet](#) [Vivoplay](#) [Vivoplaynet](#)

LO QUE TUS CLIENTES QUIEREN, YA LO TIENES



LO MEJOR DE LOS CANALES FOX EN UNA SOLA APP.
INVITA A TUS USUARIOS A SER PARTE DE LA EXPERIENCIA
DE CONTENIDOS MAS COMPLETA SIN COSTO ADICIONAL.



PRODUCTO SUJETO A DISPONIBILIDAD TÉCNICA Y GEOGRÁFICA. ACCESO A LOS CONTENIDOS SIN COSTO ADICIONAL SEGÚN SUSCRIPCIÓN CON OPERADOR DE TV PAGA (SI EL OPERADOR OFRECE FOX PLAY). CONSULTA CONDICIONES COMERCIALES, DE ACCESO Y RESTRICCIONES EN www.foxplay.com/terms O CON TU OPERADOR.

Movistar: 'Liderando la revolución digital'

640.000 clientes de TV paga, 200.000 líneas 4G

Telefónica, que opera en Chile a través de su marca **Movistar**, ha alcanzado este año los 640.000 suscriptores en el servicio de TV paga (DTH e IPTV), consolidándose como el segundo operador más relevante de la industria. 'El segmento IPTV es el que más ha crecido porcentualmente en el último periodo, con un alza de 39% desde diciembre de 2014 a la fecha. También hemos ampliado la zona geográfica, disponibilizando IPTV en la Quinta y Sexta Región, además de Santiago', detalló **Rodrigo Sajuria**, Gerente Productos y Servicios de Movistar Chile.

Además totaliza 200.000 líneas 4G LTE y más de un millón de clientes en banda ancha fija, 'lo que nos permite soportar la duplicación de consumo de video sobre Internet, que hoy utiliza el 50% del tráfico', dijo y agregó: 'Vemos una altísima demanda por más servicios, velocidad y volumen de datos, potenciando negocios como la TV paga e IPTV y aplicaciones como *Modo Mundial* y *Movistar Play*, todas claras señales de que estamos liderando la revolución digital. Este desempeño se explica gracias a las inversiones que hemos realizado en fibra óptica y 4G, en línea con nuestra estrategia de masificar la alta velocidad'.

Proyectos e inversiones

'En 2015 hemos mantenido el nivel de inversiones, destinando alrededor de 700 millones de dólares para continuar el despliegue de nuestras redes y seguir haciendo frente al gran consumo de datos y especialmente del video sobre Internet. Nuestro foco es masificar la alta velocidad, con el fin de que la gran mayoría de los chilenos tenga acceso a la tecnología y a una experiencia de mayor velocidad y volumen de datos', dijo Sajuria.

Y añadió: 'Esto significa que en tres años, el 80% de nuestra red móvil será 4G y el 50% de la red fija será fibra óptica, lo que

constituye una apuesta acelerada de nuestra compañía por más crecimiento y desarrollo, y de una continua inversión'.

'En 2014 lanzamos la primera experiencia en Chile de Banda Ancha Satelital (BAS), que permite brindar Internet de calidad a zonas rurales o semi urbanas aisladas. Se trata de una solución tecnológica única en Latinoamérica, que ofrece Internet a 50.000 personas de 126 comunas del país, contribuyendo a disminuir la brecha de conectividad. El servicio ha tenido una muy buena recepción. Cerramos 2014 con 5.000 clientes, lo que reafirma nuestra apuesta por desarrollar soluciones tecnológicas que resuelvan las necesidades especialmente de quienes están más alejados', comentó el ejecutivo.

En mayo de este año, Movistar amplió su cartera HD a 72 canales, 'convirtiéndonos en el operador con más canales HD, además de ser los únicos en ofrecer todos los canales nacionales en esta señal', explicó.

Movistar Play

Movistar Play forma parte de la estrategia de digitalización de Movistar en el mundo. 'Ha tenido una muy buena acogida; tenemos 100.000 clientes a menos de dos años de lanzado el servicio y sumando 5000 clientes cada mes. También, hemos fortalecido el contenido de los géneros más apetecidos, como cine chileno, infantil y acción, y hemos incorporado una carpeta a través de la cual compartimos con los clientes recitales del **Movistar Arena**'.

'Nuestro catálogo cuenta con 20 nuevos estrenos todos los meses, además de 1500 películas y 80 series, siendo la gran mayoría de ellas parte del catálogo de suscripción para los clientes. Además hemos disponibilizado una oferta a nuestros clientes de banda ancha a un precio más conveniente e insuperable respecto a nuestra competencia, lo que corrobora la visión que tenemos sobre *Movistar Play*, que nos permite fidelizar a nuestros clientes y darles contenido exclusivo que no encuentran en otras alternativas disponibles



Rodrigo Sajuria, Gerente Productos y Servicios de Movistar Chile

en el mercado', remarcó.

El mercado chileno

Dijo Rodrigo Sajuria: 'Vemos una mayor demanda por el consumo de video sobre Internet, que es complementaria a la oferta de TV paga que tenemos hoy. La gran tendencia es que los clientes quieren tener la flexibilidad de acceder a contenidos en cualquier dispositivo y momento, incluyendo la manera tradicional de hacerlo. En ese sentido, estamos potenciando el streaming, que ya se ha posicionado como una forma más de consumo'.

'También apuntamos a esto con *Movistar Play*, servicio que desde fines de 2014 permite la sincronización multipantalla, ya que se puede usar en PC, tablets, smartphones y nuestros clientes de IPTV lo pueden ver desde su pantalla sin costo adicional a su suscripción de TV paga. Siguiendo con el contenido no lineal, otra experiencia positiva han sido *Modo Mundial* y *Modo Fútbol*, apps que por primera vez dieron al cliente la posibilidad de ver los partidos del mundial desde su dispositivo móvil y recibir notificaciones, comentarios y repeticiones de gol en tiempo real en el caso del campeonato nacional'.

'La industria de las telco nos muestra un crecimiento explosivo del consumo digital que aún tiene mucho espacio por crecer. Desde Movistar buscamos conectarnos con las distintas ocasiones de consumo del cliente en TV y video, que son las grandes oportunidades que estamos saliendo a capturar', concluyó el ejecutivo.

+

H. SIMPSON

Q.E.P.D.
1955-2015



LA PIRATERÍA ONLINE ESTÁ MATANDO LO QUE MÁS QUIERES.

Cada vez que decides mirar o bajar un contenido de manera ilegal, le estás quitando a la industria los recursos que necesita para seguir produciendo las series, películas o eventos deportivos que tanto te gustan. Dile no a la piratería, sabes que está mal.



GTD invierte en homologar sus plataformas de TV

Y sigue liderando el ranking de conectividad de Netflix

Fernando Gana, gerente comercial de **GTD Manquehue**, comentó a **PRENSARIO** que las inversiones del grupo chileno están enfocadas en la homologación de sus plataformas en las diferentes zonas geográficas en las que opera el servicio de TV paga, que llega a 120.000 clientes. 'El crecimiento este año, ha sido mucho menor que en los anteriores', afirmó.

'En televisión, estamos haciendo importantes inversiones para homologar plataformas entre las distintas operaciones que tenemos, de manera que la experiencia de uso sea la misma en las distintas zonas geográficas, pero que a la vez nos permita elevar los indicadores operacionales y de servicio. Este proceso nos permite estar mejor preparados para los nuevos desarrollos y evolución de los servicios de entretenimiento', completó.

En cuanto a los despliegues OTT, Gana señaló: 'Ya disponemos de plataformas TVE que hemos integrado con los programadores de contenido, lo que ha permitido entregar a los clientes una experiencia de uso distinta, con mayor valor y acorde a las necesidades de los segmentos de clientes que están pidiendo mayor contenido online. Respecto del contenido en vivo, estamos tratando de llegar a acuerdos con los dueños de los contenidos como para desarrollar un

modelo de negocio interesante y así ofrecer este beneficio a nuestros clientes'.

Telecomunicaciones

En el segmento de telecomunicaciones, indicó el ejecutivo, el Grupo Gtd 'sigue creciendo a tasas de doble dígito, lo cual nos tiene muy orgullosos; hemos crecido a nuevas ciudades en el sur, como Los Ángeles y Chillán'.

'Pero lo que nos tiene más contentos es llevar ya 15 meses liderando el ranking de proveedores de Internet según **Netflix** en Chile. Esto respalda nuestra vocación al buen servicio y nuestra ya probada experiencia en el uso de la fibra óptica como plataforma Premium de acceso para ya la gran mayoría de nuestros clientes. Hoy 6 de cada 10 clientes cuentan con una conexión de fibra óptica en su hogar en nuestros principales mercados locales', añadió.

El mercado chileno

'El mercado de la TV paga está cambiando, dado que se está enfrentando a diversos desafíos; por un lado, los consumidores han ido adoptando nuevas formas de consumir los contenidos, la máxima de ver lo que quiero, donde quiero y a la hora que quiero es un mandato que se está intensificando, especialmente en las nuevas generaciones y no tan nuevas'.

'Por otro lado, para satisfacer dichas necesidades han proliferado una serie de soluciones,



Fernando Gana, gerente comercial de GTD

donde la de mayor representación es Netflix, que sólo requiere un buen servicio de banda ancha y tarjeta de crédito. Pero además, no hay que olvidar lo competitivo que es este mercado, con una gran cantidad de oferentes, que permite a los clientes obtener diversas opciones de precios y productos. Esta alta competencia ha presionado los precios a la baja, por lo que la industria está en constante búsqueda de soluciones diferenciadoras y atractivas para sus clientes'.

'Finalmente, lo que nos tiene preocupados para el futuro de este servicio es la tasa de conversión peso dólar que sigue subiendo y que para nuestro modelo de negocio considera un dólar por debajo los 550 pesos. Esto claramente va a requerir de alzas de precios de nuestro servicio de televisión, lo cual es complejo ya que solo se puede hacer por regulación actualmente para las nuevas contrataciones y no sobre la base de la cartera', detalló el gerente comercial.

Y concluyó: 'Esta mezcla de variables hace que el mercado esté cambiando en diversos frentes, y el desafío de la industria es saber leer estas señales y aplicar en la dirección correcta. Hoy hay muchos nubarrones'.



TVN Alexis Piwonka, Leo Pinto de AlternaTV y Pablo Mancuso

se espera que esté pronto *Sitiados*, la mega coproducción que se filmó en el Sur de Chile junto a **Fox**. Indudablemente el mundo de los OTT empieza a ser atractivo también.



VIACOM INTERNATIONAL
MEDIA NETWORKS

THE AMERICAS



Región México, Centroamérica, Caribe y Región Andina

Laura Perez
VP Distribución
laura.perez@vimn.com
Tel. 52 55 5080 1716
Paseo de los Tamarindos No. 400 A
Torre Arcos I, Sección Poniente. Piso 29
Col. Bosques de las Lomas, México, Distrito Federal, 05120.

Región Centro America y Mexico

Rodrigo Paniagua P.
Affiliate Sales Director
rodrigo.paniagua@vimn.com
Tel. 52 55 5080 1733
Paseo de los Tamarindos No. 400 A
Torre Arcos I, Sección Poniente. Piso 29
Col. Bosques de las Lomas, México, Distrito Federal, 05120.

Región Brasil

Rogério Francis
Director Distribución
rogerio.francis@viacombrasil.com
Tel: 55 11 3866 1746

Región Andina

Manuel Reveiz
Director Distribución
manuel.reveiz@vimn.com
Tel: 57 1646 6658

Región Sur

Diego Torregrosa
Director Distribución
diego.torregrosa@vimn.com
Tel. 54 11 5295 5241

SEÑALES

TVN: Canal 24 horas en HD

Empiezan las primeras producciones en Netflix

En el marco de una nueva edición de Chile Media Show, **TVN** viene con la intención de agasajar nuevamente tanto a los cables independientes del interior de Chile como a los visitantes del exterior.

Alexis Piwonka destacó que justamente en octubre pasado entró en disposición de los sistemas la versión en alta definición de su señal de noticias **Canal 24 Horas**, con lo cual pondrán foco en ese en la comunicación.

Prensario Internacional

Cuanta con fee específico para USA con venta de publicidad.

De la misma manera la señal de TV Chile también empieza a emitirse en HD para generar la mantención y la mayor penetración en todos los mercados.

En cuanto a sus producciones, destacó además como gran noticia la entrada en **Netflix** para la región de *Dueños del Paraíso* y *Los Archivos del Cardenal Zamudio*, mientras

Discovery Networks: Fernando Medín, en Brasil y el Cono Sur

Quiere replicar el liderazgo brasileño en toda la subregión

Fernando Medín viene siendo director regional de **Discovery Networks** desde hace nueve años en Brasil y ahora, en un interesante nombramiento, extiende su manejo a todo el Cono Sur, más allá de que se pueda nombrar a un country manager en Argentina.

‘En los paneles de ABTA pudieron ver que en Brasil siempre hablamos por los canales internacionales. Tenemos el portfolio líder y somos el referente de los canales internacionales en ese mercado. Quiero traer eso aquí. Tenemos un portfolio completo en Latinoamérica; no tenemos deportes, pero lideramos en kids, factual y estilo de vida. Incluso inventamos una nueva categoría, Crimen e investigación, que no existía antes de **ID**’, señaló.

Turbo y lo mejor del mundo

‘En cuanto a las proyecciones de otros canales y la falta de deportes, soy un convencido de **Turbo**; en Brasil ya estamos en la etapa de haberlo pasado al servicio básico. Discovery siempre fue pionero en innovación; tuvimos los primeros canales en HD y 3D, pero innovamos en todo, no es sólo en tecnología’.

‘**Turbo** es factual, estilo de vida, entretenimiento y un género vertical en lugar de horizontal, pasión por los motores. Muchos consideran imposible pasar un canal del Premium al básico en esta industria, pero con Turbo lo conseguimos en Brasil. En lugar de buscar algo tipo Hollywood, en Discovery conjugamos lo mejor del mundo: **Velocity** en Estados Unidos y **Eurosport** de Europa para Turbo. Además lo factual viaja bien, la curiosidad es universal. Turbo tiene un 50% de distribución en Brasil y con eso tenemos más audiencia que **ESPN**. Puede ser una gran apuesta para Argentina; tiene respuesta inmediata y permite mucha producción local’.

“Robo de señal”, más que Netflix

‘El Cono Sur es un mercado que tiene mucho por hacer. La penetración llegó hasta cierto punto y tengo la visión de ver oportunidad en todo. No nos podemos olvidar de las cosas básicas, aunque la audiencia vaya evolucionando mucho. En una época vinieron **TiVo**, **Hulu** y ahora **Netflix**, que lo veo como algo muy natural. Pero una idea importante para llevar a Argentina es que se vive hablando de los OTT, pero el daño de la piratería es más grande’.

‘Me gusta hablar más de robo de señal, pues “pirata” lleva a pensar en un aventurero como Johnny Depp, y esta gente va quitando empleo de manera privada. Nos ponemos en movimiento y tenemos con **Alessandra Pontes** un comité de robo de señal. La piratería tiene la tendencia a calcificarse, nadie en la cadena de valor gana nada y desvaloriza el producto digital’.

La TV paga dejó de ser de nicho

‘En el Cono Sur, ha habido un crecimiento de la TV paga en los últimos cinco años; ve más TV paga el que antes veía más abierta. Como vehículo de publicidad dejó de ser de nicho, aunque tiene una masa calificada. Ciclos como **Masterchef** han sido traídos por la TV paga y hoy los adopta la TV abierta. A veces dictamos la pauta y la TV abierta se adapta o trabaja con nosotros’, explicó Medín.

‘Lo que hicimos como industria es que además de gran sonido e imagen, el HD da un diferencial de no tener publicidad, aunque tiene un potencial deseable para el anunciante. Quien compra bienes y servicios sigue el cable y la publicidad ahora puede hacerse con más valor y de manera menos molesta para el público. De eso se trata también la innovación de otras plataformas’.

‘Mucho del éxito de cualquier disruptor tiene que ver con la falta de reacción de nuestra industria. América Latina tiene como ventaja que es más innovador en TV paga que Estados



Fernando Medín, en Jornadas Internacionales

Unidos, y podemos mirar lo que pasa para dar más valor a la plataforma y no destruirla. Estamos invirtiendo en Research, con data cualitativa y cuantitativa, viendo proyecciones en estilo de vida más joven como en Turbo o **TLC** frente a **Home & Health**’.

The Discovery Channel, el más distribuido del mundo

‘**Discovery Kids** es un canal altamente diverso, nuevamente con lo mejor de todo el mundo, con contenido que puede ser francés o coreano, con programación destacada como *El mundo de Luna*, o el histórico *Hi 5* que viene de Australia. Todos los que tenemos chicos queremos que tengan esa diversidad, aunque también con mucha producción local y regional para llevar al mundo’.

Por su parte está siempre **Discovery Channel**, con *Warlocks Rising* como ejemplo de lo que es Discovery hoy. Con todo, el debate de las plataformas gana todos los premios con todos los contenidos en exclusiva. Hay que saber que Discovery Channel es el canal más distribuido en el mundo. A las demás cadenas se las ve por el contenido. Discovery es el último curador con un doble endorsement de entretener y transformar. Lo que le ofreció a *Warlocks Rising* para venir con nosotros fue millones de suscriptores mostrando lo que queremos que transforme y como encaramos el mundo. Eso no lo tiene Netflix ni nadie’, concluyó.



Fox: 2015, temporada de éxitos con los millennials

El exitoso estreno de la sexta temporada de *The Walking Dead* y la expectativa que generó la tercera de *Cumbia Ninja* son resultados de una estrategia innovadora de Fox International Channels Latin America, señaló Diego Reck a Prensario.

'Aprendimos mucho de *Cumbia Ninja*; es nuestro producto millennial, que apunta a un público de 12 a 17 años al que se agrega otro sector, el de 18 a 25 años. Esto se refleja en que las dos temporadas anteriores son lo más visto en **Fox Play**, teniendo en cuenta que antes del lanzamiento de la nueva temporada, el 29 de octubre, hemos puesto a disposición las anteriores'.

'Además, con *Cumbia Ninja* creamos historias de ficción donde uno de los drivers es la música. Cada episodio tiene un tema, y **Sony Music** lanzó los discos con la música de las primeras dos temporadas. *Ojos en la Espalda*, corte del primer disco, es un éxito en YouTube y puede ser considerado casi como un videoclip; ha tenido cerca de 80 millones de vistas y el Canal



El equipo ejecutivo de FIC, en Jornadas

Cumbia Ninja está en los Top 100 de todo el mundo. Similar éxito tuvo el segundo álbum y para la tercera parte continúa la movida, con la música ya disponible en iTunes. Esto, sumado a los pedidos de conciertos y giras', agregó Reck.

Otra apuesta del grupo es la nueva serie *Scream Queens*, estrenada en canal **Fox** el 23 de septiembre para toda Latinoamérica, a horas de su emisión en Estados Unidos. '*Scream Queens* es otra serie impactante, que tiene un componente de ficción completamente transgresora, además de un fuerte elenco, con figuras como **Ariana Grande**, quien viene a actuar en Buenos Aires el 23 de octubre, y **Diego Boneta**, entre otras figuras que la juventud reconoce'.

'*American Horror Story: Hotel* es otro impacto, al aire desde el 8 de octubre por la pantalla de **FX**, que tiene a **Lady Gaga** como figura destacada. Es una mezcla de música y ficción que atrapa a sus seguidores. También está *Empire*, en **Fox Life**, con el mundo del hip-hop y la historia de un cantante y músico exitoso; aquí también la música es clave. Otra novedad es el regreso de *X-Files*, después de varios años y con una audiencia de millennials que reclama más programas de este tipo'.

'A los mencionados se suman títulos como *Minority Report*, que sigue la línea de la película de **Steven Spielberg**, y también hay que mencionar la comedia *Last Man on Earth*, con **Will Forte**, y *The Strain*', completó el ejecutivo.

'La otra cuestión importante es que hemos



Diego Reck, Chief Marketing Officer de FIC Latin America

logrado adelantar las ventanas —la diferencia entre el estreno en Estados Unidos y América Latina— con el day & date. Estudiando el comportamiento de los millennials y su necesidad de consumir los contenidos de forma inmediata, vemos que es importante que, si se lanza un programa en Estados Unidos, esté disponible lo antes posible para nuestro público. En el caso de *The Walking Dead*, se pudo ver en simultáneo por el canal premium **Fox1** el mismo día de su estreno —el 11 de octubre— y al día siguiente por canal Fox. Lo mismo se hace con *Scream Queens* y *Minority Report*'.

'Hemos hecho el tracking de las descargas ilegales de Internet y observado que, con esta estrategia, se ha reducido en un 40% la piratería, además de haberse reforzado la promesa de calidad. Eso vuelve a darle valor al "appointment viewing", la fidelización que se produce en el espectador cuando observa que, sintonizando un día y hora determinados, logrará la satisfacción de sus expectativas. En esto, **Fox Play** juega también un papel importante, al permitirle al espectador ver el contenido que le interesa en cualquier lugar y cualquier momento', finalizó Reck.

Por Emira Sanabria, Corresponsal Miami



Carlos Martínez, Juan Vallejo y Fernando Semenzato, de FIC, junto a la profesora de Harvard, Anita Elberse

y un gran impacto.

También presentaron el *Fox Lab* que, según explicó **Fernando Semenzato**, Chief Creative Officer, es un departamento llave en mano que da los clientes servicios para la producción de la publicidad para todas las plataformas, lo cual junto al Product Integration da una ventaja competitiva a la cadena.

Fox Media presentó en Miami su estrategia multiplataforma

Fox International Channels (FIC) Latin America, a través de su unidad de AdSales y alianzas multiplataforma, **Fox Media**, presentó en septiembre en el Perez Art Museum de Miami, su visión sobre las últimas tendencias en el vínculo marca-consumidor ante más de 70 ejecutivos de agencias, empresas de medios y anunciantes.

La presentación fue liderada por **Carlos Martínez**, presidente de **FIC**, quien explicó que, luego de un proceso que se ha venido gestando durante tres años, la empresa lanza esta propuesta como una respuesta a los cambios que han venido ocurriendo en la industria de la televisión con la incorporación de las nuevas plataformas digitales.

Por su parte, **Juan Vallejo**, SVP de ventas, detalló lo que **Fox Media** implica un reposicionamiento de la empresa. Explicó que, si bien la televisión sigue siendo el medio líder en impacto, 'el futuro no puede estar atado solamente a una caja', por lo que Fox busca romper este paradigma con un 'contenido líquido que navega a través de todas las plataformas'.

Entre las ventajas e innovaciones presentadas para los clientes, detallaron el *Fox Amplify Spot* que pueden contratar las agencias y que coloca un aviso en el mismo lapso de tiempo entre todos los canales de la cadena, lo cual ya han puesto en práctica con muy buenos resultados

EN UN MUNDO SIN ARMAS DE FUEGO,
LUCHAR ES UN ARTE.

into the
BADLANDS

DOMINGOS **amc**



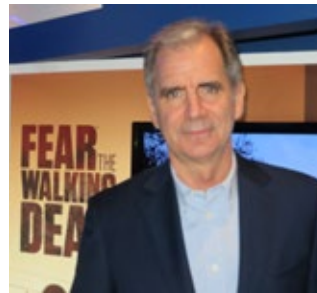
GUSTAVO LÓPEZ
V.P. Head of Distribution
Gustavo.Lopez@AMCNETWORKS.COM Tel: +1.305.648.5229 Cel: +1.305.615.0122

www.amctv.la

f AMCTVLatam

@amctv_la

AMC: protagonismo en Jornadas



Eduardo Zulueta, en el cóctel de presentación

Eduardo Zulueta, CEO de **AMC Networks Latin America**, dijo a Prensario que el balance de toda esta etapa 'no podría ser más positivo' y añadió: 'En Jornadas 2014 presentamos AMC como una nueva señal y hoy se han superado todas las expectativas'.

Mucho que ver tuvo la estrategia de estrenar series de primer nivel en simultáneo con su lanzamiento en Estados Unidos, duplicando los niveles

de audiencia con contenidos exclusivos como *Fear The Walking Dead*, que posicionó de otra manera al canal en toda la región y lo puso "top of mind" para los operadores y los medios.

Sigue el mismo camino desde el 15 de noviembre con *Into the Badlands*, que tuvo una presentación especial durante Jornadas.

Zulueta destacó el gran equipo con el que cuenta en Buenos Aires, México y Brasil, con interés en el mercado y presencia local, que se ve también en los subtítulos. Ahora, los esfuerzos se enfocan en el crecimiento en Brasil, como con **Net**, pero aseguró que en el resto de Latinoamérica 'ya está donde tiene que estar'.

Ya cuenta con las versiones en HD de AMC y **Sundance Channel**, pero ahora se vendrán otros como **El Gourmet** con gran expectativa especialmente en Argentina, donde se mantienen las raíces de lo que era Pramer, concluyó.

HBO lanzará OTT de suscripción abierta en América Latina

HBO Latin America lanzará en América Latina la plataforma OTT por suscripción **HBO Go**, que permitirá acceso a sus contenidos premium a usuarios de la región que sólo cuentan con conexión de banda ancha.

El modelo, que se lanzará primero en Colombia antes que termine el año, replica el utilizado por **HBO** en Estados Unidos con **HBO Now**, que desde abril pasado está disponible a través de una suscripción mensual para el público que no es abonada a ningún sistema de TV paga asociado a la plataforma OTT gratuita de la programadora.

En América Latina, **HBO Go** actualmente se encuentra disponible como un complemento a la suscripción al paquete Premium **HBO/Max** con los operadores de TV paga. Al lanzarse la nueva plataforma como un servicio de suscripción por Internet, los consumidores que solo tienen conexión

de banda ancha podrán tener acceso a **HBO Go** a través de los distribuidores que ofrecen el servicio por todo Latinoamérica hispanohablante, Brasil, y el Caribe.



VC Medios inauguró nuevo centro de producción audiovisual en Colombia

Comercializadora de espacios publicitarios para A&E Networks

VC Medios Colombia, compañía orientada a la comercialización de espacios publicitarios en canales de TV de paga y a la producción de doblaje en español de series, documentales y programas de TV para **A&E**, **History Channel** y **Lifetime**, entre otros, inició operaciones de su nuevo *Centro de Producción Audiovisual* en Bogotá.

Con la presencia de ejecutivos de **Olé Communications**, **A&E Networks Latin America** y **NBCU International Networks Latin America**, **VC Medios Colombia** inauguró el 27 de octubre un nuevo centro de producción de televisión que fortalecerá el sector audiovisual de Colombia, que viene teniendo un significativo desarrollo en los últimos años. La inversión fue cercana a los USD 2 millones.

Juan Rodríguez, SVP de **VC Medios**, explicó a Prensario: 'Este ha sido un gran reto que hoy se hace realidad. El *Centro de Producción Audiovisual* cuenta con siete salas de doblaje y nueve de

edición. Tenemos más de 80 empleados y esperamos crecer el próximo año de la misma manera que se duplicaron nuestros ingresos en 2015'.

Los altos estándares en la producción de material, doblaje y en cada operación que realizan aquí lo convierte en uno de los de más alta calidad en Latinoamérica con más del 99% requerido para este tipo de producciones. 'Buscamos la perfección, ya que los clientes así se lo exigen. Nuestro ideal es atacar los diferentes segmentos del mercado procurando la máxima calidad, y el reto es realizar nuevas producciones con talento colombiano', completó.

Eduardo "Eddy" Ruiz, presidente y gerente general de **A&E Networks Latinoamérica**, añadió que el objetivo de esta nueva sede es 'ampliar la capacidad de producción ayudando a complementar los servicios que se prestan desde hace algunos años en Caracas y Florida'.

Y resaltó: 'Luego de un gran esfuerzo, un ex-



Enrique Cuscó, Olé Communications; Alfredo Vincen-ty, VP de operaciones, NBCUniversal Networks Latin America; Matilde de Boshell, MBA; Eddy Ruiz, A&E Networks Latin America; Diana Figueroa, Vissionaire TV Content; y Carlos Mejía, Grupo Mejía

celente trabajo en equipo y una gran inversión, hoy cuentan con un nuevo centro de producción audiovisual que fue montado teniendo en cuenta los más altos estándares y tecnología de punta'. En estos estudios se doblan series como *Sobreviviendo al Matrimonio* (A&E), *Pequeñas Grandes Mujeres* (Lifetime), *El Socio* (History) y *Keeping Up With the Kardashians* de **E! Entertainment Television**, entre otras.

LIBERTÉ • ÉGALITÉ • ACTUALITÉ

FRANCE 24

france24.com

France 24, el canal internacional de noticias 24/7 en francés e inglés.

rfi **LAS VOCES DEL MUNDO**

Radio France Internationale, la radio mundial en francés, español y otros 11 idiomas.

Disponible vía los satélites Hispasat 1 E y SES 6, así como por stream Internet.

rfi.fr y rfimundo.com

Se realizó Jornadas Internacionales: buena presencia regional

Del 16 al 18 de septiembre, se realizó en el Hilton de Buenos Aires una nueva edición de Jornadas Internacionales, la expo convención de TV paga organizada por **ATVC** y **Capps**, en un año de celebraciones, al conmemorarse los 50 años de la TV por cable en Argentina, los 20 años de Capps y los 25 años de la feria.

Una vez más, se mantuvo su relevancia como evento regional para el Cono Sur, lo que quedó expresado en la buena concurrencia, nuevos expositores y el nivel de las visitas de toda la región con los principales operadores del Cono Sur, que incluyó a representantes de **Millicom**, empresas de Perú y Bolivia, **Eduardo Stigol** de **Inter/TuVes HD**, **Jorge Schwartz** de **TVCable** de Ecuador, ejecutivos de la **CNT** de Ecuador, que operan el DTH popular; y por supuesto, todos los operadores de Argentina, Uruguay y Chile.

Este año, la inauguración oficial contó con el jefe de gabinete de ministros de la Ciudad de Buenos Aires y jefe de gobierno electo, **Horacio Rodríguez Larreta**, quien acompañó a **Walter Burzaco**, presidente de ATVC, y **Sergio Veiga**, presidente de Capps. Como en años anteriores, se vio una fuerte presencia política durante los primeros dos días, como el entonces candidato a presidente, **Sergio Massa**, y la vicejefa de gobierno de la Ciudad y gobernadora electa de la provincia, **María Eugenia Vidal**.

En la apertura, Rodríguez Larreta instó a toda la industria a participar de manera conjunta con el gobierno, declarando que el crecimiento de este sector va en línea con la idea que se plantea para la Ciudad, con el fomento a las industrias creativas y de entretenimiento. Burzaco y Veiga resaltaron la importancia de esta industria a nivel nacional y reclamaron un marco regulatorio estable que favorezca al clima de inversiones.

En lo que respecta a los paneles, el jueves tuvo lugar el más esperado, integrado por **Carlos Moltini**, CEO de **Cablevisión** de Argentina, **Eduardo Stigol**, CEO de **Inter** Venezuela y **TuVes HD**, y **Luciano Marino**, VP de cable de



Diego Puente de TVCable Ecuador, Rolando Figueroa de Hola TV, Jorge Schwartz de TVCable e Ignacio Sanz de Hola TV

Millicom, con moderación del periodista **José Crettaz** (ver aparte).

Otro de los paneles relevantes fue el del primer día, "Regulación como condicionamiento", con la participación de **Ángel García Castillejo**, ex regulador de España y actual consultor, y **Carlos Andrés Téllez Ramírez**, ex subdirector legal y de concesiones de las autoridades reguladoras de televisión de Colombia. Se refirieron a los modelos regulatorios de ambos países; en el caso español, está muy influido por las normativas de la Unión Europea, con una televisión por cable que inició relativamente tarde, con casi un 30% de la población viendo TV paga, mientras que entre el 80 y el 85% mira TV abierta. La normativa general que regula actualmente el sector se denomina "Contenido Audiovisual sin Fronteras".

En el caso colombiano, primero se manejaba con un criterio geográfico que luego se modificó y ahora se otorgan licencias únicas para telecomunicaciones y televisión; lo que antes eran dos regímenes ahora está convergiendo en uno. Antes el ente regulador era la CNTV con entidad constitucional, mientras que ahora la ANTV no la tiene. Este organismo abrió las licitaciones para nuevos concesionarios de TV, que hoy dan una oferta más integrada.

Por último, el viernes el realizador **Damián Kirzner**, creador de la conferencia **Mediamorfosis**, habló sobre "Nuevos formatos: la evolución de los medios", con referencias a la posibilidad de adaptar la narrativa a la plataforma que se elija y la utilización de una o múltiples plataformas -radio, televisión, Internet, realidad virtual entre ellas- y su influencia sobre el proceso creativo. 'La tecnología cambia los hábitos, y la Internet de las Cosas creará nuevos dispositivos que permitirán sentir emociones que los medios tradicionales no han logrado hasta ahora', incluyendo el tacto.

Sostuvo que la proliferación del uso de las plataformas digitales produce como reacción la necesidad de contacto físico, por ejemplo con los artistas, lo cual crea una fuente de monetización; también genera códigos de confianza pero también de desconfianza y de convivencia: 'Internet es como estar en la calle'. Afirmó que, más que concursos para proyectos de realización de películas y programas de televisión, se subvencionar la creatividad para disponer de más ideas realizables, que luego se presentarán a los productores: 'Hay que invertir en desarrollo de ideas; se sobrevuela el concurso y subvalúa el desarrollo de las ideas creativas'.



Corte de cinta inaugural de la expo comercial



Gonzalo Arrisueño, Lizbeth Ericksen, Frederic Groll-Bourel, Peter Kothe y Julián Rodríguez, de Movistar



Cristian Beltran de Plug&Play; Luciano Rosas, de TV Cables de Chile; Javier Sudel, de Socoepe; y Jorge Fernández, de Quellón

En cuanto a la muestra comercial, exhibió por primera vez, un mayor número de stands de tecnología por sobre las señales, pese a que éstas están en un buen momento con muchas novedades que anunciar y la llegada de algunas de ellas por primera vez a la convención de ATVC/Capps.

El evento social destacado fue el agasajo especial por los 25 años de la realización de Jornadas, en coincidencia con los 20 años de Capps y el 50° aniversario de la televisión por cable en Argentina. Durante el cóctel, se entregaron reconocimientos a los ex presidentes de Capps, incluyendo Emilce Cebrián, Alejandro Harrison, Jorge Canessa, Alberto Reyna y Sergio Veiga. También se homenajeó a las asociaciones de cables del interior.

El Canal Católico más grande del mundo.



Para mayor información escriba a iberoamerica@ewtn.com
ewtn.com/español

Panel de CEOs: El consumidor busca conectividad y movilidad

En Jornadas Internacionales, se realizó una vez más el panel de CEOs, integrado por **Carlos Moltini**, CEO de **Cablevisión** de Argentina, **Eduardo Stigol**, CEO de **Inter** Venezuela y **TuVes HD**, y **Luciano Marino**, VP de cable de **Millicom**, con moderación del periodista **José Crettaz**.

Crettaz comenzó de lleno preguntando sobre el tema más actual en ese momento, que fue la adquisición del 49% de **Nextel** por parte de **Cablevisión**, lo que le deja una pata en movilidad a la empresa del grupo **Clarín**, que ya ofrece TV paga e Internet a través de **Fibertel**. Al respecto, dijo Carlos Moltini que la adquisición de dicha compañía, con opción de compra del restante 51%, va en dirección a la visión de largo plazo de la compañía. 'El consumidor busca conectividad no sólo en su hogar, sino al salir de su casa. La convergencia impulsa al segmento móvil también'. Añadió que esta operación es sólo un primer paso y que si bien no resuelve 'el tema de la movilidad', le permite mantenerse a tono con su idea del negocio y la tendencia de consumo.

Por otra parte, Moltini anunció el lanzamiento

de la plataforma OTT de Cablevisión, que estará disponible en marzo del año próximo, en su versión beta, para segundas y terceras pantallas y se espera que para fin de año ya pueda ser accesible desde el televisor o pantalla principal. La plataforma elegida para este servicio es **Minerva**, con el sistema de **ContentWise** y **Verimatrix** para garantizar la seguridad del contenido. Completó:

Eduardo Stigol lamentó la situación de Venezuela, donde el clima no es propicio para nuevas inversiones, con una conectividad en decadencia y la imposibilidad de mejorar el servicio, sin embargo agregó: 'Como ha sido un mercado tan atractivo, con alta inversión publicitaria y penetración de TV paga, nadie se quiere ir'. El lado bueno es que con la adquisición de TuVes HD, se está ampliando el segmento de DTH en nuevos mercados con presencia en Chile, Bolivia y Paraguay.

A su turno, Luciano Marino de Millicom habló de la empresa, que nació como un proveedor de telefonía móvil, pero que desde el 2008 decidió dejar de serlo y apuntar a la convergencia que, en la visión de su compañía, 'la da el cliente'. Se refirió



Eduardo Stigol, CEO de Inter; Carlos Moltini, CEO de Cablevisión; Luciano Marino, VP cable de Millicom; y José Crettaz

a los mercados de Bolivia, Honduras y Paraguay donde Millicom está presente, que representan 'una oportunidad inmensa'. Dijo que la penetración del servicio allí es creciente, aunque representa un riesgo por los tipos de cambio. Sin embargo se auto definió como una compañía que apunta a la inversión a largo plazo que llevará el servicio 'a todos los rincones'.

En OTT Marino dijo que también Millicom está desarrollando su propio OTT, que no tiene la plataforma elegida aun. 'El contenido es sumamente relevante, pero es cada vez más importante el cómo entregarlo', resumió.

ATX Lleva EL HEADEND a 1.2 GHz

NUEVO - 1.2 GHz

MAXNET II

SignalOn®

ATX

Compatible con CCAP™ 1.2 GHz

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 y Activas Broadcast/Narrowcast Personalizadas para Mejorar la Densidad de Espacio del Rack y el Aislamiento
- Ideal para el Mundo CCAP™ y eQAM de Altas Densidades

+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com
www.atxnetworks.com/RFmanagement_c

MÁS DEFINICIÓN

HD

AHORA TODOS LOS CANALES TAMBIÉN EN HD

ESPN
ESPN2

ESPN3
NUEVO
ESPN+

+ CONTENIDO + DEFINICIÓN
+ ESPN

AZ TV de Paga: Fuertes relaciones institucionales

En sinergia con todo el grupo Azteca Comunicaciones

AZ TV de Paga estuvo en Jornadas Internacionales como parte de su plan de expansión, que ya comenzó a verse en Tepal, Andina Link Centroamérica y posiblemente se repetirá en Chile, donde los contenidos mexicanos generan un gran sentido de pertenencia. Siempre representada por su directora, **Fidela Navarro**, y **Jorge Gutiérrez** en lo comercial.

En la expo de Buenos Aires, tuvo un stand central, donde anunció a su nueva representante para el Cono Sur y Canadá, **929 Holding**, con sede en Chile y en el país del norte con **Michele Ravilet** como CEO y **Camila Ossandón** como directora de marketing.

Ambas empresas ya venían trabajando juntas para Canadá, por lo que ya cuentan con una experiencia profesional que esperan aplicar a los

países del sur, según señaló Fidela a **PRENSARIO**. Además, destacó su compromiso con el trabajo de las señales de Azteca en esta región, donde Argentina y Chile son los lugares para crecer, si bien comentó un cambio importante que hay en Canadá donde se a pasado a tributar por canal en lugar de por paquete de señales, afectando a las planificaciones en ese territorio.

En cuanto a las estrategias que está entablando para Argentina, Fidela destacó que busca abrir nuevas plazas de cara al 2016 y en ese rumbo no descuida tampoco las relaciones institucionales y políticas, incluso con el grupo **Clarín** con el cual tuvo una reunión muy positiva con **Hernán Verdguer**. Es importante que están trabajando con una sintonía total y haciendo valer las sinergias con el grupo **Comunicaciones Azteca** en su conjunto,



Fidela Navarro, Jorge Gutiérrez y César Heredia con las representantes para el Cono Sur y Canadá, Michele Ravilet y Camila Ossandón

que incluye a **Total Play** como uno operador de TV paga de los más modernos de la región y que espera triplicar su base de suscriptores para el año próximo, y al gran emprendimiento Comunicaciones Azteca Colombia que hizo una gran red de fibra óptica.

Esto es para generar oportunidades para todos los que trabajen con el grupo y en esa línea también participarán de la apertura del capítulo México de Certal, apoyando todos sus objetivos.

BethelTV

BethelTV estuvo en Jornadas Internacionales, representada por **Juan Carlos Pérez**, quien acaba de asumir la comercialización de la señal, no sólo para Latinoamérica sino también para el resto

del mundo.

En la parte de distribución, señaló que ya ingresó en **Claro** de Ecuador y Costa Rica, y que es inminente su ingreso en el DTH de **Claro**, en México.



Todo el equipo de Bethel en Jornadas

Canal 9 sigue volcado al entretenimiento

Planea un reality ficción con Endemol

Diego Toni, director de contenidos de **Canal 9**, dijo a **PRENSARIO** que la tendencia es seguir con los "family games" en la programación, tras posicionarse con el crecimiento de **Combate**. 'Fue una inversión que se iba de escala para el mercado local pero funcionó y nos permitió también hacer un desarrollo de la página web. Hoy contamos con la señal por streaming; no tenemos todos los derechos de los contenidos para el streaming y el VOD, pero lo vamos logrando y los unitarios pueden incorporar una plataforma más'.

Remarcó: 'El negocio es algo dinámico, así se hace el entretenimiento. También sumamos *Está cantado*, que es un game show de Lima y nosotros lo pasamos los domingos a las 10 de la mañana. *Combate* lo lanzamos el año pasado y este año tenemos que desarrollarlo, de la misma manera que estamos en conversaciones con **Prensario Internacional**

Endemol para replantear el prime time. La "narco novela" marcó tendencias y hacía mucho tiempo que este canal no marcaba una tendencia en el país, tanto que movió a **América** y a **El 13** en el mismo camino, pero ahora igual tenemos que reprogramar el prime time; con Endemol lo haremos dentro de la escala que podamos manejar, seguramente con un reality ficción. Igualmente pondremos la ficción un poco más tarde, pues sigue habiendo muy buenas series de ese estilo inédito. Lo hacemos aspirando a hacerlo en HD, forzando la parte técnica y de servidores para que todo lo que se genera *in house* sea en HD; las novelas casi todas vienen ya en HD. Vamos a completar el full HD (falta la parte de la tarde) para el año que viene.

En marzo o abril se vería todo este resultado. Después de la renovación de contratos, vamos



Diego Toni, director de contenidos de Canal 9, y María Domínguez

a provocar algún movimiento en pantalla, pero sigue la política de entretener y con los tres noticieros por día. Dentro de lo que podíamos aspirar siendo equilibrados con la inversión, crecimos mucho. Regionalmente hay una saturación de lo periodístico, por eso el público está buscando una fuga al entretenimiento. Es lo que notamos todos. América muy dedicado a lo periodístico y nosotros damos un paso al costado con eso' completó.

LATINOAMÉRICA JUEGA EN GOLTV



Campeonatos: Perú, Venezuela, Ecuador y Uruguay

Además: La MLS, eliminatorias CONCACAF, Gold Cup, Copa Italia, Premier League Rusa, Superliga Suiza, Superliga Griega, Copa de Turquía, Serie B de Italia, Taca de Portugal, y los Canales oficiales de: Milan, Arsenal, Liverpool y Benfica.



facebook.com/GolTVLatAm

www.goltvlat.com

twitter.com/goltvlatam

¡Hola! TV parte con AdSales

Tras un año con 50% de incremento en distribución

Ignacio Sáenz, CEO de ¡Hola! TV Latinoamérica, destacó que éste ha sido otro buen año para la señal, que ya cuenta con un 50% de crecimiento en distribución, el cual sigue siendo notorio para lo cerradas que están las grillas y lo consolidado del mercado.

Consiguió 10 millones de suscriptores en los dos años que lleva desde su lanzamiento y en este punto decidió que ya es momento de crear el equipo de ventas publicitarias, un rubro donde él tiene la mejor de las experiencias con **EI**, para lo cual está tomando los representantes en las diferentes regiones.

A todo esto sigue ayudando tanto la calidad del producto propio, que está en 580 horas al año y mantiene el ADN de la marca, que es súper reconocida en la región. También ayudan las sinergias con las 14 revistas **Hola!** que hay en Latinoamérica, e incluso en México hay empaque especial para invertir en el canal y la revista. También hay un acuerdo con Ibope Venezuela.

Para el 2016, comentó que el objetivo es crecer otro 50% en distribución y estar fuerte en AdSales, especialmente en México, donde se parte con más fuerza.



Diego Puente, Rolando Figueroa, Jorge Schwartz, de TVCable Ecuador; e Ignacio Sáenz, de ¡Hola! TV

Atresmedia sigue creciendo

Con Atres Series, Antena 3 y HolaTV



Mar Martínez

Mar Martínez, director regional de **Atresmedia**, comentó a **PRENSARIO** el balance positivo de su paso por Jornadas Internacionales, con reuniones con operadores de todas las regiones. Mientras tanto, sigue cumpliendo los objetivos con las señales **Atres Series** y **Antena 3**.

'**Atres Series** ya llega a 4 millones de hogares tras tomar volumen con **DirectTV** en marzo. Ahora se lanzó con **Liberty** en Puerto Rico y siempre proyectos nuevos de lanzamientos en norte y centro. Este año 2015 ya tendrá cinco títulos de estreno, como ahora hace con *Allá Abajo*. Ya desde el primer año

no fue un canal de librería sino de estrenos y de tv abierta en España con toda la inversión que eso representa'.

'Con **¡Hola! TV** ya llegamos a 10 millones de suscriptores en dos años y seguimos consolidando los contenidos. El esfuerzo de producción se nota y la gente lo percibe como un diferencial. Hay además buenas sinergias con las revistas y la fuerza de marca'.

Para ambas vale destacar el trabajo de **MBA Networks** que sigue muy bien, como artífice de esta gestión. Con **Condista** se trabajan las señales en Estados Unidos esperando novedades en estos meses.

Euronews: noticias globales como nadie más

El director de distribución global de **Euronews**, **Arnaud Verlhac**, acompañó a **Celine Rodríguez** en un viaje importante que incluyó visita de clientes a Chile y Jornadas de Argentina, entre reuniones también con la embajada francesa.

Verlhac remarcó que al tener a Celine con base en París, son importantes estos viajes para interactuar con los clientes pues sino es imposible hacer una buena atención a los mercados. Más allá de los distribuidores es importante hablar y entender las problemáticas, en el objetivo de entrar en todas las plataformas digitales.

Sobre las diferencias de **Euronews** frente a toda competencia, remarcó que es un enfoque totalmente objetivo de las noticias y una perspectiva totalmente diferente a los demás canales que hay disponibles en Latinoamérica, pues casi todos ellos tienen una identificación muy clara con un país. Aquí se trata realmente de noticias globales. Esto mientras nutre a las redes sociales y están a la par de los cambios que se están dando en el mundo con toda la participación en la nube y dispositivos móviles. El HD vendría probablemente para el año próximo, entre otros objetivos como entrar en todas las plataformas digitales



Celine Rodríguez y Arnaud Verlhac

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.

Visítanos en el stand N° 15 de CHILE MEDIA SHOW.

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, hchiofalo@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3531.
 Contacto Publicidad: Julio Franco, Gerente de Ventas Publicidad, jfranco@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3800.

Food Network se presentó al Cono Sur en Jornadas

La señal gastronómica **Food Network** tuvo su presentación para los operadores del Cono Sur en la última edición de Jornadas Internacionales, luego de su lanzamiento en Brasil en noviembre 2014, y sus participaciones en Andina Link y Tepal. En Buenos Aires, estuvo representada por su VP Affiliate Sales para Latinoamérica, **Mauro Páez-Pumar**, y por su directora de marketing para la región, **Nora Abrego**.

'Antes vendíamos programación a canales como **Fox** y pensamos que lo que teníamos era bueno, por eso dejamos de hacerlo y lanzamos una señal propia. Estamos recibiendo una muy buena aceptación por parte de operadores y suscriptores. Cerramos acuerdos con **Cable Onda**, **Cable & Wireless** y estamos en negociación con los operadores de la región, mientras seguimos cerrando con los más pequeños de Brasil. Ya estamos en **Aster** de República Dominicana, y **DirectTV** para el Cono Sur',

detalló Páez-Pumar.

'Food Network es un canal lifestyle que no se limita a lo gastronómico, sino que gira alrededor de la comida. Tiene contenidos de entretenimiento, realities y viajes, todo con el objetivo de conocer el mundo a través de la comida, compartir desde la cocina. Los programas enseñan cómo cocinar para entretener a los amigos, y todas las recetas están publicadas en el sitio web del canal'.

'En Estados Unidos se ubica en el top 15 de canales de TV paga que compiten con canales de diferentes rubros. Además, fue considerado, junto con **ESPN**, como uno de los dos canales más valiosos para los abonados de TV paga identificados como potenciales "cord cutters" en ese país, según un estudio de Beta Research', añadió.

'Todos los contenidos son nuestros. Ofrecemos derechos para TV lineal y digitales para TV Everywhere. Contamos con centros



Nora Abrego y Mauro Páez-Pumar

de producción en todo el mundo, estudios en Estados Unidos pero hay programas en todo el mundo. En Brasil producimos junto a **Andy Bates**, y también hay shows en India y Marruecos. El año que viene el objetivo es producir localmente con talento latinoamericano. En Brasil ya se hace, no sólo porque lo exige la ley sino que se superan las cuotas requeridas'.

'Terminaremos de consolidar la aceptación y llegada a todos los mercados de Latinoamérica para posicionarnos como el canal líder en lifestyle con contenido original 100% exitoso', concluyó.

Sun Channel lleva el "touristainment" a toda la región

Sun Channel destacó en Jornadas el año importante que está teniendo en materia de distribución, tanto en el Cono Sur, como en el resto del continente, donde ha confirmado su ingreso en las operaciones de **Claro** para Centroamérica y **Telefónica** para Colombia, Perú, Chile y Venezuela.

Héctor Bermúdez, presidente ejecutivo de Sun Channel, dijo a Prensario: 'Seguimos siempre contentos, haciendo el trabajo para continuar creciendo en distribución. En el Cono Sur, hemos ingresado en nuevos operadores. En Argentina, estamos en **Cablevisión**, **DirectTV**, **TeleRed** y en pruebas para **Supercanal** en Mendoza. En Chile, ingresamos en todos los paquetes HD de Telefónica y en el servicio de IPTV, además de la operación satelital de **TuVes HD**'.

Sun Channel ha desarrollado el concepto "touristainment", que apunta a generar la mejor combinación entre turismo y entretenimiento en la programación de sus canales en HD y SD que, como explicó Bermúdez, 'no son espejos', sino que tienen contenidos diferentes. En este sentido, su grilla incluye shows como el de concursos *Saber Viajar*, *Nocturno*, *Perdido en México*, con un anfitrión francés que recorre la capital mexicana, *Parcur*, un programa que muestra esta actividad de saltos en ambientes urbanos de la ciudad de Buenos Aires, *Enrutados*, también de Argentina, y *Latin American Food*.

'Los programas son originales, realizados en asociación con productoras locales de los diferentes países. Apuntamos a mostrar innovación en pantalla para atraer a diferentes



Jorge Meza Jennifer Betancourt y Héctor Bermúdez, de Sun Channel

públicos', dijo el ejecutivo.

Concluyó: 'En Jornadas Internacionales nos ha ido bien; es una feria con mucho movimiento, y este año hemos podido hablar cosas interesantes y concretado negocios. El año que viene buscaremos crecer en distribución, producir lo que da resultado y fortalecer el concepto de touristainment'.

Historias REALES

La serie que está impactando al mundo

VIVO Testimonio

Historias contadas por sus propios protagonistas



Hablemos de Salud Consejos para vivir

Respuesta Pastoral La solución a tus interrogantes

En: **ClaroTV**
Canal 71 y 180

Síguenos en:
f y t
www.bethel.tv



Cinco más se presenta para Latinoamérica

Estará junto a Lade Profesional en Caper

La nueva señal del grupo **Mediaset** de España, **Cinco Más**, ya está disponible en la región y se presentó en Jornadas de Buenos Aires. Tiene pisada regional con el Galaxy 23 y presencia en Miami con **MiraTV**. Está destinada al público latino en general y es puro entretenimiento en más de un 50%, con programación 100% original que en España se ve en televisión abierta con toda la inversión que implica y además está

en español, con la ventaja que supone para Latinoamérica. La distribución se hace con **ATM** y ya está en negociaciones con grandes operadores de todo el Cono Sur y la región en general.

Tiene contenidos para OTT, que es importante no tanto en la cantidad como en la calidad y en HD para la mejor experiencia del suscriptor. Tienen estrenos como **Yo soy Bea**, su versión de **Betty la Fea**.



Evaristo Cobos y José Manuel Barreira

NHK: gran presencia en Jornadas



Todo el equipo de NHK en Jornadas, con Adriana Denjem, de All TV

NHK volvió a tener un stand neurálgico en Jornadas con todo el equipo presente, liderado por **Miyuki Nomura**, directora

de distribución regional, incluida **Adriana Demjen** de **AllTV**, en la misión de llevar el canal japonés a cada vez más lugares. Miyuki se mostró muy agradecida con la organización de ATVC por el soporte y la ayuda que siempre le dan para tener esa presencia en el evento del Hilton.

Miyuki hizo un análisis sobre los cambios regulatorios que se vienen dando en la región con los cupos de producción local, que dificultan la tarea ya difícil de inserción del canal que hace punta en todo el mundo por sus avances tecnológicos y por su estilo único japonés de noticieros y documentales.

Dice que acepta las medidas, las entiende y toma los desafíos que implica, pero que hay demanda por el aporte de contenido internacional diferente que realizan y hay que atender a ella. Ya ratificó que va a mantener y tratar de ampliar siempre los subtítulos en español.

Tecnológicamente **NHK** es un *pionero* mundial pues fue de los primeros en imponer el HD mostrando las imágenes del recordado terremoto cuando nadie lo hacía, y ahora hace punta ya no sólo con el 4k sino con el 8k, como se ve en todas las ferias de tecnología y en particular SET de Brasil o la NAB.

Condista distribuye a la RAI para toda Latinoamérica

Gran crecimiento en la región

PRENSARIO se reunió en Jornadas con **Carlos Fiterre** y **Willie Hernández** de **Condista**, que han crecido mucho en su rol de ida y vuelta en representación de señales entre los Estados Unidos y Latinoamérica y presentaron justamente la distribución para toda la región de una señal clave como la **RAI**.

Esto destacan: 'Somos profesionales de muchos años y al final del día traemos resultados. Somos selectivos tomando representaciones, y cada cliente tiene igual importancia, no empaquetamos señales y nos concentramos en cada canal con mucho respeto.

También hemos sido muy selectivos sobre con quien trabajamos como partners locales

Prensario Internacional

para armar nuestra red de distribución y así elegimos a gente de primer nivel actual como **InteracTV** en Brasil, **Sabrina Capurro** en Argentina y **Zulay Anzola** en Venezuela. Tienen presencia en todas las convenciones sin excluir ninguna.

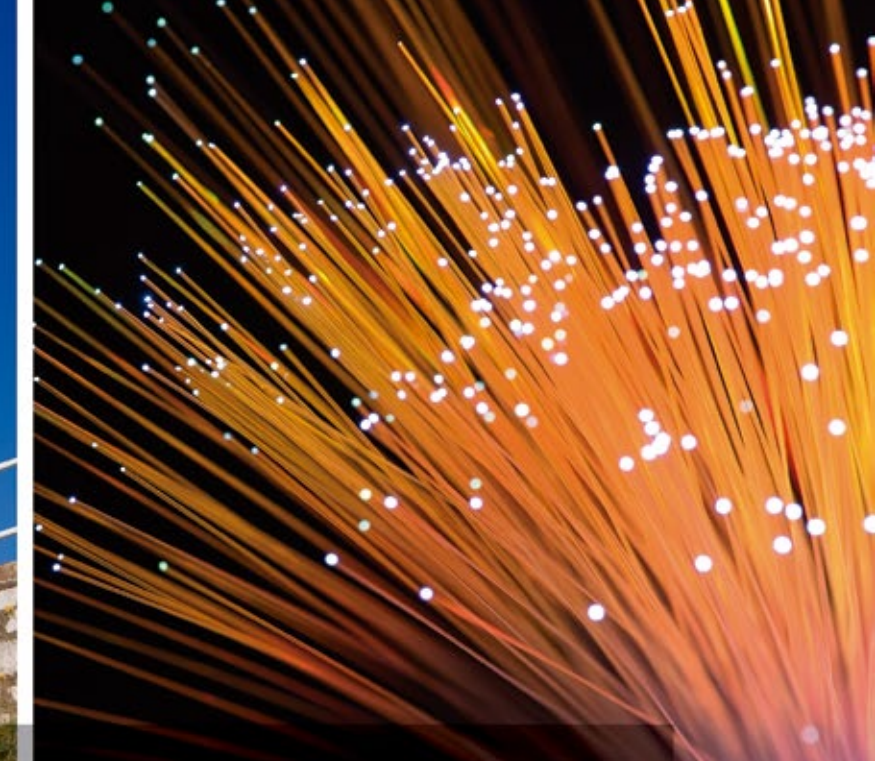
Sobre la **RAI**, arrancan con 13 millones de suscriptores y un cambio de receptores que ya son MPEG4, listos para los nuevos tiempos, y también tienen material para OTT y VOD. Para las señales internacionales remarcan la importancia del subtítulo, pues más allá del público generalista incluso los hijos y nietos de inmigrantes necesitan ayuda para entender su idioma.

También distribuyen las tres señales de



Jorge Fiterre y Willie Hernández

RCN, **Fashion 1** que es la primer señal del mundo que se emite en 4k, tienen negocios con **TV Chile** para el norte de la región, en el Caribe a las señales de **TV Azteca** y **TyC Sports** en algunos mercados.



TuVes HD SOLUCIONES PARA TV PAGA



DTH
TV SATELITAL CON TU MARCA

Servicio mayorista de televisión satelital marca blanca para Latinoamérica

DTH con tu propia marca

CAS con seguridad avanzada

Más de 150 canales (SD / HD)



RACKTV
MULTIRECEPTOR DE CANALES

Aumenta tu oferta de canales SD y HD

No requiere Capex

Sin costo de instalación

Las mejores señales digitales a bajo costo

RTVE presentó su nuevo canal HD en Jornadas

En el marco de Jornadas Internacionales, Radiotelevisión Española (RTVE) presentó el nuevo canal temático **Star HD**, orientado al público latinoamericano con programación de entretenimiento y series de ficción, que complementa a **TVE Internacional** y **Canal 24 Horas**.

El anuncio fue concretado el primer día de la expo durante la celebración por los 25 años de TVE Internacional, frente a operadores y medios de comunicación. El nuevo canal cuenta con ocho horas de programación en fase de pruebas, iniciada en agosto. En este período, la emisión del nuevo canal de RTVE se realiza vía satélite en abierto hasta la fecha definitiva de su lanzamiento, en el primer semestre de 2016, cuando será codificada y distribuida a través de los diferentes operadores de televisión de pago americanos.

Fernando Hernández Berzal, ejecutivo Senior de ventas para Norte y Sudamérica, Asia y Europa del Este de RTVE, expresó: 'El balance

de Jornadas Internacionales es muy positivo y la notoriedad y reconocimiento de nuestra marca sigue siendo avalada por nuestros socios en la distribución una vez, que los abonados la siguen demandando. Este compromiso con la calidad es el que subyace en el lanzamiento de nuestro nuevo canal Star HD'.

El ejecutivo adelantó que el canal incluirá las series que más éxito han obtenido en España y con gran repercusión en los mercados internacionales en los que se han estrenado, incluyendo *Isabel*, *La Señora*, *Gran Reserva*, *Los Misterios de Laura*, *Cuéntame*, *Águila Roja* y *El Ministerio Del Tiempo*. Además contará con programas de entretenimiento como *Españoles por el mundo*, *Destino España*, *Comando Actualidad* y *Un país para comérselo*.

Por parte de TVE Internacional, en Jornadas, destacó la nueva ficción histórica *Carlos, Rey Emperador*, sobre el nieto de Isabel y uno de los hombres más poderosos que ha conocido



Fernando Hernández Berzal

Europa, gobernador de un imperio de proporciones extraordinarias.

También se ha estrenado la serie *Olmos y Robles*, la nueva comedia detectivesca en la que dos guardias civiles, de carácter totalmente opuestos, forman equipo con la misión de resolver todo tipo de casos. Líder de audiencia en primetime, al igual que el programa de Bertín Osborne *En tú casa o en la mía* que está cosechando los mismos resultados de audiencia.

ConstruirTV sigue estrenando

Realizó la 2da. edición del concurso "ConstruirTV Cine"

Alejandra Marano, directora de marketing de **ConstruirTV**, destacó a **Prensario** cómo el canal de TV paga que partió en julio en DirecTV (Canal 729) sigue avanzando de cara a cumplir su quinto cumpleaños en marzo de 2016. También se destaca su distribución en **Telecentro**, **Colsecor** y más de 40 sistemas de cables independientes, mientras siguen las conversaciones con **Cablevisión**. Por otro lado, empiezan a vislumbrar la temática OTT para descubrir si es un buen negocio, en el exterior de Argentina también tienen conversaciones con operadores de Venezuela, Alemania, México y

y Colombia, entre otros. Tienen pisada regional con el **Arsat 2**.

La creatividad les permite seguir sumando programas y alianzas más allá de los presupuestos. Un ejemplo es la **Red T.A.L.** (Televisión América Latina), que aporta diferentes contenidos para hacer diferentes episodios y miniseries. En diciembre toca *Mujeres de Overol* como gran estreno.

Destacó que este año trabajaron mucho y sin prejuicios, consiguiendo mucho rating de producciones interesantes y firmaron contratos con Brasil, Uruguay y **EducaTV** de Ecuador.



Alejandra Marano

El 21 de septiembre tuvieron la segunda edición del concurso Construir Cine en un acuerdo con **IncaaTV**, que haría que los cortos ganadores se pasen por ambos canales.

All TV: Nuevos canales

Tras más de 20 años con la industria televisiva, **All TV Communications** encara una nueva etapa en su servicio tras alejarse de la RAI, pero sigue firme en su desarrollo y consultoría de contenidos para canales de Estados Unidos, Brasil y América Latina.

De la etapa anterior, sigue distribuyendo **Prensario Internacional**

en la región el canal japonés **NHK** con el que estuvo en Jornadas la responsable comercial **Adriana Demjen**; los canales árabes del multimedios **ART** del cual el canal más promovido es **ART Latino**, **France 24** en algunos territorios, **Napoli Internacional** y **Rete Veneta** también de Italia. Ahora sumará

La 7 el nuevo canal de entretenimiento joven de Italia, que si bien va a parte del público de RAI, 'pueden ser complementarios', considera Demjen. También suma las tres señales de **The Box** de Brasil y empieza a trabajar todo el desarrollo de OTT encarando los nuevos tiempos.

Sabemos lo que te gusta...

Telenovelas, Variedades, Talkshows...
El entretenimiento más completo en Latinoamérica!

CARLOS CABRERA
DIRECTOR DE VENTAS AFILIADAS

P +1 (305) 4423450 - M +1 (954) 2881907 - F +1 (305) 4459667
CCABRERA@CISNEROS.COM

YouTube VePlusTv

@VePlusTv

Facebook VePlusTv



ARROZONLECHE

PORTADAS





Héctor Rodríguez, Aldana Ghioldi y Verónica Carpio de Vubiquity



Raúl Miranda de NBC y Nora Abregó de Food Networks



Carolina Almarás y Leonardo Gioino de Pontis



Daniel Picardi y Horacio Gustavo Báez



Eduardo Caso y Alejandro Reyes de MórbitoTV



Ezio Sánchez de Conax, Andrés Ham, Adriel droyeski y Luis Gonzales



Guillermo Hidalgo de Inti, Pablo Mancuso y Carlos Cabrera de Ve+TV



Gustavo Castro de Telefónica y Tomás Gennari de BB



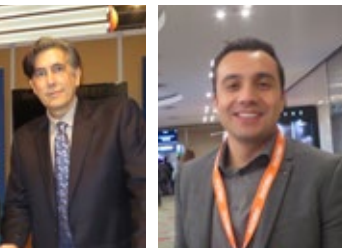
Ariel Drojeski de Bold y Carolina Peña



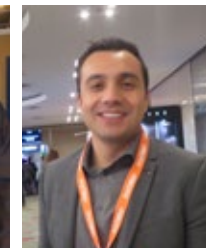
Bob de Stefanis y Andreas Beckwith



Fernando Gualda de Zoomoo



Gustavo Win y Oscar Barcelo de VOA



José Luis Gómez de DHE



Gustavo Rabinsky, Marcelo Massati de Cablehogar y Augusto Bandiera



Manuel Mendoza de Wisi y Henry Susuki de Econocable de Perú



Marcelo Bresca, Jorge Zamora, Juan Taffier y Jorge Zamora López de Supercable Perú



Miguel Benavente y Mauricio Skorulski de Montecable



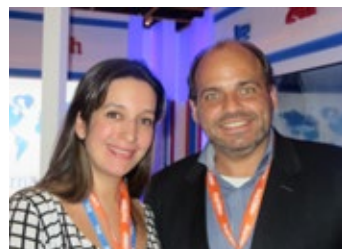
Miguel Glutterbuck, Sergio Perticaro, Eduardo Breaau y Jorge Luis Figueroa tras entrar en DirecTV HD en el canal 1124



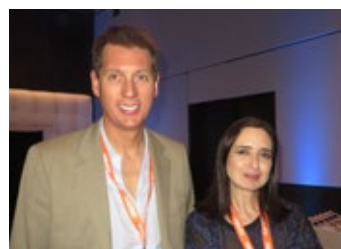
Carmen Gelpi y Laura Zárate de Comarex



Roberto Cal de Trinidad Uruguay y Marcelo Bresca



Sabrina Capurro y Marcelo Assumpção de InteractTV de Brasil



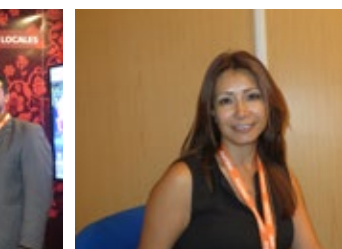
Sergio Exner y Vanesa Ryk de Edge



Valentina Cárdenas, Gabriel Ferrer y Galé Mallol de Asotic Colombia



Whiskey de Divas a Horacio Wolhein de Red Intercable



Aurora Bacquerie de Olympusat

Versatilidad y adaptación para cada tipo de cliente

Reportv» Reportv» Reportv»



Somos pequeños, medianos y grandes proveedores del mejor servicio de metadata enriquecida de la región.

www.reportv.com.ar
info@reportv.com.ar

TAC Communications: con los operadores, en Chile Media Show



TAC Communications, parte del grupo LatinoTCA, participará nuevamente en Chile Media Show 2015, con todas las tendencias mundiales en las soluciones de fibra al hogar (FTTH), cabeceras digitales sin necesidad de set-top-box, soluciones de Ethernet sobre coaxial (EoC) que permite abaratar costos y mejorar ancho de banda respecto de soluciones HFC con CMTS. Dijo **Nicolás Marquez**: 'La solución de 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 servicios de Internet de calidad'.

'En síntesis, utilizando los mismos elementos

con que cuenta actualmente el cable operador puede entregar soluciones duo o triple play a una velocidad de Internet de hasta 100 Mbps lo que constituye una migración muy económica'.

'Una segunda opción está orientada a aquellos cableoperadores que buscan una solución con mayores prestaciones de ancho de banda para Internet y canales HD. Gracias a la baja significativa en los precios de la fibra óptica y a soluciones tecnológicas como las de KT en FTTH (Fibra al hogar) se cuenta con una amplia gama de productos en redes pasivas GPON y GEPON que permiten brindar servicios de televisión, telefonía e Internet vía fibra óptica de gran calidad'.

Nuestro sistema de cabecera digital marca **KT** y **WiSi** son otros de los grandes productos que presentamos este año. Hoy es más sencillo

que nunca, con un solo equipo es suficiente para brindar hasta 24 señales digitales; esto ha ayudado en gran medida al retorno de inversión sea substancialmente más rápido, aumentando la cantidad de suscriptores y reduciendo la clandestinidad. Adicionalmente en nuestro stand presentaremos solución de cabeceras que permiten por medio de los sintonizadores digitales (ISDB-T) de cada televisor HD, pueden prescindir del uso de set top box.

Este año acompañamos el evento brindando a la concurrencia dos importantes conferencias, el 11 de noviembre, "FTTH y Monetización de la Red", por el **Juan Senor**, y el 12, "Digitalización de Cabeceras análogas a bajo costo, sin necesidad de caja decodificadora", por Manuel **Mendoza Granados** de WiSi.

MAIN, contra la piratería digital

En Jornadas se presentó a **MAIN** (Media Antipiracy Internet Network), el nuevo sistema de antipiratería digital, expresó su CEO, **Mariano Minino**. Sus clientes son los generadores de contenidos y los multimedios que quieren identificar y combatir la piratería digital. Es contra el robo de las películas, novelas y eventos deportivos que se transmiten a través de IP sin tener los derechos. Hoy, al salir en cine ya está pirateada una película, antes de salir en DVD o en **Netflix**, y se achica el período de recuperación de la inversión.

La idea de MAIN es volver a estirar ese ciclo

comercial. Según destacan sus ejecutivos: 'El sistema se armó por la experiencia en tecnología con una herramienta en cloud. Con la herramienta podemos individualizar la cantidad de reproducciones. Es una unidad de negocios nueva, pero hace 20 años que trabajamos en estos temas con consultoría y empezamos con el delito informático en bancos y tarjetas de crédito, pero esto de los contenidos multimediales es mucho más complejo'.

'Se puede identificar una imagen fácilmente, pero no las películas pues las transforman y a



Diego Gantus y Mariano Minino

los sistemas en línea les cuesta identificarlo. Big data es la gestión de contenidos masivos en línea, pero la solución se llama MAIN para individualizar e identificar esta piratería'.

NetK: gran solución híbrida All-in-one

NetK tuvo un stand en Jornadas de Argentina mostrando su proyecto regional desde Uruguay a otros países, especialmente en el Cono Sur.

Tuvo allí a **Compunicate**, pues integró su

CAS que es el chino por excelencia, sumaron su DRM y lo integró en las cajas híbridas de **Hdbx**, que son STB HD en DVB-C e Isdbt IP, que es una gran solución *All in one* para los cableros que puedan dar OTT. Permiten navegar

directamente desde la caja y todo por menos de 50 dólares. También se dispone de unas segundas cajas HD completas por 27 dólares. También tomaron la distribución de **Wiretech** para el Cono Sur.

EKT: Intensa presencia en las ferias del trade

EKT tuvo dos semanas intensas entre su presencia en Andina Link Centroamérica, la IBC de Amsterdam y el mes pasado, en Jornadas Internacionales, donde su VP de marketing, **Jill Moulder**, comentó que ha logrado resultados 'muy positivos'.

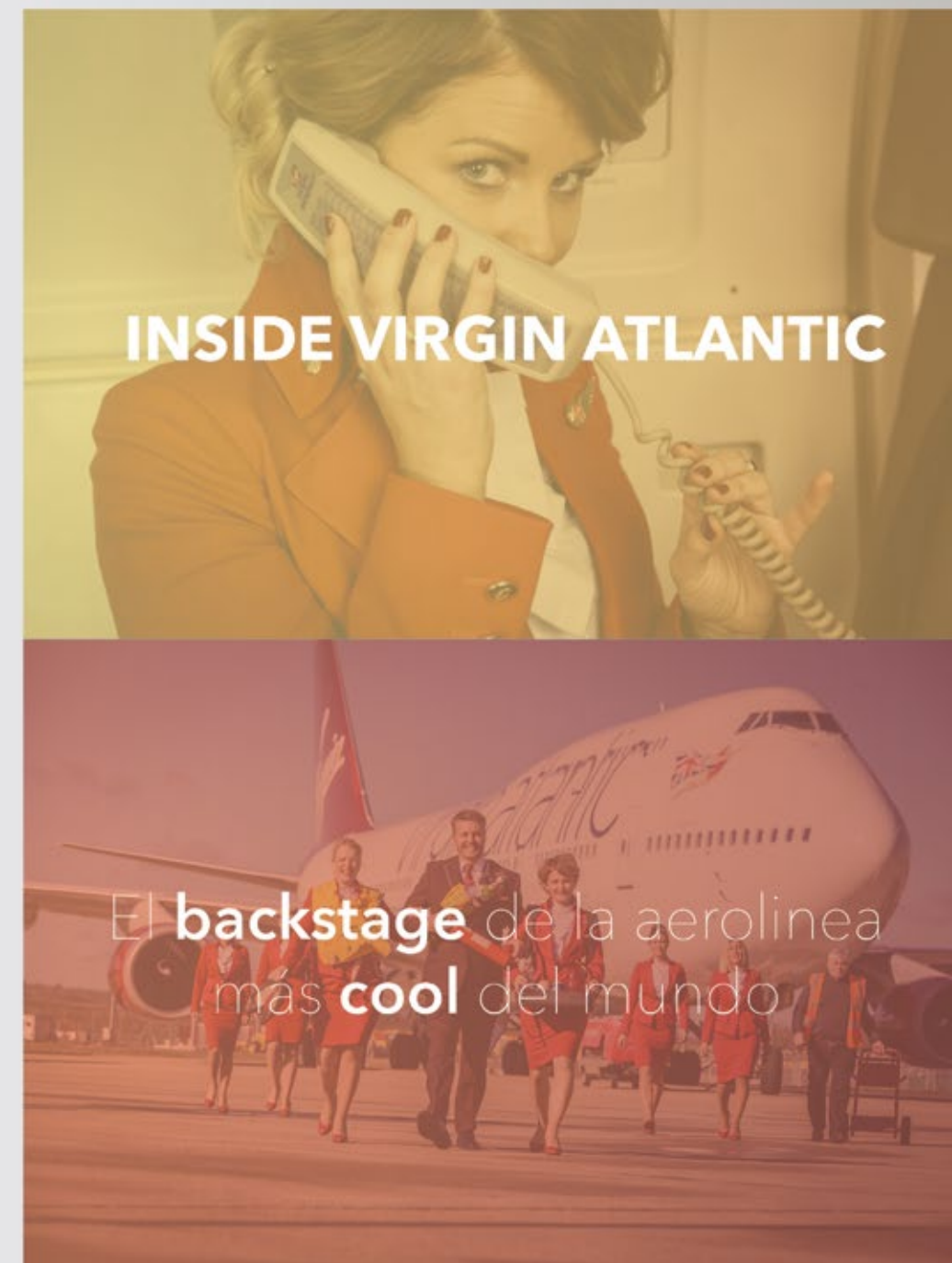
Para Latinoamérica, ofrece soluciones escalables para STB que pueden tener pequeñas inversiones al partir y avanzar con su Middle-

ware. En Argentina, uno de sus clientes es **Supercanal**.

'Estamos muy enfocados en el mercado latinoamericano, con comunicaciones de calidad y soluciones económicas. Nuestra línea de productos incluye desde soluciones simples para IPTV, hasta middleware integrados con diferentes softwares', completó Moulder.



Richard Smith, Jill Mulder y Jesús Moreno de EKT



En noviembre, sólo por WOBÍ

EL ENTRETENIMIENTO REAL SE ENCUENTRA EN LOS NEGOCIOS.

WOBÍ



HEAD OF MEDIA Alejo Idoyaga Molina • amolina@wobi.com • +(52) 55 5002 3215

AFILIADOS LATAM David Peredo • dperedo@wobi.com • +(52) 55 5002 3250 AFILIADOS REGIÓN ANDINA,

CENTROAMÉRICA, CARIBE y CONO SUR Matilde Boshellmboshell@mbanetworks.tv •

Carlos Boshell • cboshell@mbanetworks.tv • +(57) 31 0813 9807



Expo SCTE

Se materializa la migración a IP de grandes operadores

Gran presencia de CTOs latinos clave

Con muy buen ánimo se desarrolló la Expo Cable-Tec SCTE de Nueva Orleans, gran ciudad junto al Río Mississippi, y con un balance netamente positivo que la incluye entre las mejores ferias de tecnología de cable para la región, por especificidad y calidad de concurrentes. Esto aunque sea la expo de la Sociedad de Ingenieros de cable de Estados Unidos, pues Latinoamérica la adoptó totalmente por la chance de hablar con los tomadores de decisión de las marcas y además el capítulo latino de socios es cada vez más grande, contando a **Cablevisión** de Argentina, **VTR** de Chile (próximamente **LILAC** con Liberty Puerto Rico), **Cotas** de

Bolivia y otros operadores, que empiezan a participar de los T-Games, juegos para los ingenieros que deben resolver problemas, con más interés. Tiene proyección intacta para el año próximo, aunque no le haga bien desde nuestro punto de vista ser en Septiembre —eligieron Philadelphia— juntándose con la IBC de Amsterdam y Jornadas.

Presencia clave

Entre los presentes se distinguieron **Vincencio Maya de Millicom**; **Marcelo Parraga de Claro Brasil**; **Emerson Sampaio** con todo el equipo de 5 personas de **Megacable** de México; **Miguel Fernández** con el de **Cablevisión** de Argentina con gran comitiva; **Roberto Buccolini** de **Supercanal** del mismo país, **Antonio Navas** de **CableTica** de Costa Rica; todo el staff ejecutivo más alto de **Cableonda** de Panamá con **Nico González Revilla** a la cabeza, **Rubi Santana** de **Aster** y **Pablo Guillón** de **Telecable República Dominicana**, **Jorge Schwarz** y **Derek Caney** de **TV Cable Ecuador** y **Rolando Borja**, **Juan Rojas** e **Iver Rodríguez** de **Cotas Cable**, entre otros. También fue importante la presencia de algunos independientes y comunitarios colombianos.

Mensaje al IP

Como mensaje importante, empresas como **Harmonic**, **Evolution** y **Verimatrix** coincidieron que es el momento en el que los grandes operadores se decidieron a invertir en su migración a IP, probablemente por la amenaza



Derek Caney; Miguel Fernández, CTO de Cablevisión; Vincencio Maya, CTO de Millicom; y Jorge Schwartz, CEO de TVCable Ecuador



Israel Espinoza; Miguel Condado; César Sampaio, CTO de Megacable México; Amado Quintanilla, de Rincón; y Antonio Navas, de CableTica Costa Rica

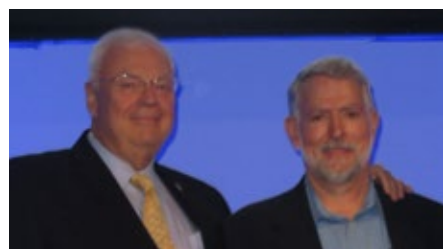
de los OTT. **Steve Oetegenn** de **Verimatrix** destacó que avanzaron en la región más en los últimos 10 meses que en los últimos 10 años, con sus soluciones nacidas de protocolo de internet. **Brent Smith** de **Evolution**, por su parte, coincidió pero remarcó que que para hacer VOD y transaccional si o si necesitan cajas híbridas. Ellos ya vendieron 5 millones de ellas fuera de Usa.

En proceso similar está **Cablevisión** de Argentina, del cual Guillermo Páez está abocado totalmente a la solución de TV, buscando alcanzar los objetivos que fijó el CEO **Carlos Moltini**, que probarían durante el verano y podrían lanzar a partir de marzo. Primero viene la parte de TV Everywhere y luego la integración del STB, aunque está la alternativa de usar QAM como hace Comcast. Igualmente tienen a Arris que acaba de comprar a Pace, dentro de las fusiones más resonantes en la SCTE — también está la de Commscope con **Tyco** — tras las de **Ericsson** con **Envivio** y de **Amazon** con **Elemental** que se comentaron mucho en IBC.

Más allá de lo de las cajas para dar VOD y OTT, otro tema importante de esta SCTE



La open session de Cable's Cloud Forecast con Pat Esser, Presidente de Cox, Nomi Bergman, Phil MacKinney de CableLabs, John Schanz de Comcast y Balan Nair, presidente y CTO de Liberty Global



Mark Dzuban y Andrew Healey, Hall of Fame



Rod Adner



Vibha Rustagi



Tom Lewis de Radiant, Member of the Year



OTT: Permite a operadores de PayTV e outros, atingir subscritores fora da fronteira de suas redes, otimizando largos de banda externos em redes fechadas.

VOD SERVER: Disponibiliza conteúdos para ser entregues a demanda através de Internet, provê a possibilidade de armazenar conteúdo de forma escalável.

CAS: Integrado aos sistemas de acesso condicional e de manejos de direitos de conteúdo Conax, CryptoGuard, Verimatrix e Playready.

MAM: Permite armazenar seus ativos digitais em um servidor local bem como na nuvem, integrado com BOLD - CDN e outros.

STB: BOLD tem integradas suas soluções com algumas dos melhores fabricantes de STB, são compatíveis com nossos sistemas e têm aprovado os protocolos de certificação.

MIDDLEWARE: Middleware CubiTV e CubiNet TV, distribuem conteúdos através de IP e DVB, explodindo as melhores vantagens, podendo trabalhar em sistemas híbridos bem como exclusivos IP ou DVB.

DIGITALIZAÇÃO BOLD-HEADEND: Desenvolvida integralmente por BOLD MSS, permite digitalizar totalmente operações de PayTV na região, excelente relação custo qualidade cumprindo com os mais altos standards da indústria.

MULTIPLATAFORMA:
Windows PC / OS Mac
iPad / iPhone / iPod
Teléfonos Android
Tabletas Android.



CONTACTO

Mail: adroyeski@boldmss.com
clientes@boldmss.com
Mob.: +5491169421745

Dirección: Yí 1485 / Tel.: +598-2903-0382
Montevideo - Uruguay / www.boldmss.com

MEDIA PARTNERS:



Expo SCTE Se materializa la migración a IP de grandes operadores



Marcio de Avila de Jesús y Marcelo Parraga de Claro Brasil, con Marcos Takanohashi y Ricardo La Guardia de Arris



Ivar González, Jose Lanzas, Juan Rojas y Rolando Borja de Cotas de Bolivia



Staff Ejecutivo de de Cable Onda



Gladys Gru, Amado Quintanilla y Pablo Grullón de Dominicana

fueron el C-CAB para migrar de HFC a Fibra a la casa. Y junto con la importancia del wifi que ya hablamos ayer, empezó a hablarse de cara al futuro de IOT (Internet Over Things o Internet de las cosas), de lo que se mostró en el stand de **DLO** y ya partió **Alpha** para permitirlo en la parte de energía. Implica un poco la conectividad con los demás artefactos de la casa, que va desde fines de seguridad, que ante una alarma llegue una foto al teléfono, que son los más obvios hoy hasta poder prender la cafetera desde el celular en el auto.

Mensaje integrador y premios de la SCTE

El primer mensaje de **Mark Dzuban**, presidente de SCTE, fue que no es competencia con la **NCTA** y **Cable Labs**, sino que busca formar y ayudar a todos en la industria. **Balan Nair**, EVP y CTO de **Liberty Global**, que ganó mucho protagonismo en esta Expo, remarcó la importancia de potenciar el Wifi, respondiendo a la necesidad del público de ver todo donde, cuando y como quiera, en un concepto que ya es muy manejado en Latinoamérica y fue central en el panel de

necesidades importantes de la industria.

Ahora la gran novedad es el **Power Gateway (Alpha PG-D)** que puede tener entradas de cable coaxial y salir con dos cables de internet destacando funcionalidades como profundizar al **Alpha wave wifi**, tráfico inteligente e IoT (internet of things), como ejemplo más claro de cómo avanzan para las nuevas tendencias de la industria en un campo mucho más amplio que la energía, sin apartarse de su core business.



Franklin Tapia y Rubi Santana de Aster Dominicana en Broadpeak

CEOS de Tepal.

Luego vino la Open Session sobre las nuevas apps y estructura para que el cable pueda trabajar con la Nube, con las más grandes figuras y moderado por **Pat Esser**, presidente de **Cox Communications**.

En el almuerzo, tras la tradicional entrega de premios a Miembro del Año que fue **Tom Lewis** de **Radiant** por apostar como nadie a OTDR y Docsis 3.1; Mujer en tecnología que fue **Vibha Rustagi** y y Hall de la Fama con **Andrew Healey**, fue muy esperada una presentación magistral del professor de Estrategia **Dr. Ron Adner**, sponsorada por Hitachi. Este habló de innovaciones exitosas, como el Walkman de Sony o el Ipod en 2001, frente a otros ejemplos de innovaciones, como el Reader de Sony frente al Kindle de Amazon o el avión 787 de plástico, que no tuvieron suceso por no considerar, además de la innovación, las vías de ejecución y las claves de adopción de la tecnología.



Todd Loeffelholz, Ricardo Villalobos, Gil Caicedo, Roberto Buccolini de Supercanal y Paul Shmotolkha, ahora SVP Internacional



Equipamiento para redes FTTH

Provisioning gestión de servicios



Equipamiento para FTTH

Fiberlink ofrece soluciones para el Head-End y el abonado a través de **OLT** y **ONTs** con soporte **EPON** y **GPON** que le permitirán seleccionar el estándar que mejor se adapte a sus necesidades.



Provisioning para gestión de servicios

Permite realizar mediciones sobre parámetros que afectan la conectividad y la calidad de servicio de los clientes.

- **Tiempos de respuesta.**
- **Jitter.**
- **Perdida de paquetes.**



Verimatrix: Software Powered Solutions

Steve Oetegenn, presidente y CSMO de Verimatrix, fue uno de los impulsores del mensaje dado por Prensario en la Expo SCTE: 'Llegó el momento en que los operadores se decidieron a invertir para migrar a IPTV. Hemos avanzado en la región en los últimos diez meses más que en los últimos diez años para acompañar a los operadores a las nuevas tecnologías con sus software powered solutions, que permiten seguridad, un servicio full y HD, con un esquema de costos más eficiente (no le gusta decir más barato) gracias a que tiene más soft que hard'.

Es un período crítico para los operadores de TV paga donde tienen que proveer cada vez más valor en su servicio y con cada vez mayor competencia. Y en eso, vale recordar que la gran ventaja de Verimatrix es que todos sus caminos son con protocolos de internet, IP, pues nació como compañía de este tipo y eso le permite entregar servicios de video más comprensivos de lo que pasa con Google, Microsoft y otros grandes jugadores también en función del DRM pero con soluciones integradas totalmente en una gran arquitectura general.



Yefim Nivoro, Steve Oetegenn y Gustavo Lerner

Para todo eso cuenta con partners tecnológicos como ser Minerva, Harmonic, Elemental y Envivio, y luego los resellers globales también claves como IBM, Arris y a nivel regional Network Broadcast.

Evolution

Brent Smith, director regional para Latinoamérica de Evolution, destacó a Prensario las buenas expectativas que tiene para la región a partir de ahora, como que finalmente los operadores se han decidido a avanzar en la migración. La marca tiene una gran relación con Izzi Telecom de Televisa, que ya venía de antes con Cablemás (hace más de siete años). Ahora se puede crecer mucho con una agresiva digitalización con sus cajas pero buscando ser realmente un paso con una solución integrada a las plataformas IP. Brent aquí remarca que tiene que hacerse con contenido de VOD y modelos transacciones por lo que los operadores tienen que hacerlo con cajas híbridas, que es uno de los puntos fuertes de Evolution.

Esto permite además incluir en la plataforma a los smartphones, tablets y demás dispositivos móviles que hay coincidencia que son claves para los nuevos tiempos. Ya están avanzando también en este proceso con otros operadores de primera línea como Cable Onda de Panamá, Cable & Wireles en ese país y el Caribe con Columbus o TV Cable de Ecuador, que se están moviendo de a poco a cajas híbridas y al paquete de soluciones IP que ofrecen. Es interesante que ya ha vendido más de 5 millones de cajas híbridas fuera de los Estados Unidos.



Tom Bracken, VP Marketing, y Brent Smith

Harmonic: Acuerdo con Entel Bolivia

Harmonic ha cerrado varios acuerdos importantes en la región como el de Entel Bolivia en los últimos meses. Su director regional, Álvaro Martín, comentó a Prensario que cada país tiene su realidad y que la empresa tiene en cuenta eso al seguir invirtiendo para continuar siendo competitiva y con alta eficiencia.

Busca llevar a los operadores a los nuevos

servicios pero con un crecimiento balanceado. En definitiva dice que el mensaje es claro en cuanto a que Harmonic vino para quedarse en la región y también apoyar a los operadores en épocas más difíciles como estas. Se apuesta a la centralización y virtualización de los headends, donde la migración hacia OTT ya es una realidad.



Kirssy Valles y Álvaro Martín

Defang renueva el compromiso

Con la región



Helen Li, Oscar Vidotto y Michael Gu

Oscar Vidotto de Defang Technologies comentó a Prensario en la Expo SCTE que pese a las devaluaciones que complican algunas operaciones desde China se mantiene totalmente su apuesta a la región que ya lleva tres años, al punto que ya confirmó su presencia en Andina Link. Se han perdido algunos negocios pero no en calidad ni tiempos de entrega, lo cual es mejor que los que prometen cosas imposibles para ganar concursos. Eso además del año de garantía que se otorga.

Se mantiene la estrategia de llegar a los clientes tanto con los distribuidores como en forma directa según el caso, mostrando una presencia fuerte y superior a los que los operadores están acostumbrados. Se responde a la búsqueda de EOM que tienen los operadores, como siempre fuentes de poder pero ahora también Coax y antenas. Dice que los clientes piden que se les entregue con marca blanca y se hace, aunque es bueno también que se reconozca la marca.

www.prensario.net

WISI Cabeceras Digitales libres de Decodificador y Soluciones Integrales para Señales Premium con HD

CHAMELEON **TANGRAM**

Cualquier Video desde cualquier Fuente a cualquier Dispositivo

Un Universo de Soluciones Tecnológicas

KINGTYPE TELESTE SENKO TAIHAN SAFE VIEW

LifeStream LifeFiber LifeCoax casa systems

FTTH • EOC • OTT • SOLUCIÓN DIGITAL • HFC

TAC Communications

Tel. 800 362 500
Central. +56 02 27795750
e-mail. Info@tac.cl - web. www.tac.cl

Una empresa del Grupo LatinoamericaTCA

TAC Communications

ILUMINAMOS TUS PROYECTOS DE FIBRA ÓPTICA

FTTH - Gpon / GEpon
Llave en mano • soporte • capacitación.

OTT
La nueva forma de mirar TV donde quieras, como quieras, cuando quieras.

EOC
Ethernet over coaxil Internet libre de GMS, provisioning y mantenimiento

Cabeceras Digitales
Digitalización a tu medida, consulta promoción por SMS-GAS Gratis!!

Encuentra todo para tus proyectos...

Tel. 800 362 500
Central. +56 02 27795750
e-mail. Info@tac.cl - web. www.tac.cl

Prodea: IOT



Mario Pino

Perú y República Dominicana.

En el stand de TVC también estaba **Prodea**, que promueve el nuevo concepto fuerte de IOT (Internet of things), con el que ofrecen empezar en la región junto a un alianza con TSL para que haya una nueva casa conectada. Ya tienen proyectos en Centroamérica, México,

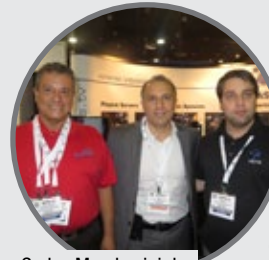
TVC



Diego Merizalde y Raúl Soto

Raúl Soto de **TVC** destacó a **Prensario** la participación que tuvieron en la Expo de Nueva Orleans, por la buena presencia de operadores. Este año empujaron mucho el IPTV con una solución end to end, y por eso mostraron un equipo de mini headend en el stand. Coincidieron que es el momento de la migración a IP de los operadores, y que tienen tres proyectos simultáneos en este campo en la región. Agradecen para esto el gran apoyo de Cisco.

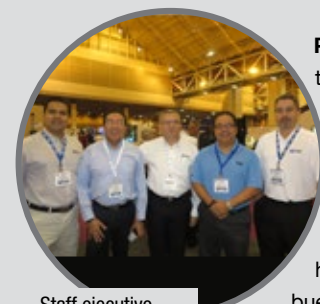
Digital Streams



Juan Carlos Marchesini de Digital Stream, Enrique y Jorge Gandulfo

Juan Carlos Marchesini de **Digital Streams** destacó el posicionamiento alcanzado en poco tiempo en la región, con sede en Miami y oficina en Colombia junto a **Jesica Pineda**. Además, la calidad de los proyectos que tienen como multicasts de IPTV para hoteles.

Power & Tel

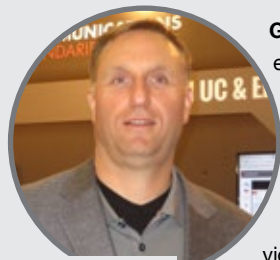


Staff ejecutivo

Power & Tel. volvió a tener una buena Expo SCTE y **Marcelo Zamora** expresó que pese a que los clientes vienen advirtiéndolo que el año próximo no va a haber CAPEX, no deja de tener buenas perspectivas por la calidad de proyectos que vieron con clientes como **Net**, **Cabletica** y un nuevo operador de República Dominicana. Están acompañando en general a los clientes al 3.1 y otras tendencias, incluso con nuevas compañías como **EndLife** con sistemas de monitoreo.

En el stand también estuvo **Víctor Rubio** de México, que expresó que allí se están expandiendo a mercados alternos sin desatender el mercado tradicional. Es el caso de redes de manufactura o poniendo nuevos enfoques en data centers.

Genband: acuerdo con Anixter



Greg Zweig

Genband dio un paso importante en su entrada en la región con un acuerdo de alianza, Cloud Service y en definitiva distribución con **Anixter**, destacó a **Prensario** en la Expo SCTE **Greg Zweig**. Dice que es una manera de llegar de manera profunda a nuestros países, tanto a los proveedores de cable como a los ISP providers. Se trata de dar la mejor tecnología pero de manera totalmente confiable y cuidando todas las normas para operar con la nube y de manera no costosa. Con la mayor pisada y los buenos costos también se apuesta a llegar a los operadores no tan grandes, con grandes expectativas para la plataforma.

Centina: integración de las networks



Gregg Hara

Centina está buscando avanzar en la región, estaba presente en Futurecom y tiene clientes en Latinoamérica como **Telesur** o **Caribbean Telecom**, comentó **Gregg Hara**, VP business Development. El foco está puesto en asegurar la performance y eficiencia de las redes con el framework y un staff de recursos para ayudar a integrar la operación de cable, wireless y mobile con un Smart plug in en software y con un gran monitoreo. Se puede empezar con todo eso bastante rápido y tener buena escala en un año.

Amphenol Broadband Solutions

Diego Zachman de **TFC** destacó a **Prensario** que todo lo que había que hacer en la Expo SCTE se pudo hacer y que si bien no hubo tanta concurrencia desde su punto de vista se cumplieron los objetivos. Ahora están abocados a unir sus marcas **TFC**, **Extreme** y **Holland** en **Amphenol Broadband Solutions**, lo cual a largo plazo les permitirá una plataforma unida mucho más potente. Están interactuando para eso.

PRISMA

PASSIVES

GAINMAKER

ARRIS

CONTINUUM

POWERVU

DEMODULATORS

STEREO ENCODERS



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

1-918-251-2887

¿A quien llamar ?

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



Ellos Llaman a Tulsat



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

OPPC

ASKA
Communication Corp

Cablematic
CABLE PREPARATION EQUIPMENT

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



Derek Caney de TV Cable Ecuador y Leandro Rzezak de Intraday



Daniel Ameijenda, Orlando Moschetti y Octavio Rolin de PPCT



El staff de Viavi



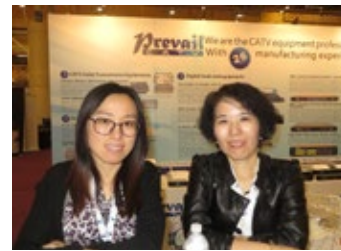
El equipo de GDI completo



Germán Muller, Diego Tanco y Abel Tamayo



Jill Tinnes, Marco Hernández, Rob Donziger y Jorge Muñoz



Audrey y Yecy Xu de Prevail



Philip Burnham, Emerson Perez y Olli Tuomela de Bridge



Marcelo Ruggiero, Rodrigo Marín y Javier Molinero de Technetix



Wesley King de Vericom y Víctor Avilés



Yefim Nivoro y Brett Fasullo de Akamai



Raúl Orozco y Angela Rodríguez de AMT



Rafael Hernández de Clearfield



Michael Maiorana, Miguel Aleman y Arturo Pacheco de WWS



Valeria Marcarían, Diego Zachman de TFC y Carlos Romo de Wiretech



El staff completo de ACE



El equipo de Rovi para Latinoamérica

PCT: premiado por BSI



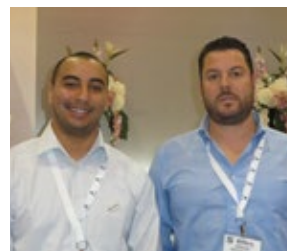
Robb Privett, Humberto Valdez y Te-en Wang en la SCTE

PCT International tuvo su fuerte presencia habitual en la Expo SCTE de Nueva Orleans. **Te-en Wang y Humberto Valdez** le remarcaron a Prensario el premio que como fabricantes recibieron de la BSI de Inglaterra, que cada año elige a una empresa para reconocerla por su calidad (Strategy Customer Excellent Award) y este año les tocó a ellos, lo cual es bueno destacar que derriba el mito de que por ser una compañía china no puede destacarse en la excelencia.

Junto con eso, la empresa está abocada a soluciones para los clientes de Latinoamérica de fibra a la casa llegando hasta la última milla. Está haciendo un proyecto piloto que se destaca con **Cox**, haciendo un mini nodo y power supply. Es un proyecto único por enfocarlo en nodos múltiples.

ATX sumó a Marcelo Vaisman

Bernardo Castro, director regional de ATX en la región, destacó como están creciendo en su presencia en la región al sumar a un hombre de peso muy reconocido en el mercado como es Marcelo Vaisman, para manejar las ventas en toda Sudamérica. Ya el año anterior se había sumado a Pablo Aldames como ingeniero de soporte, así que ahora se robustece todavía más la presencia con Marcelo que tiene un excelente relación con los clientes. Ya la gente de NET/Claro Brasil le expresó a Bernardo su satisfacción y todos los distribuidores ya están enterados para trabajar junto con él. Aporta un gran conocimiento de la región tanto técnico como de ventas. Es un ejemplo de la apuesta a la región más allá de los avatares económicos de algunos países y esperan un 2016 un poco mejor.



Pablo Aldames y Bernardo Castro

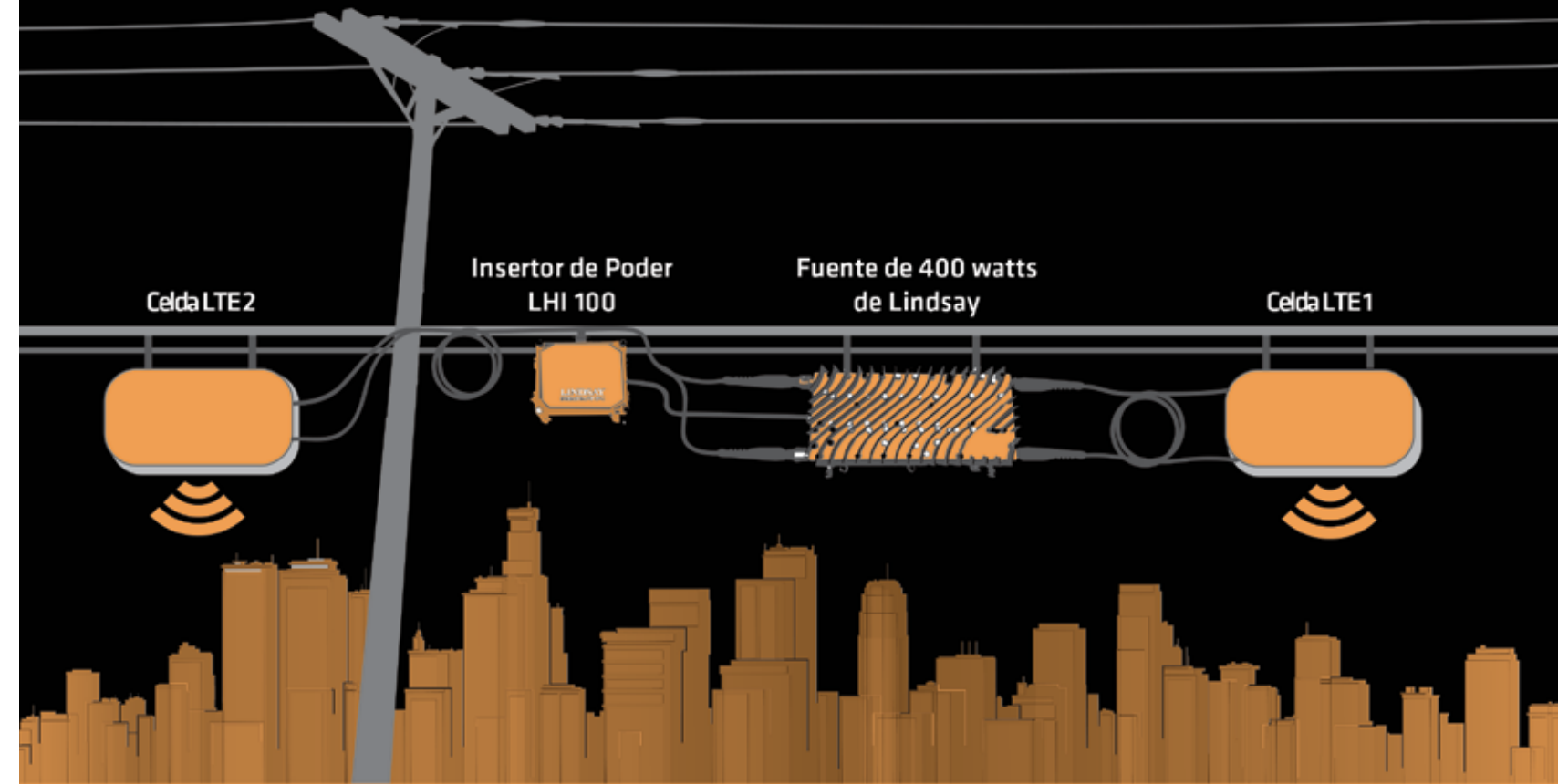
Potencia Tu Red

Con las soluciones de energía HFC para celdas LTE de Lindsay

La solución de Lindsay para pequeñas celdas LTE toma la energía de la red HFC y le permite a las cable operadoras ofrecer una amplia gama de servicios utilizando sus activos de red existentes. Explore oportunidades en redes móviles energizando celdas LTE

- > Hasta 400 watts de Potencia
- > Energía HFC 40-90Vac
- > Múltiples Celdas LTE
- > Despliegues de Fibra Oscura
- > Múltiples Operadoras Móviles

contactus@lindsaybroadbandinc.com
www.lindsaybroadbandinc.com



Lindsay Broadband Inc.
2035-2 Fisher Drive
Peterborough Ontario
Canada K9J 6X6

contactus@lindsaybroadbandinc.com
(705) 742-1350
(800) 465-7046
(705) 742-7669 FAX

LINDSAY BROADBAND
TOUGH TECHNOLOGY

El ancho de banda en la casa del futuro... hoy

Problema resuelto



El nuevo estándar de DOCSIS® 3.1, ha sido creado para satisfacer las exigencias de ancho de banda de los suscriptores en los 2020. La barrera de entrega de servicios de

1 Gbps en el hogar sería factible desde las fases iniciales de transición e implementación del estándar por parte de los principales operadores de cable. Esto a su vez nos lleva al reto de habilitar la distribución inalámbrica dentro del hogar del mismo ancho de banda que se entrega de manera alámbrica, la expectativa del usuario es contar con el mismo ancho de banda sin importar qué tan lejos o cerca, se encuentren del punto de acceso inalámbrico.

Además, la oferta en el mercado de servicios de streaming en contenido HD, UHD/4K implica el esfuerzo de construir una red inalámbrica doméstica cada vez más robusta e inteligente que pueda transportar de manera eficiente todos los servicios que se le soliciten, que incluyen los ya tradicionales como navegación, correo, etc. Esto implica que los dispositivos en el hogar deberán cubrir principalmente los siguientes puntos:

1. Contar con una cobertura uniforme en cada rincón en el hogar en las bandas de 2,4 y 5 GHz.
2. Distribución vídeo IP inalámbrico (Wi-Fi), de manera correcta, con la calidad que se espera.
3. Que la red doméstica sea capaz de alojar la demanda del tráfico que va a existir conforme a las presiones de más contenido de streaming HD y UHD/4K.

La causa: cambios en los patrones de uso

Para estudiar no sólo los patrones de consumo de uso a escala mundial, sino también para ofrecer una idea de las tendencias del futuro en el entretenimiento, Arris cada año realiza un estudio al que denomina *Consumer Entertainment Index*, donde encuesta a cientos de personas de todo el mundo sobre su utilización y preferencias de entretenimiento y conectividad. Este año, una de sus conclusiones indicó que un 72% de los suscriptores

quieren conexión a Internet de alta velocidad en toda su casa. Con la explosión de dispositivos conectados inalámbricamente con capacidad para hacer vídeo, como OTT (Over The Top), administrar el contenido de vídeo empieza a convertirse en un desafío fuerte y a la vez en una oportunidad para los operadores, porque los suscriptores empiezan a tener la necesidad de contar con una cobertura Wi-Fi de buena calidad en toda su casa.

El estudio indicó, por otra parte, que hay un incremento importante de los dispositivos conectados de forma inalámbrica; el promedio actual es de seis a escala mundial, con países que tienen más, como en Europa, que tiene acceso a la tecnología, pero hay otros países con menos, dependiendo del entorno económico que exista. Hay una presión muy fuerte por más dispositivos conectados.

El mercado emergente del Internet de las Cosas (IoT) está contemplando una mayor cantidad de dispositivos conectados, como refrigeradores y otros que van a medir las condiciones ambientales de la casa y también hay una total transformación por parte de los suscriptores en la manera de usar el vídeo streaming, que nos indica que el patrón de uso se está moviendo. Se muestra una preferencia en su uso en las recámaras (dormitorios), y ha empezado a decaer en el comedor principal e incluso en el living room, inclusive su uso en los espacios exteriores tales como jardines ha presentado un incremento considerable.

Solución de Arris: tecnología para una red de Wi-Fi fuerte e inteligente

Arris provee los equipos que permiten a los operadores de cable entregar servicios. Sus equipos están basados en algoritmos que permiten entregar el servicio solicitado de manera eficiente y con calidad –servicio de vídeo y servicio de navegación– a los operadores para que éstos los implementen en los domicilios de sus suscriptores y puedan también proporcionar el servicio que el cliente espera de ellos.

La conexión inalámbrica de alta calidad a su vez hace surgir la necesidad de pasar de la frecuencia de 2,4 a 5 GHz, una frecuencia que tiene menos interferencia y mayor capacidad de ancho de banda, lo que es importante para



Hugo Ramos, Arris Chief Regional Technologist

la transmisión de los vídeos. La cobertura de 5 GHz es menor que la de 2,4 GHz, por este motivo se ha empezado a manejar la idea de tener no solamente un equipo por casa, sino más equipos y hacer la interconexión entre ellos con nuevas tecnologías como MoCA y G.hn.

Para entregar vídeo de alta calidad hay que moverse a 5 GHz, porque con 2,4 GHz no es posible entregar vídeo en alta definición (HD), porque la banda está muy saturada, excesivamente llena de interferencia, y tiene menos canales. La banda de 5 GHz es más limpia, tiene mayor ancho de banda (rendimiento), permite mayor calidad de vídeo HD/4K, pero tiene menor cobertura, por eso hay que empezar por cambiar de un solo equipo por casa, y precisamente ahí radica el desafío.

El reto principal de la compañía radica en hacer el control de los dominios de las casas, ya sea con Wi-Fi, o con nuevas tecnologías como la de Internet de las cosas, o con la conectividad de MoCA o G.hn; otro punto es invertir correctamente en la tecnología de acceso afuera de la casa hasta la casa del usuario, con DOCSIS 3.1, o con fibra óptica hasta la casa del usuario, y también hacer un paradigma de convergencia de vídeo para que estas tecnologías nuevas puedan entregar servicios convergentes en las casas de los suscriptores.

Arris ofrece también productos de doble banda, entre ellos productos de uso residencial, como los AP (Puntos de acceso) de domicilio, que son los AP que se utilizan en la casa. Para un uso menos fuerte o exigente, esos son los gateways de domicilio de tecnología DOCSIS, o de tecnología de fibra óptica, de tecnología de par de cobre o DSL.



Cumplimos con nuestros **compromisos de entrega**

En este mercado extremadamente competitivo, cumplir con las entregas es de vital importancia.

Nosotros lo sabemos. Por eso nos comprometemos a entregar en tiempo y forma o pagamos por los daños causados. Sin letra chica ni cláusulas ocultas.*

Advanced Network Monitor • Flexible IP Manager • Network Security Platform • QX • Real-Time Universal Service Activator • Techwizard

(* Terminos y condiciones aplican. Para más información comuníquese a sales@intraway.com o su vendedor.

Intraway posee oficinas comerciales, centros de desarrollo diversificados y oficinas de soporte en:

AMÉRICA DEL NORTE (HQ)

US +1 516 620 3890

EUROPA, MEDIO ORIENTE Y ÁFRICA

UK +1 516 620 3890

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

AR +54 11 6040 4000

UY +598 2927 2358

MX +52 55 8526 1043

BR +55 11 3014 0982

CO +57 13 814 964

PA +507 833 9915

El ancho de banda en la casa del futuro... hoy

También tiene otras soluciones para crear una red de inteligencia Wi-Fi para un proveedor de servicio.

Ahí ofrecemos un paquete de soluciones que incluye AP inalámbricos que pueden manejar cientos de conexiones simultáneas, más el control, la gestión y la administración de los accesos, como la autenticación de los usuarios que están entrando en la plataforma, visibilidad de cuántos usuarios están conectados y eso es cuando un operador decide evolucionar su red de acceso a poner puntos de acceso inalámbricos, pero ofreciendo servicios de calidad. Entonces tenemos desde la solución que el operador puede implementar en cada domicilio, hasta una solución que puede implementar en una red manejable, administrable de manera correcta, dándole servicios de calidad, de streaming de vídeo, de navegación de Internet.

El resultado: colaboración con clientes y solución end-to-end

Como compañía end-to-end, abierta a so-

luciones modulares, Arris no sólo contribuye en la fabricación de los equipos, sino que proporciona y participa en los comités que crean los estándares para la entrega de los servicios inalámbricos de próxima generación. Para proponer la mejor manera de entregar estos servicios, la mejor manera de evolucionarlos y la mejor manera de poderlos entregar con calidad de servicio en el domicilio.

Arris alienta a los comités de normas a proporcionar más rápido esta tecnología— con la introducción de soluciones lo antes posible— pero no antes de que estas normas sean universalmente aceptadas.

Al participar en estos comités de definición de estándares estamos marcando la tendencia de la 4K tecnología, somos muy conscientes de las necesidades de los usuarios, de lo que necesitan, no estamos desconectados de ese vínculo y entendemos lo que el suscriptor necesita y quiere. Entendemos hacia dónde va la industria en la parte de servicios de entretenimiento, de la entrega de los mismos en el hogar y de cómo van a evolucionar a

servicios principalmente inalámbricos por medio de esa entrega.

Para colaborar con sus clientes en todo el proceso de venta, implementación y soporte, Arris tiene un grupo de proveedores de servicios Wi-Fi, cuyos consultores pueden trabajar con todo tipo de productos. Estos consultores pueden ser utilizados para la creación, implementación, distribución y orientación para la facturación de estos servicios. Un ejemplo concreto es el servicio Mocha Wi-Fi, que fue adaptado para su uso en el comercio minorista, y ahora está siendo un éxito, gracias a su capacidad de adaptación.

Contamos con un grupo de expertos que hace el diseño de los productos. Luego, de acuerdo al conocimiento que se tiene del país donde se van a implementar, los diferentes tipos de materiales que existen y los diferentes tipos de usos que se le va a dar al servicio, recomendamos qué tipo de productos se deben utilizar para que la solución tenga éxito, tanto para el operador que nos los compra, como para nosotros mismos.

Interlink amplía su mercado con nuevos partners

Satand argentino en la expo SCTE de Nueva Orleans

Interlink es empresa desarrolladora de software de gestión para proveedores de servicios de telecomunicaciones y TV paga con base en Argentina y filial en Florida, Estados Unidos.

Desde hace más de diez años, y principalmente en los últimos tiempos, la compañía dirigida por **Eduardo Malisani** ha incrementado su presencia en las exposiciones de la industria más importantes de Latinoamérica y el Caribe, incluyendo Encuentros Regionales, Jornadas Internacionales, Caper, Andina Link, y hasta la reciente SCTE, realizada en Nueva Orleans, con el objetivo de 'estar cerca de los clientes' que mantiene en Chile, Perú, República Dominicana, Nicaragua, Guatemala y Costa Rica, entre otros, según expresó Malisani, gerente general de Interlink.

'Como resultado de cada exposición y del trabajo realizado desde el área comercial, se pudieron conciliar lazos de partner con empresas de países como Brasil, México y República Dominicana. Estos lazos se alinean con el plan estratégico orientado a generar contactos y alianzas comerciales con empresas profesionales y

de trayectoria en cada región, para lograr así una mayor penetración de nuestros productos', añadió el ejecutivo.

'Como parte de nuestro plan estratégico de expansión de mercado, estamos analizando propuestas de empresas en distintos países interesados en continuar generando acuerdo estratégicos con empresas de telecomunicaciones y desarrollo de software, permitiéndoles ampliar su oferta de productos y servicios'.

Uno de los más importantes hitos de Interlink en el 2015, ha sido la incorporación de su propia solución para equipamientos de redes FTTH, *Fiberlink*. 'La solución está pensada para acompañar el crecimiento y cambios en los hábitos de consumo, contando con todo el equipamiento tanto para la cabecera como para el abonado, dando la posibilidad de poner en marcha su propia red de fibra óptica al hogar a bajo costo y con el respaldo de Interlink', comentó.

'*Fiberlink* ha despertado un alto interés en todos los mercados debido, en gran parte, a la experiencia con la que cuentan nuestros ejecutivos e ingenieros en innovación y desarrollo



Eduardo Malisani, Emiliano Bonanesa y Valentino Gaffuri, de Interlink, en la SCTE 2015

de nuevas tecnologías, además de destacar que nuestros equipos, a diferencia de otros, permiten ser aprovisionados y gestionados por nuestro propio sistema de aprovisionamiento *Flowdat*, lo que hace más atractiva la oferta, ya que nuestros clientes se verán beneficiados obteniendo una solución completa, segura, escalable y ya probada'.

Concluyó Malisani: 'Nuestro principal logro es poder decir que la mayoría de nuestros clientes hace más de diez años confía en Interlink y recomiendan los servicios que ofrecemos'.

Haciendo posible que nuestros clientes se tornen en VISIONARIOS

JDSU ahora es Viavi Solutions™

Viavi proporciona el entendimiento accionable que su empresa precisa para continuar siendo una organización presta a adaptarse, transformarse, y finalmente prosperar. Estamos con Ud. en cada fase del ciclo de vida de su red para entender sus necesidades y así poder entregar las soluciones adecuadas para que su empresa tenga éxito. Vemos las cosas de una manera diferente, para que también lo pueda hacer la gente que mueve su negocio. Conozca más acerca de nuestro enfoque y acerca de Viavi dirigiéndose a viavisolutions.com/visionaries

JDSU Network and Service Enablement, Network Instruments y Arieso ahora son Viavi Solutions.

Reportv lanza nuevo buscador de programación, *Reportv Finder*

Reportv ha tenido un buen año, sobre todo en crecimiento y lanzamiento de nuevos productos. Al *Reportv Play* y *Reportv Mobile*, suma el *Reportv Finder*, un innovador buscador de contenidos de TV.

‘En este 2015 estamos presentando un renovado buscador de programación web que intenta satisfacer a cada usuario respondiendo a todas las necesidades que las nuevas tecnologías generaron. Es un producto diseñado con un gran contenido gráfico, con muchas imágenes, lo que genera una fácil interactividad con el usuario. Rompiendo con el paradigma de la clásica guía lineal de programación, el nuevo *Reportv Finder* encuentra la forma de informar los contenidos de la televisión a los afiliados de una manera distinta y mucho más atractiva’.

‘Por otro lado, seguimos en pleno crecimiento con nuestros dos últimos lanzamientos. El *Reportv Mobile*, una plataforma para dispositivos móviles con la funcionalidad de informar la programación televisiva a los afiliados por medio de sus smartphones o tabletas, dándoles la posibilidad de generar alarmas, destacar programas o películas favoritas y compartir todo el contenido en las redes sociales. El *Reportv Play*, la plata-

forma diseñada para informar catálogos de OTT se presenta con un diseño atractivo y muy fácil de navegar. Brinda a los usuarios la posibilidad de encontrar todas las películas y series que cada señal ofrece de manera online unificados en una única página web, pudiendo así, conocer todas las alternativas que su operador de cable le ofrece y hacer una elección acorde a sus intereses.

Chile Media Show

‘Chile siempre nos recibe con los brazos abiertos y esta ocasión no es una excepción, poder reencontrarnos con nuestros clientes y traerles nuevos proyectos, nuevas ofertas de productos y, sobre todo, poder confirmar que somos la empresa proveedora de meta-data más importante en la región por la gran cantidad de clientes que nos eligen día a día, entre ellos podemos nombrar y agradecer a **Gtd, Telefónica del Sur, Cable de la Costa, TuVes y Mundo Pacifico**’.

‘Ya son varios años que estamos presentes en las jornadas de Chile Media Show, por eso somos conscientes de la importancia de este encuentro, que nos permite acercarnos a nuestros productos a los grandes, medianos y pequeños operadores de cable, como



Jorge Gambier, Manuel Aranz, Mario Grossi y Graciela Gentile, en Jornadas

así también, a la agrupación de cables independientes, la cual creemos que es de suma importancia para lograr que nuestros productos lleguen a millones de televidentes y estén bien informados a la hora de elegir qué mirar por la TV’.

‘Reportv marca una gran diferencia gracias a su versatilidad y adaptación a los distintos tipos de clientes. Grandes, medianos y pequeños cable operadores pueden solicitar nuestros servicios y nosotros respondemos de acuerdo a sus necesidades, generando los paquetes de información adecuados para cada tipo de cliente’.



Queremos ser parte de su empresa.

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

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



Oficina Central

3511 NW 113 th CT
Doral, Florida 33178-1839 USA
+ 1 305 640 0763

Atención al Cliente

+ 1 800 566 7983

www.aerodoc.com



Bold: única solución de digitalización híbrida y multidispositivo



Ariel Droyeski y Martín Azpiroz

Ariel Droyeski y Martín Azpiroz de **Bold** destacaron el buen balance del año con su solución de digitalización. En lo inmediato, la marca buscará desarrollar proyectos importantes con operadores en Argentina y Brasil con un Roadmap de desarrollo importante para 2016, que incluye otros países como Chile. En curso y en ejecución, el proyecto más grande es la digitalización de **Supercanal** de Argentina para todas sus plazas.

‘Hoy somos la única solución completa para cableoperadores que incluye plataforma híbrida y multidispositivo. Además estamos

complementando tecnología y contenidos. Desarrollamos las aplicaciones para poner a los programadores en la plataforma nuestra como **Claxson, Turner, Fox y Ubiquity** para incluirse que está homologado’.

Y completaron: ‘Venimos de la IBC y regimos como muy positivo que todos los partners reconocen un status de calidad en hard y soft por encima del nivel del mercado. Lo que vemos es que nos toman en cuenta cada vez más. Tenemos algunas alternativas de negocios en Chile y para el 2016 será un mercado fuerte para desarrollar’.

Por Huba Rostonics, gerente de marketing regional, Viavi Solutions

Viavi Solutions: CCAP, evolución no sólo en la red



La creciente demanda de nuevos servicios de telecomunicaciones, así como el acceso desde varios dispositivos, pone a la red en el límite de lo posible, mientras que la disponibilidad de WiFi en el domicilio permite la aparición de la "segunda pantalla".

La respuesta que han encontrado los grandes fabricantes de equipo de red es la migración a una arquitectura puramente basada en tráfico de datos. Con ello nace CCAP (Plataforma Convergente de Acceso por Cable); una tecnología que promete simplicidad, una mayor integración con servicios en la nube y una red en el abonado capaz de adaptarse al uso que se le dé.

La arquitectura de la red cambia sustancialmente y la nueva red CCAP se parece más a una LAN Ethernet que a una red tradicional HFC, y mientras que la red se simplifica y es "más plana", los elementos que deciden como fluye el tráfico dentro del domicilio del cliente, adquieren mayor inteligencia y por lo tanto se introducen

más variables que pueden ser las causantes de problemas en la calidad de servicio.

Para este nuevo panorama, el técnico de campo requiere de soluciones de pruebas que puedan analizar simultáneamente la capa física, la capa de transporte y la de los servicios. En adición a esto, se debe tener la posibilidad de diagnosticar los diferentes puntos de demarcación, a fin de aislar el problema; y por si fuera poco, se debe ser capaz de realizar todo ello analizando los diferentes servicios que corren sobre la red.

Para este tipo de arquitectura, la red WiFi del cliente se tiene que considerar forzosamente como parte integral de la red, ya que muchos de los servicios van a depender de ella. La capacidad de hacer las mismas mediciones antes mencionadas, pero ahora en la red WiFi son una necesidad y se debe considerar -nuevamente- la capa física, que en este caso es la transmisión RF, el transporte (802.11) y la de los paquetes y servicios.

La tecnología es muy prometedora, pero requerirá de inversión no sólo en el despliegue, sino en equipar de forma adecuada a los encargados del mantenimiento, tanto con herramientas como



Huba Rostonics

con conocimiento. En esta fórmula, la ecuación de ahorro en costos debe reforzarse aún más con soluciones que permitan el mantenimiento y el diagnóstico remoto, garantizando que estemos "despachando para reparar, no para diagnosticar".

En fin, la tecnología CCAP es un paso enorme en la evolución de las redes de cable pero por ello mismo, se debe considerar también la evolución de la forma como se hace el despliegue, la activación de los servicios y el mantenimiento de la red, como una práctica integral.

**Viavi Solutions es la unidad de negocios de medición, pruebas y experiencia de usuario de JDSU.*

VideoSwitch
DIGITAL INNOVATION

REMULTIPLEXOR ISDB-Tb

DMUX-1000i/2000i

- ▶ Múltiples Configuraciones de Hardware
- ▶ Configuración y Monitoreo vía Web

www.VideoSwitch.tv TE: +54 (11) 4911-5551

EL NUEVO DESTINO PARA PRODUCTORES Y CANALES DE TELEVISIÓN LATINOAMERICANOS

mipcancun

Latam TV Summit

REGÍSTRATE YA!

CONFERENCIAS 18-19 NOVIEMBRE 2015 CANCÚN, MEXICO

LAS CONFERENCIAS Y EVENTOS DE MIPCANCUN OFRECEN UNA OPORTUNIDAD ÚNICA PARA IMPULSAR EL CONOCIMIENTO DENTRO DEL SECTOR, GENERAR NUEVOS CONTACTOS Y HACER NEGOCIOS.

EN COLABORACIÓN CON



UN EVENTO DE



Calendario

- > **Noviembre**
- **NexTv CEO's Summit (2)**
Miami, USA
 - **Forum Brasil de Televisão (9-10)**
São Paulo, Brasil
 - **Tecnotelevisión 2015, (10-12)**
Bogotá, Colombia
 - **Chile Media Show (11-12)**
Santiago, Chile
 - **MIP Cancun (18-20)**
Cancún, México
 - **Discop Africa (4-6)**
Johannesburg, Sudáfrica

- > **Diciembre**
- **Asia TV Forum (2-4)**
Singapore

2016

- > **Enero**
- **Natpe 2016 (19-21)**
Fountainebleau Resort, Miami Beach, Florida

- > **Marzo**
- **Andina Link 2016 (1-3)**
Cartagena, Colombia
 - **Discop Istanbul 2016 (1-3)**
Intercontinental Ceylan Hotel, Istanbul, Turquía
 - **RioContentMarket (9-11)**
Rio de Janeiro, Brasil

- > **Abril**
- **MIP TV (4-7)**
Palais des Festivals, Cannes, Francia
 - **NAB (16-21)**
Las Vegas Convention Center, USA
 - **VI Cumbre APTC (*)**
Perú
 - **Punta Show (*)**
Conrad Resort & Casino, Punta del Este, Uruguay

- > **Mayo**
- **INTX 2016 - NCTA (16-18)**
Boston, USA
 - **LA Screenings, (16-19)**
Los Angeles, USA
 - **Foro Asotic 2016 (*)**
Bogotá, Colombia
 - **NexTV South America Summit 2016 (*)**
Buenos Aires, Argentina
 - **Feria Tecné (*)**
Santiago, Chile

(*) Fechas sin confirmar

France 24 sigue avanzando en América Latina

‘Estamos muy satisfechos con los avances que estamos obteniendo en América Latina’, dijo a Prensario durante Jornadas Internacionales, **Olivier Mortier**, director de la red de radio y televisión de **France Médias Monde** para la región y el Caribe.

Con la colaboración de **María Victoria Riva** desde sus oficinas en Montevideo y **Pompeyo Pino**, a cargo de distribución y desarrollo de radio, desde Francia, Mortier, quien tiene sus oficinas en Brasil, señaló que la organización está expandiendo los alcances de la organización en Argentina --donde la cadena francófona de televisión **France 24** ha comenzado a ser distribuida por **Cablevisión**, de 3,5 millones de suscriptores--; Colombia --donde está siendo distribuida por **ETB**--; Uruguay y Chile, además de estar actualmente en negociaciones con sistemas de México. A nivel mundial, France 24 alcanza 41,7 millones de espectadores; el organismo es también accionista en la cadena generalista de televisión **TV5Monde**.

En radio, se emiten **RFI**, definida como “la radio mundial” y que tiene una audiencia de 34,5 millones de personas, y **Monte Carlo Doualiya**, en lenguaje arábico y destinado a



Pompeyo Pino, María Victoria Riva y Olivier Mortier, de France 24

la audiencia de esa región, donde llega a 6,7 millones de personas.

Las transmisiones para el conjunto de emisoras cubren un total de 14 idiomas. ‘Los comentarios que hemos recibido son muy positivos’, recalcó Mortier; ‘Es que nuestros programas son apreciados tanto por las personas de habla francesa en las diferentes regiones del mundo, como por quienes desean aprender el idioma y, no menos importante, por aquellos que buscan un punto de vista diferente en el tratamiento de los temas más importantes de la actualidad mundial’.

Olympusat lanza su OTT Vemox

Olympusat confirmó que el lanzamiento de su plataforma OTT, **Vemox**, durante la próxima edición de Natpe Miami, en enero, para luego tenerla operativa en Latinoamérica.

Así lo adelantó **Jesús Pinango**, director de relaciones públicas de **Olympusat**, a Prensario. La plataforma partirá en Estados Unidos con 2 millones de suscriptores, que se irán incrementando progresivamente en los meses siguientes.

Vemox estará disponible bajo ese nombre, o bien se ofrecerá a los operadores como marca blanca para personalizar de acuerdo a sus propias necesidades. En Latinoamérica, se están llevando a cabo diferentes reuniones de convenios con diferentes empresas de Perú, Chile y Ecuador, que se harán públicos próximamente. En paralelo, continúa sus negociaciones para llegar con los canales lineales de contenido multicultural en esta región.



Jesús Pinango, director de relaciones públicas de Olympusat

Además, este mes Olympusat inauguró sus nuevas oficinas en el centro de West Palm Beach en la Florida, Estados Unidos, y celebrará con un evento especial los diez años del canal **Cine Mexicano**, que ya está posicionado dentro de los primeros canales más vistos en el US Hispanic, según comentó **Pinango**.



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

VEMOX™



MÁS ENTRETENIMIENTO A MENOR COSTO
CON LA PLATAFORMA PERSONALIZADA DE OTT

¡DISFRUTA TUS PROGRAMAS EN VIVO O A LA CARTA
DESDE TU TELEVISIÓN, TABLETA O MÓVIL!

CON VEMOX TÚ DECIDES CUÁNDO Y DÓNDE

- ENTREGA DE LA PLATAFORMA EN 90 DÍAS
- MODELO DE NEGOCIO BASADO EN OPEX
- PROTECCIÓN Y SEGURIDAD DE CONTENIDO

CONOCE MÁS Y VISITA VEMOX.COM

RECONOCIDOS SOCIOS INTERNACIONALES



VIVOPlay: OTT, 100% de contenido latinoamericano

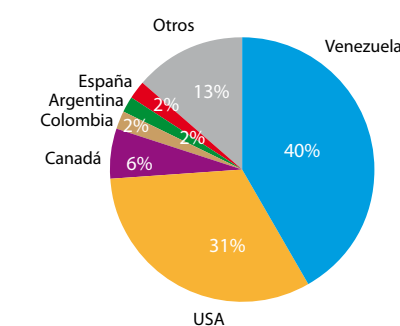
Como el único OTT 100% dedicado al contenido latinoamericano, **VIVOPlay** ha crecido este año en todos los segmentos de negocio: VOD, canales lineales y producción propia. A junio tenía 63.000 suscriptores y una tasa de registro de 3.200 al mes. Ha renovado su plataforma y planea nuevos acuerdos de producción en Colombia, Argentina y Miami.

La plataforma ha tenido un activo 2015 atendiendo los principales mercados del trade, ya no sólo de contenidos —NATPE Miami, LA Screenings, MIPCOM—, donde buscó alianzas de programación y producción, sino también de TV paga, telecomunicaciones y digital —NexTV, etc.—, en la que mostró la evolución de la plataforma, al tiempo que participó de paneles con especialistas regionales de OTT.

Carlos Hulett, CEO, asistirá este mes a Chile Media Show, donde formará parte del panel "OTT: ¿se acabó el prime time?", el miércoles 11 a las 4pm y donde participarán además **Sebastián Rojas**, director de **MUBI** (USA), **Carolina Garcés**, regional manager & BB Media Director Chile, **Business Bureau** (Argentina) con moderación de **Emilio Martinic**, director de **Multinet** (Chile).

El panel buscará discernir algunas claves del negocio digital y on demand, que ha dejado de ser una tendencia para convertirse en un hábito en las audiencias más jóvenes, particularmente en ficción. El panel se pregunta sobre cuáles son las demandas de las nuevas audiencias y las implicaciones para los creadores de contenido, programadores y distribuidores. Actualmente, hay más 75 OTTs en América Latina, donde se esperan llegar a más 10 millones de suscriptores en 2015. Los crecimientos año con año han superado todas las predicciones.

VIVOPlay: suscriptores, por países (Junio 15)



Fuente: la Compañía



Carlos Hulett, CEO, y Nelson Hulett, VP de Marketing, VIVOPlay

Sobre las novedades de VIVOPlay este año y los planes a futuro, **Nelson Hulett**, VP de Marketing, señaló: 'Sumamos 10 nuevos canales lineales (14 en total), 40 nuevas películas y telenovelas, e incrementamos la producción propia con programas como *Pantalla Dividida* con Alonso Moleiro, el late show *El Show de Bocaranda*, y *El informe con Ramón García* (5). Tenemos suscriptores en 82 países, incluyendo Indonesia en Asia. En los primeros 15 días de julio ya se superaron el número total de nuevos suscriptores de junio'.

'La efectividad de conversión de "registro" a "suscripción" ha pasado del 12% al 54%. Antes más del 80% de los usuarios se quedaba en el changuito de compras; ese número bajo a 70% a comienzos de 2015 y ahora un 50% se convierte a pago. En 2015 esperamos cerrar con 90.000 suscriptores y la idea es alcanzar los 200.000 en 2016'.

'Durante el segundo semestre hicimos un esfuerzo grande de comunicación en el US Hispano y mejoramos los procesos con **App Store/Google Play**, etc. En USA Hispano apuntamos a los *millennials*, y desarrollamos diversas activaciones. Queremos resolver la barrera técnica e ir hasta la "última milla".'

El perfil del suscriptor de VIVOPlay tiene entre 20 y 40 años, está casado y posee ingresos anuales de entre USD 70 y USD 120 mil; un 75% es universitario o ha hecho un posgrado. Es un usuario de clase media/media alta, altamente especializado y muy activo en digital.

El próximo paso es crecer en producción original y para eso está cerrando alianzas creativas con casas productoras de toda la región. Carlos y Nelson explicaron: 'No atacamos mercados, sino comunidades. Tenemos que dejar de seguir el modelo **Netflix** y hacer nuestro propio camino'.





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



Véanos en
TECNOTELEVISIÓN & RADIO 2015



10:36:45

QMP



Haga más que alcanzar su audiencia.
Estire sus límites de producción.

Lleve su producción a niveles sin precedentes de alcance,
impacto visual, compromiso de sus espectadores
y eficiencia de su staff con el sistema producción multi-cámara
más completo del planeta.

Aprenda más en latam.newtek.com

NOVIEMBRE 2015 | AÑO 20 | # 259

Suplemento Especial Prensario Internacional

www.prensario.net

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

TECNOTELEVISIÓN & RADIO 2015



EXPO & CONFERENCIAS PARA LA INDUSTRIA DE LA TELEVISIÓN & LA RADIO

CENTRO DE EXPOSICIONES CORFERIAS • BOGOTÁ • COLOMBIA



Expo Tecnotelevisión, Colombia: Crece la expectativa

Por quinto año consecutivo, se llevará a cabo **Expo Tecnotelevisión** en el centro de exposiciones Corferias de Bogotá, Colombia, el 10, 11 y 12 de noviembre.

La expo convención ya parece demostrar que Colombia puede ser anfitrión su propio evento de broadcasting con una gran participación de empresas, mayormente locales y de diferentes rubros que convergen en la industria de las telecomunicaciones. Este no es un dato menor pues Colombia se define, en diferentes industrias, por la gran cantidad de empresas que integran el mercado.

Allí la cantidad de participantes suele ser más importante que una gran concentración, más allá de que ésta se ha dado en industrias como la TV paga con la irrupción de **Telmex** y tenga a sus grandes protagonistas definidos en TV abierta. La apertura de nuevas concesiones también ha renovado las posibilidades del mercado, pero siempre es importante conocer y saber con quien tratar a nivel local.

Los grandes broadcasters, el mercado objetivo más atractivo, participan de **Tecnotelevisión**, incluyendo **Caracol** con **Yesid Guerra**, **RCN** con el equipo de **Andrés Galeano**, **Señal Colombia** con **Eliana Chacón** y **City TV** con **Andrés Gómez**, quienes han dedicado elogios al evento local y su razón de ser. Todos ellos destacan la importancia de apostar al mercado futuro, lo que es clave para una industria que necesitará a sus profesionales. Los objetivos de participación ubican con un lugar importante a la capacitación de los técnicos e ingenieros, y actualizarlos de las novedades que se están produciendo en la industria.



Yazmín Ardila, de Aicox Soluciones, con Juan Pablo Mariño, Johana Rueda y Augusto Cardona, de Caracol

La concurrencia general parece también darle un saldo a favor con crecimiento año a año hasta llegar a más de 3.500 personas el año pasado, según destacó la organización. Esa cifra duplicó lo que se había conseguido en 2013 en un salto importante que se espera volver a capitalizar este año. El total es importante para un evento que no deja de ser específico. Esto en todos los rubros que participan desde broadcasters, emisoras de TV digital, productoras, post-producción, emisoras de radio y estudios de grabación, entre otros. La variedad de rubros es importante e incluso se han sumado alguna señal de TV paga local, como **Telemiga**.

También participan algunas empresas internacionales que apuestan al mercado colombiano como **Rohde & Schwartz**, **Kramer** o **Riedel**, entre otras.

Es así que las expectativas están intactas para esta nueva realización de TecnoTV, que ya se abre su propio camino en la escena regional.



Juan Manuel Buelvas, de TeleCaribe, Alfredo Sabbagh, ex comisionado de la ANTV



Andrés Bohórquez, de Presidencia, Walter Gómez, de CityTV, y Hugo Fedullo, de RCN Televisión



Jorge Mario Valencia, de Telemedellín TV y Radio, Orlando Tato Araque, de CCAT Colombia, José Abel López, de la Universidad Católica de Manizales, y Andrés Gómez, de Teleantioquia



Ignacio Martínez, Jorge Caballero y Francisco Rodríguez, todos del área de ingeniería de RCN Radio Colombia



Juan Pablo y Ventura Blanco, de Aspa



Julio Villar, de Telvicom de Perú, Carlos Yhama, de La Curacao, y Antonio Sheen, de Telvicom



Somos América Latina

Distribuidor Maestro para Latinoamérica y el Caribe de:



INTEGRACION DISTRIBUCION LOGISTICA SOPORTE

1420 Celebration Blvd. Suite 305 Celebration, FL 34747. Tel: (407) 476-7132 / ventas@vidiexco.com / www.vidiexco.com

Caracol TV: series 4K



Giovanni Punzón, de LiveU; Yesid Guerra, de Caracol; y Armando Ujueta

Yesid Guerra, de Caracol TV, confirmó su participación en la expo TecnoTelevisión, junto a su equipo de ingenieros de la gerencia técnica de la cadena colombiana, que cuenta con todas sus unidades móviles y estudios equipados para HD incluyendo el área de noticias. 'Estamos incursionando en 4K para la producción de algunos seriados', completó.

'En el tema de 4K, hemos incorporado las F55 de Sony y los sistemas de servidores de video Venice de Rohde & Schwarz'.

Sobre lo que busca principalmente este año, detalló: 'Fundamentalmente, nos abocamos a los sistemas de automatización de emisión, estudios virtuales y sistemas de noticias'.

Coltelevisión: listo para Full HD



Manuel Riveros Villalobos

Colombiana de Televisión produce contenidos en Full HD desde hace dos años, aunque según dijo su director de tecnología y sistemas, Manuel Riveros Villalobos, el 4K 'no está dentro de nuestras prioridades inmediatas'.

Para la producción en Full HD cuenta con tres unidades móviles con cámaras LDK8000 elite HDTV WorldCam, full multiformato de

Grass Valley y un estudio igualmente dotado con todo el flujo de trabajo en full HD.

Este año, su foco está en el conocimiento de los sistemas de almacenamiento masivo y gestores de contenido, así como novedades en iluminación y audio. 'En cuanto a grabación, nos interesan los servidores para unidades móviles y los nuevos productos del 4K, aunque sin ser una prioridad. Lógicamente, nos despierta interés debido al énfasis que vienen haciendo los fabricantes', señaló Riveros.

'Mantenemos nuestros principales proveedores que han sido Grass Valley, Sony, Sennheiser, Fujinon, Avid, HP, Apple, Arri, Evertz, Matthews, entre otros y permanentemente estamos atentos a sus nuevos lanzamientos y versiones para mantenernos al nivel competitivo que demanda la industria audiovisual'.

RCN TV: 4K en telenovelas



Andrés Barragán de Teleset y Andrés Galeano de RCN Colombia

Andrés Galeano, VP técnico de RCN TV, asiste a los eventos Broadcast de la región, junto al gerente técnico de producción, Jaime Cadavid.

'RCN ha actualizado toda su infraestructura de producción distribución y transmisión a HD y ya ha iniciado la actualización de algunas suites de producción de novela a 4K. Por lo pronto, se continuará utilizando la actual infraestructura HD para las producciones en vivo'.

'Este año, hemos actualizado el sistema de edición cooperativa de noticias y las cámaras de cobertura de noticias con tecnologías de estado sólido y conectividad 4G y Wi-fi', completó Galeano.

Sobre lo que busca, mencionó 'tecnologías que hagan más eficientes nuestros procesos de producción como sistemas de generación de imágenes virtuales'.

Citytv: TV digital en HD



Roberto Riveros, de Videoelec; Lenin Gutiérrez, Walter Gómez, de CityTV; Helge Stephanson y Emilio Gañán

Walter Gómez Zuluaga, gerente de operaciones e ingeniería de Citytv de Colombia, confirmó su presencia TecnoTelevisión, al igual que en la NAB, donde se enfocó en la búsqueda de una matriz de 96x96 e infraestructura base para uno de sus estudios.

Dijo sobre el estado de sus operaciones: 'Estamos terminando nuestra migración a HD y la instalación de nuestra la de televisión digital terrestre TDT DVB-T2, que esperamos se complete este año. Nuestros estudios tienen un diseño y cableado tradicional con señales SD/HD SDI. Las cabeceras de TDT y satélite si están cableadas a nivel de IP. Nuestro foco principal es noticias por lo cual todavía no tenemos presupuestado trabajar en 4K'.

Sobre los principales proyectos del año, Gómez Zuluaga comentó: 'Montamos un headend TDT Thomson Networks, un transmisor Rohde & Schwartz y un sistema radiante Ryma'.



KRAMER ELECTRONICS AMÉRICA LATINA
www.kramerlatinamerica.com
info@kramerlatinamerica.com
Tel: +1-305-600-4726

KRAMER ELECTRONICS COLOMBIA
www.kramercolombia.com
info@kramercolombia.com
Tel: +57 1 510 0376

Líder mundial en sistemas y equipos de interface electrónico AudioVisual y Televisión

Fundado en 1981, la empresa celebra 34 años exitosos, con ventas en todos los países en América Latina



- Distribuidores Amplificadores
- Selectores y Matrices
- Sistemas de Control
- Conversores de Formatos y Estándares
- Extensores de Rango y Repetidores
- Productos Especiales AV
- Conversores de Muestreo y Escaladores
- Cables y Conectores
- Conectividad de Sala
- Accesorios y Adaptadores de Rack
- Sierra Video
- Cartelería Digital
- Audio
- Colaboración



Nuevos y Poderosos Mini-Convertores

HB-R-HDMI y HB-T-HDMI

Extensión de señal sobre Ethernet

HB-T-HDMI y HB-R-HDMI ofrecen una solución sencilla para extender señales HDMI UltraHD y HD mediante cableado Ethernet Cat5/6/7, utilizando el protocolo estandarizado en la industria, HBaseT. También soporta IR Bi-Direccional y RS-232 para control del dispositivo, haciendo de estos Mini-Convertores una opción ideal en variados escenarios incluyendo: instalaciones fijas de AV, Cartelería Digital, eventos en vivo, ambientes de post producción en red, en estudio y en sets.

FiDO-4T y FiDO-4R

Extensores de 3G-SDI por Fibra Óptica

FiDO-4T y FiDO-4R extienden cuatro señales 3G-SDI individuales por hasta 10km usando conectores de fibra LC simplex o duplex. Esto es especialmente útil en aplicaciones 4K donde se necesitan las 4 señales 3G-SDI para transportar las imágenes en 4K.



Mini-Convertores

Problema Resuelto

Los Mini-Convertores de AJA ofrecen un amplio rango de soluciones de conversión independientes. Diseños avanzados de audio video se combinan con los mas altos estándares de confiabilidad y con el respaldo de un soporte de Primer Nivel que ofrece 5 años de garantía internacional. Los Mini-Convertores de AJA permiten un completo flujo de trabajo en conversiones y procesamiento de señales 4K, HD y SD.



Because it matters.®

Más información en | www.aja.com

Agenda TecnoTelevisión & Radio



Conferencias Producción & Posproducción de TV

Lunes 9 de Noviembre
- Salón Botero - Hotel Wyndham

09:00 - 10:00 hs
"8 claves para modelo de negocio en contenidos de video"
Conferencista: Juan Pablo Morales, Provideo, Colombia

10:00 - 11:00 hs
"Cómo convertir los datos de los sistemas de gestión de media en Business Intelligence"
Conferencista: Por definir, VSN, España

11:00 - 12:00 hs
"Retos de la transición tecnológica"
Conferencista: Adrián Bedoya, Sony, Estados Unidos

14:00 - 15:00 hs
"Prepararse para el encendido digital"
Conferencistas: Luis Fernando Gutiérrez, Luis Jorge Orcasitas - Universidad Pontificia Bolivariana - Colombia

15:00 - 16:00 hs
"4K: Conceptos, tecnología e implementación"
Conferencista: Alejandro Pasika - GAD - Argentina

16:00 - 17:00 hs
"Espectro después de la TDT"
Conferencista: Luis Peña - ANE - Colombia

MARTES 10 de Noviembre
- Salón Botero - Hotel Wyndham

09:00 - 10:00 hs
"Implementación de IP con éxito"
Conferencista: Mo Goyal - Evertz - Canadá

10:00 - 11:00 hs
"El futuro de los servicios de video multipantalla"
Conferencista: Sergio da Silva - Elemental - Brasil

11:00 - 12:00 hs
"Televisión digital para todos"
Conferencista: Ernesto Orozco - ANTV - Colombia

14:00 - 15:00 hs
"Nuevas tecnologías y regulación para medios accesibles"
Conferencista: Luis Guillermo Torres - AT Medios - Colombia

15:00 - 16:00 hs
"Uso de drones para video"
Conferencista: Paul Dragos - Stampede - Estados Unidos

16:00 - 17:00 hs
"Qué pueden hacer las empresas Broadcast para maximizar el valor de sus activos"
Conferencista: Mario Mekler - Dalet - Estados Unidos

Conferencias Radio

Lunes 9 de Noviembre
- Salón Obregón - Hotel Wyndham

09:00 - 12:00 hs
"Taller Las Tres Triadas de la radio"
Conferencistas: Alberto Sierra - Juan Fernando Muñoz

14:00 - 15:00 hs
"Finalización taller"
Conferencistas: Alberto Sierra - Juan Fernando Muñoz - Universidad Pontificia Bolivariana - Colombia

15:00 - 16:00 hs
"Audio por IP"
Conferencista: Juan Punyed - Telos Alliance - Estados Unidos

16:00 - 17:00 hs
"Evolución de la FM desde sus orígenes hasta el día de hoy"
Conferencista: Rubén Navarro - Eletronika - Estados Unidos

Martes 10 de Noviembre
- Salón Obregón - Hotel Wyndham

09:00 - 10:00 hs
"Retransmisores Sincrónicos para Redes de Frecuencia Única en FM"
Conferencista: Gabriel Palmieri - GatesAir - Argentina

10:00 - 11:00 hs
"Qué saber sobre licencias de música para una producción"
Conferencista: Willy Rivera - Megatraz - Estados Unidos

11:00 - 12:00 hs
"Medición de RF"
Conferencista: Juan David Moreno - Yamaki - Shure - Colombia

13:00 - 14:00 hs
"HD Radio, el sistema de radio digital en América del Norte"
Conferencista: John F. Schneider - Ibiqity - Estados Unidos

14:00 - 15:00 hs
"Radionovela interactiva: del aula a los medios, del teléfono al hashtag"
Conferencista: Ismael Cardozo - UAO - Colombia

15:00 - 16:00 hs
"Caso de éxito Blu Radio"
Conferencista: Carlos Arturo Gallego - Blu Radio - Colombia

16:00 - 17:00 hs
"MPX analógico y digital sobre IP"
Conferencista: Eduardo Villanueva - Worldcast - España

Kramer: Fuerte presencia en Colombia

En Infocomm/TecnoMultimedia

Kramer lleva ya 34 años de historia, pero su director regional **Aharon Yablon** está celebrando 15 años desde la primera exposición a la que asistió en Latinoamérica, que fue Caper 2000, de Argentina. Ahora destacó que sus ventas están en el mismo nivel que el año pasado, pero ha tenido que trabajar más duro para conseguirlos. Hay devaluaciones de las monedas en la región, que causan que los productos importados tengan un costo más alto en moneda local, algo que afecta naturalmente las compras. Pese a eso, Kramer Electronics tuvo la presencia de siempre en Infocomm México, Brasil, Colombia y Caper en las últimas semanas, además de que, localmente, la marca estuvo también en SET Brasil y Expo Telemundo de México. Ahora toca **Infocomm Colombia** donde tendrá un stand más grande de 36 metros cuadrados. Va a estar allí cuatro personas con **Pablo Burgos**, quien dará soporte viajando desde Argentina, y el representante local en Colombia, **Mario Sánchez Gómez**, que lleva ya siete años con Kramer y con Yablon.

Sobre los puntos fuertes de la marca, dijo Aharon: 'Creo que la diferencia se da con la presencia en el campo. Dos tercios de mi tiempo los paso en los países en la región Latina, dando soporte local, seminarios y entrenamiento. La gente lo siente mejor y permite resultados positivos'.

Sobre donde tiene puesto el mayor foco, sostuvo que se ofrece una solución en general y no en cada producto. En segundo lugar, destacó que ahora trae una matriz de HDMI conmutación instantánea, la VSM-4x4HFS, que conmuta en HDMI con conmutación inmediata - "cero tiempo". Los primeros modelos de las primeras matrices HDMI llevaban tiempo de conmutación de 5 a 10 segundos, luego (hace dos años) en 1 segundo y ahora instantánea - "cero tiempo". Esta matriz tiene capacidad de *Video Wall* y muestra las cuatro entradas en una sola imagen de 2x2, Quad (las cuatro entradas en solo una imagen y Picture in Picture).

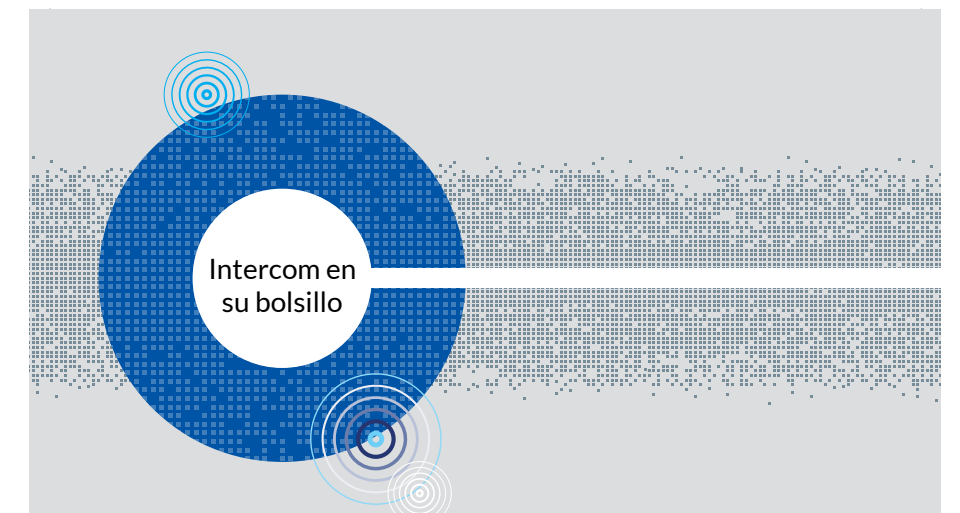
Y el tercer foco es el sistema de control, vende software para usar en su iPhone o iPad, con el concepto moderno de "Bring your own device" (BYOD). Ahí la persona no necesita usar el computador local, sino que usa su equipo cuando se conecta, y por la red inalámbrica local del Wi-fi.

El cuarto foco de atención es el sistema de colaboración *Vía*, para ir cada uno a su máquina

y conectarse con wifi, permitiendo colaboración y compartir archivos, incluso los pesados y películas HD de 1080P. El Bluetooth Tiene un ancho de banda muy estrecho, y esto no permite pasar películas en HD de un aparato a otro, sólo se puede hacer con Wi-fi. Tiene dos modelos que son el *Collage*, que es computador completo para usarlo para todos los programas de comunicación (como Skype, Webex y más), y el *Connect Pro* es más básico que su precio de lista en USA está en 1000 dólares.



Pablo Burgos y Aharon Yablon en CAPER hace 10 días



Agente-IC: app para dispositivos móviles

El líder en soluciones de Intercom conocido por su amplia gama de paneles tradicionales e IP le trae ahora Agent-IC, el panel de operador para dispositivos móviles.

Conecte su smart phone o tablet con Sistema iOS al sistema Eclipse HX y comuníquese con cualquier usuario. Con alta seguridad por medio de encriptación de audio y control de acceso.

Fácil de usar y con todas las funciones de intercom: punto a punto, punto a multipunto, partyline, comunicación con IFBs, con activación lógica, PTT, ajuste local de cross-point y notificaciones.

Clear-Com tiene la solución para todas sus necesidades de comunicación. Aquí estamos listos para ayudarle.

Sorpréndase con Agent-IC. Contacte a Clear-Com hoy mismo: www.clearcom.com



Copyright © 2015, Clear-Com, LLC. All rights reserved. Clear-Com is a registered trademark of HME Electronics, Inc.

Aja Systems: novedades en la IBC

Además del nuevo sales manager para la región

Bryce Button, director regional comercial de **Aja Systems**, destacó a **Prensario** en IBC todos los nuevos productos antes de dar a conocer el nombre del nuevo sales manager dedicado a Latinoamérica (junto a **Manny Rosado**) que forma parte de su gran inversión en la región.

Mencionó el *Open Gear 3.0*, que goza de total confiabilidad y sale a un precio por debajo de lo habitual en el mercado; y el *Aja FS3* para la parte

de inserción de publicidad que permite trabajar en 4K como gran novedad y a un precio de \$ 2.990, haciendo también la conversión a HD.

El mini converter *FIDO 4r* es otro de sus productos, que puede trabajar como HBRSDI o HDMI con total flexibilidad; dentro de las soluciones I/O con nuevos software. También están el *IO4k*, el *IOxT* viable para Thunderbolt y el developer *Corvid Ultra HEVC* con pantalla de 4K en 60p.



Bryce Button



Caper 2015

4K y workflow IP, los protagonistas

Con buena concurrencia, se realizó la expo en Buenos Aires

Este año, la muestra de equipamiento para televisión realizada en Buenos Aires, Caper, mostró una gran concurrencia en cantidad y calidad de clientes, tanto que la primera jornada tuvo una asistencia record de 1900 visitantes, según confirmaron desde la organización. Los integradores se mostraron satisfechos con el movimiento de la feria y, sobre todo, sorprendidos por el alto nivel de asistencia a sus workshops.

Evidentemente, el resultado de las últimas elecciones ayudó a tener un clima optimista que se vio reflejado en expositores y visitantes; hecho destacado por los representantes para la región de las principales marcas extranjeras.

Tanto los workshops como las sesiones académicas contaron con gran asistencia y muchos expositores agradecieron el nivel de convocatoria. Tal fue el caso de **SVC**, que recibió a más 100 personas o **MDP**, que dictó una presentación técnica para más de 80 profesionales. 'La gente está con ganas de aprender y ver lo que las marcas ofrecen', destacó **Mariano Simonetta**.

En cuanto al mercado, los expositores comentaron cómo les impactarán las nuevas medidas económicas que lanzó el gobierno nacional sobre importaciones de bienes, que se suman a las demoras en la salida de las DJAI. La regulación más reciente de la Secretaría de Industria impone que se debe aprobar y homologar cualquier equipo con fuente interna, demorando otros 30

días más la nacionalización de equipos importados. Muchas marcas esperan que con el nuevo gobierno estas trabas desaparezcan.

Una característica de este año fue el buen número de productos y servicios para fibra, una tecnología que está teniendo gran despliegue a nivel nacional por parte de las telcos, cooperativas, ISPs y cableoperadores, que están reconviertiendo sus redes. La caída de los precios de la fibra al hogar hace que muchas más empresas estén llegando con fibra al abonado, proceso impulsado también por el surgimiento de más productos para este segmento del mercado.

En Caper el 4K fue la gran estrella, así como los flujos de trabajo sobre redes IP. En este sentido, se vieron diferentes ofertas de cámaras para diferentes targets, como **Panasonic**, **Sony**, **BlackMagic Design** o **JVC**. En la parte de workflows, se destacan **Newtek** y las empresas más high end como **Sony** o **Grass Valley**.

También llamaron la atención las soluciones gráficas y de manejo de archivo, como **EVS**, **Orad**, **Avid**, **ChyronHego**, **Evertz** y **Quantel**, entre otras. Todas las marcas mencionadas destacaron la buena afluencia de público en la feria.

En lo que hace a soluciones de compresión y manejo de video **Elemental** y **Wellav** han tenido un Caper bastante agitado ya que muchas cooperativas telefónicas y operadores de TV por suscripción están buscando soluciones probadas que mejoren su relación de costos con calidad de servicio. En el área de sonido también se encontraron distintas ofertas como **Riedel** o **Clear-Com** con sus soluciones de intercom que van ganando terreno día a día sobre todo desde la digitalización del audio y su transporte IP.

Año a año, la muestra ha logrado consolidar su posición en el mercado de cine y audio profesional con mayor cantidad de empresas fabricantes de sistemas de sonido profesional y de productos

específicos para cine, desde grúas, a iluminación, pasando por carros de travelling, cabezales robóticos y sliders automatizados. Aun no se ha visto reflejado el crecimiento del mercado de drones como en el terreno internacional, si bien descontamos que en las próximas ediciones habrá una mayor oferta para ese segmento.



Guillermo Massucco, de 3Way; Luis Padilha, de Sony; Andrea Mirson, de Artear; y Jorge Notarianni, de Disney



Leonardo Rombolá y Fabiano Bottoni, de Riedel



Christian Kardshian y Gio Moreno, de LiveMedia Streamn



Avid reconoció a Domingo Sominetta de SVC por sus 30 años



Rodrick Smith, Mo Goyol y Fabián Lim, de Evertz



Federico Silva, de Arsat; y Juan Molezun, de Televes



Gustavo Guevara, de HBO; Dwaine Brady y Sergio Silva, de Elemental

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



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.



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

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



Vidiexco y su modelo de colaboración

Gran apoyo en TecnoTV a Congo Films

Vidiexco estuvo en Caper de Argentina, donde su presidente **José Cadavieco Jr.** y **José Ureña** destacaron a Prensario su innovador sistema de colaboración, apoyando con stands en las ferias a sus partners principales como **Atomos**, **Teradek** o **AVP**. Los ejecutivos confirmaron su presencia en Tecnotelevisión de Colombia, donde apoyarán mucho a **Congo Films** con sus **Live Panels** y las nuevas soluciones que se lanzaron poco tiempo atrás para atacar proyectos de primer nivel que se están dando en Colombia con el cine, pero también en toda la región.

Lo de Vidiexco es inédito, pues casi ocupa un rol de fabricante, a varios de los cuáles representa de manera directa, apoya y pone precios especiales alcance de los clientes, pero además desarrollando un expertise propio

conociendo las necesidades y lo que busca el mercado, a propósito de su slogan "Somos Latinoamérica".

Así mostró a **Atomos** con sus equipos de monitoreo súper conocidos en la industria, pero a unos precios excelentes que son muy inferiores a lo que se ven en Estados Unidos, pudiendo llegar desde estudiantes a cineastas o a señales como **MTV**, que usa estos equipos en Buenos Aires. Todos pueden así acceder a los **Samurai Blade** o **Ninja Blade** y luego dar un salto de calidad a las líneas más caras. Vale tanto para los clientes broadcast como del cine y la televisión en general. Eso, además de todas sus distribuciones y productos de **Sony** como las nuevas cámaras **FS7** o **FS5**.

Para el año próximo, un desafío importante es extender su operación a Brasil, a donde se



Juan Carlos Silva, de Gigasat de Argentina, José Cadavieco Jr. y José Ureña

le asignó el manejo del **Vitec Group**, que será una gran puerta de entrada a ese mercado. Ya se hicieron los ajustes necesarios con equipo propio en la oficina central de Orlando y en Brasil. El mercado está bastante parado pero entienden que es algo temporal y todas las apuestas de Vidiexco son al largo plazo.

Teradek: democratizando el bonding

Frente al 4G con Vidiexco como Master Distributor

Manuel de la Serna de **Teradek** destacó sobre que su negocio sigue creciendo en Brasil, con muchas expectativas con los broadcasters por los Juegos Olímpicos del año próximo, sobre todo a partir del partnership de **Broadmedia**. También le ve mucha proyección a Chile y Colombia, donde firmó la distribución con **Arrow** de **Alejandro Mejía**. Con **Vidiexco** en general como master distributor para toda la región está muy enfocado en crecer y sumar

clientes en todos los territorios.

Para todos ellos, destacó que no sólo se trata de las soluciones de transmisión en 4G, sino también de democratizar el bundling haciéndolo más barato y sencillo por debajo de los 1000 euros, con el bit rate de procesado más eficiente. Es una buena polémica enfrentar el bundling con los teléfonos móviles; los iPhone se conectan automáticamente con su nuevo receptor **Bolt Sidekick**.



Manuel de la Serna y Andrew NG

Tedial: nuevo MAM para broadcast y OTT

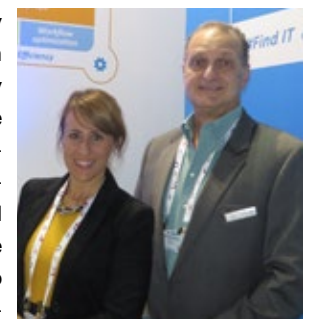
Tedial, empresa de origen español y alcance global líder en MAM, HSM, transcoding y distribución de media, empezó a trabajar fuerte con UHD y hace casi dos años que está con demostraciones para **TV Globo** de Brasil. Según destacó **Jay Batista**, director para las Américas, mueve no sólo el 4K sino también ya el 8K, manejando archivos realmente pesados de la mejor manera con gran potencial en deportes, generación de logos e ingesta, todo en tiempo real como pocos en el campo broadcast. Su ser-

vidor Proxy permite un planeamiento y product placement de una manera única, con juegos como las tarjetas rojas y amarillas en el fútbol.

Empieza a trabajar mucho también con el campo OTT, con empresas líderes como **Bell** de Canadá o **AT&T** con los primeros proyectos importantes de transcoding.

Todo este bagaje lo trae a Latinoamérica donde con el equipo de **Nigel Stoddart** está teniendo una cobertura muy importante en la región, decididamente superior a años anteriores.

En México hay buena relación con **Televisa** y también tiene muchos proyectos de software en Brasil después de la SET Expo de agosto pasado.



Marisol Suárez y Jay Batista

Clear-Com: exitosa instalación de Eclipse HX-Delta en TeleSur

TeleSUR, la emisora latinoamericana de noticias 24 horas, ha instalado exitosamente un sistema de intercomunicación de matriz digital **Eclipse HX-Delta** de **Clear-Com** y ha actualizado un sistema **Eclipse Median** para la comunicación de la producción. A través de una conexión IP, el sistema permite la comunicación en tiempo real entre las dos sedes principales de la emisora en Venezuela y Ecuador, además de conectar a sus corresponsales en varias ciudades de América del Sur.

La matriz **Eclipse Median** instalada en la sede de TeleSUR en Venezuela está conectada a la matriz **Eclipse HX Delta** en su centro de producción en Ecuador, y están virtualmente enlazadas a través de una conexión de

red IP utilizando interfaces VoICE 2.0 IP de Clear-Com. Además de conectar los equipos de producción en ambas instalaciones, los corresponsales de noticias ubicados en toda la región también pueden conectarse instantáneamente y hablar con cualquier equipo de producción independientemente de su ubicación, ya sea con los paneles físicos V-Series conectados por IP o con los clientes virtuales Concert en PCs y Macs. Clear-Com ofrece a TeleSUR una solución rentable de comunicaciones internacionales en tiempo real.

‘Con nuestro sistema Clear-Com, la comunicación sobre IP es fluida e instantánea. Nos ha proporcionado una manera rentable y sencilla



Rubén Gerez, de Torneos; Rafael Siciliano, de Lade; y Joquebed Colin, de Clearcom, en Caper

de planear y coordinar proyectos a través de toda nuestra organización’, dijo **Helga Malave**, Directora de Comunicaciones de TeleSUR.



SCORD

SOFTWARE

Reducir · Optimizar · Gestionar

SOFTWARE DE GESTIÓN PARA EMPRESAS CABLEOPERADORAS

Tenemos LA SOLUCIÓN
Con SCORD usted podrá:

- 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.

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





Tedial™

Evolution

El MAM de Nueva Generación

Por muy complejo que sea su proceso de gestión de Media, Tedial Evolution lo hace fácil:

Encuentra, Prepara, Administra, Publica



Flexible, escalable, autosuficiente, multi-site, multi plataforma y multi formato

Líder mundial en soluciones IT para organizaciones de Media

EUROPA · USA · MEA · LATAM · APAC | www.tedial.com



VSN: sistemas de noticias IP integrados

VSN estuvo en SET Expo en el stand de Videosystems, y Mario Díaz se destacó allí con todo su equipo. Admitió que la situación en Latinoamérica con la devaluación en varios países se hizo más compleja, por lo cual está implementando mecanismos facilitadores de los procesos, incluso de financiamiento.

En segundo lugar está el objetivo de adaptar a modalidad cloud funciones como el MAM, Storage y Archiving para reconvertir el entorno de infraestructura en algo más eficiente y rápido. Tienen proyectos de eso en Brasil, Colombia, Ecuador y Centroamérica.

Entre sus herramientas, se encuentran los sistemas de noticias basados en IP e integrados con la gestión de contenido para hacer frente al nuevo entorno de trabajo en las redacciones de noticias de todo el mundo, gracias a las nuevas posibilidades tecnológicas y el cambio en el consumo de contenidos audiovisuales.

VSN propone una solución de noticias robusta, flexible y perfectamente integrada con el resto de sistemas críticos dentro del nego-

cio de la empresa, como el *Production Asset Management (PAM)*, centrado en potenciar la colaboración durante la edición y gestión de las producciones, así como las herramientas de *Media Asset Management (MAM)* y *Business Process Management (BPM)*.

Una integración sólida y eficiente con estas herramientas permite a las empresas audiovisuales hacer un uso más eficiente de sus recursos de media, con un acceso inmediato a sus activos desde cualquier lugar para ofrecer información de la más alta calidad en el menor tiempo posible. Todo ello, con las máximas posibilidades de orquestación posibles, para que sean las propias soluciones las que se encarguen de gestionar la complejidad existente en la publicación de los contenidos a las múltiples plataformas y redes sociales en diferentes formatos y situaciones, simplificando la labor técnica de los periodistas y la operación de estos procesos.

‘Los dos ejes fundamentales en los que se debe enfocar la tecnología de sistemas



En la NAB 2015, VSN reconoció a La Curacao de Colombia por su regularidad y crecimiento

de noticias son el paso a flujos de trabajo de arquitectura IP -que ahorrarán costes y simplificarán procesos- y la integración con sistemas de gestión de media, entre los que destacan los MAM para facilitar un uso eficiente de los contenidos audiovisuales que permita la más atractiva monetización de los contenidos, lo que significa una expansión de su ciclo de vida y de la explotación dentro del modelo de negocio audiovisual. Las empresas que respondan a ambos desafíos conseguirán liderar el nuevo escenario que plantean las actuales necesidades de las variadas generaciones de consumidores’.

Newtek: Advanced IP Workflow

El 4K y el workflow IP han sido las grandes novedades de la pasada Caper. En sintonía con la muestra, **Newtek** estuvo presentando la nueva gama de sistemas profesionales que incorpora avances en switching, mezcla, grabación, playback, automatización, CG, y escenarios virtuales. A las soluciones conocidas de la empresa como el sistema de producción multicámara *Triscaster* y su versión *Mini*, el sistema de repaly y cámara lenta *3Play*, y el sistema de producción *Talkshow*, este año se sumó la novedad presentada en IBC, el *Advanced IP Workflow*, un nuevo paradigma de producción en directo.

Esta nueva solución de Newtek posibilita que los switchers se comuniquen con cualquier cámara u otras fuentes de video conectadas a una red, y que cualquiera de ellas sea considerada una fuente de entrada permitiendo switchear videos de alta calidad, con fotogramas precisos, a través de múltiples canales en tiempo real, todo a través de redes Ethernet estándar.

Newtek además presentó en Ámsterdam la

interface de red NDI (Network Device Interface), un nuevo estándar abierto para flujos de trabajo IP a través de redes Ethernet para la producción en directo. Esta nueva interface NDI permite que varias fuentes de video puedan identificarse y comunicarse entre sí a través de IP, codificar, transmitir y recibir muchas transmisiones de videos y audio de alta calidad, baja latencia en tiempo real. La conectividad NDI estará disponible en el cuarto trimestre del año como un Kit de desarrollo de software (SDK) de forma libre tanto para equipos como para desarrolladores; con la NDI de Newtek es posible migrar hacia IP de forma inmediata sin cambiar un solo cable ni actualizar la red.

En el marco de Caper, la marca acompañó a sus revendedores en el Cono Sur, **Carbi Sistemas, Gold Dreams y MDP**. En cada una de ellas estuvo presente con productos, workshops y charlas y con demos especiales presentadas en el teatro especialmente diseñado en el Stand de Carbi donde se presentaron no solo los productos sino el nuevo concepto



María Claudia Torres y Filippo Ferline de Newtek rodean a Pablo Bisio de Carbi Sistemas, en Caper 2015

que implica el *Advanced IP Workflow*.

En charla con la prensa **Filippo Fernlini** destacó el gran trabajo que está haciendo con sus representantes. ‘Estamos trabajando codo a codo con todos nuestros reps, y los ayudamos y apoyamos en los trabajos particulares que hacen para promocionar la marca. Con el nuevo concepto de flujo de trabajo avanzado sobre IP queremos que nuestros clientes entiendan que pueden estar con la última tecnología y sacarle el mayor provecho a sus redes y que nuestra empresa posee la herramienta adecuada para dar un salto de calidad en prestaciones y productividad’.

Cinegy: soluciones escalables para los broadcasters de Latinoamérica

Daniel Sabio Garcia, Inside Sales Executive de **Cinegy**, explicó: ‘Durante este periodo de tiempo, en el que gran parte de la región latinoamericana está atravesando el encendido digital, Cinegy ofrece un software de *defined television* para flujo de trabajo, que es innovador, apto para IP y 4K/UHD, el cual da a los clientes una solución modular que puede ejecutarse en equipos IT’.

Cinegy tiene una creciente base de clientes en Latinoamérica, y estará exhibiendo en Caper junto a uno de sus socios, **TIVIT-Synapsis (AQB)**, para

satisfacer las necesidades de los usuarios de Cinegy actuales y potenciales.

‘Los productos de Cinegy son escalables, accesibles y fácilmente desplegables, lo cual determina el principal atractivo, no sólo para las grandes empresas de broadcasting de la región, sino también para las instituciones más pequeñas, tales como escuelas, universidades y establecimientos religiosos’, comentó.

Cinegy tiene una amplia variedad de usuarios en toda Latinoamérica, utilizando el software de *defi-*



Daniel Sabio de Cinegy con el staff de AQB, en Caper

TeleAmiga
Transformando Vidas

Teleamiga agradece a todas las empresas de televisión por suscripción que toman nuestra señal en Colombia y el mundo, ya que ellas hacen posible que lleguemos a millones de hogares con una televisión de valores, ayudando a Transformar Vidas.

www.teleamiga.com

ÚNASE A LA JET SET

¿Quién dijo, que no podía tenerlo todo, que la vida está llena de decisiones difíciles? De ningún modo. Venga y embarque en el Cinegy Jet. Puede tenerlo todo. Ahora.

Cinegy JET contiene nuestros principales productos: playout, gráficos, ingesta, trans-codificación, monitorización, realización y más. No espere más, instale y contrólole.

Flexibilidad para manejar todo lo que le pidan. Ahora está cubierto.

Súbbase a bordo del Cinegy JET.

Compre ahora Cinegy Jet por sólo **EUR 4995 / USD 5999**
...o suscríbese al Cinegy Jet por año **Euro 1995 / USD 2399**

Cinegy LLC
Teléfono: 202-621-2350

Cinegy GmbH
Teléfono: +49-89-23885360

www.cinegy.com

SOFTWARE DEFINED TELEVISION

4Business: con nuevas herramientas, Scord crece en Colombia

4Business, desarrolladora del software *Scord* de gestión y operación para empresas de comunicaciones, ha logrado un buen posicionamiento en Colombia, según detalló a PRENSARIO, su titular, **Javier Ríos**.

'Hasta ahora tenemos más de 20 clientes en los cuatro años que venimos trabajando de manera ininterrumpida en Colombia. Estos clientes tienen oficinas en más de 100 localidades quienes reciben de manera oportuna y efectiva la asesorías de nuestra mesa de ayuda, para lo cual hemos incorporado un sistema de atención que al ingresar nuestros clientes sus consultas estas son asignadas y atendidas inmediatamente', señaló Ríos. 'Esta

herramienta nos permite medir el desempeño de nuestros asesores y continuar mejorando, la mejora para nosotros es un proceso continuo'.

Sobre desarrollo de *Scord*, comentó: 'Hemos incorporado más herramientas que facilitan la labor de nuestros clientes, incluyendo el módulo de control de eficiencia, registro de llamadas, módulo de PQR, integración en línea con equipos remotos para cobranza (dataphone), alertas que llegan por correo electrónico, entre otras'.

'Tenemos como objeto mantenernos en el mercado colombiano y seguir creciendo, para lo que contamos con un plan de mejoras al sistema que ayudarán a simplificar sus labores



Javier Ríos, titular de 4business

operativas. También estamos en proyecto de ampliar los servicios que brindamos, como por ejemplo ofrecerles a nuestros clientes la gestión de sus callcenter', añadió el ejecutivo.

Media 5: nuevo sistema M-MAM

Media 5, la empresa argentina de **Fabian Balliro** y **Moisés Martini**, estuvo presente en Caper donde presentó sus últimas novedades, entre las que se destaca su nuevo sistema de Media Asset Manager, el *M-MAM*. Con esta solución, la empresa completa un portafolio de manejo y administración de video que se destaca por ajustarse a las necesidades de los clientes sin importar el tamaño de los mismos.

'La nueva versión de nuestro MAM, es un sistema que permite la administración de contenido el manejo de servidores de video, los generadores de caracteres, los sistemas de recording, archiving, y almacenamiento, ya sean nuestras marcas o de terceros', destacó Martini.

'Creo que a los largo de los años nos hemos

destacado por ofrecer productos acorde a los requerimientos de cada usuario; siempre tratamos de acompañarlos en su crecimiento y avanzar en la tecnología junto con el crecimiento de nuestros clientes', remarcó Balliro.

'*M-MAM* permite definir diferentes procesos para cada tipo de asset, ordenando los pasos a seguir en cada caso: notificaciones, aprobación, envío a archivo, publicación, etc., de forma automática y transparente para el usuario', agregó.

'Estamos recorriendo la región y el producto es muy bien recibido. Recientemente estuvimos en Expotec de Perú, en septiembre estuvimos en SET de Brasil y antes en Chile. Ahora estaremos en Colombia para TecnoTelevisión y seguimos expandiéndonos a nuevas fronteras.



Fabian Balliro y Moisés Martini

Ya en NAB, un evento al que vamos hace muchos años con stand, nos había ido muy bien con clientes de la región así que seguimos apostando fuerte a la expansión internacional', resumió Martini.

Roland: apoyo a distribuidores y usuario final

Soichi Hibi y **Octavio Padilla**, gerentes de **Roland** para Latinoamérica salvo Brasil, comunicaron a PRENSARIO que la división de Roland Latinoamérica está comprometida a reforzar la presencia de su marca y productos, apoyando a sus distribuidores y el usuario final con existencia de productos, precio accesible, y soporte local.

Esto con la meta final de que usuarios y clientes de Roland puedan apoderar sus producciones

y eventos con las tecnologías amigables que ofrece Roland.

Los productos que presentó en Caper incluyen la nueva mezcladora de audio *M-5000* con una plataforma expansible de 128 canales y salidas *Dante* y *MADI*. En la categoría de video profesional, estará presenta la gama de video mixers incluyendo la *VR-50HD*, *V-40HD*, *V-800HD*, *V-4EX* y *VR-3EX*.



Soichi Hibi, Marcelo López Colomar, de TLT y Octavio Padilla, de Roland en CAPER 2015

Ponemos la tecnología de su lado para que lidere el futuro



VSN
INNOVATION & MEDIA SOLUTIONS

MEDIA & BUSINESS PROCESS MANAGEMENT | NEWS & LIVE PRODUCTION | MCR AUTOMATION & DISTRIBUTION

www.vsn-tv.com