

HISTORIAS QUE HACEN HISTORIA.



www.turnerargentina.com

NOVIEMBRE 2018 | AÑO 27 | # 345

Prensario *Internacional*

www.prensario.tv

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

CHILEMEDIA & CONTENT 2018



COBERTURAS

POST SCTE EXPO CABLE-TEC 🇺🇸

POST NEXTV CEO LATIN AMERICA 🇺🇸

POST JORNADAS INTERNACIONALES 🇨🇱

Prevail CATV Contamos con 29 años de experiencia profesional en la fabricación de equipos CATV

PRISIÓN / CÁRCEL
Solución educativa de televisión



- 💡 Aviso de emergencia o divulgación de información.
- 💡 Programas en vivo o VOD
- 💡 Transmisión de contenido obligatorio
- 💡 Video / Audio / Imagen / ver o leer PDF
- 💡 Lanzamiento programado de contenido
- 💡 APK Desktop diseño personalizado
- 💡 Actualización silenciosa
- 💡 Gestión de zona / nivel de usuario.
- 💡 Registro y gestión de direcciones MAC
- 💡 Otra personalización si es necesario



¡Aquí está el APK DMM Demo de PreVail, escanéelo e instálelo en su dispositivo Android!



- HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO.,LTD.
- www.prevail-catv.com
- Dirección del departamento de producción: Carretera Youyi No. 27-1, Zona de Desarrollo Industrial de Guali, Xiaoshan, Hangzhou.
- Tel: + 86-571-82559907 Fax: + 86-571-82551107 Correo electrónico: necy@prevail-catv.com



ENTRETENIMIENTO INTELIGENTE

EN CONSTANTE EVOLUCIÓN



HBO | LATIN AMERICA

Somos la evolución del entretenimiento.

Somos el único grupo de canales que ofrece entretenimiento personalizado que evoluciona a la par de las impresionantes innovaciones tecnológicas y de los hábitos de consumo de la nueva era. Somos HBO Latin America Group.



© 2016 Home Box Office, Inc. y HBO Ole Partners. Todos los Derechos Reservados. HBO® y las marcas de servicio relacionadas son propiedad de Home Box Office, Inc. El material incluido es de la exclusiva propiedad de HBO Ole Partners o sus afiliados y licenciatarios, y está protegido por las leyes de derechos de autor y otras leyes aplicables.

Todo listo para Chile Media&Content 2018

28 y 29 de noviembre en Santiago



Grupo Isos vuelve a realizar su tradicional evento en Chile el 28 y 29 de noviembre en el Hotel Intercontinental de Santiago, que este año pasa a ser Chile Media&Content y atrae tanto a la industria de telecomunicaciones, como a la de contenidos y televisión de la región andina.

Los Screenshots permitirán a las empresas participantes presentar los próximos estrenos de contenidos, productos y servicios mediante un formato que aporta mayor exposición favoreciendo a los nuevos acuerdos comerciales y a un mayor conocimiento sobre lo que ofrece cada



La inauguración de Chile Media Show 2018

generador de contenidos.

Además, se realizará la exposición comercial y las sesiones de conferencias y workshops para conectar a los cableoperadores con las señales, agencias y productoras según sus necesidades y temáticas.

‘Chile continúa creciendo en materia de productos y servicios audiovisuales, y ha tenido una gran mejora en la calidad e innovación en este sentido, superando hoy ampliamente las expectativas regionales. El ritmo y la solidez de este crecimiento hacen necesario un espacio de encuentro para las empresas, instituciones y agencias gubernamentales del país y la región, donde puedan encontrar la oportunidad de relacionamiento y comunicación entre todas las áreas vinculadas al presente y futuro de la industria audiovisual’, expresaron en Isos.

Las presentaciones comerciales, académicas y técnicas que tendrán lugar en Chile Media&Content incluye la conferencia sobre piratería de Fox Network Group Latin America, “OTT y la Convergencia en la TV”. Además, Certal organiza el quinto encuentro de organismos reguladores de América Latina, “El Estado frente a la Convergencia y Multiplicidad de Medios”, así como la conferencia de piratería y



Gustavo Minaker y Martin Bellocchio, con el equipo de Turner en CHV



Alejandro Neri, Daniel Malaiu y Ricardo Lemos, de CDF

propiedad intelectual titulada “El impacto de la piratería en el desarrollo sustentable de la industria audiovisual”.

Por otra parte, Isos convoca a los CEOs de la industria para debatir sobre el futuro de la televisión en la región. Otro de los paneles principales reúne a señales de TV para debatir sobre la programación de contenidos ‘con calidad y rating’.

ESPN y Disney participarán en el espacio de screenshot, mientras que Network Broadcast, Internexa y Tecnoed darán sus respectivos workshops técnicos.



Ignacio Landetta, Sergio Veiga, de Fox, y Konrad Burchardt, de TuVes



Javier Suddel, de Socoepe, Cristian Zuleta y Luisiano Rosa, de TV Cables de Chile



Rodrigo Basauri y Harry Cea Córdoba, de Mundo Pacífico, con Marcelo Bresca

NATURALEZA, CIENCIA, ESPACIO. CARCAJADAS.

OPA POPA DUPA EN ENERO





TV Cables de Chile evoluciona a la par de los cambios en el consumo

Defiende la comercialización ecuánime de contenidos

‘TV Cables de Chile se conformó, inicialmente, para reunir a diferentes operadores de TV paga y lograr acceder a diversos canales y programación satelital en forma mancomunada. Actualmente, este cometido no ha variado pero se le han adicionado otras necesidades comunes a todos nuestros asociados, tales como el acceso a nuevas tecnologías, adquisición conjunta servicios masivos de Internet, nuevas plataformas de contenido, entre otras’, dijo **Cristián Zuleta**, presidente de la entidad.

‘Hemos realizado acuerdos con diversos nuevos proveedores de contenidos, que han comenzado a surgir como alternativas válidas y muy atractivas a ojos de nuestros operadores versus los principales programadores de TV paga’, agregó.

Sobre los logros alcanzados este año, expresó: ‘El presente año ha sido intenso en materias asociativas y comerciales, dados los cambios en materia de consumo y los altos costos de los contenidos de TV paga, como también su poca versatilidad en materia comercial’.

‘Nuestros desafíos siguen siendo lograr una comercialización ecuánime de contenidos obteniendo, por parte de los programadores satelitales, valores adecuados y transparentes por sus señales; valores que deberían mantener una lógica relación con otros operadores del mercado chileno’, completó Zuleta.

En este sentido, remarcó que los temas de relevancia para la asociación siguen siendo los tradicionales de la industria. Entre ellos, lograr ecuanimidad e igualdad en costos de adquisición de señales satelitales y servicios dedicados de Internet; mantener una adecuada protección y defensa de contenidos o señales satelitales por parte de programadores frente a competencia desleal, piratería y nuevas plataformas de contenidos no reguladas. Además, mencionó

la inclusión de nuevos operadores dentro de la asociación y el fortalecimiento de sus operaciones, y por último la eliminación de cobros adicionales por transmisión de señales satelitales espejo en calidad HD, y de la venta paquetizada de señales.

Objetivos de TV Cables

‘Por lo pronto, un gran objetivo es fortalecer nuestra asociación a través de la constitución de una asociación gremial que nos permita intervenir en mayor medida en decisiones institucionales que afectan el mercado de la TV paga, intervenir en la generación y modificación de la actual legislación en materia de telecomunicaciones y protección de nuestra industria’, explicó el ejecutivo.

‘Uno de nuestros principales objetivos es lograr interconexión real y efectiva entre las diferentes operaciones de nuestros socios, permitiendo la transmisión y oferta de productos similares, quizás incluso eliminando gran parte de nuestros centros receptores de señales o headends, lo cual favorecería enormemente nuestra posición en el mercado, bajando nuestros costos de operación’.

‘Para ello son esenciales las rutas de fibra óptica en Chile, que aun no existen o son operadas por grandes empresas de telecomunicaciones, fijando valores prohibitivos para su uso o trasporte’, completó.

El mercado chileno

‘El mercado de TV paga en Chile se encuentra en constante cambio, integrándose nuevos competidores y plataformas OTT tanto legales como irregulares, lo que dificulta el desenvolvimiento y desarrollo de nuestros socios’, comentó.

‘La introducción de nuevas y mejores tecnologías, unido a un mejor nivel de conectividad digital en gran parte de Chile,



Cristián Zuleta, presidente de TV Cables

ha causado una modificación de los gustos y requerimientos de nuevas generaciones, quienes optan por adquirir contenidos a través de la web, no circunscribiéndose a una grilla fija de señales, privilegiando la obtención de contenidos específicos para ver donde y cuando ellos lo estimen pertinente’.

Completó: ‘Esta nueva tendencia claramente nos ha obligado a modernizar nuestras operaciones y modificar la oferta de servicios tradicionales integrando otras plataformas, pero aun así, existe una merma importante de suscriptores de TV paga en todo el mercado chileno’.

‘En gran parte de nuestro accidentado territorio, no se cuenta con diversidad de proveedores de servicios dedicados de internet, lo cual dificulta notablemente la adquisición de dichos anchos de banda o servicios dedicados de internet; manteniéndose en ciertas localidades tan solo un único oferente, como por ejemplo en la Isla de Chiloé en la Décima Región de Chile’, remarcó Zuleta.

Concluyó: ‘Como asociación, es de nuestro interés poder generar nuestras propias rutas de fibra óptica que nos permitan contar con diversos servicios en cantidad y calidad adecuadas, a valores acordes con el mercado’.



STAN AGAINST EVIL

ELI ROTH'S

HISTORY OF HORROR

MARTES **amc**
NUEVOS EPISODIOS

María Florencia Geoghegan, Affiliate Sales Director
mariaflorencea.geoghegan@amcnetworks.com



Movistar: 'La digitalización es la esencia de nuestro negocio'

El desafío es integrar la tecnología a la vida de las personas

'La digitalización es la esencia de nuestro negocio, y gracias a la profunda transformación interna que hemos experimentado en los últimos años, nos hemos convertido en una empresa de plataformas inteligentes', afirmó **Hernán Cameo**, CMO de **Movistar Chile**, operador que cuenta con 680.000 suscriptores en TV paga.



'El desafío de hoy es cómo integramos de manera acelerada la tecnología en la vida cotidiana de las personas y preparamos los escenarios en que se desarrollarán las telecomunicaciones. Por esto, queremos convertirnos en una compañía 100% digital para contribuir con la materialización del futuro Chile tecnológico'.

Movistar Play

'En Chile buscamos que los que son Movistar tengan una oferta de contenidos originales y exclusivos, que sean diferenciales respecto a lo que ofrece actualmente el mercado. Es por esto que contamos con una plataforma de video como Movistar Play, que destaca como el servicio digital que viene a fortalecer nuestra apuesta para todos los clientes del mundo fijo (banda ancha y TV) y postpago móvil', explicó Cameo.

'Con más de 200.000 usuarios, **Movistar Play** es nuestra plataforma de contenidos, que cuenta con más de 10.000 títulos disponibles. En ella sobresale la sección "TV en Vivo", que incluye hasta 84 canales para seguir desde todos los dispositivos, incluyendo el móvil, lo que se suma a la posibilidad de contratar canales premium'.

Entre los productos que Movistar lanzó al mercado para complementar su oferta de TV, el ejecutivo mencionó **Movistar Series**, un canal de series originales 100% en español y de calidad cinematográfica, y **Movistar eSports**, el canal vía streaming que trae las últimas novedades de los deportes electrónicos en vivo y VOD.

Junto con todo este ecosistema de contenidos, destacó: 'Está la alianza global de **Telefónica** con **Netflix**, anunciada en septiembre pasado, que permite a Movistar convertirse en el primer operador de Chile en permitir a los clientes suscribirse mediante su factura de Movistar (móvil o fija) y así acceder a todos sus contenidos mediante Movistar Play, prometiendo además muchas más novedades que van a seguir revolucionando el mundo de los contenidos en el país'.



Hernán Cameo, CMO de Movistar Chile

Conectividad

'Movistar busca sacar el máximo provecho a los contenidos, gracias a nuestros planes multimedia que cada vez entregan más gigas a nuestros clientes, a nuestra robusta red de alta velocidad 4G y 4G+, y evidentemente a nuestra red de fibra óptica, la más extensa de Chile', afirmó Hernán Cameo.

'Como compañía, trabajamos día a día por consolidar la mejor red de telecomunicaciones para brindar conectividad a todo el país, con el mejor estándar y acompañando a las personas en la rápida evolución y beneficios que traen las tecnologías en materias de educación, entretenimiento, salud, movilidad y procesos productivos'.

Thema lanzó Kanal D en Latinoamérica y US Hispanic

El distribuidor de señales de televisión a nivel mundial, **Thema TV**, presentó en Latinoamérica y el US Hispanic, **Kanal D Drama**, el primer y único canal que reúne los mejores dramas turcos en español y completamente en HD.

Kanal D Drama explora historias universales con personajes excepcionales en lugares fascinantes que inspiran, transforman y cautivan. Es



producto de una asociación entre Thema y **Kanal D International**, uno de los más grandes productores y distribuidores de dramas turcos a nivel mundial.

De origen francés a partir de **Canal+ Group**, **Thema** cuenta con más de 180 canales en su portafolio de productos, con seis marcas propias y tres canales completamente propios.



Todo el equipo de Thema, junto a Ozge Bulut Marash y Kerim Emrah Turna, de Kanal D

Celia Lora
MISS PLAYBOYTV MÉXICO

¡CONTENIDOS EXCLUSIVOS!

HOTGO ▶ **hotgo.tv**

PLAYBOYTV Producciones Originales en Español | VENUS | SEXTREME | PENTHOUSE | BRAZZERS | PRIVATE

- DISEÑO Y NAVEGACIÓN TOTALMENTE RENOVADOS
- LA MAYOR VARIEDAD PARA ADULTOS EN UN SOLO CLICK
- MÁS DE 1000 CONTENIDOS FULL HD DE LAS MARCAS MÁS RECONOCIDAS
- PRIVADO Y SEGURO
- DISPONIBLE DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO

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



Claro Chile suma señales HD y crece con Claro Video

Alcanza 398.000 suscriptores de TV paga

‘Los avances y la masificación de la tecnología revolucionaron la manera en que consumimos contenidos. Hoy, la TV paga se complementa con diversas plataformas de streaming, y ambas han logrado encontrar su propio espacio dando mayores opciones a los usuarios’, dijo **Jean Paul Jofré**, director de Mercado Residencial en Claro Chile. A junio de 2018, la empresa totalizaba 397.862 suscriptores en TV paga, alcanzando un 11,9% de participación de mercado.

Según el ejecutivo, la empresa viene desarrollando su estrategia en esa línea, buscando posicionarse como operador integral para acercar las nuevas tecnologías a sus clientes mediante la TV paga y las plataformas de streaming **Claro Video** y **Claro Música**, por ejemplo.

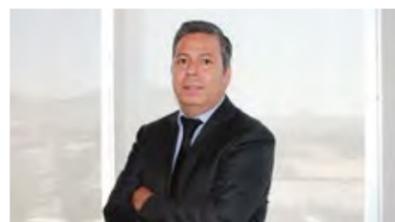
‘En televisión planteamos un modelo eficiente de oferta de canales, más conveniente y adecuado a las necesidades y gustos

actuales de los televidentes’, agregó Jofré. La plataforma brinda acceso a contenidos originales como *La Hermandad* y *El Rey del Valle*, así como también a la plataforma **Crackle** de **Sony**, al contenido infantil de la sección **Noggin** y a programas deportivos en **Claro Sports**.



Especialmente para Chile, está la sección ‘Pantalla Nacional’, que se enfoca en el contenido de origen nacional. ‘En Claro Chile podemos adecuarnos a las distintas necesidades y preferencias de los clientes a través de distintos modos de transmisión, para que ellos puedan escoger qué y cómo verlo’, completó el ejecutivo.

‘Recientemente, incorporamos nuevos canales HD a los planes de televisión por cable, entre ellos **Boomerang HD**, **Nat Geo Kids HD**, **Animal Planet HD**, y **Rec TV HD**, siendo éste un canal chileno con programación miscelánea como clásicos de teleseries, humorístico o telerrealidad’, detalló el director de Mercado.



Jean Paul Jofré, director de Mercado Residencial en Claro Chile

El mercado en Chile

‘Estamos viviendo una revolución tecnológica. En ese sentido, estamos enfocados en acompañar a nuestros clientes para que puedan disfrutar de todos los avances tecnológicos de la mejor manera’, indicó Jean Paul Jofré.

En cuanto a los contenidos, añadió: ‘Estamos en todos los frentes, no sólo cubriendo sus necesidades de calidad sino también disponibilizando todas las plataformas, lineales y no lineales, que les permiten acceder a ellos cuando quieran y en el dispositivo que deseen, sea televisor, tablet, computadora o Smartphone’.



La Dra. Gloria Pinho te ofrece la mejor asesoría legal en Palabra Final.

No dejes de verla por Ve Plus.



Date el Gusto

www.veplusgo.com

BlueAnt Media: Gran lanzamiento de ZooMoo en Telecentro Argentina

Loreto Gaete, representante de ventas de las señales de **BlueAnt Media** en la región, destacó el buen papel de la compañía en Jornadas Internacionales de Argentina. ‘La asistencia de operadores estuvo excelente, pudimos reunirnos con casi toda la industria de Argentina y Uruguay e incluso con algunos representantes de operadores panregionales como **Millicom** y **Telefónica**. Hubo también representantes de Perú y, por supuesto, de Chile’, expresó.



El portfolio de BlueAnt incluye la señal **Love Nature**, un canal producido 100% en 4K, doblado al español con posibilidad de bajarlo en HD e incluso SD. Cuenta con

la mejor librería del grupo sobre naturaleza y animales, con contenidos producidos en 4K bajo el agua, desde el cielo y mirando en 4K a los animales en cada detalle. Además, está el canal infantil e interactivo **ZooMoo**.

‘Nuestro producto les encanta a todos. De verdad sienten que es una oferta novedosa, diferente, que puede hacer un refresh en sus pantallas. La interactividad que entrega ZooMoo es única, así como lo son la calidad de la imagen y los contenidos de **Love Nature**’, agregó Loreto Gaete.

En este contexto, anunció, la gran noticia fue el lanzamiento de **Love Nature 4K** en Telecentro de Argentina, y la campaña en



Sebastián y Loreto Gaete de BlueAnt Media, en Jornadas Internacionales de Argentina

vía pública. Además, destacó la incorporación de **Frida Media**, la nueva iniciativa de **Marcelo Bresca** y **Diego Torregrosa**, como representante en varios países. ‘Junto a ellos estaremos presentes en Chile Media Show con varias novedades’, resumió la ejecutiva.



DirecTV: Gran apuesta a contenidos de calidad

Manuk Masseredjian, Head of Marketing en DirecTV Chile, destacó el gran trabajo del DTH a nivel regional donde la apuesta a los contenidos de calidad y la producción de eventos deportivos han sido destino de los mayores esfuerzos de la compañía, que en Chile contaba con 690.184 suscriptores a junio de este año, según la Subtel, lo que representa un 20,6% de market share y posiciona al operador como el segundo jugador del mercado local.

‘Estamos en constante búsqueda de los mejores contenidos para nuestros clientes en deportes, películas, series y documentales. Para eso, tenemos un contacto permanente con productores de todo el mundo y estamos muy atentos a las tendencias de consumo de las audiencias’, explicó. ‘También hemos incursionado con éxito en la producción original con series como *Kingdom*, *La Casa del Mar* y *Todo por el Juego*, entre otras’.

‘Dentro de nuestra oferta programática, el deporte ocupa un lugar preferente y diferenciador. Tenemos gran contenido deportivo, que incluye las mejores ligas europeas de fútbol y los grandes eventos como la Copa Mundial de la FIFA y los Juegos Olímpicos. Y en el plano local,

transmitimos la Liga Nacional de Básquetbol, la competencia de automovilismo Fórmula Total, el circuito sudamericano Gran Slam Voleibol Playa y hemos incorporado recientemente el Campeonato Nacional de Fútbol Femenino, con la transmisión de sus instancias finales’, agregó.

‘En tanto en nuestro canal propio **OnDirecTV**, ofrecemos contenido exclusivo de series, películas, documentales y eventos musicales para nuestros abonados. Además de las series originales ya mencionadas, este canal ofrece aclamadas series como *Fargo* y

The Missing, así como reconocidos shows internacionales como *The Tonight Show* y *The Ellen Degeneres Show*’, agregó Masseredjian.

‘Tenemos una variada oferta de servicios para nuestros clientes, que parten con el plan de prepago, orientado a segmentos bajos y medios que no quieren estar atados a un contrato y que ha tenido un rol importante en el crecimiento de la compañía, hasta el plan Oro 4K, orientado a segmentos altos con gran interés en ir a la vanguardia de la tecnología’.

TV paga en Chile

Sobre el mercado, dijo el ejecutivo: ‘Hace



Manuk Masseredjian, Head of Marketing en DirecTV Chile

más de diez años, la televisión paga en Chile era un servicio al que podían optar solo unos pocos. El crecimiento económico del país y la maduración del mercado ha permitido que la televisión de pago haya crecido y cuente actualmente con 3,3 millones de hogares abonados, con una penetración de 56,7%, según datos de Subtel’.

‘Por otra parte, la industria de la televisión se encuentra actualmente en un proceso de cambio debido a la irrupción de nuevas plataformas digitales que posibilitan el consumo de contenido de manera online. Han aparecido nuevos actores y esto ha impulsado a todos a adaptarnos a los requerimientos de las nuevas audiencias y sus hábitos de consumo online y Everywhere’, concluyó Manuk Masseredjian.



VTR: Internet de alta velocidad y VOD renovado

Luis Sanhueza, Coordinador de Servicios Compartidos en VTR Chile, destacó: ‘La estrategia de la compañía es impulsar planes de alta velocidad con tecnología de vanguardia en Wifi Hogar, que sigue teniendo una respuesta positiva del mercado, sumando 24.000 nuevos clientes entre enero y marzo. Los clientes con equipamiento de última generación de WiFi superan los 200.000 hogares’.

Por su parte, **VTR móvil** sumó 50.000 nuevos suscriptores postpago en los últimos 12 meses, incluyendo 13.000 nuevos clientes en el primer trimestre de este año, consolidando una cartera de 178.700 clientes, donde un 96% corresponde a modalidad post pago.

‘En el segmento de video, VTR continúa liderando el mercado con la mayor oferta de canales HD y su renovada plataforma de televisión on demand (VOD), sumando 6.000 nuevos hogares en el primer trimestre, con un incremento de 27% en 12 meses.

VTR tiene la opción de volver a ver su contenido gracias a su tecnología y sus equipos de última generación’, completó el ejecutivo.

‘VTR ofrece servicios de banda ancha de calidad. **VTR Negocios** tiene puesto el foco en realizar el mejor servicio de postventa, que incluye un call center exclusivo y la promesa de que la mayoría de los clientes sean atendidos dentro de los primeros segundos de la llamada’.



Luis Sanhueza, Coordinador de Servicios Compartidos en VTR Chile

Finalmente, Luis Sanhueza opinó: ‘En estos tiempos los usuarios se han vuelto un filtro importante en la selección y mejora de todos los servicios y por ende en VTR toma en cuenta cada uno a de ellos con evaluación constante a nuestro equipo, tanto técnico como virtual para ofrecer un menor impacto de molestia en nuestros usuarios’.



Turner Chile espera partir con el CDF

Grandes sinergias y usina de contenido con CHV

Gustavo Minaker, VP Sales & Marketing Latam en **Turner**, y responsables de la oficina de Chile, destacó lo mucho que se está moviendo ese país dentro del panorama del grupo a nivel regional, y sigue manteniendo su liderazgo de mercado.



antes las mujeres no tenían pantalla', enfatizó el ejecutivo.

Fortaleza en contenidos

Siguiendo la tendencia regional, donde una buena película, una buena serie o un buen partido siguen siendo la llave en la industria, en Chile se sigue la estrategia de todo **Turner** con su unidad de producto a cargo **Marcelo Tamburri**, que está radicado en México.

'Estamos muy felices por la performance en Chile, somos líderes en audiencia con más del 20% de market share de TV paga, y **Chilevisión**, por su parte, tiene un 20% de audiencia en TV abierta', afirmó.

La novedad mainstream fue la compra de **Canal del Fútbol (CDF)**, operación cuya aprobación está en las instancias finales. 'Estamos ansiosos; es un acuerdo por 15 años que incluye la Serie A del fútbol chileno, la B, la Copa Chile y da chances para otros deportes', explicó Minaker.

Y agregó: 'A diferencia de Argentina, que lo hicimos con otro programador, acá vamos de manera independiente, potenciando un área deportiva que ya tenemos fuerte en **CHV** y **CNN Chile**'.

'Si todo va a bien, podríamos disponer del producto a fines de enero cuando empiece el nuevo torneo, pero no es fácil. Y de todas maneras, restará el proceso de levantar el nivel de las transmisiones a lo que esperamos e implementar los nuevos programas', completó.

Para esta misión, Turner cuenta con una gran experiencia que buscará desarrollar en Chile, replicando así los casos de éxito de Argentina y Brasil. Trabjará junto a equipos con colegas de esos países. 'Incluso vemos la chance de organizar amistosos entre los países y otras sinergias', remarcó.

Además, en el mismo nivel de importancia, en CHV adquirió los derechos para las eliminatorias de Qatar 2022, proceso que arrancó con los primeros amistosos. 'Para CHV, se está armando un equipo muy importante de rostros conocidos. Fuimos los primeros en poner un pie en el Campeonato de la Serena, que nos clasificó al Mundial. Dio muy buenos frutos, con picos de más de 30 puntos cuando



Gustavo Minaker

coordinado con **Juan Carlos Balassanián** y **Antony Doyle** para toda Latinoamérica; el negocio es cada vez más regional, casi un 70%, y algunos países tienen responsabilidad de Latinoamérica como con las telcos', dijo Gustavo Minaker.

Agregó: 'Desde México, me reporta directamente **Isabel Otero**, que es colombiana y se abrió a México manejando todo el Cono Norte'.

Chile Media & Content: 'Volvemos al evento de Santiago con lo mismo de todos los años; nos encanta participar y podemos contar sobre el contenido que se viene y agasajar a los clientes', concluyó.

Chile Media & Content

'En lo comercial, yo sigo trabajando trabajando de Chile para arriba por toda la cuenca del Pacífico hasta México, pero muy

Felipe De Stefani: 'La estrategia es la escala'

Conferencia magistral en Jornadas



Felipe de Stefani

Felipe de Stefani, General Manager en Turner International Argentina, ofreció una conferencia magistral en Jornadas Internacionales, donde compartió su punto de vista sobre el futuro de los medios. 'Turner es líder de audiencia en la región y lo que nos ocupa hoy es el futuro, que es incierto, y los cambios se dan de manera acelerada', planteó de Stefani.

En este sentido, citó a Salim Ismail con su principio 'Si no estás transformando tu industria, alguien más lo hará; tu destino es ser el transformador o ser víctima de un trans-

formador. No hay término medio', para decir que es necesario ocupar los espacios que no están todo el tiempo ocupados, y prepararse para el futuro.

Así, se refirió a algunas paradojas de estos tiempos, como que el video es cada vez mayor, con más contenidos por todos lados desde que 'Internet abrió la canilla'. Sin embargo, dijo que estamos en 'una batalla por la atención', porque la gente ve menos cosas sufriendo un bloqueo, no sabe qué elegir. Es así que 'las plataformas usables y tecnológicamente amigables generan un mayor tráfico', completó.

'Los principales competidores están en muchos negocios; son como el agua, van ocupando espacios. La estrategia es la escala; con escala se puede usar todo su poder en mercados adyacentes y tener éxito que ya es conocido', concluyó.



HBO se despide de *Game of Thrones* y lanza su precuela en 2019

Nuevas producciones en Latinoamérica

En el marco del upfront 2019 que tuvo lugar este jueves en Gorriti Art Center de Buenos Aires, HBO Latin America anunció que la octava y última temporada de *Game of Thrones* llegará a su pantalla durante el primer semestre del año próximo, y confirmó la precuela de la exitosa saga.

Gustavo Grossman, VP Corporativo de HBO Networks Latin America, y **Flavia Viggio**, VP, PR & Corporate Communications, adelantaron la octava temporada de *Game of Thrones*, con la que la serie se despide del público, que se lanzará durante el primer semestre del 2019. Además, *Game of Thrones Prequel*, la nueva serie basada en la primera que narrará los hechos que acontecieron previamente, contará con las actuaciones estelares de **Naomi Watts** y **Josh Whitehouse**.

Nuevas series

Las novedades para el 2019 incluyen contenidos internacionales y una gran variedad de producción original para Latinoamérica. Basada en el clásico de los cómics, *Watchmen* será una de las nue-

vas apuestas de HBO, con **Damon Lindelof** (*Lost*, *The Leftovers*) como productor ejecutivo y un elenco integrado por Regina King, Don Johnson, Jeremy Irons y Tim Blake Nelson.

También llega *Euphoria*, la serie dramática que re-

latará los conflictos y búsqueda adolescente, metiéndose en el mundo de las drogas y el sexo, siempre con los jóvenes como protagonistas, interpretada por la artista estadounidense **Zendaya** y dirigida por el rapero canadiense, **Drake**.

Para la región, se espera el estreno de *Pico da Neblina*, producida en Brasil y basada en el narcotráfico, que tendrá como director a **Fernando Meirelles** (*Ciudad de Dios*). En Colombia, ya se produce *Mil Colmillos*, la serie dirigida por **Jaime Osorio** que se filmará en la selva amazónica y cuenta la historia del comando elite del ejército de Colombia en la misión de acabar con el poderoso y desconocido líder de una secta/milicia. 'Ambos proyectos convocan a nuevos talentos de la región, hasta ahora desconocidos', dijo Grossman.

Otro proyecto novedoso es *El Huésped Americano*, una miniserie de 4 horas de duración basada en hechos reales, que por primera vez traerá a talentos de Estados Unidos, como **Aidan Quinn**, para participar en una producción de HBO en Latinoamérica, con la dirección del brasileño ganador de un Oscar, **Bruno Barreto**. 'Esta serie marcará una nueva etapa en la producción internacional', agregó.



Gustavo Grossman y Flavia Viggio en el upfront de HBO

Nuevas temporadas

Las ficciones que regresan con nuevos episodios el próximo año incluyen *True Detective*, que después de más de tres años presenta su tercera temporada con **Mahershala Ali** (ganador de un Oscar por su papel en *Moonlight*) como el detective que estará a cargo de un complicado crimen en la región de los Ozarks.

Además, la esperada segunda temporada de *Big Little Lies*, que ya está en producción, incorpora al elenco a **Meryl Streep** en el papel de la suegra de **Nicole Kidman**. Otra en su segunda entrega será *Barry*, la comedia protagonizada por Bill Hader y Henry Winkler, y la también cómica *Silicon Valley* estrena su sexta temporada por HBO, mientras que la serie dramática de ambición y poder en el seno de una familia particular, *Succession*, vuelve para una segunda temporada.

La serie producida en Argentina y protagonizada por **Joaquín Furriel**, *Jardín de Bronce*, retoma la historia seis meses después de que el protagonista recupera a su hija, pero tras conocer las dolorosas verdades que dejó la primera parte de esta producción 'hecha en argentina para exportación', como la definió Grossman.

Otros productos de Latinoamérica que vuelven son *La Vida Secreta de las Parejas 2* y *Psí 4*. Finalmente, además de *Game of Thrones*, en 2019 se despiden las historias de *Veep* y *The Deuce*.



Mil Colmillos se producirá en Colombia



El Huésped Americano, el nuevo proyecto de HBO con talento internacional y la dirección de Bruno Barreto

¿NECESITAS DISTRIBUIR TUS SEÑALES DE TV Y RADIO EN AMÉRICA LATINA?

TU VES TE OFRECE

- Distribución de señales de TV (SD y HD)
- Distribución de señales de Audio y Radio
- Amplia Cobertura satelital en América Latina
- Encriptación y Seguridad avanzada
- Monitoreo y soporte 24 x 7

CONTACTO: mayorista@tuves.com (+56 2) 2756 5501 tuves.com

TU VES
SERVICIO SATELITAL MAYORISTA Y TRANSPORTE DE SEÑALES

TuVes ofrece transporte satelital de señal de video a operadores

Cuenta con más de 230 canales internacionales y locales

Con más de diez años de operación en Latinoamérica, TuVes transporta hoy en su satélite Telstar 12V más de 230 señales internacionales y nacionales SD y HD, que conforman grillas programáticas de las 11 operaciones DTH mayoristas distribuidas en nueve países de la región.

Entre sus servicios corporativos, TuVes destaca el transporte satelital de señal de video en canales SD y HD, y audio, encriptado, con seguridad avanzada, que permite a los proveedores de contenido, distribuir su señal en gran parte de Latinoamérica conforme a la cobertura que posee nuestro satélite Telstar 12

TUVES



Konrad Burchardt, gerente general, y Eduardo Stigol, presidente de TuVes

vantage, desde la costa oeste de Estados Unidos hasta la zona de campos de hielo sur en Chile.

El servicio de transporte satelital les permite a los proveedores de contenido llegar a los cableoperadores de la región con equipos económicos, en forma muy rápida y segura.

Para obtener el servicio, el proveedor de contenido debe llegar con la señal SD, HD o radio al telepuerto de TuVes en Curacaví en formato digital, vía terrestre, Internet ó a través de un servidor PlayOut alojado en el telepuerto, lugar de donde la señal es encriptada con protocolo de alta seguridad para ser enviada al satélite de TuVes que la deja disponible para la distribución.

El proveedor de contenido podrá distribuir su canal en forma rápida, segura, y controlada, en gran parte de Latinoamérica cubierto por el Satelite Telstar 12V, instalando en las cabeceras y puntos de recepción equipamiento de bajo costo, tipo consumidor para pequeños cable operadores y equipos profesionales para los cable operadores que así lo requieran.

TuVes cuenta desde los inicios de su operación en 2009, con un área mayorista altamente especializada en la atención de clientes corporativos, donde se atienden los servicios DTH marca blanca, y transporte satelital, con soporte 24/7 todos los días del año.



EN EXCLUSIVA PARA LATINOAMÉRICA
BÚSQUEDA IMPLACABLE
LA SERIE

frida
MEDIA GROUP

OPTIMIZAMOS LOS CONTENIDOS
GENERANDO MAYORES UTILIDADES

KANAL D PRANA DHE Love Nature 100 HD+ TRACE SPORT STARS mezzo liveHD PX SPORTS

CONTACTOS COMERCIALES
Marcelo Bresca | Director Comercial - Región Andina
(54 911) 6216-2584 | mbresca@fridamedia.com
Diego Torregrosa | Director Comercial - Región Sur
(54 911) 5623-9639 | dtorregrosa@fridamedia.com

DEPORTES AL AIRE LIBRE
RONALDO MESSI NEYMAR

LAS MEJORES SEÑALES PARA TUS SUSCRIPTORES

Claró Sports
LA EXPERIENCIA MÁS COMPLETA PARA LOS AMANTES DE LOS DEPORTES

MCHD
LOS 3 GÉNEROS MÁS POPULARES EN LA ACTUALIDAD: ACCIÓN, TERROR Y SUSPENSO COMBINADOS EN UNA IMPACTANTE SEÑAL

La Mejor
24 HORAS CONTINUAS CON LO MEJOR DE LA MÚSICA GRUPEÑA: NORTEÑO, BANDA, RANCHERO Y MUCHO MÁS

M3 MULTIPREMIER
LO MEJOR DEL CINE DE HOLLYWOOD, CINE EUROPEO COMERCIAL Y UN TOQUE DE EROTISMO GENERAN LOS MEJORES MOMENTOS DE PELÍCULA

MU MUSIC
LA SEÑAL MUSICAL 24 HORAS CON LOS HITS INTERNACIONALES, NUEVOS ARTISTAS Y LAS CORRIENTES MUSICALES MÁS POPULARES

MVS Televisión

¡SÚMATE A ESTA FAMILIA!

Contacto: Sandra Chávez Tovar, Subdirectora de ventas LATAM

+5255 57 64 81 31 | schavez@mvs.com

Matilde de Boshell, Representante regional

+571 642 00 68/79 | mboshell@mbanetworks.tv

Ventas de Señal | marketingMVS | marketingMVS

www.mvs-marketing.com

Frida Media Group viene a cubrir lo que los operadores necesitan

Frida Media llega al mercado de la TV paga, IPTV y OTT como una alternativa de representación de señales en Sudamérica que faltaba en el mercado. En dos meses, generó más de 50 acuerdos en diferentes países.

Lo hace con gente muy querida, reconocida en el medio como **Diego Torregrosa** y **Marcelo Bresca**. Con grandes socios estratégicos del lado de las señales, Frida busca atender a los operadores de manera personalizada y dedicada, buscando una solución a los problemas de falta de espacio, costos altos y avance del OTT.

Socios estratégicos

Entre los socios estratégicos están **Artear** para trabajar sus señales en Perú y Ecuador que ya empezó a funcionar con buenos acuerdos. Aparece todo el grupo francés **ThemaTV** que destaca con buenas perspectivas al **Kanal D**, y también **Mezzo Live** y **Trace Sports Stars** para Ecuador, Perú, Bolivia y Chile. El resto de los países Cono Sur los tiene **SGDG** de **Sabrina Capurro**, con quien se trabaja en forma coordinada para el lanzamiento y crecimiento de la señal en la región.



También representa **DHE** para Bolivia, Ecuador y Chile, además de apoyar las operaciones en todo el Cono Sur.

Jornadas Internacionales

Bresca y Torregrosa presentaron Frida al mercado en estas Jornadas Internacionales, donde comunicaron nuevos acuerdos, como el de **Blue Ant** para la distribución de **Love Nature** y **ZooMoo** en Sudamérica. Además, acaban obtener la comercialización del canal deportivo **PX Sports** para Bolivia, Perú y Ecuador.

‘Con estos últimos acuerdos que hemos alcanzado, estamos convencidos de que tendremos uno de los paquetes de señales y de contenidos no lineales más atractivos de la industria, con telenovelas, cine y series, documentales, infantiles, deportivos, musicales y del mejor contenido de la televisión argentina’, afirmó Marcelo Bresca.



Diego Torregrosa y Marcelo Bresca, de Frida Media; con Henri Okumura y Jorge Vargas, de Econocable; Mauro Zamora, de Telecable Paita, de Perú; y Marlon Granda

50 acuerdos en dos meses

En este panorama, vale destacar especialmente que en dos meses de operación realizaron más de 50 acuerdos en el mercado. Los más destacados, **DHE** entró en **Mundo Pacífico**, **TV Cables de Chile** y el próximo lanzamiento de **Telefónica** en Argentina. **Kanal D** parte en **Mundo Pacífico** el 1 de septiembre, al igual que en **Comteco** y **Cotel** de Bolivia. En Perú, **La Unión de Compras del Perú** ya incluyó **Kanal D** y **Artear** con sus señales. En Ecuador ya se hacen gestiones con la cámara independiente **Asocope** y pronto se va a hacer un viaje a ese mercado.

SGDG: Clan (RTVE) llega a Movistar Argentina

Sabrina Capurro estuvo en Jornadas junto a su empresa de representación de señales **SGDG**, donde anunció un acuerdo con **Movistar** para el lanzamiento de la señal infantil **Clan**, del grupo español **RTVE**, para su distribución en la nueva plataforma de TV paga en Argentina.

Además, en octubre se lanza **Kanal D**, la nueva señal de drama turco presentada a principios de año por **Kanal D** y **Thema**,



que ahora será representada en Argentina por Capurro.

Y sigue con su portafolio, integrado por **TV Chile** y **Mórbido**, incorporadas el año pasado, así como toda la propuesta de **AZ TV** de **paga**, **Motors TV**, **Fashion One**, **Band**, todas las señales de **TVE**, **Inti Networks**, **Trace**, las señales de **RCN** de Colombia. También trabaja con **RAI Italia**, que trae como novedad la transmisión de la Liga Italiana para Latinoamérica.



Pablo Mancuso, Marcelo Assumpção, Sabrina Capurro y Sara Pristipino, de SGDG, en Jornadas



LA TELEVISIÓN QUE NOS UNE



www.atresmediainternacional.com

Fox Networks: NatGeo presentó la serie *Bios*

Con un especial del músico argentino Charly García

National Geographic presentó en Buenos Aires *Bios*, la nueva serie documental producida junto a *Underground* que tuvo en su primera emisión un especial del músico argentino, **Charly García**, el 11 de noviembre.

Además de ejecutivos del canal y la productora, el evento contó con la participación de figuras como Palito Ortega, Julieta Venegas, quien acompaña a Charly en el documental; Hilda Lizarazu, y un broche de cierre a cargo del propio García, interpretando alguno de sus temas más reconocidos junto a Rosario Ortega.

Durante la presentación **Diego Reck**, EVP de National Geographic Partners, señaló que el lanzamiento sigue con un ADN de NatGeo centrado en conectar con historias, y la necesidad de hacer foco en 'aquellas historias contemporánea que no se han contado aún'. 'NatGeo cuenta con un legado de credibilidad único y nos apoyamos en encontrar una forma particular de contar quién es, qué hizo y qué pasó alrededor de su vida de la mano de *Underground*', enfatizó.

Para la elección de la figura para el proyecto que además tendrá a otros músicos como **Alex Lora**, fundador del rock mexicano,



y **Gustavo Cerati**, además de una segunda temporada en proceso, la señal recurrió a una encuesta al público de América Latina.

'Tenemos siempre el objetivo de contar historias que trasciendan generaciones y sean interesantes y relevantes a todo tipo de público', completó Reck.

Por su parte, **Sebastián Ortega**, director general de *Underground*, destacó que 'fue y será una experiencia y una responsabilidad muy grande contar un poco la historia de personajes como Charly García. Esperamos que queden en la memoria de la gente y podamos retratarlos como merecen'.

Para **Pablo Culell**, director de contenidos de *Underground*, la serie presentó un desafío desde el punto de vista de género documental, pero identificó que 'en definitiva, uno cuando cuenta el relato de una vida de un modo tiene que tener la misma técnica que en la ficción. Uno va al corazón de un personaje y todo su contexto, y creo que ser especialistas en contar historias de personajes, así como su camino a través del tiempo, nos ayuda a llegar más fácil a la emoción que puede llevar una figura de la vida real'.



Sebastián Ortega, de *Underground*, con Diego Reck y Fernando Semenzato, de NatGeo



Charly García en la presentación de *Bios*

'Desde Nat Geo buscaron una mirada diferente a lo que usualmente ponen en su pantalla, con la vida extraordinaria de artistas que hayan trascendido las épocas y que hoy sigan vigentes, y a nosotros nos gusta el desafío. No es la primera vez que hacemos programas periodístico (*Ser Urbano*), pero en este caso era entrar al corazón de un ídolo popular y tratar de entender el fenómeno desde otro lado más íntimo', agregó Culell.

DHE: *Búsqueda Implacable*, la serie y más cine

Siguiendo con su estrategia de llevar a la audiencia latinoamericana lo mejor del cine internacional, **DHE** anunció en noviembre el estreno de *Yo, Frankenstein*, y continúa con nuevos episodios de *Búsqueda Implacable*, la serie.

La película retoma la novela de **Kevin Greivoux** para llevar al cine la historia del doctor Frankenstein.

Una historia de ambientación gótica protagonizada por **Aaron Eckhart**, que comienza 200 años después de la creación de Frankenstein, cuando todavía camina sobre la Tierra. Sin embargo, cuando se ve en medio



de una guerra, descubre que tiene la clave que podría destruir la especie humana.

Además, la señal continúa con la reciente adquisición estrenada en septiembre, *Búsqueda Implacable*, la serie, interpretada por Brooklyn Sudano, Clive Standen y Gaius Charles y dirigida por Alex Graves.

Se trata de una producción repleta de acción y suspenso, que descubre el comienzo del joven Brian Mills quien, tras salvar un tren de pasajeros de un ataque terrorista, es reclutado por la CIA, donde usará sus habilidades militares en misiones



Julio César Gómez, de DHE, y Agustín Vigil, de Claro, en *Jornadas*

de alto riesgo, protegiendo vidas inocentes y combatiendo criminales internacionales, todo esto mientras lucha con los demonios de su pasado.

MÁSCERCA



Somos el canal de entretenimiento que buscas con una gran variedad de programación

- Actualidad • Novelas • Deportes • Conciertos
- Cocina • Turismo • Información

Y a partir del 12 de octubre podrán disfrutar en exclusiva de más de 120 partidos de la Liga Venezolana de Béisbol Profesional



Distribuido por HBO | LATIN AMERICA

¡VIVE MÁS DE CERCA TU PASIÓN!

@IVCNETWORKS IVCNETWORKS WWW.IVCNETWORKS.COM

Jornadas Internacionales 2018: El reflejo de una industria cambiante



Jornadas Internacionales realizó su edición 2018 en Buenos Aires, con una convocatoria excelente y la presencia de los mayores jugadores del mercado.

Representados por sus más altos ejecutivos, estuvieron **Telecom**, **Telecentro**, **Supercanal**, con sus nuevas autoridades, **Red Intercable**, **Colsecor**, los cableoperadores peruanos de **APTC**, y las telcos que se lanzan con TV paga en Argentina, **Movistar** y **Claro**, entre muchos otros. Sin embargo, se esperaba una mayor afluencia de cableoperadores de Chile, ya que este año la expo no coincidió con la fecha patria del país vecino, pero esto no se vio reflejado en la concurrencia.

Sí cumplieron los nuevos jugadores del mercado argentino, con la expectativa que generan. Así, las empresas que pasarán de telcos y telefonía móvil a la TV paga participaron del evento. Telefónica, que saldrá al mercado con un producto de IPTV bajo la marca Movistar, ya se encuentra en periodo de prueba y está gestionando la incorporación de contenidos con ejecutivos trabajando de manera local, con Gustavo Castro a la cabeza. El otro operador, Claro, también apostará al IPTV con un producto que se lanzará para fin de año o principios del 2019, algo que todavía no se confirmó.

Inauguración

La sesión inaugural contó con la presencia de los presidentes de las entidades organizadoras, **Walter Burzaco**, de **ATVC**, y **Sergio Veiga**, de **Capps**. Además, estuvo el Vicejefe del Gabinete del Gobierno Nacional, **Andrés**

Horacio Ibarra.

En su discurso, Ibarra se refirió a los avances previstos de los planes oficiales de aumento de la conectividad de Internet, teniendo previsto aumentarla de 60% actual, al 80%, y la velocidad de conexión a través de la red federal de fibra óptica, de los 12 Mbps actuales a 20 Mbps, incrementando también la cantidad de localidades conectadas de 500 en la actualidad a 1200 el año próximo.

Sergio Veiga destacó los problemas generados por la piratería pero también habló de los avances en la actividad en materia de producción de contenidos, rubro en que Argentina aparece actualmente muy bien posicionada para la exportación.

Por su parte, Walter Burzaco mencionó el festejo del vigésimo aniversario de Red Intercable, la asociación de pequeños y medianos cableoperadores que ofrece servicios en 560 localidades de 19 provincias, y produce cerca de 700 canales propios, destacando su contribución a la actividad nacional y a la intercomunicación. Manifestó también la preocupación de la industria por la alta carga impositiva y la existencia de sociedades que reclaman el pago de derechos por diversos aspectos de la operación, sin que exista una normativa que limite estas exigencias.

Convergencia y el futuro de la industria

La conferencia sobre convergencia y el futuro de la industria de la televisión estuvo a cargo de **Carlos Moltini**, CEO de **Telecom Argentina**, y **Diego Lerner**, CEO de **The Walt Disney Company Latin America**, con moderación del periodista Pablo Sirvén.

‘El actual es un momento diferente de lo pasado’, señaló Moltini frente a los cambios regulatorios en los últimos años. ‘Hemos encarado el proceso de fusión y de inversión. Hoy, la riqueza está basada en el desarrollo humano y las telecomunicaciones son un



Walter Burzaco, Andrés Ibarra y Sergio Veiga, en el corte de cinta inaugural

eje central, el desarrollo está basado en la conectividad’.

Diego Lerner señaló que ‘para una compañía como Disney, lo ideal es operar en un mercado donde el Estado modere la tentación de tener más influencia en la sociedad; la discrecionalidad tiene límites. La unión con Fox es para Disney una oportunidad fascinante, al poder llegar a un público millennial, irreverente y realista, viniendo de tratar con niños y transmisiones de espectáculos deportivos. Se agrega un ADN interesante a lo que ya existe, servirá para mejorarlo, tenemos mucho que aprender de Fox’.

Moltini descartó que lo satelital afecte a los cableoperadores terrestres: ‘Hay un cronograma previsto para que las empresas de cable se tornen competitivas, y que las empresas satelitales tengan una infraestructura física, con lo satelital siendo un servicio complementario y no uno sustituto’.

Lerner: ‘Hay que entender que la conectividad agrega valor a la experiencia, hoy la experiencia es pasiva, a futuro pedirán interactividad; lo estamos estudiando con el e-commerce, hay que desarrollar estos temas, 80% del e-commerce se hace por celular, que es la convergencia en sí misma, es lo único que permite interactuar sin perder el control’.

En materia de producción, Lerner consideró que ‘Argentina ha producido material para todo el mundo, como fue el caso de Violeta y otros programas de alcance mundial. Ahora, la oportunidad de exportar contenidos es única’.



Pablo Sirvén, Carlos Moltini, de Telecom, y Diego Lerner, de Disney



KANAL D DRAMA

POR PRIMERA VEZ
LOS MÁS EXITOSOS
DRAMAS TURCOS
EN UN SÓLO CANAL

ATRÉVETE A VIVIRLO

THEMA
A CANAL+ GROUP COMPANY

Luis Fonseca
Director de Ventas - América
luis.fonseca@thematv.com

AMC Networks: Fuerte estrategia para atraer a los millennials a la TV paga

‘Estamos muy bien, trayendo muchas novedades, seguimos con programación destacada’, afirmó **Alejandro Kember**, VP de Distribución y Ventas a Afiliadas América Latina para **AMC Networks**, en su stand de Jornadas Internacionales, que estuvo ambientado en la nueva serie *Stan Against Evil*, estrenada anoche para toda la región.

‘A pesar de que algunos mercados se empezaron a complicar, fue un buen año para AMC Networks. En cuanto a ratings, el grupo es el que más ha crecido en personas +4 en la región, con un 12% respecto a la torta total de audiencia, que bajó 5% en TV paga. Seguimos incrementando nuestra posición en el mercado’, explicó **Alejandro Kember**.

En cuanto a la distribución, dijo que también fue un buen año: ‘Desde el 2017, que lanzamos **AMC y Film & Arts** en NET de Brasil, y este año **Europa Europa HD** en DirecTV nos permitió sumar más de 12 millones de abonados a nuestro paquete’.

Finalmente, destacó el área de publicidad que continúa con muy buena performance.

‘Este año vamos a cerrar con cerca de 30% de crecimiento anual’, completó.

Estrenos

En la parte de programación, el ejecutivo comentó el estreno de la tercera temporada de *Animal Kingdom* en AMC desde el 9 de octubre, y el lanzamiento de *Stan Against Evil*.

‘Creamos un concepto para millennials. Es una serie de terror pero cómica, que va de la mano con otro producto que es la historia del cine de terror con **Eli Roth**, uno de los referentes de este género y hace esta serie documental donde explora con directores, actores y productores el cine de terror que tiene mucho apego en la región, y va de la mano con *Stan...*, porque tenemos un bloque que creemos que va a funcionar muy bien tanto en lo lineal como en lo no lineal’, agregó Kember.

AMC cuenta con los derechos ampliados de muchas de las series, por ser propiedad de **AMC Studios**, lo que le permite trabajar de forma diferente. ‘En algunos casos estamos haciendo pre-estrenos de la serie en no lineal lanzando, y también después del estreno del primer capítulo, toda la serie completa en plataformas no lineales’, agregó.

‘También trabajamos en el concepto de Cold Pop, con **Eli Roth** junto a la historia del cómic con **Robert Kirkman** y la de la ciencia ficción con **James Cameron**. Entonces

estamos trabajando este concepto para un público millennial que queremos atraer a esas audiencias al entorno de la TV paga’, destacó el ejecutivo.

Producción original

‘La producción original está en nuestro ADN, ya sea internacional con AMC Studios, o locales con **El Gourmet** y **Más Chic**. Acabamos de presentar *Maestros del Asado 2* con los **Hermanos Pettersen** del show que el año pasado fue muy bien, y en México *Maestros del Taco*, que también hace una recorrida por diez estados de México mostrando lo mejor de la gastronomía mexicana a través del taco; es la primera edición en este país’.

‘Para lo que queda del año, estamos grabando *Abuelita Linda 2*, parte de la exitosa saga que hicimos en México con las abuelitas mostrando la gastronomía casera. Después, por supuesto, tenemos los talentos del canal de siempre, que seguimos apostando a la producción local y original dentro de esos dos canales que nos permiten mostrar la cultura a través de la gastronomía’, completó Kember.



Christian Vanzini, Alejandro Kember, Florencia Geoghegan y Damián Frezza, de AMC Networks, en Jornadas Internacionales.



Daniel de Simone de Millicom y Alejandro Kember.

IVC Networks trae el béisbol en HD

IVC Networks trae a su pantalla en exclusiva la mejor transmisión en alta definición del béisbol de Venezuela, con el campeonato 2018-2019 de la Liga Venezolana de Béisbol Profesional (LVBP).

Desde octubre, IVC transmite para la audiencia de Latinoamérica y Estados



Unidos más de 100 partidos en vivo, donde los espectadores podrán vivir la experiencia como si estuviesen en el estadio gracias a la transmisión de máxima calidad HD que ofrece el canal.

Cada partido estará acompañado por un excelente staff de narradores y

comentaristas deportivos, encabezado por reconocidas figuras como Fernando Arreaza, Freddy Chersia, Pascual Artiles, Efraim Zavarce y Carlos Valmore, entre otros. Este equipo de especialistas estará, con su distinguida narración y análisis, acompañando la emoción de cada encuentro en desde el mismo terreno donde se desarrolla cada juego.

¿CÓMO SABE USTED SI PUEDE CONFIAR EN LAS NOTICIAS?

Porque hemos cubierto las historias desde todos los ángulos.

Porque hemos reportado los hechos bajo cualquier obstáculo.

Siempre hemos preguntando las preguntas más difíciles.

Y nunca hemos tomado flancos en ninguna guerra, revolución o elección.

Y siempre defendemos la verdad.



BBC World News

AZ TV de paga suma venta de contenido

Jorge Gutiérrez, director de ventas internacionales de AZ TV de Paga, destacó que el grupo está terminando un año positivo, con zonas que anduvieron muy bien como la región andina con Hortensia Espitaletta y que se recuperó el Caribe. Eso también incluyó tour shows o correrías por distintos países como Perú y



Ecuador que se harían también en el Sur. La apuesta por un stand en Jornadas apuntó a volver a la carga con los mercados del Sur, ahora con una estrategia que no sólo apunta a los canales lineales sino también a sumar contenido con Patricia Jasín. Sabrina Capurro, su representante para el Cono Sur, está explorando todas esas vetas.



Jorge Gutiérrez, de Azteca, con Sabrina Capurro

Canal 9 renovó grandes acuerdos en la región

Canal 9 volvió a tener un stand en Jornadas con la misión de renovar todos sus grandes acuerdos de distribución completa que tiene el país, tanto para el canal analógico, como para el HD.



María Domínguez destacó que la gestión fue exitosa y que se pudo reunir con todos los grandes clientes que necesitaba. Agregó que en los clientes de cable se vio reflejado el crecimiento de

rating del canal, que apuesta desde hace dos años a nuevos programas en vivo, con repercusión en redes sociales. Incluso tuvo varios pedidos de países limítrofes, donde no hay derechos todavía, pero sí se ve una demanda interesante. En Jornadas, también estuvo en el stand el CTO del canal, Fernando Banus, con una visita no habitual del responsable de compras de tecnología.



María Domínguez y Fernando Banus

English ClubTV en Jornadas



Adrián Estéfano, de Castalia, y Andrii Semchenko, CEO de English Club TV

English Club TV fue uno de los nuevos canales internacionales que se presentaron en Jornadas, con el soporte y la representación de Castalia.

Andrii Semchenko, CEO de English Club TV, remarcó que se trata de un canal diferente relacionado con aprender inglés, que tienen diferentes productos de VOD y que también está desarrollando la parte de OTT que es clave para un centro



temático como este.

Agregó que puede trabajar con grandes y pequeños operadores, y que uno de los objetivos de Jornadas fue entrar en contacto con muchos de ellos. También dijo que existen muchas iniciativas con universidades y gobiernos, por no ser un canal clásico de inglés. La alianza con Castalia es clave por su conocimiento del mercado y de los circuitos angloparlantes.

Mórbido parte en DirecTV para el Cono Sur



Eduardo Caso, de Mórbido TV, y Mariana Capurro, de SGDG

Eduardo Caso, de Mórbido TV, el canal de terror que irradia desde el festival de Guadalajara a toda Latinoamérica con señal propia, destacó su lanzamiento en DirecTV con un especial sistema de prueba que irá desde 15 de octubre al 14 de noviembre figurando en el 1509 de HD y 501 de SD, bien expuesto, para ver la influencia de las redes sociales que tiene el canal y ponerlo a favor del éxito del operador. La gente recibe un mensaje que tiene que abrir gratuitamente para ver el



canal y comprobar el vínculo.

Para eso cuenta en el país entre otros con influencers como Sebastián de Caro, conductor de Vortex, y además el estreno de cuatro series nuevas entre las que se destaca Hunger. Justo durante ese período ocurrirá el festival de terror Mórbido de Guadalajara y es posible que se haga una transmisión en vivo por streaming en el canal. La prueba incluye también Chile, Uruguay y Perú, aunque allí está abierto directamente.



Cada vez somos más los que luchamos contra la piratería. Porque los contenidos ilegales destruyen la industria, privándonos de los recursos para generar los contenidos que a todos nos gusta ver. Ayúdanos, para que el juego limpio gane por goleada.



www.pirateriacero.com

Smithsonian Channel llega a América Latina

Ya está en DirecTV y tuvo su conferencia antes de Jornadas

En el hotel Madero de Buenos Aires, previo al comienzo de Jornadas Internacionales, se produjo el lanzamiento de **Smithsonian Channel**, el nuevo canal en espectacular 4K que promueve el famoso grupo de 19 museos de Washington DC y que distribuye **Castalia** para la región.



Entre los invitados estuvieron el Ministro de Cultura de la Ciudad **Enrique Avogadro**, además del EVP y Chief Programming Officer, **David Royle**, que estuvo a cargo de la exposición acompañado de la productora **Mónica Barrios**. Primero destacó la popularidad de la señal, que con 19 museos en Washington DC recibe 6,5 millones de visitas a la web al mes, 100 millones de vistas a sus videos y 5 millones de visitantes al año, de los cuáles 500.000 son de Latinoamérica, especialmente de México, Argentina y Colombia.

También, habló del rápido crecimiento del canal, que se lanzó en 2013 en Canadá, luego se hizo mundial para 4K OTT en 2015, en 2017 se lanzó como el primer canal de TV paga 4K y este año ya está en **DirecTV Latin America** desde mayo. Es el canal más joven en ganar un Emmy por sus producciones y sus anunciantes son de envergadura, como

20th Century Fox.

PRENSARIO habló luego con David en exclusiva, que profundizó si bien está hecho en 4K, los operadores pueden bajarlo con dowconversion a HD y SD, en todos los formatos, además de contenido OTT y dispositivos móviles. Es importante que toda la programación sea supervisada y tiene el prestigio del museo.

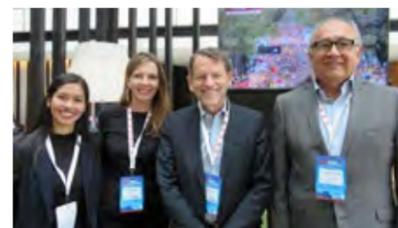
Acerca de la programación en 4K –gran diferencial del proyecto–, multidispositivo y con la mejor tecnología de filmación incluyendo drones, dijo que los pilares son en primer lugar la parte de tecnología y viajes espaciales, con todo el contenido de la NASA y los alunizajes. En la presentación también se destacaron programas como *El Hombre Biónico* o *Reconstruir las naves de StarTrek*.

En segundo lugar, la historia, con grandes programas tipo documentales como *Mujeres guerreras de la historia* –hay mucho énfasis en las mujeres–. Y en tercero la naturaleza y la exploración de la vida natural, donde sabe que hay muchos canales de naturaleza, pero espera ser el mejor en eso y más con el 4K.

Está incrementando las producciones en la región, con títulos como *Migrando a México*,



Alejandro Harrison, Dave Royle y Enrique Avogadro



Mónica Barrios y Dave Royle, de Smithsonian, con Mariana Gallesi y Miguel Torres Bohl, de Castalia

Campo pantanal de Brasil o *Los Andes Salvajes*, con 15 proyectos más en Latinoamérica.

Sobre la alianza con Castalia dijo, junto a **Miguel Torres Bohl**, que es el brazo ideal que le falta para crecer en Latinoamérica, que entiende perfectamente el mercado y a su vez su equipo habla inglés para entenderse con ellos.

DW: Fuerte compromiso con las problemáticas actuales

DW tuvo un stand central en Jornadas donde se destacó la maravilla del Glaciar Perito Moreno de Argentina, y el énfasis en el compromiso de la cadena con el cuidado del medio ambiente.

Sylvia Viljoen y **David Ecker** mencionaron las prioridades de la empresa en su relación con Latinoamérica, sobre todo en un contexto de dificultades económicas en algunos países. También se refirieron al compromiso de la empresa con temas actuales como los derechos de las mujeres.

En este sentido, Viljoen dijo que el foco



está en rescatar siempre una mirada positiva y donde no todas son malas noticias. Esto se refleja en los nuevos programas que presentó para la región, como fue *Economía Creativa*, sobre el talento de una mujer y cómo puede lograr un sueldo igual al de los hombres y a hacer valer sus derechos. El próximo estreno será *Fuerza Latina*, con producción de los tres primeros capítulos en Colombia y luego en México. Otro estreno será un programa sobre comida saludable con valor y salud, y siguen creciendo las producciones locales.

Finalmente, la ejecutiva destacó sus ex-



Heiko, David Ecker y Sylvia Viljoen en Jornadas

pectativas para las negociaciones con **Claro** y **Telefónica** en los mercados donde están lanzando TV paga, como Argentina para mejorar mucho la distribución.

ventasafiliadosia@espn.com / espnsuradsales@espn.com

Donde vive el deporte



Atresmedia Internacional se lanza en Movistar Argentina

Mar Martínez volvió a estar presente en Jornadas Internacionales, donde destacó que el grupo está completando un buen año en Latinoamérica. Lo hizo en el stand de **MBA Networks**, la empresa colombiana de representación de señales con alcance regional liderada por **Matilde de Boshell**, que estuvo en el evento argentino por segunda.



en **Cable Onda** Panamá con cine en español, como uno de los puntos fuertes de la empresa de programación española.

Para completar, ¡Hola! TV cumple cinco años como caso de éxito en la región, y todo el material de los canales está totalmente disponible en VOD.



Matilde y Carlos Boshell, de MBA con Mar Martínez, de Atresmedia Internacional

Allí, Martínez destacó la presencia de los operadores grandes, y anunció el ingreso de tres de sus señales en octubre en **Movistar**. En este sentido, la ejecutiva opinó que las telcos internacionales llegarán para revitalizar el mercado de TV paga en Argentina, que estaba 'bastante estacionario' y ahora podrá crecer.

Remarcó balance positivo este año, con buenas noticias como el acuerdo con **Antena 3 Internacional** para **DirectTV** en Estados Unidos, y para **Megacable** en México. Además, **Atreseries** presentó la nueva serie **Apaches**, y destacó el lanzamiento de **Atrescine**, que ya partió en Puerto Rico y

Atreseries estrenó +De 100 Mentiras

Atreseries estrenó la nueva serie original juvenil *+de 100 mentiras* que se lanzó en simultáneo en España y el resto de los países donde está presente, a partir de su disponibilidad también en la plataforma **Atresplayer**.

Esta nueva apuesta viene refrendada en el último Mipcom, el mercado global de contenidos de televisión más importante del mundo, donde la consultora francesa **The Wit** la ha incluido en su lista como una de las series más novedosas, originales y destacadas.



+ de 100 Mentiras

Divas TV lanza DivasPlay y OTT

Desde enero para Latinoamérica y el mundo

Divas TV es la marca de contenido erótico que está en el mercado desde 2014 pero que, como canal lineal, empezó hace más de dos años y ya tiene llegada a toda la región. Ahora, anunció su presidente **Mauricio Peña**, viene el lanzamiento de **Divas Play**, la plataforma de TV Everywhere.



El contenido estará como valor agregado para los operadores y, para aquellos que no puedan tenerlo en su formato lineal, podrán ofrecer una venta tipo OTT. La idea del lanzamiento en OTT es no sólo para Latinoamérica, sino para el consumidor internacional donde pagar por estos contenidos es un hábito.

Destacó Peña: 'Tenemos un sistema en Latinoamérica donde apoyamos a los cables y en el resto, vamos a consumidores finales. En Natpe será el lanzamiento tanto de play como del OTT directo al consumidor a nivel internacional'.

Y se refirió a sus ventajas como productor erótico del Río de la Plata a Latinoamérica y ahora el mundo. 'En muchos lugares copamos el mercado, nuestras producciones son locales, nuevas y en nuestro idioma, con contenido 100% local. La competencia no cuenta con eso'.

'En el mercado internacional, también somos los únicos productores 100% latinos



Mauricio Peña

del Río de la Plata con más de 2000 títulos en Full HD. El mercado europeo está deseoso de sumar contenido latino. Ya empezamos a hacer acuerdos con empresas de Francia y está la posibilidad de venta de contenidos para otras plataformas', concluyó.

LO MEJOR DEL DEPORTE ESTÁ EN TyC SPORTS



La mejor programación polideportiva, la transmisión de los principales eventos de la región y toda la pasión del fútbol argentino y latinoamericano, con el estilo característico del canal líder de deportes de Argentina.

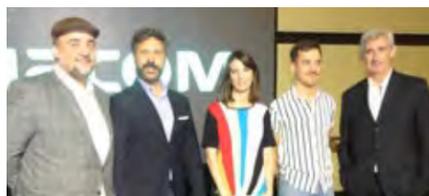
TyC Sports

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, Gerente Comercial
hchiofalo@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3531
Contacto Publicidad: Gabriela Cirigliano, Jefa Ventas Publicidad Pantalla y Digital
gcirigliano@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3800.





Carlos Boshell, de MBA, Mariana Silveira y Daniel De Simone, de Millicom, Matilde de Boshell, de MBA, Jorge Tatto, de MVSDish, Fernanda Merodio



El equipo de Viacom



María Eugenia Ramos Mejía, de EWTN



Carlos Cabrera de Cisneros y Fernando Muñoz, de Televisa Networks



Daniel Piccardi de Viedma e Israel Rodríguez, de TCA



Guillermo Fatta y Eduardo Bereau, de Artear



Hortensia Espitaletta y Willy Hernández, de Condista



El equipo de ACS Gospell en Jornadas



Agutina Roque, Gonzalo Blanco de Obix y Tobías Nistrom, de CryptoGuard



Gabriel Bomio, Daniel Lago, Victoria Riba y Gustavo Rabinsky



Ricardo Ruffat y Maximiliano Montesano, de VillaLangostura



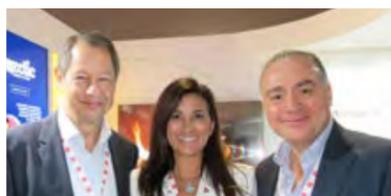
Shandy Ramírez y Carlos López, de MaríaVisión



Gerard Kim, de EKT



Sara Pristipino, Marcelo Assumpção, Katya Sagastizábal y Mariana Capurro



Gabriel Carballo de Paraguay, Paty Jasin y Jorge Gutiérrez, de Azteca



Mario Bossolasco, Nicolás Cendoya y Pablo Scotellaro



Pablo Mancuso, Marcelo Assumpção, Sabrina Capurro y Sara Pristipino en SGDG



Walter Burzaco y Ricardo Masini



Henry Shimura, Miyuki de NHK, Ignacio Guido y Jorge Vargas Salazar de Econocable



Jorge Meza, Demostenes Terrones de Best Cable Perú y Carlos Boshel, de MBA

SOMOS diferentes

20 MILLONES DE HOGARES EN AMÉRICA DISFRUTAN NUESTROS CONTENIDOS

#AVERSINOSVEMOS

www.canalu.uy

/canalutelevision
 canalu.oficial
 @canaluuy

Paysandú 1179
Tel: +598 2902 0452 al 60
Montevideo - Uruguay

Contáctenos: contacto@canalu.uy

CANAL U

UNIÓN CONTINENTAL LATINOAMÉRICA

Cisneros Media crece en distribución con nuevos contenidos

Cisneros Media Distribution está cerrando un año de gran presencia en la región; sus señales llegan a 25 millones de hogares entre Latinoamérica, Caribe y US Hispanic, y continúa trabajando en VePlus Go, la plataforma OTT presentada al mercado en 2017.

Carlos Cabrera, director de ventas afiliadas en TV paga, estuvo presente en los principales eventos de la industria este año, incluyendo Bolivia Media Show, donde la señal venezolana cuenta con un buen nivel de penetración, con acuerdos con las asociaciones de operadores y cooperativas, además de Tigo Star.

En el resto de la región, está bien posiciona-



da en Colombia, República Dominicana, Panamá, Ecuador y Centroamérica. 'La meta para este año es fortalecer la presencia en Chile, Perú y Argentina', completó el ejecutivo. Para eso también participó en Andina

Link Cartagena, Centroamérica, estuvo en Convergencia Show de México, Jornadas Internacionales de Argentina, y ahora estará en Chile Media Show.

En este sentido, Cisneros se apoya en un producto de calidad para generar valor a los operadores. 'Es necesario contar con una oferta fuerte porque ya no existe la programación de relleno en las grillas de los cableoperadores. Toda la oferta tiene que ser relevante', afirmó.



Carlos Cabrera, de Cisneros, y Fernando Muñiz, de Televisa Networks

VePlus Go se ofrece a través de los operadores e incluye programación en vivo, catch-up TV de las novelas en pantalla y el último mes emitido en todos los contenidos de variedades. 'Los suscriptores del "Nivel Max" pueden acceder a más de 2000 horas de telenovelas', detalló Cabrera.

Reportv sigue creciendo en la región



Manolo Aranz, Jorge Gambier, Mario Grossi, Mauro Grossi y Graciela Gentile, de Reportv

Reportv lució su buen momento local e internacional en Jornadas Internacionales de Buenos Aires, según destacó su gerente de marketing, Mauro Grossi. Fue un salto de calidad haber sumado todo lo de DataFactory y ahora sigue con una posición de liderazgo en deportes y el vivo, además de lo de programación.

Incluso empieza a hacer cosas en inglés con dos clientes en Belice, y tiene otro brasileño en San Paulo, GuigoTV. Estuvo en Caper y participará en Chile Media Show como todos los años, apostando al mercado chileno.

Reportv»

Domus/Lumicore continúa su proyecto regional

Daniel Umansky, de Domus, destacó en su stand de Jornadas como está completando la gran recorrida regional presentando la marca Lumicore con sus productos de fibra, morsetería y coaxiales para cabeceras en todas las ferias de la región, como fue Andina Link en Colombia en marzo, APTC en Perú



en abril, Convergencia México, el Encuentro Regional de Rosario, Andina Link Costa Rica, ahora Jornadas y se viene Caper, donde estará cerrando el año.

Umansky dijo que su proyecto regional ya está en pie y se produjo exitosamente su inserción en el mercado.



Daniel Umansky y Guillermo Pérez Gossi

15 años TecnoRed

REDES DE FIBRA ÓPTICA AL HOGAR PARA CIUDADES INTELIGENTES

¡CONCRETE SUS PROYECTOS CON TECNORED!

Argentina - Córdoba
 Av. Circunvalación Agustín Tosco Noroeste 980
 info@tecnoredsa.com.ar
 +54 351 569 3003
 www.tecnoredsa.com.ar

Chile - Santiago
 Doctor Manuel Barros Borgoño 71 of. 806 Providencia
 ventas@tecnoredsa.cl
 +56 2 2246 3291
 www.tecnoredsa.cl

Lindsay Broadband: Ruth Lee, nueva VP de Marketing

Lindsay Broadband contrató a Ruth Lee como VP de Marketing, ejecutiva con más de 30 años de experiencia en la industria, en las áreas de comunicación, ventas y marketing de producto.

Lee trae consigo una riqueza de experiencia y logros excepcionales. Recientemente, se desempeñó como VP de Marketing en ATX Networks, donde supervisó y lideró todas las estrategias de marketing y comunicación, planeamiento y ejecución para las operaciones globales. Por más de 18 años, transformó ATX de una pequeña marca de Norteamérica (PCI Technologies), a una marca de experiencia global y líder en el mercado.

'Ruth es una incorporación estra-

tégica para Lindsay. Su enfoque al éxito y su actitud positiva son valores que complementarán y mejorarán la capacidad de Lindsay de satisfacer las necesidades de información de los

clientes mientras expandimos nuestras líneas de calidad, soluciones innovadoras para el mercado global', dijo David Atman, Presidente de Lindsay Broadband.

'Lindsay Broadband tiene una historia impresionante de primicias en investigación y desarrollo innovador. Me entusiasma integrar-



Adrián Acosta, Dave Atman y Gabriel Larios, de Lindsay



Ruth Lee, nueva VP de Marketing

me a este equipo de gran desempeño y admiro sus valores de integridad, respeto, colaboración, compromiso con los clientes y diversidad. Estoy ansioso por ayudar a desarrollar este historial de diseño de productos innovadores orientado a generar ingresos adicionales para sus clientes en todo el mundo, y trasladar a la compañía a su próxima era', completó Ruth Lee.



Promptlink presentó banco de pruebas Atlas, en SCTE

Promptlink Communications continúa evolucionando su línea de plataformas de pruebas automáticas para equipos terminales de datos y video. El modelo CPE Atlas con capacidad de pruebas en paralelo para 20 equipos de manera simultánea, incrementa notoriamente la capacidad de producción y ofrece importantes ventajas tecnológicas.

CPE Atlas diagnostica los equipos dentro de cajas blindadas individuales (jaulas de Faraday), aisladas de toda interferencia externa de RF, permitiendo hacer pruebas WiFi de alta precisión WiFi. Este poderoso banco fue diseñado y está listo para soportar múltiples estándares, incluyendo DOCSIS 3.1, IPv6, MoCA, DSL y GPON, y permite probar todo tipo de equipo CPE de datos y telefonía IP como: Cable Modems y EMTAs, terminales ópticos ONT, enrutadores WiFi, módems DSL y equipos MoCA. Además, esta solución permite actualizar el firmware de manera automática, como parte del proceso de prueba.

Para decodificadores digitales de video (STB), Promptlink ofrece su poderoso y probado banco de diagnóstico completo ST-BTP (Set-Top-Box Test Platform), que se puede configurar en versiones de baja, media y alta productividad, para adecuar la inversión del operador al crecimiento de la demanda en el proceso de revisión y recuperación de equipos terminales de video.

La gran flexibilidad y múltiples pruebas funcionales que son posibles en el STBTP permiten su uso en las áreas de logística reversa de las operadoras multiservicio, y también en laboratorios de pruebas, reparaciones, y certificación de nuevos equipos y firmwares.

Los bancos de prueba CPE Atlas y STBTP de Promptlink son universalmente utilizados por las principales operadoras MSO y por laboratorios externos para optimizar sus procesos de diagnóstico y reacondicionamiento (refurbish) de equipos recuperados del campo.

En Atlanta, la marca también demostró



David Mosquera, Farah Sadrzadeh y Foad Towfiq, de Promptlink, en SCTE

in vivo su renovado sistema de monitoreo integral Cable Plant Monitoring - CPM, que incorpora un nuevo módulo para el mantenimiento proactivo de redes HFC: Proactive Network Maintenance - PNM.

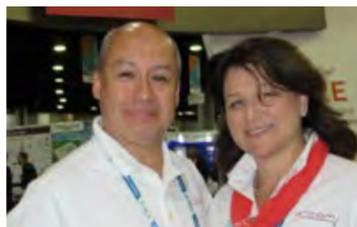
Esta herramienta de software permite un eficiente monitoreo preventivo y correctivo de todos los parámetros y elementos de la red, generando alarmas, notificaciones, reportes, con visualización geo referenciada y múltiples gráficos, permitiendo conocer de antemano las áreas de la red con imperfecciones, defectos o degradación en sus parámetros críticos, a fin de corregir problemas antes que se produzca degradación o cortes del servicio.



Simplifica la logística de los productos críticos.



Arcom: Flexibilidad y simplicidad



Miguel Fuentealba y Katy Frisch Tresness, de Arcom Digital, en la SCTE

Con más de 15 años en el negocio de monitoreo de redes HFC, **Arcom Digital** se enfoca en la utilización de tecnologías de uso simple y alta confiabilidad, fáciles de interpretar tanto por el analista del NOC/Hub, como por el técnico en campo.



Miguel Fuentealba, recientemente promovido a director regional de ventas para Latinoamérica, dijo: 'Nuestros desarrollos más recientes están enfocados principalmente en las fugas digitales y las nuevas soluciones virtuales para detección remota de CPD, así como nuestra nueva solución de barrido diseñada para redes R-Phy que no requiere ningún tipo de configuración NDR o NDF'.

'Por otro lado, tenemos *Quiver*, la herramienta de campo que detecta y mide la distancia al CPD y que además contiene un nuevo tipo de TDR que es capaz de trabajar en sistemas vivos sin la necesidad de tener que apagar la red', agregó.

Flexibilidad

'En el sistema de fugas, un factor real de diferenciación para nosotros es la flexibilidad que podemos ofrecer. Nuestro sistema trabaja bajo cualquier formato de modulación. Otro punto importante es que no requerimos conectividad constante con el headend, lo que nos permite trabajar eficientemente en zonas de baja cobertura inalámbrica', explicó Fuentealba.

'Podemos trabajar en cualquier tipo de arquitectura, incluso en las nuevas redes R-Phy. Para nuestros productos de detección de CDP y TDR, no tenemos competencia directa en el mercado. Ningún otro proveedor tiene equipos capaces de medir la distancia exacta a la falla y que además indiquen al técnico el punto exacto donde realizar la reparación', completó.

Servicio en Latinoamérica

Entre las expectativas para Latinoamérica, adelantó: 'Estamos muy motivados con el nuevo *Virtual CPD Hunter* que es una solución de software habilitada para redes Docsis 3.1'.

Concluyó: 'Este software fue desarrollado para poder ser integrado con cualquier sistema PNM entregando visibilidad de los problemas de CPD que no pueden ser detectadas de ninguna otra forma bajo ningún PNM. Un último punto no menos importante, es que la eliminación de hardware produce una baja considerable en el precio final del producto'.

Tecnored: Soluciones para FTTH

Tecnored brinda una solución end-to-end que ayuda a resolver los servicios sobre redes de fibra de forma fácil, ágil y escalable. 'Contamos con ingenieros especialistas en cada uno de los puntos que intervienen en las redes de fibra al hogar, como la electrónica de la cabecera para servicios de IPTV, Internet, telefonía o VOD, o simplemente Video Overlay, como el diseño, implementación, integración y puesta en marcha de las mismas', explicó **Juan Domínguez**, presidente de Tecnored.



Juan Domínguez, presidente de Tecnored

Tecnored también cuenta con un laboratorio de I+D para nutrir a las redes de software propio para el mantenimiento de las mismas, y el ABM de los clientes. 'Creemos que FTTH y ciudades inteligentes siguen siendo el futuro en los despliegues de redes. Hoy, solo el 16% de hogares llegan con servicio FTTH en Chile, por lo que todavía hay mucho por hacer en cuanto a infraestructura', agregó.

Dos años de trabajo en Chile

Tecnored comenzó a trabajar en Chile hace dos años, y en esta oportunidad llega por primera vez a Chile Media & Content con sus productos para redes 100% FTTH. 'Tenemos el objetivo extra de entregar un valor agregado a la red, desde la ingeniería hasta la post venta y el soporte técnico', remarcó Domínguez.

'En Chile, contamos con cuatro personas que hacen de nexo directo a cada una de las áreas de las 120 que trabajan en Argentina, las que dan servicio a Chile también en diseño, planimetría, configuración, cursos y capacitaciones'.

'Esperamos encontrarnos con amigos que confiaron en Tecnored este tiempo e invitar a los que no nos conocen que se acerquen a ver nuestras soluciones y puedan compartir con sus pares experiencias de implementación como así también con nuestros ingenieros que estarán a disposición de sus consultas. Es un evento muy importante para el mundo de las comunicaciones y sobre todo para los operadores por cable'.

Concluyó: 'Seguiremos apostando a FTTH y agregaremos a nuestro portafolio de soluciones IoT y soluciones para ciudades inteligentes, que van de la mano con nuestra ya desarrollada conectividad que implementamos y ayudan a las redes a dar un valor agregado'.



CAMCORDERES DE MANO

GRABE EN CUALQUIER LUGAR Y CON LA MEJOR CALIDAD

Sony Authorized Dealer



HXC-MC2500

Camcorder AVCHD HD / SD con sensor Exmor R CMOS de 1/4", graba directamente en una tarjeta de memoria extraíble o en una memoria flash interna de 32 GB en HD/SD.

AVCHD Progressive G Exmor R Wi-Fi



HXR-NX5R

Camcorder Full HD AVCHD / XAVC S con 3 sensores Exmor CMOS de 1/2.8", zoom 20x con zoom de imagen nítida y conexión inalámbrica integrada.

NXCAM Exmor R XAVC S AVCHD Progressive



HXR-NX80

Compacto camcorder NXCAM con sensor CMOS Exmor RS™ de tipo 1.0 y flujo de trabajo HDR inmediato. XAVC S, enfoque automático híbrido.

NXCAM 4K HDR Exmor RS XAVC S



HXR-NX200

Camcorder con gran sensor tipo 1.0 y nueva tecnología de reproducción de colores para ofrecer una extraordinaria calidad de imagen 4K o Full HD.

4K Exmor R 60 FPS XAVC S



PXW-X70

Camcorder compacto XDCAM con sensor CMOS Exmor R™ tipo 1.0 con objetivo con zoom 12x, graba en 4K, HD/SD y genera streaming de transferencia inalámbrica.

XDCAM Exmor R XAVC 4K



PXW-Z90

Camcorder compacto con calidad televisiva 4K HDR, enfoque automático híbrido y salida 3G-SDI.

XDCAM Exmor R XAVC 4K



PXW-Z150

Camcorder de mano compacto ofrece calidad de emisión 4K y Full HD en HDR.

XDCAM Exmor R XAVC 4K



PMW-300

Camcorder XDCAM de semihombro con 3 sensores Exmor™ CMOS de 1/2", sistema de objetivo HD con zoom de 14x, y lente intercambiable.

XDCAM HD Exmor CMOS 1/2" XAVC Interchangeable Lens



PXW-Z190

Camcorder de mano 4K con 3 CMOS de tipo 1/3 totalmente nuevo con capacidad de grabación 4K a 50p/60p, objetivo con zoom 25x y AF con reconocimiento facial avanzado.

XDCAM 4K HDR Exmor R 3 CMOS XAVC



PXW-Z280

Sensor 3 CMOS 4K de tipo 1/2 con gran profundidad de campo que pone el máximo rendimiento 4K HDR posible al alcance de tu mano.

XDCAM 4K HDR Exmor R 3 CMOS XAVC X Mount System



PXW-FS5MIK

Camcorder XDCAM con sensor Super 35mm, captura imágenes de video en UHD/HD. Con montura para lentes tipo E.

XDCAM 4K HDR Exmor R 3 CMOS XAVC X Mount System



PXW-FS7MIK

Sorprendente camcorder 4K/XDCAM Super 35mm con capacidad de cámara superlenta continua y sistema de objetivos con montura E compatible con variedad de objetivos.

XDCAM 4K HDR Exmor R 3 CMOS XAVC X Mount System

*Las imágenes mostradas son a modo ilustrativo

LatinoTCA/TAC presenta sistema de gestión integral con facturación

Este año el grupo LatinoTCA/TAC lanzó al mercado un producto novedoso en gestión de usuarios para sistemas de provisión de Internet, que ha sido desarrollado globalmente para todas sus filiales, respondiendo a las crecientes demandas de servicios de comunicaciones y contenidos multimedia.

El actual entorno de las redes de datos indica que no sólo la cantidad de conexiones ha aumentado, sino también la demanda en términos de velocidad. Esto ha llevado a la implementación de nuevas tecnologías en redes, y propiciado el desarrollo de las redes FTTH y EOC.

El problema mayor radica en que no todas ellas poseen una misma modalidad de configuración, dificultando la mejora continua de la red e incrementando los costos del proveedor, teniendo que modificar continuamente la modalidad de capacitación sobre el personal, la carencia de interoperabilidad de las marcas y el costo. El uso de sistemas de gerenciamiento

permite superar dicha dificultad adentrándose a la configuración de múltiples hosts o terminales de la red de una manera autónoma y predeterminada.

Este tipo de sistemas utiliza el modelo MVC (Modelo de Vista de Controlador), arquitectura de software que permite separar en bloques la

lógica del sistema de la interfaz del usuario. Para esto, Latino TCA presentó dos nuevos productos que hacen que Phantom sea líder en su segmento. Un sistema de facturación que permite tener control sobre lo que sucede en la red, en la facturación y las cobranzas; que vincula libremente automatizando funciones de cambios sobre el usuario, como nuevos productos, cambios en velocidades y hasta cortes.

El segundo producto es una App que se descarga desde el Google Store y permite un seguimiento de las instalaciones y lleva un registro de ellas. Permite al instalador facilitarle el proceso de alta y registro, como así también reducir el tiempo de instalación.



Leo e Israel Rodríguez con Nelson Benitez de CNM Cable del Norte Multimedia y su equipo

Phantom es sistema de gestión de redes que aplica MVC para operar de manera autónoma con los equipos dentro de la red, brindando información en tiempo real sobre el estado, capacidad y configuración de los mismos. Su uso como sistema de gestión y administración en redes de Internet brinda una herramienta útil e intuitiva para ISP's cuya razón de crecimiento lo demande.

'Principalmente aquellos cuya visión sea seguir apostando por el creciente negocio de las comunicaciones y deseen incorporar nuevas tecnologías de redes. Junto a ellos estaremos para continuar avanzando'.

Teleste fue reconocida por su innovación en ahorro de energía

Teleste anunció que su solución *Make Sense*, recibió un reconocimiento en Adaptive Power Challenge, un concurso que busca incluir desarrollos amigables con el medio ambiente dentro de los desafíos energéticos de la industria del cable.

Los ganadores de este concurso organizado por SCTE-ISBE, Liberty Global y Comcast fueron anunciados durante la Expo Cable-Tec realizada en Atlanta. El Adaptive Power Challenge comenzó este año y ha puesto el foco en tartar de reducir el consumo de energía, creando un impacto ambiental positivo mediante una mayor eficiencia energética.

Hanno Narjus, Global Head of Network Products en Teleste, dijo: 'Participar en el Adaptive Power Challenge ha sido una gran

experiencia. Hemos estado investigando el área del consumo de energía en las redes de cable durante bastante tiempo, y ha sido una

experiencia alentadora ver que el mismo entusiasmo está ganando terreno en toda la industria. A medida que las redes continúan evolucionando para satisfacer la creciente demanda de capacidad, esperamos nuevos esfuerzos de colaboración y oportunidades para impulsar un futuro más verde para todos nosotros'.

La solución de Teleste se basa en la idea de ajustar automáticamente la potencia consumida en los nodos de banda ancha y los amplificadores a la capacidad real de la red en uso. Por lo general, los dispositivos están diseñados para funcionar con una carga total



Mika Kavanti y Gary Esnal, de Teleste, con el reconocimiento

de 1.2 GHz; en realidad, la carga máxima rara vez existe en las redes.

Cuando no existe la carga máxima, los dispositivos pueden operar con una corriente de polarización más baja, sin efectos secundarios en la calidad de servicio del usuario final. En la solución de Teleste, el hecho se utiliza a través de ajustes automáticos, que permiten cambios en el nivel de corriente de polarización sin trabajo de configuración manual.



FTTH

1 Gbps AL HOGAR CON KT

DIFERENCIATE CON EQUIPAMIENTO DE ULTRA ALTA VELOCIDAD Y SUMA CLIENTES CON LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA



"LÍDER EN SOLUCIONES DE FTTH AHORA EN ARGENTINA"



LATINOTCA.ARGENTINA

(054-11) 52 73 - 2226

INFO@LATINOTCA.COM.AR

WWW.LATINOTCA.COM



Expo Cable-Tec SCTE: Visión a futuro

Reconocimientos a Enrique Yamuni, de Megacable, y Roberto López, de Telecom

La Expo Cable-Tec SCTE tuvo su nueva edición en Atlanta. El CEO de SCTE, **Mark Dzuban**, lideró la apertura de las sesiones generales aportando una 'Visión de Futuro', que es el slogan central de esta expo.

El tema no es casual ya que, en la era de la convergencia, algunos dudan de la continuidad de la Expo SCTE por su foco en el cable -y la apuesta de **Comcast** al HFC-, lo que descartan de varias maneras, como diciendo que hay más charlas que nunca y lanzando un plan a largo plazo de alianzas y compromisos de los grandes MSOs que va desde la edición del año próximo en Nueva Orleans, al 2029.

Sobre eso, destacó el EVP y CP&T Officer de **Cox Communications**, **Kevin Hart**, uno de los ejecutivos que ganó preponderancia en el board de SCTE.

Hart dijo que este año el 90% de las casas que pasan tienen 1 Gigabit con Docsis 3.1, y que piensan ya en el full dúplex de Docsis para dar 10 Gigabit de upstream y downstream, y pone énfasis en las ciudades conectadas, diciendo que para 2030 dos terceras partes de la población mundial será urbana. Justamente a la tarde **Charlie Vogt**, ex Imagine que hoy lidera ATX, participa y auspició la charla "La Era del Gigabit".



Equipo completo de Megacable de México con Raimundo Fernández



Premio a Enrique Yamuni como pionero del Cable

Las conferencias previas al inicio de la expo se dedicaron a los DAA (Distribution Access Networks), que son como un genérico que no enfrenta HFC con FTTH, sino que dice que si se invirtió en HFC se le puede seguir sacando el jugo por mucho tiempo. Si aconsejan ir a FTTH para las redes nuevas.

Otros eventos importantes que se vieron en la expo son el encuentro *Energy 2020*, y los International Cable Tec Games, con participación de **Telecom/Cablevisión Argentina**.

Grandes reconocimientos

Pero lo más destacado para Latinoamérica fueron los premios recibidos. Primero en la gran cena de gala de los CTOs que distinguió a **Enrique Yamuni** de **Megacable** como pionero de esta industria.

Y en segundo lugar, por primera vez se distinguió a un ejecutivo de nuestros países en el almuerzo con entrega de premios principal que incluye categorías como Member of the Year y Hall of Fame. Fue a **Roberto López** de **Telecom Argentina**, que recibió una gran introducción con vítores futboleros de parte de los americanos en un ballroom colmado, para ser galardonado en la categoría Learning and Development, por su contribución a compartir el conocimiento entre diferentes organizaciones y la organización del SIT (Seminario Internacional de Telecomunicaciones).

Y no fue el único Argentino y de Telecom,



El corte de Cinta Inaugural, con Mark Dzuban, de SCTE y Kevin Hart, de Cox Comm

pues en el tradicional desayuno internacional del jueves, auspiciado por **Arris**, fue distinguido también **Claudio Righetti** como ingeniero internacional, por haber sumado el Data Analysis and Machine Learning a la operación. Y también a **Mariela Fiorenzo** del mismo operador por la aplicación de modelos matemáticos como Líder emergente.

MSOs e independientes

Un buen resumen sobre lo que fue la SCTE lo dio **Marcos Takanohashi** de **Arris**, quien afirmó que la SCTE 'es la feria de cable más importante del mundo', y también para la región, de la que asistieron prácticamente todos los clientes clave como **Telecom**, **Megacable**, **Net**, **Cabo Telecom**, **Claro Colombia**, **Izzi** con **José Garro**, **Liberty** y **Millicom**, algunos con contingentes muy importantes.

Pero hubo además algunas presencias interesantes como **ATIM** de México con **Salomón Padilla**, **Telered** de Argentina, **Multiply/Cabo Telecom** de Brasil, **Catelcsa** de Honduras, **UNE** y **Cable Onda** de República Dominicana. Es la primera vez que **Salomón Padilla** de **Atim** viene a la expo y destacó que hay gran presencia independiente.



Vincencio Maya y el equipo de Milicom



Roberto López de Telecom recibe el premio en un Ballroom internacional colmado



LA CONEXIÓN CORRECTA PARA SU RED INTELIGENTE

Desde la cabecera a través de la red troncal de fibra hasta el suscriptor; nuestras soluciones aumentan el retorno de la inversión en las redes de fibra al abonado [FTTx]. Es hora de que ALUMBRE su red con un espectro completo de productos y soluciones para su red FTTx.



- Fiber Cables
- Multiclosure
- Test and Measurement
- Splitters and Accessories

Alpha presentó nuevos sistemas para telcos en Expo Cable-Tec

Gran concurrencia en su stand

Alpha estuvo en Expo Cable-Tec SCTE para presentar sus nuevos *AMPS IP2*, sistema de alimentación de alta performance, y *Smart BDFB*, sistema de distribución secundaria. Esta tecnología, que fue presentada a **Claro Brasil**, fue un éxito en el evento de Atlanta, donde la empresa recibió a numerosos ejecutivos técnicos de toda la región.

El nuevo *AMPS HP2*, es un sistema de alimentación AC de alta performance, que ofrece a las telcos alta fiabilidad, 94% de eficiencia y alta densidad de potencia. Incluye módulos inversores intercambiables en caliente 2.5kVA/ 2.0kW y módulos rectificadores opcionales 2.4kW que son los componentes básicos de un sistema inversor altamente confiable que utiliza un bus de batería -48Vdc.

Cada módulo inversor puede utilizar ya sea fuentes AC o DC o ambas, eliminando la necesidad de un interruptor de transferencia estática. La transferencia entre fuentes es

100% sin problemas. El controlador *CXC-HP* de Alpha con su interfaz Ethernet/SNMP integrada, monitorea y administra el sistema completo a través de una GUI basada en la web y una pantalla táctil LCD local. Cuenta también con notificaciones por correo electrónico a través de TCP/IP, alarmas definibles por el usuario y registro de datos, funciones flexibles de administración de la batería y funciones inteligentes de monitoreo de periféricos.

El *AMPS HP2* satisface las necesidades de energía actuales y futuras permitiéndole al operador comprar sólo los módulos de energía que necesita actualmente, mientras que tiene la máxima flexibilidad para aumentar o disminuir, según las necesidades de energía futuras.

El sistema es fácil de instalar, de reparar y de actualizar. Además, la garantía de Alpha y la red de soporte integral para ordenar módulos de repuesto hacen de *AMPS HP2* una decisión de inversión inteligente y confiable.

El sistema es fácil de instalar, de reparar y de actualizar. Además, la garantía de Alpha y la red de soporte integral para ordenar módulos de repuesto hacen de *AMPS HP2* una decisión de inversión inteligente y confiable.

Smart BDFB

El *Smart BDFB* es un sistema de distribución secundaria de alta capacidad, que combina la plataforma *BDFB* de Alpha con la capacidad de monitoreo y alarma de los parámetros del sistema a través de las capacidades IP/SNMP.

Esta solución es única, ya que puede ser monitoreada desde un controlador centralizado, ya sea que resida en la planta de



Paul Shmotolokha y Eric Hill, de Alpha



Mario Asnaghi, de Telecom, y Antonio Gálvez, de Alpha

energía o como una unidad independiente, esencialmente permitiendo al operador monitorear todos los *BDFB* usando una sola conexión IP.

El sistema se ha diseñado en función del acceso posterior estándar para las terminaciones del cable del alimentador de entrada y del cable de carga secundario. Puede configurarse como un *BDFB* dual o de hasta ocho de alimentación (cada panel individual proporciona hasta 20 posiciones de carga secundarias).

El *Smart BDFB 8x800A* proporciona una capacidad total del sistema superior a 5000A (clasificación continua), distribuida entre 8 paneles, lo que permite a los clientes obtener la utilización completa de la corriente (de la planta de energía primaria). Los kits de bus de administración de cables opcionales mejoran significativamente la administración de cables al proporcionar flexibilidad adicional al cablear el *BDFB*.

Innovador Amplificador MDU



42/54MHz

85/102MHz

204/258MHz

El nuevo amplificador para aplicaciones MDU de Lindsay viene preparado para redes DOCSIS 3.1® cuando su red así lo amerite. La serie de amplificadores LHA38RM opera hasta 1.22GHz y tiene módulos de ecualización y filtrado reemplazables lo cual permite un cambio inmediato de la frecuencia de retorno.

Frecuencias de retorno disponibles a 42/54, 85/102 y 204/258 MHz

Características:

- Caja de Aluminio fundido de instalación en pared
- Diseño con aletas para disipación de calor
- Estándar IP68 para usos en exteriores
- Rango de temperatura de operación de -30C a +55C
- Ganancia de 38dB en avance y 24dB en retorno
- Atenuadores tipo JXP para configuración total
- Puntos de prueba externos de -20dB
- Protección de sobretensión de 6kV en todos los puertos
- Fuentes de poder de 40-90VAC, 15VDC o 100-240VAC
- Actualización fácil de 42/54 a 85/102 o 204/258MHz

To learn more about Lindsay high bandwidth multiple dwelling amplifiers

contact us today at: contactus@lindsaybroadbandinc.com

Standards-compliant and *Lindsay TOUGH*

Tough Wireless, Optical and RF Solutions.

LINDSAY
BROADBAND

TOUGH TECHNOLOGY.

www.lindsaybroadbandinc.com

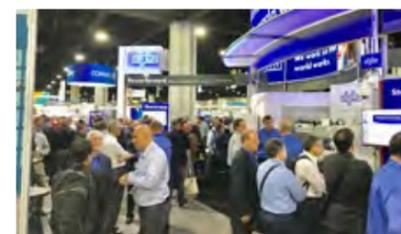
2035-2 Fisher Dr. Peterborough, ON K9J 6X6 • 1.705.742.1350



Nuevo sistema BDFB de Alpha



Toda la tecnología de Alpha en la expo Atlanta



Los ejecutivos de Claro Brasil en el stand de Alpha en SCTE

ATX Networks invita a la era del Gigabyte

Lanzaron el Gigawave DO Gateway con Cox

Gran protagonismo tuvo **ATX Networks** en la Expo SCTE, con la presencia de su nuevo CEO **Charlie Vogt**, que participó de una charla con **Kevin Hart** de **Cox Communications** sobre la nueva era del Gigabit al que se quiere llevar a la industria.



broadcast está migrando a IP, con igual dinamismo y disrupción a partir del uso del bigdata.

Con Cox ya lanzó su **Gigawave Digital Optical Gateway**, que es el primer producto de esta nueva era de ATX, con soluciones inteligentes para

la industria que usa el Big Data como no ha hecho antes para el nuevo concepto de DAA. El Gateway trae todo integrado en menos tamaño y es tecnológicamente agnóstico.

Igualmente, esta nueva etapa de ATX trae también diferentes soluciones para el mercado de radio en la misma línea y Latinoamérica sigue siendo uno de sus te-



Conferencia de Charlie Vogt, de ATX, con Kevin Hart, de Cox, en el Innovation Theater de SCTE

rritorios importantes. Para nuestros países la empresa eligió a **Eduardo Michel** como nuevo regional director con claro objetivo de crecer en la región.

Rincón Technology llega al Cono Sur

Rincón Technology volvió a tener una gran Expo SCTE desde su trabajo en el stand a su habitual fiesta en el bar alemán OktoberFest, donde todos los invitados



Amado Quintanilla y Hernán Restrepo

recibían un sombrero típico y una jarra de cerveza de regalo.

Pero la noticia más importante es el crecimiento de su estructura para Latinoamérica con una pata para Sudamérica a través de **Hernán Restrepo**, que estará abocado por primera vez al Cono Sur, incluyendo Argentina.



Junto con acompañar a **Azteca Comunicaciones**, puede ir creciendo en otros mercados.

Crespo tiene gran experiencia con **Alcatel**



Amado Quintanilla en OktoberFest, de Atlanta, con Mike Bartling y Jessica Kenslow

Lucent, al punto que desarrolló el primer sistema de telefonía inalámbrica en Cuba. Ahora espera abrir nuevos mercados.

Power & Tel: Mantener el crecimiento

Marcelo Zamora, director de **Power & Tel.** para Latinoamérica, destacó la buena



Marcelo Zamora y Paulo Da Silva, de P&T

Expo SCTE de la empresa, que recibió a los ejecutivos más importantes.

Power & Tel. está promoviendo para todas las nuevas soluciones que existen para la convergencia de medios y el Future Proof. Estas son tanto para mantener redes de HFC con la mejor calidad como desarrollos de fibra, pero en general sus clientes les piden soluciones híbridas.



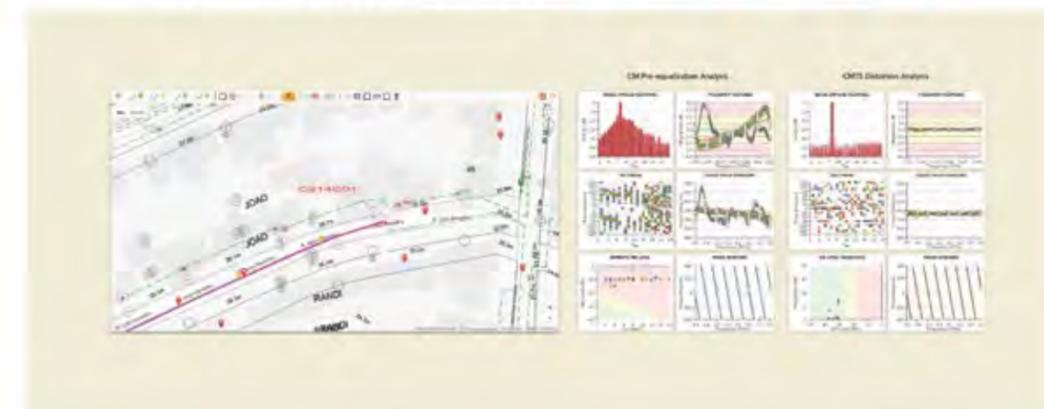
Trabaja con aliados de siempre como **Alpha**, **Clearfield** y **ATX**, que sigue con gran aceptación, pero también busca algunas nuevas marcas porque los clientes requieren soluciones cada vez más costoeficientes. Redondea así un muy buen año y, si bien no se espera que el año próximo sea igual de bueno, sí pretende mantener la senda de crecimiento.

CPM Complete network management solution



Historical, real-time and proactive monitoring

PNM



- Includes ingress tools, finding ingress easily throughout the plant
- Enhanced PNM functionality integrates traditional and proactive monitoring
- Alarm dashboard gives all network issues at-a-glance
- Prevent outages by finding impending issues

Promptlink Communications
4005 Avenida de la Plata, Oceanside, CA 92056, USA +1 760 688 4022 ext. 729
www.promptlink.com



Cumplimos 20 años
uniendo a las PyME del cable
de nuestro país.

red
Intercable

Lo que necesitas para tomar mejores
y más rápidas decisiones tecnológicas



casa systems



Líder mundial en fabricación de CMTS. Modelo C100G y C40G, más pequeño (6RU), con DOCSIS 3.0 y 3.1 de apoyo, en las configuraciones que necesites. Placas DS / US, Licencias y Soporte Técnico.

hitron



Hitron Technologies, Cable Modems en configuraciones D3.0 8x4 y 24x8 c/WiFi eMTA 2.4 y 5.8 Mhz.

OPTIVO

OPTIVO es una Plataforma Óptica gestionable por IP, compacta, de muy poco espacio y con gran ahorro de energía. Tx 1550 nm, EDFA 1550 nm y mucho más.



Plataforma:
Tx y Rx Modulares 1310 nm - 1550 nm.
16 Módulos - Fuente Redundante

Nodos Ópticos:
Nodos ópticos de 2/4 salidas independientes con diodo Dfcl, Micronodos para RFOG, 1Ghz de 4 Salidas. 4B/54 dBmV con retardo DFB: 1 o 2 mW / Opciones Low-Mid-High Split



CPAT FLEX



CPAT - FLEX es un Sistema de Monitoreo que detecta automáticamente los puntos de fuga de RF en alta y baja frecuencia y los puntos de ingreso de ruido al retorno, mejorando así la administración del proceso de reparación y mantenimiento de redes, reduciendo los tiempos y los costos de mantenimiento operativo de la red en al menos 30%. Certifica sus redes con 100% de seguridad.

ATX



La mejor solución de gestión de RF y óptica que facilita la organización del Headend y de los Hubs simplificando el conexionado. Plataforma MAXNET con conectores F y BNC (divisores, combinadores, DC, filtros, amplificadores y más), y MAXNET II con conectores Minicoax.

ELECTROLINE



ELECTROLINE. Productos para HFC (Soluciones Inalámbricas, Plataforma de Transmisión), FTTH, RFOG y PON.

Soluciones en equipamiento GPON, Plataformas, Servicios y más.



xiolab

Sistema de monitoreo IP de parámetros ambientales para Headend. Controla con mensajes SMS, Mails y llamadas telefónicas de aviso. Incluye: Sensores de Temperatura, Detectores de Humo, Agua, Corte de Corriente Eléctrica, Aperturas de Puertas y Más.



ARRIS



Placas DS/US C4/C4c Cable Modems D3.0 con y sin WiFi. Proveyamos toda la línea de Productos ARRIS. Solicite Presupuesto

Comercializamos TODA la línea de productos de la empresa ARRIS

FINANCIACION: Propia y líneas especiales desde 6 a 36 meses en pesos.



Av. Costanera Rafael Obligado 4899 - 1428 - CABA - Argentina
Email: ventas@hitecno.com.ar
Tel: 54-11-4706-0070 - Web: www.hitecno.com.ar

Capítulo CALA de la SCTE

La SCTE está más abierta a Latinoamérica, y en eso tiene que ver la acción del Capítulo CALA que lidera **Rolando Barja**, de **Cotas** de Bolivia que es a su vez el primer instructor adjunto de la SCTE autorizado por **Comcast University** en nuestros países.

El capítulo tuvo su asamblea el primer día con más de 15 representantes –en total

hay 300 socios– y concentra su trabajo en la capacitación y enriquecimiento de la información disponible en nuestros países, pero también en el uso del español –incluso para los Cable Tech Games– y que la SCTE sepa quiénes son los ejecutivos más notorios. Eso puede haber ayudado a los premios latinos que se recibieron en la reciente edición de Atlanta.



Iver Rodríguez, de LinkBold Bolivia, Hugo Castillo de Cable Onda Panamá, y Rolando Barja, de Cotas, integrantes del Capítulo CALA de SCTE

Arris en la SCTE, la mejor feria para cable

Marcos Takahashi de **Arris** destacó en Cable-Tec de Atlanta que la empresa se convirtió en un referente central entre los proveedores de cable. Tiene clientes entre las telcos, en lo que es redes tienen un vínculo único con los operadores.

La SCTE es para Arris la feria mundial principal del cable y también para la región. De Latinoamérica, vinieron casi todos los clientes importantes y con mucha gente cada uno.



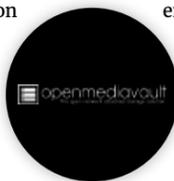
En el stand se exhibieron las tendencias de evolución de la red, pero en más detalle, con todos los aspectos técnicos. Ve las evoluciones de redes desde la captura de la señal a como eso evolucione Remote 5, Docsis 3.1 y Gpon para la llegar a la casa. El Full dúplex de Docsis próximo paso y se complementará por un tiempo con la FTTH. Habla de un CCAP híbrido con Docsis y Remote 5 con el mismo chasis.



Emilio Chalita, Marcos Takahashi y Roberto Muñoz, de Arris, con Hernán Benavides y Juan Carlos Venegas de Liberty, en la SCTE

Openvault entró en TV Cable Ecuador

Openvault entró a Latinoamérica con un gran acuerdo en **TV Cable** de Ecuador y destaca una figura conocida de la industria, **George Kassas**. Se trata de una empresa con soluciones de data analytics para mejorar el desempeño de las operaciones de cable, que tienen que rentabilizarse de manera inteligente



en los nuevos tiempos, aprendiendo de los comportamientos de sus clientes como un OTT. En Estados Unidos ya tiene más de 35 clientes y es importante decir que pueden trabajar con un amplio espectro de clientes medianos y grandes. Una primera idea de Kassas es extenderse entre los socios de Tepal.



George Kassas y Mark Trudeau, de Open-Vault, con Jorge Schwartz, Derek Caney y Jaime Mesa, de TVCable

SSIMWave impulsa la experiencia de usuario

SSIMWave es una empresa de software para desarrollar la experiencia de usuario, buscando optimizar la multiplataforma. Leva la transcodificación a una plataforma con soluciones a revenue share que hace que los operadores de cable retener a sus



audiencias. Ganó un Emmy por su algoritmo por adaptarse a los distintos dispositivos, trabajo en tiempo real y precisión de sus previsiones. Por ahora, es fuerte en EE.UU y sólo pasará a otros territorios cuando pueda ofrecer el mismo servicio.



Saj Jamal y Zhou Wang



Los ejecutivos de Catelcsa de Honduras, con el equipo de AMT



Marcelo Ruggiero, Rodrigo Marin y Sandy Howe, de Technetix



Fernando Mechetti, Susan Shiflett y Javier Ferrin, de Technicolor



Valeria Marcarian de Wiretech con PPC



Edgar y Rosa Carrasco con Hugo Valenzuela, de Multicom



Fermin Lombana, Ricky Español, de Jornard y Armando Garcia



Paul David y Victor Méndez, de SkyworthJPG



Esteban Misdaris de LatPower con Jay Staiger, de Electroline



Marcelo Vaisman y Pablo Adames, de PBN



Julio Sánchez y Ralph Ciarla, de Effigis



Alejandro y Roberto Garcia, de Maya Communications



Arturo Pacheco y Bertrand Bouet, de SDT



Bob Palle y Jeff Smith, de B&T



Eduardo Weise y Carlos Suchowolsky, de Hitechno



Henrique Etrusc, de Vecima



Ken Sexton, de Viking



Decio Feijoo, de Cabo Telecom, Antonio Diaz, de Calix, Fernando Pereira, de Multiplay and Octavio Rolim, de PPC



Pablo Goldstein, Pavle Mikuz, Andrej Jarc, de Globtel y Eric Diaz



Ariel Cuadrado, de Telered y Arnault Lannuzel, de Broadpeak



Israel Vargas y Ricardo Torres, de VeEx



Ricardo Lima Martin Aizpiroz, de Bold



Rogerio Lopez de Sumitomo y Marcelo Ruggiero



EL PRIMERO EN EL MUNDO

Con Quiver, los técnicos podrán solucionar discretamente los problemas y encontrar CPD en redes con servicios activos. Ahora, al Quiver S y XT se le ha agregado el primer TDR de Red compatible con tráfico. Con esto, los técnicos pueden ubicar micro-reflexiones y utilizar el TDR sin interrupciones en los servicios al abonado ni desconexiones de la red.

MEJORANDO LA SALUD DEL NODO

Quiver S y XT indican la distancia a cualquier fuente de CPD o desadaptación de impedancia entregando el punto exacto donde se encuentra el problema. Es una forma garantizada de mejorar rápidamente la salud del nodo.

NO MAS JUEGOS

Quiver elimina las adivinanzas en la reparación de red. En caso que quiera seguir disfrutando la "aventura de la caza", solo recuerde cuanto tiempo y dinero está ahorrando.



Arcom diseña y manufactura las soluciones más avanzadas y efectivas del mundo para la solución de problemas en la red de cable.

+1 (315) 422-1230 / ARCOMDIGITAL.COM



Dirección Postal: Arcom Digital, 185 Almsley Dr., Syracuse, NY 13210. Este es un correo publicitario. ©2017 Arcom Digital. Todos los derechos reservados.

Amphenol: La evolución de los operadores

Amphenol Broadband Solutions se ha posicionado en el mercado como una fuente de soluciones de conectividad para los operadores de sistemas de banda ancha y proveedores de servicios de telecomunicaciones en general.



Diego Zachman y Jesús Mercado, de Amphenol

Jesús Mercado, director de Product Management para Latinoamérica, comentó: 'Este año nuestro mensaje ha sido simple; tenemos una solución para todas las necesidades de conectividad de nuestros clientes, desde la oficina central hasta la última milla, planta externa o interna, coaxial o fibra óptica, contamos con una solución'.



'Estamos muy contentos con la asistencia de muchos de nuestros clientes en Latinoamérica a la Expo SCTE este año en Atlanta. Vinieron de casi todos los países de la región, incluyendo Brasil, Argentina, Chile, México y Centroamérica. Durante el evento pudimos mostrar el amplio catálogo de soluciones que tenemos para ellos', explicó Mercado

Entre sus soluciones más comentadas, estuvieron las de fibra al hogar, como cajas de empalme, pasivos de fibra óptica, taps para fibra óptica y sistemas de alta y ultra alta densidad de interconexión de fibra óptica. También destacó los sistemas DAS y pasivos DAS.

'Amphenol Broadband Solutions en alianza con Amphenol Antenna Solutions cuenta con un amplio catálogo de antenas, pasivos y soluciones de conectividad para instalaciones inalámbricas, desde estaciones base para operadores de telefonía móvil, hasta instalaciones inalámbricas dentro de edificios en sistemas DAS', agregó el ejecutivo.

'La arquitectura de redes HFC continúa siendo una solución económica en el despliegue de las redes de banda ancha, la oferta de productos para la red HFC de Amphenol incluye conectividad para cable coaxial y cable de fibra óptica. Contamos también con soluciones para fibra al hogar y conectividad de última milla para esta arquitectura'.

Mercado latinoamericano

Sobre esta región, afirmó: 'La dinámica de consolidación entre operadores que hemos visto en EE.UU. ya se empieza a ver en la región, y con la consolidación se observa también la tendencia de implantar redes de alta velocidad y de fibra al hogar'.

'En ciudades con gran concentración de población, los operadores de redes de banda ancha de alta velocidad están invirtiendo mucho capital en el desarrollo y mejoramiento de las redes. En algunos países se observa un avance más acelerado en la implantación de fibra al hogar y plataformas avanzadas de redes, lo que lo convierte en un mercado muy atractivo', concluyó.



Fábrica Argentina de Cables Coaxiales
Cables de Fibra Óptica

Provisión de equipamiento para soluciones tecnológicas para operadores de CATV - Datos y Video



Fábrica y Oficinas:
Domingo French 831 - Villa Martelli
Pcia. de Buenos Aires - Argentina
Tel.: +54 11 4709 6650
ventas@wiretechsa.com.ar

Sucursal Córdoba:
Boulevard Los Granaderos 2722
Ciudad de Córdoba - Córdoba
Tel.: +54 0351 598 0084
sucursalcordoba@wiretechsa.com.ar

NexTV CEO Latin America: Mirada a un futuro disruptivo

Los líderes de la industria se reunieron en Miami

A diferencia de sus ediciones anteriores, en esta conferencia NexTV CEO Latin America, organizada por **Dataxis** el 1 y 2 de noviembre en Miami, los vaticinios sobre el futuro de la TV paga lineal y su visible integración con el OTT –streaming de video por Internet– aparecieron en forma fragmentaria y con menor grado de énfasis.

Muchos de los panelistas tocaron el tema a lo largo de las dos jornadas en el Biltmore Hotel de Coral Gables, asentado como sede presente y futura del encuentro, que en 2019 se realizará el 6 y 7 de noviembre, pero sin la sensación de seguridad de años anteriores.



Alfonso De Anda, de iKabron; Gonzalo Fiure, de Fox; José Daniel Gómez, de DirecTV Colombia; José Gonzalo Gómez Francisco Smith, de HBO LA; y Paul Ragland, de Irdeto

Este menor énfasis por parte de los directivos participantes tiene varios componentes: por un lado, en años anteriores bastaba con defender la posición de la TV lineal frente al avance de **Netflix** con afirmaciones simples, como ‘el cable tiene que servirle al abonado como puerta de acceso a todos los contenidos que estén disponibles’ o ‘si el cord cutter se suscribe a varios OTTs y además a una ISP para el acceso a Internet, termina pagando lo mismo que con el cable’.

El futuro del cable

Hoy esto ya no es suficiente. ¿Qué cam-

bió? Lo que cambió es que ahora sabemos más sobre el tema. O, más exactamente, que estamos aprendiendo más sobre lo que puede suceder. Por ejemplo, hubo un panel con cableoperadores de Belice, Haití y Saint Marten con una descripción de la escasez de ingresos de muchos de sus usuarios potenciales en la región del Caribe, para quienes 5 dólares es mucho dinero, y la consecuente necesidad de diseñar, para ellos, paquetes prepagos de programación de muy corta duración, a veces un día, que se puedan ofrecer a 5 dólares o menos.

Se mencionó también, con frecuencia, la venta a través de cupones prepagos vendidos en supermercados, para clientes potenciales que no tienen tarjeta de crédito, una práctica que se está difundiendo bastante en México.

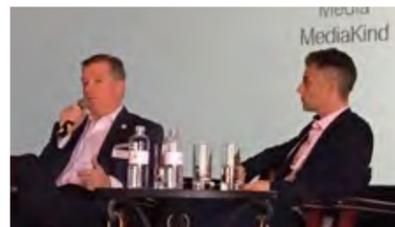
Para algunos de los presentes, estas referencias parecieron resultar entre extrañas e incómodas. Varios consideran que el cable tiene todavía varios años de prosperidad por delante. Pero, cuando el mercado de



Ariel Barlaro, de Dataxis; Eduardo Stigol, de Inter/TuVes; y Bruno Pruneda, de Star TV



Diego Martínez, de Inview; Luciano Ramos, de Liberty; Sanjoy Bose, de Digicel; y Carlos Mirandam, de Dish México



Raúl Aldrey, de MediaKind, y Carlos Blanco, de Dataxis



Esteban Borrás, de Claxson; Hugo Cosentino, de San Luis CTV; Rodrigo Aliaga Prado, de Digital TV Cable; Rohit Mehra, de Nagra; y Ananias Escamilo, de Cablevisión Perú



Cristian Cartagena, de Telemedellin; Gerardo López Gallo, de Televisa; Guillermo Sierra, de HITN; Raúl Domínguez, de TCS Digital; Yuval Zukerman, Brightcove; y Borja Pérez, de NBCUniversal

Amphenol Broadband Solutions

Tecnología al servicio de un mundo interconectado.

Amphenol Broadband Solutions diseña, prueba y crea tecnología innovadora para aquellas compañías que buscan todo tipo de interconectividad global. Desde Broadband a Soluciones Móviles, ayudamos a aquellos que miran hacia el futuro, redefiniendo el presente.

Para mayor información, visite: amphenolbroadband.com



Cables // FOPs // Pasivos // Activos



Amphenol TFC do Brasil Ltda
Rodovia Governador Dr. Adhemar Pereira de Barros, KM 121,5 - CEP 13098-396 - Campinas - São Paulo - Brasil
vendas@amphenol-tfc.com.br

NexTV CEO Latin America: Mirada a un futuro disruptivo

TV paga lineal ha dejado de crecer en los mercados principales de América Latina y su futuro depende por ahora de los emergentes (Bolivia, Paraguay y Perú son las que más han crecido en el último año), son datos que no se puede ignorar, pese al crecimiento de algunos cableoperadores en particular.

Los cableoperadores pueden sumar usuarios de banda ancha, pero los programadores deberán volver a esforzarse para no perder posiciones frente a su competencia interna y externa. El acceso directo al usuario no parece ser una solución suficiente, en parte por el "legacy" (su forma de hacer las cosas) de los programadores.

El problema de fondo es que, con el advenimiento de los adolescentes de la Gen Z, que conocieron antes el teléfono móvil y la computadora que el televisor, la TV

paga lineal debe encarar un feroz proceso de reposicionamiento. O sea, el negocio no ha dejado de crecer simplemente porque nazca más gente; por el contrario, como dice un icónico cableoperador uruguayo, 'la funeraria es mi mayor competidor'.

El público agregado en los últimos quince años no acepta esperar a que emitan un programa, y además supone que 'la televisión es mala' y que lo que está en internet debe ser gratis. En ésta NexTV se planteó: 'Y, ¿qué pasa si ellos no cambian en un futuro cercano?'.

Estrategia OTT

El problema está en que no basta con lanzar un OTT y dedicarse al streaming de video. Para comenzar, es una actividad que no tiene un modelo de negocios rentable establecido. Por ejemplo, la tasa de churn (suscriptores que cancelan) está en un promedio de 18% al año en Estados Unidos. Y, la cobranza es costosa cuando el usuario no tiene tarjeta de crédito. Se mencionó en la conferencia que Netflix está creciendo a cambio de contraer deuda para pagar su vistosa producción propia, una estrategia visiblemente inaceptable a largo plazo.

Amazon utiliza el streaming para fomentar ventas de otros productos, es un

elemento promocional. Apple no ha podido decidir todavía una estrategia aceptable, incluso para la empresa liderada por Tim Cook. Y las telcos firman acuerdos con Netflix para ofrecer contenido a sus abonados, ante su incapacidad de generar programación propia.

Se describió para los OTT un futuro posible en los mercados de nicho, apuntando a un público que sea más leal que el promedio; poco más tarde, de los 'agregadores' o 'curadores' que agruparán a esas OTTs de nicho para que el público -que odia tener que elegir entre más de seis opciones, de acuerdo a los estudios realizados- pueda llegar a ellas. La pregunta inevitable es: ¿Quién se quedará con el negocio? La respuesta más obvia: los dueños de las redes. ¿Cuántos son? A nivel mundial, ocho.

El problema de fondo de la TV paga lineal como industria es que, pese a que se reclama unión ante los enemigos externos -entre ellos, la piratería- y acciones conjuntas, hay temas internos no resueltos entre las partes. El peligro, como acotó en voz baja un cableoperador, no durante las sesiones sino en uno de los intervalos de networking, es que 'si esto no lo arreglamos entre nosotros, lo van a arreglar otros; y, eso no va a ser a nuestro gusto, sino al de ellos'.



Eduardo Stigol, de Inter/TuVes; y Javier Ruete, de TCC



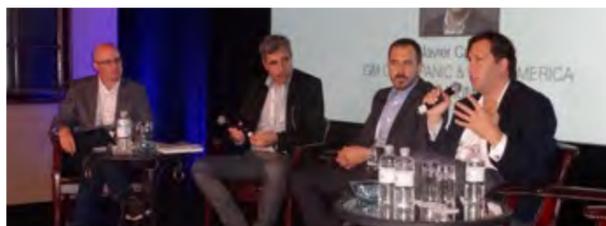
Guillermo Bordallo (h.), Guillermo Gabriel Bordallo y Hugo Cosentino, de San Luis CTV



Jossi Fresco, de Verizon



Sergio Czernichow, de Ericsson; y Juan Pablo Conti, de Dataxis



Gerardo Kerik, de WSI; Javier Casella, de Zee Mundo; Miguel Penella, de RLJ Entertainment; y Paul Presburger, de Pantelion Films & Pantaya



Sergio Pizzolante, de CTMOBS; Daniela Martinez, de A+E Networks; Steve Oetegenn, de Verimatrix; José Luis Jacquet Matillon, de TV Music House Jujuy; y Sergio Restrepo, de Cable Mio Tevecom

WKD

Cable Enterprises LLC

Connectores

Power Passing Taps

Optical Light Source & Power Meter Set
1 Year Factory Warranty

Power/FD Satellite Receiver

U10C019

Optical Light Source & Power Meter Set
1 Year Factory Warranty

Galemaker Line Extender 1 GHz

Galemaker High Gain Dual Amplifier 1 GHz

CAT 5e Patch Cords

Routers

Signal Level / OAM Meter / BVS
1 Year Factory Warranty

Active V-Groove Fusion Splicer
1 Year Warranty

Motorola / General Instrument

Scientific Atlanta / Cisco

Arris / Ccor / Phillips

Magnavox

Equipos Medición y Testeo

Fibra / Cable Coaxial / Conectores

Transmisores / Nodos Ópticos

Cable Modems Docsis 2.0 & 3.0

SMC Modem 3.0 SMC3G2-BIZ

Cisco DPC3825, Docsis 3.0 Inalámbrico Wifi - Completos - Fuente & Cat5 Patch cord.
1 Año de garantía

Arris DG860A
Docsis 3.0 Inalámbrico Wifi
Fuente interno 100-240v 50/60Hz
1 Año de garantía

Ubee DVW3201B
eMTA Inalámbrico Wifi Docsis 3.0
Fuente interna 100-240v 50/60Hz
Protocolo: SIP / Packet Cable
1 Año de garantía

Ubee DDW3611
Docsis 3.0 Inalámbrico Wifi
Fuente externo 100-240v 50/60Hz
1 Año de garantía

Cable Modems Nuevo 3.0 Docsis con Wifi & EMTA

Wolfgang Kurt Domschke
General Manager
Tel.: +1-850-450-5620
Email: wolfgangdomschke@icloud.com

Contáctenos para precios especiales
wkd@wkdable.com

Nicoletta Polizzi
Ejecutiva de Ventas Latinoamérica
Tel.: +54-911-4168-5602
Email: nicoletta@wkdable.com
wkdableargentina@skype.com