



Su mejor acuerdo comienza con nosotros

Nos enorgullecemos de ser un proveedor líder de productos innovadores para la industria de televisión por cable. Ofrecemos soluciones para que los MSO puedan disponer los equipamientos que ya no utilizan ahorrando espacio de almacenaje y aumentando su flujo de caja. Nuestro enfoque principal es la compra y venta de equipos nuevos y usados que les sobran a los operadores de televisión por cable.

Esto incluye STB digitales, cajas análogas, Line Gear, Cable Modems y mandos a distancia. Trabajamos en estrecha colaboración con cada uno de los MSO para hacerles saber dónde se venderán los decodificadores direccionables y Digitales.

Podemos ofrecerle una forma asequible de almacenaje, inventario, exposición y limpieza, o tomar en consignación alguna o todos sus equipos de televisión por cable que esté sobrando, significando un ahorro sustancial. Nuestro almacén está asegurado y tiene un sistema de seguridad electrónico con respaldo de batería y programación automática de autodiagnóstico.

Si va a actualizar o mantener su sistema de televisión por cable, podemos proporcionar el equipo necesario y el servicio y precio que usted se merece.



Contáctenos

9635 Widmer Road - Lenexa, KS 66215
Estados Unidos
Tel: 913-888-5100 - Fax: 913-888-5101
jflores@adamscaleequipment.com
www.adamscaleequipment.com
Christy Adams - CEO: cadams@adamscaleequipment.com
Michael Adams - COO: madams@adamscaleequipment.com

Febrero 2014 | Año 19 | Nº 225

Prensario Internacional
www.prensario.net

Televisión • Broadband • New Media • Licensing

CON TNT GO
LAS ESTRELLAS
ESTÁN AL ALCANCE
DE TU MANO



ESTE 2 DE MARZO INGRESA A TNTLA.COM, ELIGE TNT GO Y DISFRUTA DE LA ENTREGA DEL OSCAR® EN VIVO.

ESTÁS AHÍ



EDICION



Reportajes exclusivos:
Claro, Une, Global TV, Comunitarios

AdSales Colombia:
Havas Media - TBWA

# Prevail CATV

Powerful and experienced technical team, professional and well-trained production team!  
Finely craft and diligently work more than 20 years — try to realize our goal  
“Never drop behind, never off line”!

## RFOG optical receiver (external power supply)

- RFOG function, intelligent optical control AGC technology, 1GHZ, IN: -7~+2dBm OUT:  $\geq 92\text{dB } \mu\text{V}$ , Power  $\leq 6\text{W}$



## High output intelligent building optical receiver

- Full intelligent control optical AGC technology (IN: -8~+2dBm), OUT  $\geq 98\text{dB } \mu\text{V}$ , 1GHZ, GaAs MMIC, Power  $\leq 10\text{W}$
- Support standard class II network management transponder (remote control).

## Ultrathin bidirectional optical receiver (thick 6.5CM)

- Full intelligent optical AGC technology (IN: -9~+2dBm), OUT  $\geq 108\text{dB } \mu\text{V}$ , 1GHZ
- Support standard network management transponder (remote control).
- Can add RFOG function
- Can be hang mounted, rack mounted or rotate 90° to mount, extremely easy to use!

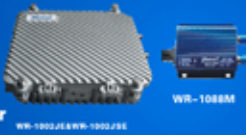


## External power supply, low power consumption, high output 1GHz ultrathin optical receiver

- Can built-in optical filter or CWDM wavelength division multiplexer, satisfy with “single fiber, triple wave” networking mode.
- Full intelligent control optical AGC technique (IN: -9~+2dBm), Output 108dB  $\mu\text{V}$ , 1GHZ, GaAs MMIC, Power  $\leq 8\text{W}$
- Support standard class II network management transponder (remote control).
- Adopt full GaAs MMIC amplifier device, the maximum power consumption less than 8W.

## Ultrathin optical receiver (thick 6CM, double/single optical channel)

- Full intelligent control optical AGC technology (IN: -9~+2dBm), OUT  $\geq 108\text{dB } \mu\text{V}$ , 1GHZ, GaAs MMIC, Power  $\leq 14\text{W}$
- Support standard class II network management transponder (remote control).
- Achieve remote operation by NMS. Can be hang mounted, rack mounted or rotate 90° to mount, extremely easy to use!



## 1GHz AGC optical receiver (The world's smallest at present)

- GaAs MMIC, optical AGC technology (IN: -7~+2dBm) OUT  $\geq 88, 78\text{dB } \mu\text{V}$  (two-way), 1GHZ

## Optical receiver + ONU + EOC three-in-one Integrated optical workstation

- Plug-in structure, flexible configure according to different networking scheme, “CMTS+CM” or “EPON+EOC” networking scheme.
- When configure bidirectional optical workstation, may include 2 forward optical receiver modules, 2 backward optical transmitter modules, 1 transponder module and 2 power modules.
- When configure data type bidirectional optical workstation, may install 2 forward optical receiver modules, 1 ONU module, 4 EOC head end modules and 2 power modules.
- Full intelligent optical AGC technology (IN: -8~+2dBm), OUT  $\geq 4 \times 112\text{dB } \mu\text{V}$ , 1GHZ, four-channel maximum output level up to 112dB  $\mu\text{V}$ .
- Most machine adopts the patented designed quick plug modular, extremely easy to maintenance.

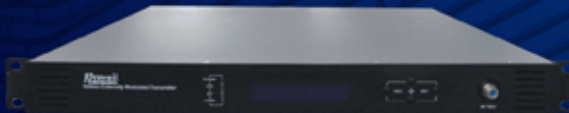


## Optical receiver + ONU + C-CMTS three-in-one Integrated optical workstation

- C-CMTS module applies mature DOCSIS3.0 technology Can provide 16-way forward channels at most, the maximum data throughput is 800Mbps; 4-way backward channels, the maximum data throughput is 160Mbps.
- Each device covers 500 bidirectional users at most, Cable Modem compatible with DOCSIS1.0, 2.0, 3.0 technical standards. ONU module fully complies with IEEE802.3ah technical standard, can be automatic discovered by OLT device, can provide uplink and downlink symmetrical 1.25Gbps data access channel for C-CMTS module.
- Full optical AGC technology (IN: -8~+2dBm), OUT  $\geq 4 \times 112\text{dB } \mu\text{V}$ , 1GHZ,

## High-performance 1550nm external modulated optical transmitter (version 3)

- The nonlinearity measured indexes in frequency band 45~150MHz is almost no deviation.
- The adjustable SBS index is real and almost no deviation.
- Independently research and develop the pre-distortion technique (got patent), high indexes, low cost.
- Strict control materials and processes, greatly improved the indexes, especially the reliability and nonlinearity indexes.
- It is suitable for large-scale network and ultra long distance transmission.



## High-power Erbium ytterbium amplifier (EDFA)

- 4-32 channels optional, the maximum output up to 2W (0~-3db adjustable).
- Intelligent temperature control system,
- with lower power consumption and stable performance.
- Hot plug backup power supply, can mixed plug 220VAC and -48VDC.
- Built-in standard class II network management transponder, support Ethernet interface and RS-232 communication interface.



ISMAEL CALA  
CURIOSIDAD Y AUDACIA

PATRICIA JANIoT  
INTEGRIDAD Y CREDIBILIDAD

JOSÉ LEVY  
AUTORIDAD Y SENSIBILIDAD

COMO SÓLO CNN SABE HACERLO.

CNN Espanol.com CNNee @CNNEE

CNN en Español & © 2013 Cable News Network, Inc., una compañía de Time Warner. Todos los Derechos Reservados.

**Vive la noticia**

## COLOMBIA, HACIA UN NUEVO MERCADO DE TELEVISIÓN

Los últimos doce meses se han caracterizado por un interesante cambio en la estrategia del gobierno de Colombia hacia la televisión, tanto en su actitud hacia ella como medio en general como en lo relacionado a una nueva estrategia de promoción de producciones que potencia al país como productor de contenidos.

Pasada la transformación de la estructura de la Comisión Nacional de Televisión (CNTV) en la **Autoridad Nacional de Televisión (ANTV)**, sin inmunidad constitucional, y puesto en espera el proyecto de una tercera cadena de televisión comercial, las autoridades se han abocado a tratar de solucionar —o al menos paliar— la situación de los canales públicos de televisión, tanto los nacionales como los regionales, a los cuales es necesario sostener con las tasas que pagan las emisoras de TV abierta y los licenciatarios de TV paga.

Otra tendencia a analizar es el plan de mejoramiento de la conectividad a Internet, reflejado con la licitación del tendido de una ambiciosa red, ganada por **Grupo Salinas** de México —que opera **TV Azteca** en su país—, que obtuvo además una de 18 nuevas licencias de TV paga otorgadas con carácter nacional, que salen a competir con los licenciatarios existentes desde hace años.

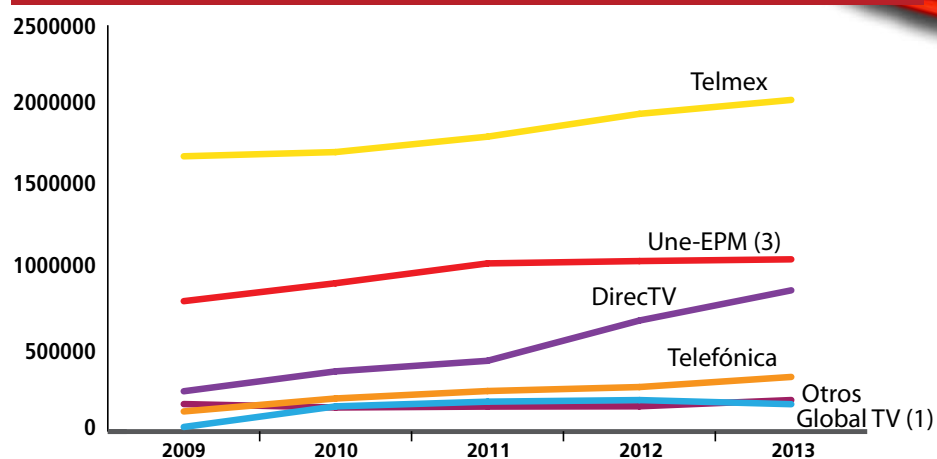
### CIFRAS DE SUSCRIPTORES

El potencial de la TV paga en Colombia quedó manifestado en los últimos años por el retorno a la actividad de varios de los “cableros” originales, que vendieron en su momento sus empresas a Telmex —actualmente líder de mer-



Juan Manuel Santos, presidente de Colombia

### TV PAGA: EVOLUCIÓN DE SUSCRIPTORES, POR COMPAÑÍA (2009- 2013)



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

(1) Hasta 2010, se denominó Cable Vista.

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

(3) UNE completó la adquisición en 2009 de Visión Satélite, operador que a diciembre del año anterior tenía 75.696 suscriptores.

Fuente: ANTV

cado— pero en los últimos dos años han vuelto a plantearle competencia a los establecidos. Lo que no se ha solucionado es la diferencia entre las cifras oficiales de suscriptores a TV paga que publica regularmente ANTV —antes lo hacía CNTV— por las cuales habría 4,66 millones de suscriptores, con las encuestas de utilización de servicios de TV restringida, realizadas por Ibope, Business Bureau y la propia DANE, organismo estatal de estadísticas, que conducen a cifras por encima de los 7,5 millones de hogares. A menos que millones de colombianos digan que sintonizan canales codificados de TV paga sin ser ello cierto —por vanidad o lo que fuere—, aún compensando la porción de mercado real que se adjudica a los “comunitarios” quedan unos 2 millones de hogares sin justificar. La conversión de estos “clandestinos” (sea por piratería, subreporte u otras razones) a suscriptores legales continúa siendo una asignatura pendiente que es de esperar se resuelva en el futuro cercano, tal vez a través de las nuevas concesiones y otras acciones en las que el gobierno colombiano está trabajando.

### NUEVOS OPERADORES DE TV POR SUSCRIPCIÓN

Colombia tampoco ha sido ajena al esquema de concentración propio de la industria —que se origina en la necesidad de inversiones cada vez mayores para poder prestar servicios digitales y adicionales— y la convergencia con el acceso a Internet y la telefonía, así como la tecnología IPTV y los desarrollos OTT (Over The Top) para el acceso a contenidos desde dispositivos móviles.

El familiar esquema de dos actores preponderantes se cumple con **Telmex/Claro** y **UNE-EPM**, en tanto **DirecTV** y **Telefónica** aportan el componente satelital a un mercado cada vez más competitivo, y los demás licenciatarios oficiales se van ubicando en segmentos de mercado de acuerdo a las ventajas comparativas y regionales que cada uno pueda tener. Un aspecto singular del mercado de la TV paga en Colombia es la estrategia “desarrollista” ofrecida a algunos de los “comunitarios”, que consiste en incorporarlos a una especie de franquicia de utilización de



ESTAMOS  
**DONDE  
TU ESTAS**

HBO GO ofrece la programación exclusiva de HBO, sin costo adicional, donde quiera que el suscriptor se encuentre, a sólo un click.

**HBO GO**  
ES HBO DONDE QUIERAS.

HBOGOLA.COM

HBO GO® está disponible únicamente en algunas zonas de América Latina que disponen de una determinada conexión de banda ancha de alta velocidad o wi-fi. Para poder visualizar la programación en las computadoras, se requiere una conexión mínima de 500 kbps. © 2013 Home Box Office, Inc. Todos los derechos están reservados. HBO® y todas las marcas de canales y servicios relacionados son propiedad de Home Box Office Inc. Servicio disponible para suscriptores del paquete HBO MAX y dependiendo de la disponibilidad del servicio a través de su operador. Pueden aplicar ciertas restricciones.



COLOMBIA, HACIA UN NUEVO MERCADO DE TELEVISIÓN

NUEVAS LICENCIAS DE TV PAGA

CONCESIONARIO	MUNICIPIOS DONDE INICIA OPERACIONES
1 GRUPO UNO TELECOMUNICACIONES S.A.S	COVENAS (SUCRE), CHIVOLO (MAGDALENA), NEMOCÓN (CUNDINAMARCA), TUCHÍN Y MOMIL (CÓRDOBA) ZAMBRANO (BOLÍVAR), LEJANÍAS Y PUERTO GAITÁN (META).
2 TV CABLE COLOMBIA SAS – COLCABLE	BOGOTÁ, IBAGÜE; FUENTE DE ORO, GRANADA, ACACIAS (META); SAN ANTONIO DEL TEQUENDAMA, VIOTA, CHOCONTÁ (CUNDINAMARCA); PURIFICACIÓN, COYAIMA, NATAGAIMA (TOLIMA); SAN JOSÉ DEL GUAVIARE (GUAVIARE).
3 TV COLOMBIA DIGITAL SAS- AMERICA S.A.S	BUCARAMANGA (SANTANDER), BARAYA, SALADOBLANCO, OPORAPA, NEIVA, PALERMO, NATAGA Y TELLO (HUILA); PASTO (NARIÑO)
4 CONEXIÓN DIGITAL EXPRESS SAS	BOGOTÁ, SOACHA, FUNZA Y MOSQUERA (CUNDINAMARCA), SINCELEJO, COROZAL, MORROA Y SAN JUAN DE BETULIA (SUCRE)
5 COLOMBIA MAS TV SAS	FUSAGASUGÁ, MOSQUERA, GUATAQUI, NARIÑO Y TIBACUY (CUNDINAMARCA); TUNJA, DUITAMA Y RAQUIRA (BOYACÁ).
6 CABLE ÉXITO S.A.S.	CÚCUTA, EL ZULIA Y SAN CAYETANO (NORTE DE SANTANDER), BUCARAMANGA (SANTANDER), CICUCO, MOMPÓS Y TALAIGUA NUEVO (BOLIVAR), SANTA ANA (MAGDALENA) Y YONDÓ (ANTIOQUIA)
7 GRUPO EMPRESARIAL MULTIVISIÓN SAS	BOGOTÁ; CIMITARRA (SANTANDER), BECERRIL Y LA JAGUA DE IBIRICO (CESAR), AMBALEMA, FLANDES, SAN LUIS, Y MELGAR (TOLIMA), RIO IRO Y MEDIO BAUDO (CHOCÓ).
8 CABLEMAS SAS	BOGOTÁ; ISTMINA, TADÓ, UNIÓN PANAMERICANA, CONDOTO, MEDIO SAN JUAN Y QUIBÓ (CHOCÓ)
9 CABLE DIGITAL DE COLOMBIA SAS	PALMAR DE VARELA, POLO NUEVO, SABANAGRANDE Y SANTO TOMÁS (ATLÁNTICO); CHIQUINQUIRÁ (BOYACÁ); AGUSTÍN DE CODAZZI, PAILITAS, PUEBLO BELLO, VALLEDUPAR (CESAR); QUIBÓ (CHOCÓ); EL MOLINO, SAN JUAN DEL CESAR, URIMUITA (GUAJIRA); NEIVA (HUILA); EL BANCO (MAGDALENA); CUASPUD, CUMBAL, GUACHUCAL, GAITARILLA, PASTO (NARIÑO); VILLA DEL ROSARIO (NORTE DE SANTANDER); GIRÓN, PIEDECUESTA (SANTANDER); SAN ONOFRE (SUCRE); IBAGÜE (TOLIMA).
10 SERVICIOS SATELITALES INTEGRADOS SAS	SANTA ROSA DE VITERBO (BOYACÁ); SAN PABLO, VILLANUEVA, ARJONA, CANTAGALLO, SANTA ROSA DEL SUR (BOLÍVAR)
11 DIGIMEDIOS TELEVISIÓN SAS	SANTA MARTA Y GUAMAL (MAGDALENA); ASTREA, EL PASO Y CURUMANÍ (CESAR); HATONUEVO, EL MOLINO Y RIOHACHA (GUAJIRA)
12 AZTECA COMUNICACIONES COLOMBIA SAS	TITIRIBÍ, AMALFI, NECHI Y YONDÓ (ANTIOQUIA); ANSERMA, RIOSUCIO, VITERBO, MANZANARES, PENNSILVANIA, PALESTINA Y MARQUETALIA (CALDAS); GUADUAS, TOCAIMA, AGUA DE DIOS, ANAPOIMA, ÚTICA Y LA VEGA (CUNDINAMARCA); ALBANIA (LA GUAJIRA); ACACIAS, GRANADA Y SAN MARTÍN (META); TÚQUERRES, SANDONÁ, LA UNIÓN Y CUMBAL (NARIÑO); CHINACOTA, BUCARASICA, EL TARRA, PUERTO SANTANDER, TIBÚ, SALAZAR Y EL ZULIA (NORTE DE SANTANDER); BELÉN DE UMBRÍA, QUINCHÍA, APIA Y SANTUARIO (RISARALDA); SAN VICENTE DE CHUCURÍ, VÉLEZ, MÁLAGA, RIONEGRO, ZAPATOCA, EL PLAYÓN Y PUENTE NACIONAL (SANTANDER); FLANDES, LÉRIDA, ARMERO, CARMEN DE APICALÁ, ATACO, ORTEGA, COYAIMA, AMBALEMA, SAN ANTONIO, VENADILLO Y ROVIRA (TOLIMA); VISTA HERMOSA, FUENTE DE ORO Y LEJANÍAS (META); CHACHAGÜÍ, BUESACO Y ALBÁN (NARIÑO).
13 CABLE Y TELECOMUNICACIONES DE COLOMBIA CABLETELCO SAS	SAN BERNARDO DEL VIENTO, MONTERÍA, MOÑITOS, TIERRALTA, LA APARTADA Y BUENAVISTA (CÓRDOBA), SAN MARCOS (SUCRE); LA CEJA (ANTIOQUIA)
14 GRUPO TELEVISIÓN COLOMBIANO - TEVECOL SAS	BARRANCABERMEJA (SANTANDER); YONDÓ Y PUERTO BERRIO (ANTIOQUIA); PAILITAS, AGUACHICA, SAN MARTÍN Y PELAYA (CESAR); SAN ANDRÉS DE SOTAVEENTO (CÓRDOBA)
15 EMCALI EICE ESP	DEPARTAMENTO DEL CAUCA Y DEPARTAMENTO DEL VALLE DEL CAUCA

Fuente: ANTV

alguna de las licencias comerciales para desarrollar su actividad sin las restricciones de la TV "comunitaria".

El proceso de adaptación no es simple, porque el mercado proviene de un esquema que cuenta con empresas de telecomunicaciones propiedad de las ciudades, como **Empresas Públicas de Medellín**, **Emcali** o la **Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá**, obligadas por un lado a prestar servicios con carácter social pero por el otro a mantener sus finanzas en equilibrio, desde que no cuentan con la seguridad de que el erario público vaya a absorber sus posibles pérdidas. El surgimiento de la telefonía móvil —donde Claro, de **América Móvil**, domina aproximadamente el 60% del mercado— ha obligado a

sus competidores a establecer alianzas como la de UNE-EPM con **Millicom**, que opera con la marca **Tigo**; la paralela declinación de la telefonía fija y el surgimiento del acceso a Internet y la TV como fuentes de ingreso han obligado a todas estas empresas a ir modificando el rumbo de sus negocios; en TV paga. Ha influido también el hecho de que Telmex haya optado en Colombia por la adquisición de seis de los cableoperadores principales hace una década, una estrategia que se aleja de lo aplicado por la empresa controlada por **Carlos Slim Helú**, América Móvil, en lugar de darle preponderancia a los servicios satelitales. Esto, a la vez, ha permitido a **Telefónica** jugar un papel más fuerte y avanzado en DTH, tal como sucede en Venezuela, de donde Slim se retiró tras

haber llegado a controlar la hoy estatal **Cantv**.

En este sentido será clave lo que suceda con los nuevos concesionarios de TV paga (ver reportaje a Alexandra Falla, de ANTV, en esta edición) y su comportamiento en el mercado. Hubo 18 nuevas asignaciones —entre ellas Azteca Comunicaciones Colombia S.A.S.— a las que se sumó de hecho la de Emcali, la empresa de telecomunicaciones municipal de Cali, que la recibió en forma directa. De las 19, a la fecha se espera aún que cuatro inicien el inicio de sus operaciones. El éxito depende de que los jugadores, nuevos o viejos, comiencen a competir por calidad y no por guerra de precios; aquí será clave la inversión que se realice, y los existentes deberán seguir mejorando sus redes y agregando más nuevos servicios. Así se podrían ir superando buena parte de los problemas históricos del mercado formal de tv por suscripción en Colombia para buscar meterse entre los más avanzados de la región.

**OPERADORES COMUNITARIOS**

También puede engrosarse el número de concesionarios con los denominados operadores "comunitarios", a quienes la ANTV

INTERNET: EVOLUCIÓN DE CONEXIONES, POR TECNOLOGÍA (SEP. 2011 - SEP. 2013)

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

Fuente: MinTic

PARA CONQUISTAR EL FUTURO, SÓLO NECESITAMOS NUESTRA IMAGINACIÓN

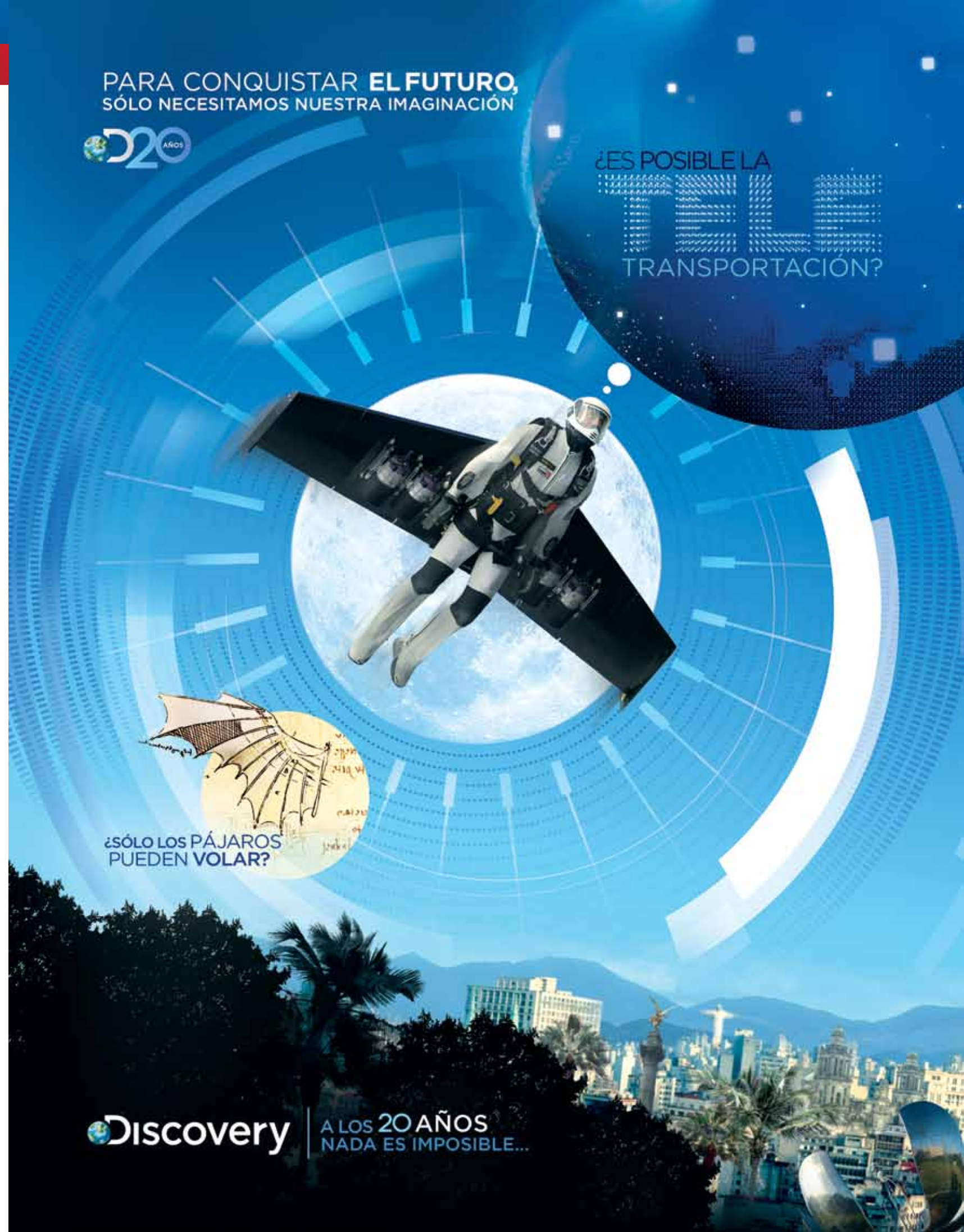


¿ES POSIBLE LA TRANSPORTACIÓN?

¿SÓLO LOS PÁJAROS PUEDEN VOLAR?



A LOS 20 AÑOS NADA ES IMPOSIBLE...





COLOMBIA, HACIA UN NUEVO MERCADO DE TELEVISIÓN

TELEFONÍA MÓVIL: SUSCRIPTORES POR COMPAÑÍA (SEPTIEMBRE 2013)	
	SUSCRIPTORES
COMCEL	28.363.736
TELEFÓNICA MÓVILES	11.633.488
COLOMBIA MÓVIL	7.292.231
UFF MÓVIL	390.576
UNE EPM	313.945
<b>TOTAL LÍNEAS MÓVILES</b>	<b>48.638.009</b>

Fuente: MinTic Colombia

quiso restringir mediante la resolución 0433 que fue duramente cuestionada por los 750 "comunitarios" en operación, quienes a la vez no dejaron de cabildar para que se levanten esas restricciones existentes en cuanto a número máximo de suscriptores admitido y cantidad de señales codificadas que pueden transmitir, entre otros aspectos.

Según están diciendo los mismos protagonistas, una parte ya comenzó una forma de migración a la TV por suscripción con fines de lucro, adoptando el modelo propuesto por los licenciarios de las nuevas concesiones de TV paga entregadas recientemente por la ANTV. Otros que quieren hacerlo, deberán realizar importantes adecuaciones legales, en el número de suscriptores o territoriales. Hasta ahora, siempre se han negado a esto porque dicen que es contraria a su razón de ser.

LA PRODUCCIÓN DE TELEVISIÓN

La realización de programas para el mercado latinoamericano en general es uno de los

logros más destacables de los últimos tiempos. Tanto las cadenas privadas Caracol y RCN como los productores independientes—herederos de la tradición de producir para los canales estatales hasta hace algo más de una década, cuando surgieron las cadenas privadas—están mostrando una capacidad de conquista de mercados que pone a Colombia en el podio latinoamericano de la producción propia, con Brasil y México. Y, en 2013 y lo que va de 2014 han logrado

ubicar en forma sistemática una cantidad de producciones y atraer proyectos para el resto del año y 2015 que permiten augurar un volumen constante y hasta creciente.

Aquí ha intervenido el Estado, con proyectos de coproducción con empresas como Disney, Viacom, Discovery, Fox y Plaza Sésamo por parte del Mintic, en varios casos para emisoras regionales. Radiotelevisión Colombia (RTVC) aparece como activo jugador en los mercados internacionales de programación, en especial a través de proyectos de coproducción con emisoras de TV pública de otros países de la región.

La iniciativa privada también participa activamente en la expansión, con RCN habiéndose asociado con Fox para el canal MundoFox, con presencia tanto en América Latina como en los Estados Unidos. Fox tiene en el país a Fox Telecolombia, uno de sus dos centros de producción en la región, y negocia activamente convenios de coproducción con empresas de todo el mundo para proveer de contenido original a su canal insignia y a MundoFox.

Canal Uno es otra pantalla con fuerte componente nacional: de acuerdo al convenio firmado con las productoras Jorge Barón/Sportsat, CMI Televisión, NTCSA, y Colombiana de Televisión, el estado produce el 25% de su parrilla de programación.

Todas estas tendencias apuntan a un escenario de cambio y la aparición de oportunidades que requieren superar los obstáculos que se presentan a fuerza de modernización y acceso a los mercados internacionales como plataforma de sustentabilidad, un modo de trabajo con el que la televisión colombiana está

familiarizada desde hace décadas pero requiere constantes ajustes para permanecer competitivos.

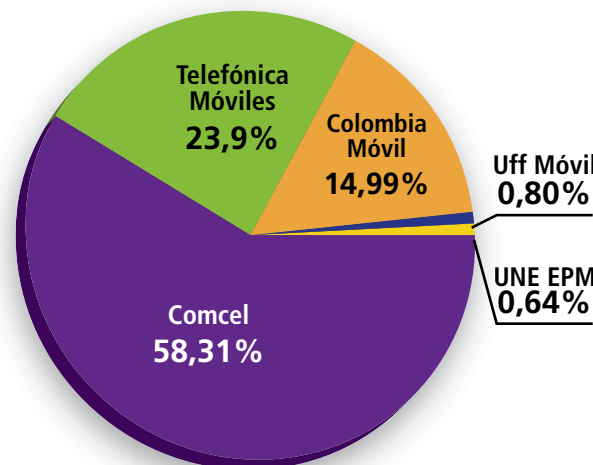
INCÓGNITAS A FUTURO

La tercera cadena privada de televisión, aparentemente descartada por ahora tras el fracaso de la licitación en los tiempos finales de la CNTV, podría resurgir a futuro si se ajusta—como lo está intentando también México—la utilización del espectro dejado libre por la compresión digital de las señales de TV. Vale la pena recordar que Colombia es el único país de América del Sur que ha adoptado y mantenido la norma DVB para su TV digital, en tanto los demás han optado por la japonesa ISDB-T con adaptaciones brasileñas, tras la exitosa campaña de promoción orquestada a partir de 2008 por el presidente Luiz Inácio "Lula" Da Silva.

Algunos analistas locales aceptan la teoría de que el fracaso de la CNTV con esta licitación—y que, se sostiene, contribuyó a su liquidación—podría ser atribuido a que, para darle una cobertura nacional que fuera competitiva con las de Caracol y RCN, se optó por asignarle a la futura cadena una serie de frecuencias digitales en un momento en que la TV era predominantemente analógica—lo sigue siendo, pese a los experimentos—y el valor comercial de una frecuencia digital, en términos de audiencia potencial, era más que discutible. Curiosamente, esto es similar al problema que enfrentó más recientemente México, donde la Comisión Nacional de Telecomunicaciones (Cofetel) ha sido reemplazada por el Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) por el presidente Enrique Peña Nieto tras haber lanzado una convocatoria a dos nuevas cadenas de TV digital—que competirían con Televisa y TV Azteca—y digitalizar a la fuerza la ciudad de Tijuana, dentro de un plan de "apagón analógico" total para el 31 de diciembre de 2015 que la Corte Suprema mexicana avaló por tecnicismos pero que será muy difícil de concretar en la práctica.

La fracasada licitación de la tercera cadena de TV en Colombia por parte de la CNTV obedecía más a la necesidad de recaudar dinero adicional para pagar los gastos de la TV pública que a una diversificación de la programación. La presión sobre los sistemas "comunitarios"—que no pagan la tasa por suscriptor de más de un dólar mensual que sí abonan los licenciarios comerciales—obedeció en cierta forma a la misma necesidad. De aquí en más resta ver la estrategia que tomen las autoridades para encausar la actividad hacia un futuro próspero, teniendo en cuenta la pujanza de la economía colombiana y las perspectivas favorables que tiene su televisión—por aire y paga—a futuro.

TELEFONÍA MÓVIL: MARKET SHARE POR COMPAÑÍA (SEPTIEMBRE 2013)



Fuente: MinTic Colombia



Entretenimiento | Factual | Lifestyle | Deportes

Sabemos que la única manera de hacer crecer nuestro negocio es con calidad y creatividad. Por eso, producimos y ponemos al aire todos los días las mejores historias que todos quieren disfrutar. Así, nos conectamos con millones de personas en todo el mundo a través de la emoción, generando con cada una de ellas un vínculo indestructible que no deja de crecer. No tenemos televidentes, tenemos FANÁTICOS. FANS que aman nuestras marcas y las hacen parte de su vida. FANS que nunca nos abandonan. FANS DE LA TV PAGA.

**FOX** International Channels  
LATIN AMERICA

ARGENTINA: (5411) 4103 1100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600 / COLOMBIA: (571) 610 7044 / MEXICO: (5255) 9138 6808 / PERU: (511) 414 3333 / VENEZUELA: (58212) 820 3200 / [www.foxinternationalchannels.com](http://www.foxinternationalchannels.com)

# ANDINA LINK 2014:

## CON FOCO EN LA PIRATERÍA

### LOS NUEVOS LICENCIATARIOS Y COMUNITARIOS VOLVERÁN A PARTICIPAR ACTIVAMENTE

**Andina Link Cartagena** volverá a tener su edición 2014, como lo ha venido haciendo de manera ininterrumpida en 21 años, en el centro de Convenciones de Cartagena de Indias. En todo ese tiempo, la expo convención presidida por **Luz Marina Arango** ha tenido algunos vaivenes de concurrencia de operadores clave, a la par del propio mercado colombiano que fluctuó a la consolidación con el gremio TVPC y luego mostró nuevas aperturas.

Tras ese proceso, y sin perder nunca la seriedad de su búsqueda, Andina Link se ha ratificado como el evento de la TV paga en Colombia, tras recuperar la presencia de los grandes operadores como **Claro, Une y Global Media**, con la representación de **Juan Gonzalo Ángel**. También ha recuperado la fuerza de la nueva generación de operadores medianos reunidos en **Asotic** (con varios conocidos como **Henry Reyes** en Soacha o **José Antonio Ocampo** en **Cable Bello**). Un buen ejemplo fue que, en la edición 2013, Reyes pudo hacer una reunión de esa asociación con la mayoría de los 27 socios presentes entre los stands.

Esto, además de todo lo que ocurre con los 18 nuevos licenciarios de TV paga, 15 de los cuales ya confirmaron a la ANTV el inicio de operaciones en sus respectivas zonas.

El sector comunitario, con figuras como **Sergio Restrepo** de **ComuTV**, o **Javier Rojas** de **Antena La Estrella**, también está representado en la expo. En el marco de la aplicación y revisión de la resolución 0433 de la ANTV, de los más de 750 sistemas comunitarios que existen en el país, muchos ya comenzaron su migración a la TV por suscripción, adoptando el modelo propuesto por licenciarios de la nueva concesiones de TV paga entregadas recientemente por la ANTV. Otros deberán realizar importantes adecuaciones legales, en

el número de suscriptores o territoriales.

#### MUCHOS INDEPENDIENTES DE VENEZUELA Y ECUADOR

Andina Link siempre fue un evento regional. De los operadores grandes será seguro ver a **Telefónica**, en forma paralela a su crecimiento en Colombia, y suele asistir **Manuel Acosta** de **Cabletica** de Costa Rica, entre otros. Pero una de las claves está en el movimiento independiente. Es un clásico las tres cámaras de Venezuela, para mover su evento y recorrer los stands por una nueva fluctuación del dólar en su país.

Está el contingente independiente peruano, con **Ovidio Rueda**, los hermanos **Zamora, Ananías Escamilo y Demóstenes Terrones** como figuras más destacadas. Por su parte, el año pasado estuvieron no menos de 22 cables pequeños de Ecuador, que buscaban una organización independiente parecida a ComuTV, movida que también pudo haberse trasladado a Paraguay.

#### FICA 2014: ALIANZA Y FOCO EN LA PIRATERÍA DE FTA

Respecto al FICA 2014, parece claro el foco en la lucha antipiratería y en espacio central el martes previo a las de la importación de cajas satelitales FTA, en la cual está involucrada en forma directa **DirecTV** con su Alianza a la que reportamos en Natpe para esta edición. Cuenta con la propia directora de ese ente **Marta Ochoa** y también como buena contribución a la situación regional **Antonio Salles**, de ABTA de Brasil sobre la situación de las FTA en ese mercado. Estarán acompañados por **Dolly Rodríguez**, fiscal de la Unidad Nacional del delito en PI y Telecomunicaciones, refiriéndose a este tema.



Luz Marina Arango

También hablarán **María del Pilar Torres** del CRC, **Olga Castaño** de ANTV, **Ricardo Pirola** que se sumó a **Irdeto**, **Paula Cadavid** de **DirecTV** y **Angela Correa** de **Movistar**.

#### FORO DE NEGOCIOS Y NETWORKING EN LOS SEMINARIOS

El miércoles habrá un panel de negocios dedicado a otros temas clave como Competencia entre cableoperadores, telcos y DTHs; de proveedores de OTT, si la IPTV será el futuro de la tv digital y el nuevo esquema de contenidos con OTT. Lo darán **Tomás Delgado** y **Juan García Bish**, que también dan los Seminarios académicos, y **Rojando Barja** de Cotas y la SCTE y **Gabriel Levy** de la Universidad de Antioquia.

El jueves 27 habrá foco en tecnología sumando a **Mauricio Pérez** de **Slingbox**, **Gustavo López** de **Sundance Channel**, **Marko Estacio** de **Arris**, **Andrey Lee** de **Cisco** y **José Cedeño** de **Conax**.

En los seminarios de actualización tecnológica el foco está en **Networking y Migración a IPv6**, también con el aporte de **Cristian Henrique Ferraz** de **JDSU**. Se habla de lo que se viene en **Docsis** y principios de **Networking** con los diferentes protocolos, equipos de redes, seguridad informática, enrutamiento & administración y migración de **IPv4 a IPv6**.



Peter Kothe, Loreto Gaethe y Gonzalo Arrizueño de Telefónica



Alexandra Villegas, Claudina Penagos, Shirley Gallego de UNE-EPM, con Carlos Boshell de MBA y Juan Toth de TyC Sports



Juan Gonzalo Ángel de Global TV, y Konrad Burchardt de TuVes HD

Andina Link 2014 Cartagena

DW Deutsche Welle



### Vida y cultura en Europa

Su viaje diario a las nuevas facetas del viejo continente. Disfrute la arquitectura y el ambiente, el glamour y la gastronomía de los diferentes países. Con imágenes espectaculares y fascinantes historias.

VISÍTENOS EN ANDINA LINK CARTAGENA, STAND 65



## DIEGO MOLANO, MINTIC: 'ACELERADO CRECIMIENTO DE CONECTIVIDAD EN 2013'



Diego Molano, ministro TIC de Colombia

Diego Molano, ministro TIC de Colombia, destacó a Prensario que uno de los principales avances en materia de telecomunicaciones ha sido el acceso a Internet mediante fibra óptica en 777 municipios del país, así como la adjudicación de proyectos para conectar el resto de los municipios con tecnología de microondas terrestres y satelitales. 'El 100% de los municipios de Colombia tendrá acceso a Internet y telefonía móvil', afirmó.

'Durante 2013 hubo un acelerado crecimiento en las conexiones a Internet de banda ancha. A corte de septiembre de este año, contamos con 7.639.061 suscripciones, estando a un 13% de cumplir la meta planteada, 8,8 millones de conexiones. El incremento en las conexiones de Internet es jalonado principalmente por los estratos bajos; en estrato uno crecimos 210% y en estrato dos 138%', añadió.

'La penetración de Internet en los hogares colombianos también va en aumento, a principio de Gobierno teníamos 17% de los hogares conectados y hoy vamos en 33%. Para el caso de las Mipymes, ya se cumplió la meta (50% conectadas); de acuerdo con la última encuesta de Datexco, a octubre de este año el 60,6% de las Mipymes del país contaban con conexión a Internet'.

Y añadió: 'El logro más importante en materia de infraestructura, es que el país pasó de tener tres operadores de telecomunicaciones en 3G a seis operadores con 4G, y actualmente se está ofreciendo Internet de alta velocidad y próximamente se masificará en los estratos más bajos'.

También se dio la ampliación y masificación

de la conectividad internacional. Actualmente, el país cuenta con cinco cables submarinos y se están construyendo cuatro cables más. 'Con esto Colombia se posiciona como el mejor conectado de la región a nivel internacional'.

En materia de televisión, Colombia cerró el año con 4,66 millones de suscriptores de TV paga. Fue noticia el destacado impulso a la producción de contenidos entre el Estado y las empresas privadas. Así, el Mintic hizo alianzas con casas productoras de televisión internacionales como Discovery, Plaza Sésamo, Disney y Fox (Ver reportaje a Carolina Hoyos, en página siguiente).

### INTERNET BANDA ANCHA

Con la implementación del plan de tecnología del gobierno nacional *Plan Vive Digital*, el número de suscriptores a Internet de banda ancha aumentó de 2,2 millones de suscriptores en 2010 a 7,6 millones con corte al tercer trimestre de 2013. 'Según el reporte de información de los proveedores de redes y servicios de telecomunicaciones (PRST), la diferencia entre la meta propuesta para el año 2014 por el *Plan Vive Digital* y el número de suscriptores a Internet de Banda Ancha para el tercer trimestre de 2013 es de 1.160.939 suscriptores, faltando un 13% para dar cumplimiento a la meta propuesta en el Plan Vive Digital'.

### TELEFONÍA MÓVIL

Al término del tercer trimestre de 2013, el número total de abonados en servicio de telefonía móvil era de 48.638.009. De acuerdo con la cifra de abonados en servicio de telefonía móvil, en el país existen 103,2 abonados en servicio por cada 100 habitantes.

### TV DIGITAL

La fecha determinada para el apagón analógico total en el Acuerdo 02 de 2012 es el 31 de diciembre de 2018. En el siguiente cuadro se muestra la planeación en el proceso de implementación de la televisión digital. A la fecha los canales privados han extendido red digital en 11 ciudades capitales del país, dando cobertura al 49,88% de la población colombiana.

'En diciembre de 2013 el gobierno colombiano



firmó un convenio de apoyo y financiación con la Unión Europea por valor de 8 millones de euros. Dicho convenio fortalecerá el desarrollo tecnológico de las entidades vinculadas al sector de la televisión digital (CRC, RTVC, y ANTV) con el aporte de equipos requeridos para el mejoramiento y monitoreo del servicio. Así mismo aportará una asistencia técnica de expertos nacionales e internacionales para conocer y aplicar las experiencias vividas en el mundo con procesos de migración analógica a digital'.

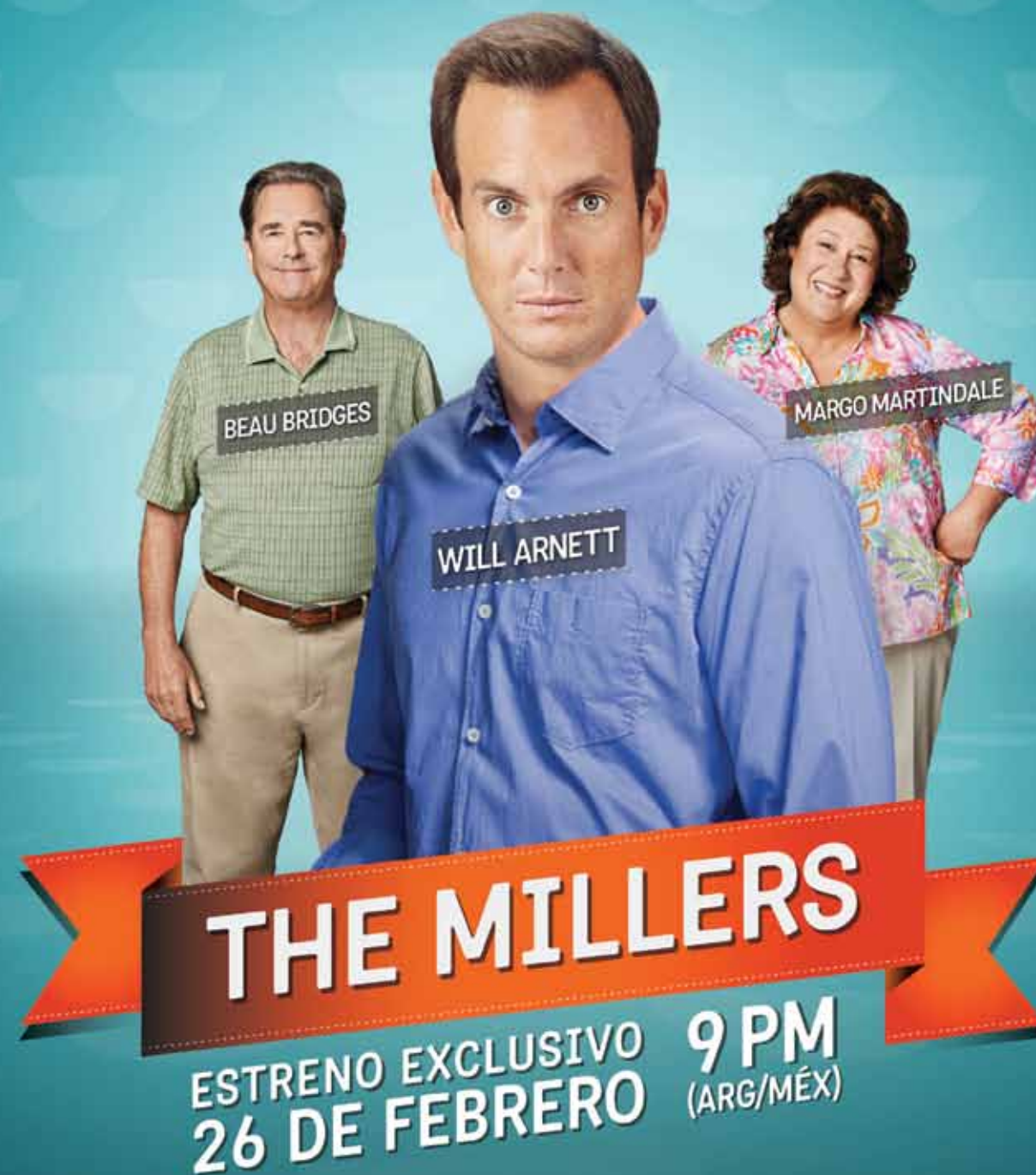
### DESAFÍOS PARA EL 2014

'En materia técnica y tecnológica con relación a las redes pública y privada, el avance es significativo y no se presentan problemas en el proceso de expansión. Los pasos a seguir con respecto al progreso de la TDT en Colombia se deben orientar al fortalecimiento en equipos y asesoría en producción de televisión digital a los canales públicos, una acertada reglamentación y regulación frente al uso y explotación de los multiplex, modelos de negocio (desencadenamientos, televisión paga, producción nacional, extranjera y posibilidades de asociación para emisión de programación), y garantizar los derechos de autor de los canales productores de televisión abierta', detalló Diego Molano.

'Por otra parte, y como soporte fundamental y necesario para el éxito del proceso, el Estado debe fortalecer la campaña de socialización, apropiación y culturización iniciada por la ANTV en 2013, que ya ha sembrado la inquietud y el interés de los colombianos, pero que requiere de una fuerte inyección económica para masificar el mensaje que hoy están percibiendo en el país de manera directa a través de los foros regionales'.

'En el 2014 la ANTV realizará el encendido de televisión digital en dos municipios piloto (Ulloa, Valle y San Cayetano en Norte de Santander) que por sus características técnicas, de ubicación y población permite el acceso a las señales de los canales públicos y privados en señal DVBT2 estándar digital adoptado por Colombia', concluyó.

PUEDES DIVORCIARTE.  
PERO NO DE TUS PADRES.



150% HUMOR

tbs  
veryfunny

f /CANALTBS

@CANALTBS

CANALTBS.COM



## MINTIC: ALIANZA CON PRIVADOS POTENCIA LA TV PÚBLICA REGIONAL

### ACUERDOS CON DISNEY, FOX Y VIACOM

En la reciente edición de Natpe Miami, PRENSARIO pudo conversar con **María Carolina Hoyos Turbay**, viceministra general del Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (**Mintic**), que en el último tiempo no sólo está abocado al área de las TICs, sino también al desarrollo de contenido original colombiano y en potenciar la TV pública de ese país.

Hoyos Turbay anunció en Natpe dos coproducciones que el Estado colombiano está haciendo junto a **Viacom International Media Networks The Americas**, un acuerdo que sigue marcando una importante tendencia en el negocio audiovisual de ese país uniendo actores públicos con empresas privadas.

‘Con el acuerdo de Viacom buscamos, por un lado, despejar cualquier indicio de mala fama que pueda tener la TV pública en nuestro país, y por otro reforzar sus contenidos con programación original atractiva para el público infanto-juvenil. A nadar se aprende nadando, y a producir con calidad, produciendo con los mejores’, remarcó.

El Estado coproducirá desde junio próximo con Viacom dos de sus grandes productos: la docu-serie **Catfish**, que se desarrollará para el canal público regional **Telecafé** (Caldas, Quindío y Risaralda), y los **Kid's Choice Awards** para otro regional, **Telecaribe** (Atlántico, Bolívar, Cesar, Córdoba, La Guajira, Magdalena y Sucre).



**MinTIC**  
Ministerio de Tecnologías  
de la Información y las Comunicaciones

‘Se trata de dos grandes blockbusters que potenciarán a la TV pública regional, y que tienen un doble propósito: enfocarnos a los niños, y ofrecerles entretenimiento de calidad, y apostar a las plataformas digitales. Estado y Ministerio tiene por objeto proteger a los niños y promover el uso divertido de las TICs, a través de planes como *EnTIC confío*’, añade Hoyos Turbay.

En relación a la TV pública nacional, la viceministra señaló que con **Señal Colombia** la estrategia se divide en tres: 1) seguir impulsando las coproducciones internacionales; 2) intensificar los planes 360°; 3) desarrollar un mejor contenido y sumar nuevas audiencias.

‘En este contexto donde la competencia de la TV se multiplica, la TV pública con cobertura nacional no sólo compite con los canales privados de TV abierta (**RCN** y **Caracol**, y **Citytv** en Bogotá), sino también con la TV paga —muy fuerte en Colombia—, Internet y las plataformas digitales. El modo de competir es sumar contenido alternativo y local’.

Otra de las noticias importantes sobre la televisión pública es la reciente extensión del contrato de concesión de **Canal Uno**, donde el Estado debería haber retomado el control, pero tras un estudio llevado a cabo por la ANTV se determinó extender la licencia. Un 25% de su grilla está programada por **Radio Televisión Nacional de Colombia** (RTVC).

#### MÁS ACUERDOS

En el pasado, el MINTIC había



**María Carolina Hoyos Turbay, viceministra TIC**

gestado acuerdos similares. En junio de 2013, **Fox International Channels Latin America** comenzó a filmar en Bogotá, a través de **Fox-Telecolombia**, una serie de ficción protagonizada por **Manolo Cardona** (*El Cartel de los Sapos*) y **Ana Claudia Talancón**, que emitirá el segundo semestre de este año **Teleantioquia** y **MundoFox**.

A finales del año pasado, el Ministerio avanzó con su estrategia de fortalecer la TV pública, y rubricó acuerdos de coproducción con programadoras internacionales como **Discovery**, **Plaza Sésamo** y **Disney**. Con el primero se realizará la segunda temporada de **Maravillas de Colombia**, y continúa el proyecto **First Time Filmmakers** para los productores independientes colombianos, mientras que con el segundo se realizó la primera temporada en Colombia, y para 2014 desarrollarán nuevos proyectos.

‘Es la primera vez que un Gobierno invierte en el fortalecimiento de la TV pública a través de coproducciones con casas reconocidas mundialmente’, indicó Hoyos Turbay, y concluyó: ‘En 2013 invertimos más de USD 4 millones en coproducciones, poniendo especial énfasis en la transferencia de conocimiento y buenas prácticas. En total, en estos cuatro años se han invertido USD 6,22 millones en contenidos multiplataforma, mejorando la programación y parrillas de los canales públicos con producciones de calidad internacional’.

# HAZ PARTE DE ESTE GRAN CAMBIO

TVCOLOMBIA ha evolucionado a **NUESTRA TELE**. Prepárate para disfrutar de nuestras súper producciones, deportes, informativos y lo mejor del entretenimiento.

## HAZ PARTE DE NUESTRA TELE



[www.rcnnuestratele.co](http://www.rcnnuestratele.co)

**catfish**  
THE TV SHOW

*Catfish* se coproducirá con Viacom para Telecafé, mientras que los *Kid's Choice Awards* se harán para Telecaribe







## ALEXANDRA FALLA, ANTV: 'LA TDT TENDRÁ COBERTURA TOTAL PARA 2019'

Alexandra Falla, miembro de la Junta de la Autoridad Nacional de Televisión (ANTV), dio a Prensario un panorama general del avance de la TV digital en Colombia, y confirmó 'cobertura total' para el 2019.

'Está previsto un plazo para el segundo trimestre de 2014 para que el operador público RTVC (Señal Colombia, sistema de medios públicos) inicie sus emisiones para cubrir el 50% de la población. Para finales de 2015 se espera que, tanto canales privados como públicos, estén cubriendo el 70%, y para 2018 el 85% los operadores privados y el 92% el operador público. Así las cosas, el apagón total de la televisión analógica se registrará en 2019', explicó Alexandra Falla.

'La ANTV desembolsó a RTVC los recursos para la implementación de las fases I y II de la televisión digital terrestre pública (TDT) por 37.684 millones de pesos (USD 18,77 millones) para la instalación de 17 estaciones, con lo que se espera lograr la cobertura poblacional planteada', añadió.

En cuanto a los operadores privados, señaló que Caracol y RCN ya transmiten en 11 ciudades capitales del país en el estándar digital DVB-T2, llegando al 49,8% de la población colombiana, con cobertura en las ciudades de Bogotá, Barranquilla, Medellín, Cali, Bucaramanga, Cúcuta, Cartagena, Santa Marta, Armenia, Pereira, y Manizales, además de municipios circunvecinos.

### LICENCIAS DE TV PAGA

El año pasado y como parte de la estrategia de apertura del mercado de TV paga, la ANTV concluyó un proceso que otorgó 18 nuevas concesiones para la operación y explotación del servicio público de televisión por suscripción, así como la concesión otorgada al operador Emcali E.I.C.E ESP.

Alexandra Falla afirmó: 'A la fecha hay 15 operadores de televisión por suscripción que han reportado inicio de operaciones'. Ellas son Grupo Uno Telecomunicaciones, TV Cable Colombia – Colcable, TV Colombia Digital - America, Conexión Digital Express, Colombia Mas TV, Cable Éxito, Grupo Empresarial Multivisión, Cablemas, Cable Digital de Colombia, Servicios Satelitales Integrados, Digimedios Televisión, Azteca

Comunicaciones Colombia, Cable y Telecomunicaciones de Colombia Cabletelco, Grupo Televisión Colombiano - Tevecol y Emcali.

Están pendientes de informar el inicio de operaciones los concesionarios Globalnet Colombia, Comercializadora de Entretenimiento y Comunicaciones, TVN Norte Comunicaciones y Cableser.

### TV COMUNITARIA

La Junta Nacional de Televisión aprobó en abril de 2013 la resolución 433 que reglamenta parcialmente la televisión comunitaria, que se encuentra vigente y se aplica desde septiembre de 2013 con el pago de la primera compensación bajo el nuevo esquema establecido en la Resolución. En diciembre de 2013 se expidió la Resolución 1133 que modifica algunos de los requerimientos en términos de plazos y garantías.

Sobre los reclamos por parte del sector, Alexandra Falla explicó: 'El proceso de expedición de la Resolución 433 de 2013 es el resultado de un proceso amplio y transparente de participación pública de las comunidades organizadas prestadoras del servicio de televisión comunitaria y de los diferentes gremios y asociaciones del sector, hecho que se encuentra claramente evidenciado en todos los espacios que se dispusieron para discutir y concertar los diversos temas, incluidos los foros realizados por todo el país, en los cuales se recibieron comentarios, críticas y sugerencias al proyecto'.

Remarcó que la ANTV 'analizó los comentarios recibidos, los cuales se revisaron y tuvieron en cuenta'. Dijo que en total, se estudiaron los comentarios recibidos sobre los proyectos, documentos publicados y foros regionales. 'Todos han sido respondidos y están publicados en nuestra página web, dentro del Documento de Respuesta a Comentarios del Sector a la Propuesta de Reglamentación Parcial del Servicio de Televisión Comunitaria, publicado el 23 de mayo de 2013'.

### FORTALECIMIENTO DE LA TV PÚBLICA

En relación con el fortalecimiento de la televisión pública, en 2013 la ANTV diseñó



Alexandra Falla, miembro de la Junta de la ANTV

una metodología con el propósito de generar espacios periódicos de comunicación para evaluar el desarrollo y lineamientos de gestión como elemento ilustrativo en la priorización de la destinación de los recursos del FONTV, así como diseñar estrategias de fortalecimiento de la televisión pública.

'En este sentido, se realizaron cinco mesas de trabajo con los canales públicos regionales y RTVC en las que se socializó la reglamentación del FONTV, las políticas para los proyectos especiales y distribución de recursos, los mensajes institucionales, y el avance en la implementación de la televisión digital terrestre, entre otros temas', detalló Alexandra Falla.

'En 2013, se asignaron recursos a los operadores públicos del servicio de televisión por 156.217 millones de pesos (USD 76 millones). Los recursos del operador público nacional RTVC se destinaron a la implementación de la TDT, fortalecimiento de la infraestructura de red (AOM de la red y segmento satelital), operación y funcionamiento de RTVC, la programación de los canales Señal Colombia y el Canal Institucional, la recuperación del archivo audiovisual y los estudios para la implementación del proyecto Acceso universal al servicio de televisión'.

Y adelantó: 'Para 2014, la ANTV asignó los recursos a los operadores públicos por valor de 106.611 millones de pesos (USD 51,91 millones), sin incluir la TDT. Estos recursos se asignaron con base en los planes de inversión presentados por estos operadores, y su objeto principal es el fortalecimiento de los mismos y la financiación de la televisión educativa y cultural a cargo del Estado. Asimismo, se trabajará en la definición del marco regulatorio de contenidos en TDT, que permita el fortalecimiento de la televisión pública'.



## SOMOS UN SOCIO ESTRATÉGICO

PARA PROGRAMADORES Y OPERADORES DE LA INDUSTRIA DE TELEVISIÓN POR SUSCRIPCIÓN EN AMÉRICA LATINA, EL CARIBE Y ESPAÑA.



## REPRESENTAMOS, DISTRIBUIMOS Y COMERCIALIZAMOS

15 SEÑALES INTERNACIONALES EN 25 PAÍSES, LLEGANDO A MÁS DE 20 MILLONES DE HOGARES.

19 AÑOS GENERANDO VALOR A NUESTROS CLIENTES.

Nueva alianza:



THE NEW FRONTIER  
IN CLOUD-BASED STREAMING.  
ACROSS THE DEVICES. ACROSS THE GLOBE



NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

solutions / vod / mobile / e-commerce

ALIANZA CON:



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

www.mbanetworks.tv @mbantv



## COLOMBIA: ESTUDIO NO REGISTRA ACCIONES ANTICOMPETITIVAS EN TV PAGA



Pablo Márquez, director ejecutivo

Pablo Márquez, director ejecutivo de la Comisión de Regulación de las Comunicaciones (CRC) de Colombia, habló con Prensario sobre la TV paga, para lo que citó un estudio realizado por BlueNote, donde se concluye que 'no se registran acciones anticompetitivas' entre los operadores de TV paga, pese a los 'elevados índices de concentración' en algunos municipios.

Aclaró: 'Los dos principales proveedores del mercado, **Une EPM Telecomunicaciones** y **Claro TV**, sólo tienen presencia en el 13% y el 17% de los municipios, respectivamente. **Colombia Telecomunicaciones (Telefónica)** es el operador que más amplió su presencia en los últimos años, con la consolidación de su operación satelital. En tanto que **DirecTV** es el operador con más presencia del mercado'.

Sobre la competencia, explicó que 'se encuentran elevados índices de concentración debido a que los servicios satelitales cuentan con mayores posibilidades de cobertura nacional'. Además, mencionó un estudio de BlueNote, que encontró que 'existen muchas situaciones donde hay un único prestador del servicio, particularmente satelital, en municipios de menor tamaño'. Sin embargo, aclaró que 'no se evidencian acciones anticompetitivas ni independientes por parte de estos proveedores, quienes mantienen iguales condiciones de producto y precio en municipios donde son los únicos que prestan el servicio como en aquellos que no lo son'.

Sin embargo, explicó en los precios promedio ponderados del mercado se observa una 'tendencia creciente de éstos' a medida que se reduce la cantidad de operadores, fruto de la mayor participación relativa de los servicios

satelitales en los municipios con mayor concentración. Aclaró Márquez: 'Si bien esto no evidencia prácticas anticompetitivas, sí debe tenerse en cuenta la situación de los consumidores de estos municipios, quienes deben pagar tarifas promedio superiores ante la ausencia de servicios de televisión por cable'.

Añadió: 'Los nuevos servicios abiertos sobre plataformas TDT podrán jugar un rol fundamental para estos consumidores, una vez lleguen de forma masiva, en el sentido que podrán ofrecer contenido similar a aquél ofrecido mediante los servicios de televisión por cable y televisión satelital, aunado con la facilidad que los usuarios puedan interactuar con dichos servicios, característica propia de la TDT'.

### EMPAQUETAMIENTO DE SERVICIOS

'Con respecto a las prácticas de empaquetamiento de varios servicios e integración horizontal, éstas podrían ser indicios de prácticas anticompetitivas, dada la limitación que tienen algunos operadores monoproducto de replicar la oferta. No obstante, algunas de estas empresas han experimentado las máximas tasas de crecimiento en los últimos años, incluso manteniendo sus precios promedio por encima del nivel medio', detalló Pablo Márquez.

'La práctica de empaquetamiento responde a una estrategia de posicionamiento de los operadores, que ha tenido amplia acogida por el consumidor y que es aprovechada por los operadores multiproducto en capacidad de implementarla, pero no significa una acción anticompetitiva en el escenario que se da actualmente, donde se excluyen condiciones de venta atada y los precios no evidencian subsidios cruzados. Esta estrategia se muestra como una tendencia de mercado'.

### AGENDA 2014 DE CRC

De acuerdo con lo establecido en la Agenda Regulatoria del año 2014, explicó el director ejecutivo, la CRC desarrollará el proyecto *Definición de servicios y mercados audiovisuales en un entorno convergente*, cuya etapa de decisión regulatoria está prevista para el cuarto trimestre de este año. El objetivo es 'revisar el mercado de televisión, sus condiciones de competencia y establecer las medidas si se encuentra alguna falla de mercado o problema de competencia'.

'Como parte de este proceso, habrá una etapa de discusión sectorial, que incluye la realización

de un foro en marzo de 2014 para debatir los principales aspectos involucrados en la definición de los mercados relevantes'.

Márquez sumó otros puntos de la agenda, entre ellos, la incorporación de las particularidades que se requieren para el servicio de televisión en el Régimen de Protección de los Derechos de los Usuarios de Servicios de Comunicaciones. También, se prevé establecer las condiciones regulatorias mínimas que deben cumplir los operadores del servicio de televisión abierta y por suscripción en materia de calidad.

'Se trabajará en los proyectos de compartición de infraestructura para TV radiodifundida y revisión de condiciones de acceso y uso a elementos pasivos de redes TIC, con los que se busca identificar e implementar aquellas medidas regulatorias que garanticen la compartición de infraestructura entre operadores, lo cual es un elemento que promueve la competencia en el sector al facilitar la entrada de nuevos proveedores y disminuir barreras de crecimiento en establecidos', completó.

Y completó: 'En el caso de TV comunitaria, esta modalidad de servicio será analizada de manera transversal a través de cada una de las iniciativas mencionadas anteriormente'.

### CONEXIÓN DE BANDA ANCHA

'En Colombia, banda ancha comprende aquellas conexiones a Internet fijo con velocidad efectiva de bajada mayores o iguales a 1.024 Kbps + Internet Móvil 3G y 4G. Al 30 de septiembre de 2013, el número total de conexiones a Internet de banda ancha fue de 7.639.061. Estas conexiones crecieron 24,5%, con respecto al período anterior, obteniendo una penetración del 16,2%', detalló el ejecutivo. 'Las demás conexiones a Internet (velocidad efectiva de bajada 1.024 Kbps + Internet Móvil 2G) alcanzaron un total de 809.270'.

'Para el año 2014, la meta propuesta por el Gobierno Nacional, a través del *Plan Vive Digital*, es llegar a 8,8 millones de conexiones de Internet de banda ancha. Al 30 de septiembre de 2013, existían 4.040.186 conexiones Internet móvil, mostrando un crecimiento hasta esa fecha del 25,9% y una penetración del 8,6%'.

Finalmente, aclaró sobre la tecnología 4G: 'En el 2013 había presencia en el mercado de tres operadores: **Une**, **Tigo** y **Movistar**. Para el año 2014, se espera que entren en operación las redes 4G de **Claro**, **Avantel** y **DirecTV**'.

**iHOLA! TV**

Abarcamos las últimas tendencias de la **Moda.**

Para información sobre ventas de afiliados:  
 LATAM - Carlos Boshell   cboshell@mbanetworks.tv  
 US Hispanic - Fernanda Merodio   fernanda.merodio@imaginaus.com  
 ¡HOLA! TV - 7291 NW74TH ST MIAMI, FL 33166



## CLARO: MÁS INVERSIONES EN DIGITALIZACIÓN Y TV EVERYWHERE

REPORTAJE A DAVID LONDOÑO, DIRECTOR DE MERCADEO Y COMUNICACIONES

David Londoño, director corporativo de mercadeo y comunicaciones de **Claro Colombia**, comentó a PRENSARIO las principales inversiones llevadas a cabo en 2013, destacando que, además de continuar con la digitalización de sus redes, se enfocó en 'identificar los gustos de los televidentes para ofrecer contenidos innovadores, con la mejor calidad de servicio y tecnología de punta'.

'A través de la televisión que hoy ofrece Claro en el país, los televidentes disfrutaban de la mejor calidad de audio y video, además de servicios en entretenimiento como guía interactiva, mosaico, juegos, canales de video, audio, PPV (pague por ver), PVR, canales Premium y de adultos', destacó Londoño.

Este año, la empresa continuará expandiendo su red de TV Digital, y permitirá ver los principales eventos del año --Juegos Olímpicos de Invierno Sochi 2014 y el Mundial de Brasil--, en HD a través de paquetes de TV digital "Básica", "Avanzada", "Básica HD" y "Avanzada HD".

Sobre *Clarovideo*, el servicio OTT desarrollado en base a una solución de DLA y lanzado en Colombia durante 2013, el ejecutivo señaló: 'Es un nuevo servicio que le permite a los clientes de Claro llenar su vida de entretenimiento a través de una

amplia oferta de 13.000 títulos entre películas, series y documentales, entre otros, y que complementa la oferta de televisión que ofrece la compañía en Colombia'.

También habilitó un nuevo servicio llamado *Claro Play*, un portal en línea que integra los contenidos exclusivos de los mejores canales que incluye la Televisión Digital Básica o la Televisión Digital Avanzada, de acuerdo al plan contratado por el usuario, para disfrutar de sus contenidos predilectos cuantas veces quiera, en diversos dispositivos y sin necesidad de instalar equipos adicionales.

Además de TV digital en sus diferentes paquetes con HD, Claro ofrece en Colombia el servicio de PPV. 'Tenemos nueve canales PPV (Pague Por Ver), los cuales se dividen en seis de cine y tres de adultos. Para poder acceder y disfrutar del servicio de PPV y eventos especiales que el usuario puede comprar a través del control remoto de su decodificador, enviando un mensaje de texto desde su móvil Claro o llamando a la línea de atención 01 8003 200 200 y solicitar la película o evento deseado'.

También, a través del canal exclusivo de deportes de Claro los usuarios disfrutaban de eventos especiales como el Torneo de Microfútbol Profesional, la Copa Versus de Béisbol, La Vuelta a Colombia, El Torneo Seguros Bolívar Open y El Clásico Claro RCN, entre otros. La empresa tiene otros canales exclusivos, como **KMusic**, **Canal Vallenato** y **Radiola TV**, dos dedicados 100% al deporte con **Versus** y **Claro Sports**, canal exclusivo que transmite los Juegos Olímpicos de Invierno Sochi 2014. Y **DiaTV**, con programas de opinión, farándula, emprendimiento, bienestar y noticias, con el informativo *Red+ Noticias*.

Otros servicios son el PVR Grabador de video, para grabar en el decodificador hasta 130 horas de los canales de Televisión Digital y grabar hasta 2 programas al tiempo, para disfrutar de sus programas, películas y series favoritas a cualquier hora. Y también tiene canales premium en cinco paquetes

que agrupan la oferta de **HBO**, **Moviecity** y **Canales para Adultos**.

Sobre sus acciones en conectividad, destacó: 'Claro no sólo ofrece planes que se ajustan a las necesidades de comunicación de sus usuarios, también pone a su disposición 480 Zonas Wifi Claro en 26 ciudades del país como un valor agregado y gratuito. Adicionalmente, la compañía fomenta el uso de Internet a través del programa "Hogares Digitales", liderado por el MinTic, que beneficia a los estratos 1 y 2 con una tarifa única de \$ 20.000 para el acceso de internet fijo de 1 Mega. Desde el 2012, Claro ha otorgado más de 118.165 mil cupos a Hogares Digitales, lo que corresponde al 81% del total otorgado por el programa'.

En 2014, dijo David Londoño, Claro 'seguirá trabajando en el despliegue de la TV Digital, la plataforma *Clarovideo*, *Claro Cloud* y *Claro Play* jugarán un papel importante en que los servicios prestados superen las expectativas de servicio, atención y contenido de los usuarios de Claro'.

Finalmente, opinó sobre el mercado de TV paga en Colombia: 'Es un mercado dinámico, con variedad de proveedores y ofertas comerciales, en el que los usuarios tienen la posibilidad de elegir el operador y paquete de servicios que mejor se ajusta a sus necesidades. Sin embargo, persiste la preocupación en relación con el incumplimiento reiterado de los denominados operadores comunitarios, que conforme la regulación vigente, además de ser organizaciones sin ánimo de lucro, deben observar limitaciones respecto de la cantidad de usuarios que pueden servir y del contenido que pueden distribuir'.

'En la práctica, no ha sido suficientemente estricto el control ejercido por las autoridades sobre este tipo de operadores, lo que les ha permitido competir en el mercado de TV paga ofreciendo contenido comparable al de los operadores comerciales, sin cumplir todas las obligaciones que la ley impone a estos últimos, pues se escudan en su aparente condición de operadores comunitarios', concluyó.



En 2013, Claro lanzó la plataforma OTT Clarovideo en Colombia



Sigue nuestra ruta para llegar a tus abonados



chellolatinamerica.com

Marcello Coltro - VP Ejecutivo y COO - mcoltro@chellolatinamerica.com (+305) 648-5228  
 Mauro Paez-Pumar - CCO - mpaezpumar@chellolatinamerica.com (+305) 648-5242

## UNE EPM: FUERTES INVERSIONES EN EXPANSIÓN DE SERVICIOS

TERMINÓ EL 2013 CON 1 MILLÓN DE ABONADOS EN TV PAGA



Mark Eichmann, presidente de Une EPM

Une EPM Telecomunicaciones terminó el 2013 con un millón de abonados en TV paga, reafirmando su posición como el segundo operador más importante de Colombia, tras haber recaudado 2.04 billones de pesos (USD 995 millones), un 11% más que el año anterior. Además, sumó 2 millones de líneas de voz y 1,1 millones en Internet banda ancha en 2013.

En telefonía móvil, mantiene su posicionamiento en el servicio de Internet móvil de alta velocidad, que ya sumó 170.000 servicios y una red consolidada de 40 ciudades y municipios principales. 'Esta penetración en el mercado representa el 50% de los usuarios de 4G LTE en toda América Latina', expresó a Prensario Marc Eichmann Perret, presidente de Une EPM.

'Une cerró el año 2013 con los mejores resultados de su historia como operador nacional de telecomunicaciones. Según cifras preliminares, pasó la barrera de los \$2 billones en ingresos y obtuvo un Ebitda de \$510 billones (USD 248,8 millones), frente a \$436 billones (USD 212,7 millones) que había presupuestado', añadió Eichmann.

### TV PAGA

'Une es la compañía con mayor cantidad de canales HD de todo el país, pues alcanzamos una oferta de 60 señales HD. Estamos liderando la transformación de la experiencia del servicio de televisión, que volvemos accesible con ofertas comprables y surtidas', dijo el ejecutivo. 'En 2013 logramos superar nuestras expectativas internas de ventas de HD'.

Además, lanzó *Smart Play Une*, un servicio que

permite convertir un televisor convencional en un televisor inteligente. 'Con *Smart Play*, nuestros clientes pueden navegar de manera simultánea entre su parrilla tradicional de televisión y un portal que les ofrece un acceso ilimitado a contenidos en la web y a aplicaciones para descargar videos, juegos, películas, entre otros, sin necesidad de un computador'.

Une también cuenta con la aplicación *Une TV*, que permite el acceso gratis a la señal de más de 20 canales nacionales e internacionales de televisión, desde un dispositivo móvil, un televisor con conexión a Internet o un computador.

### PLANES DE EXPANSIÓN Y SERVICIO

'No sólo hemos conquistado el cliente sino que además hemos llevado el portafolio de telefonía, televisión, banda ancha e Internet móvil a las regiones donde hemos llegado', afirmó Marc Eichmann.

Este año, la empresa buscará desplegar redes con potencial de conseguir 470.000 nuevos clientes para avanzar en la consolidación de su presencia en las regiones, a la vez que trabaja por el acceso, la apropiación y el uso adecuado de los servicios mediante programas como Internet Seguro, los telecentros, Divertic y ciudades inteligentes.

'La compañía invirtió USD 40 millones en la extensión del cable submarino de *GlobeNet*, que conecta a Colombia directamente con Estados Unidos, utilizando fibra óptica submarina. Con su entrada en operación desde noviembre pasado, Une duplicó la capacidad de conectividad internacional para banda ancha y terminará el 2014 con 200 gigabits por segundo adicionales', completó.

### TELEFONÍA MÓVIL

El ejecutivo explicó que la inversión en infraestructura ascendió a los \$430 billones (USD 209,8 millones), que sirvieron para ampliar tanto la red fija como la de 4G LTE, y continuar con crecimientos en el número de clientes de sus servicios en voz fija, internet de banda ancha y televisión, así como la penetración del producto de internet móvil e inalámbrico 4G LTE.

'Como primer operador de Internet 4G LTE, introdujo en el mercado los equipos MiFi, que permiten navegar en cualquier lugar, sin necesi-

dad de comprar un teléfono inteligente 4G LTE, con conectividad permanente y compartiendo Internet con otros usuarios sin preocuparse de la batería', remarcó.

### GRANDES RETOS PARA LA TV PAGA

'La industria de la televisión paga afronta grandes retos; la explosión de los servicios de OTT tiene su causa principal en la superioridad evidente de Internet a la hora de satisfacer la necesidad fundamental de todo televidente: ver lo que quiere, cuando lo quiere y en el dispositivo que quiere', expresó Eichmann. 'Este comportamiento de los televidentes es apenas lógico, pero la industria de la televisión no ha podido (o no ha querido) desarrollar los servicios adecuados para satisfacerlos'.

'Que la industria de la televisión de pago logre mantener la posición que aún tiene en el mercado dependerá de una combinación de enfoque en el servicio por parte de los operadores y de una legislación que evite el monopolio dañino sobre los contenidos por parte de algunos jugadores del sector'.

Dijo sobre la regulación de la TV, que 'debe dirigirse a abrir el sector audiovisual y no cobrar concesión por la entrada a un mercado abierto; también debe revisar las cargas regulatorias; formalizar la industria y replantear la financiación de la TV pública, para que todos los actores del sector contribuyan de manera proporcional con la misma'.

Según Eichmann Perret, en consonancia con la agenda regulatoria de la ANTV es primordial que se revise el mercado regulatorio de contenidos con el fin de que se establezcan normas pertinentes para disminuir su concentración, especialmente si son contenidos Premium deportivos (dentro de los que se destaca el de fútbol), con el objetivo de que se garantice a los usuarios su derecho de información.

'Otro tema a revisar en el corto plazo son las contraprestaciones del servicio de TV por suscripción establecidas en la resolución 045 de 2012, pues una tarifa fija por usuarios desestimula la formalización del mercado ya que entre menos ingresos obtenga un operador soporta mayores cargas regulatorias por usuario', concluyó el directivo.



Advertisement for Wobi TV featuring logos of paez, airbnb, RESTORANDO.com, entrepreneurs, and GoodPeople. The ad includes the text 'WOBBI TV' and 'EL ENTRETENIMIENTO REAL SE ENCUENTRA EN LOS NEGOCIOS.' It also features a large circular graphic with a world map and the word 'entrepreneurs' written across it. Below the map, it says 'TODOS LOS MARTES 10:30 p.m.' The background is a collage of images related to travel and business.

EL ENTRETENIMIENTO REAL SE ENCUENTRA EN LOS NEGOCIOS. **WOBBI TV**  
wobi.com/tv



América Latina: Alejo Idoyaga • amolina@wobi.com • +(52) 55 5002.3215  
 México: David Peredo • dperedo@wobi.com • +(52) 55 5002.3250  
 Cono Sur: Sabrina A. Capurro • sabrina.capurro@speedy.com.ar • +(5411)-4642-7397  
 Región Andina, Centroamérica y Caribe: Multimedia Broadcast Associated (MBA):  
 Matilde de Boshell • mboshell@mbanetworks.tv • +(57) 1 642.0079

## DIRECTV: 868 MIL SUSCRIPTORES DE TV PAGA EN COLOMBIA

CRECIÓ 27% EN 2013

DirecTV Colombia cerró el 2013 con 868.978 abonados de TV paga y un 18,61% de participación de mercado, posicionándose como el tercer operador del mercado, según datos de la ANTV al 31 de diciembre. El operador de DTH alcanzó un crecimiento de 27% respecto a diciembre de 2012, tras sumar 185.800 suscriptores en todo el año.

DirecTV Latin America cerró el año con 17,8 millones de suscriptores y ganancias por 1900 millones de dólares, según su reporte financiero anual. Su base de abonados en toda la región lo posicionan como el operador líder, seguido por América Móvil (12,7 millones), Net Brasil (6 millones).

En Colombia, la oferta de paquetes es amplia en todos los segmentos, incluyendo tres paquetes prepago, tres post pago con HD opcional, y dos post pago con HD. Además, permite el acceso a funciones avanzadas de DVR y HD DVR, Control Plus y la cobertura de eventos, ligas y paquetes deportivos brindados con funciones interactivas.

### DIRECTV PLAY

En la segunda mitad del año, se lanzó DirecTV Play, un portal de contenidos online con más de 5.000 títulos divididos por películas, series, deportes y canales, disponible únicamente para sus suscriptores registrados en MiDirecTV, quienes pueden ver la programación ingresando su usuario y clave.

Atul Bansal, director de New Media para DirecTV PanAmericana, comentó: 'A través de esta plataforma ofrecemos a nuestros clientes



Sandro Mesquita, director de generación DirecTV Latin America

la posibilidad de buscar y navegar contenidos online de proveedores con quienes hemos trabajado, para que de una manera sencilla e intuitiva, disfruten de una experiencia de entretenimiento integrada.

El portal junta contenidos de proveedores como HBO GO, Moviecity Play, Fox Play, Fox Sports Play, Space Go, TNT Go, ESPN Play, DIRECTV Sports y XTSY Now. Para acceder a HBO GO, Moviecity Play, Fox Sports Play y algunos contenidos de FOX Play los usuarios deben tener contratado el respectivo paquete Premium.

### TRANSMISIONES ESPECIALES

DirecTV Latin America anunció un acuerdo con América Móvil por los derechos de emisión



María Elvira Restrepo, VP de mercadeo de DirecTV Colombia

de los XXII Juegos Olímpicos de Invierno de Sochi 2014 y los Juegos de la XXXI Olimpiada de Río 2016. De esta manera, a través de la señal DirecTV Sports se podrán ver las competencias que se realizan entre el 7 y 23 de febrero en Rusia, y del 5 al 21 de agosto de 2016 en Brasil.

La operadora satelital ofrecerá una experiencia multipantalla, que incluirá la exhibición a través de dispositivos digitales, permitiendo a los fanáticos del deporte acceder al contenido sin importar el lugar donde se encuentren.

Rick Nerod, SVP de programación de DirecTV Latin America, dijo: 'DirecTV continúa marcando presencia en los eventos deportivos de nivel mundial, esta vez con una completa cobertura de Sochi 2014 y Río 2016. En esta ocasión innovamos nuevamente, ya que nuestros



Rick Nerod, SVP de programación de DirecTV Latin America

suscriptores también tendrán la posibilidad de acceder a las competencias a través de computadoras, tabletas y smartphones. Estamos muy contentos de poner a disposición de nuestros televidentes este beneficio.

Para el evento de Sochi, la señal deportiva entrega 180 horas de programación en vivo con la mejor calidad de imagen y sonido digital, programas especializados y un canal especialmente dedicado.

### CINEMA+ EN LATINOAMÉRICA

DirecTV lanzó en diciembre la iniciativa Cinema+ que, con el apoyo Sundance Channel que busca incentivar el desarrollo del cine en Latinoamérica, aportar a la formación académica y a la industria local.

El programa incluye un segmento de becas, orientado a los alumnos de Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Uruguay y Venezuela, que estén cursando una carrera profesional de cine o relacionada. A través de Cinema+ también buscará acercar el cine a las distintas comunidades de la región mediante exhibiciones de películas y talleres de capacitación localizados.

'El cine continúa siendo un medio de expresión artística sin igual, una ventana hacia la realidad en que vivimos. Tenemos talento, tenemos ganas y tenemos las oportunidades, es el momento de darle uso a todas esas virtudes en pro de algo más grande, mientras le damos herramientas a nuestros jóvenes para crecer profesionalmente', dijo Sandro Mesquita, director de generación de DirecTV Latin America.

sundance CHANNEL

PELÍCULAS | SERIES | FESTIVALES Y EVENTOS

PELÍCULAS



SERIES



FESTIVALES Y EVENTOS



www.sundancechannel.la



SundanceLA

ED PALLUTH | EVP, Distribución Mundial LATAM  
E: edward.palluth@amcnetworks.com  
D: +1.817.562.3339 M: +1.214.766.5916

GUSTAVO LOPEZ | VP, Distribución Mundial LATAM  
E: gustavo.lopez@amcnetworks.com  
M: +1.305.615.0122



## MOVISTAR TV: 332.000 ABONADOS EN SEPTIEMBRE, CON 22% DE CRECIMIENTO ANUAL

LANZÓ OTT Y COMENZÓ A OPERAR 4G

Telefónica anunció en su último reporte financiero que, a septiembre de 2013, su servicio de televisión satelital operado bajo la marca **Movistar TV**, contaba con 332.000 abonados, un 22% más que en igual periodo del año anterior.

Entre enero y septiembre, el servicio sumó 47.000 abonados. Según la empresa, el crecimiento, que triplicó al registrado en los primeros nueve meses del 2012, se vio impulsado por la comercialización del producto "stand alone" desde julio de 2012.

Por su parte, el servicio de Internet banda

ancha registró 828.000 abonados, con un crecimiento interanual del 22%, 122.000 nuevos usuarios entre enero y septiembre. Los accesos móviles se situaron en 11,6 millones, con un descenso del 3% respecto a septiembre de 2012.

Los smartphones superaron los 2 millones de accesos a septiembre, con una penetración del 21%, y se multiplicaron por 2,3 veces respecto a septiembre 2012.



Ariel Pontón, CEO de Movistar Colombia

Sumando todos sus servicios, Telefónica Colombia alcanzó 14,3 millones de accesos al cierre de septiembre, registrando una reducción del 1% respecto al año anterior; 'afectada fundamentalmente por los menores accesos móviles de prepago asociados al proceso de baja de clientes de bajo valor', expresa el reporte.

### NUEVOS SERVICIOS

En enero, Telefónica lanzó para sus abonados de TV paga en Colombia, el servicio **Movistar TV Go**, que permite ver contenidos de manera gratuita en cualquier momento y desde diferentes dispositivos.

**Movistar TV Go** brinda acceso a lanzamientos de películas, eventos deportivos y programas de TV, sin costo para los usuarios de los planes Zafiro, Diamante, Moviecinity y paquetes de entretenimiento para adultos. La plataforma incluye más de 600 títulos de contenidos de los canales Fox, FX, Film Zone, Cinecanal y eventos deportivos en vivo.

La compañía señaló que 'éste es el primer paso para ofrecer contenidos de TV Everywhere'.

En el servicio móvil, en diciembre comenzó a comercializar el servicio de banda ancha rápida con tecnología 4G LTE, cinco meses después de haber sido asignado el espectro para tal fin.

El servicio está disponible inicialmente en Bogotá, Cali, Bucaramanga, Medellín y Barranquilla. Se expandirá a 58 ciudades de todo el país antes de julio de 2014, y llegará a 313 municipios para 2018. La empresa prevé una inversión de 362 millones de dólares en el despliegue de la red.

Ariel Pontón, CEO de Movistar Colombia, explicó que la empresa ha venido trabajando en el desarrollo de una 'propuesta comercial atractiva' para los clientes, que incluye una oferta comercial 'sencilla' con planes integrados de voz y datos, a partir de 66,8 dólares finales.



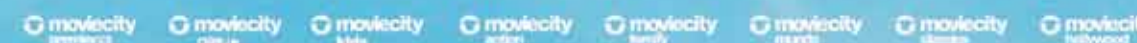
# WOW

+HD +disponibilidad +contenidos

Seguimos innovando para darle a tus abonados lo que quieren y a tu negocio lo que necesita.

**moviecinity**  
más y mejores películas

moviecinityplay.com





## GLOBAL MEDIA: LA PRODUCTORA DE CANALES TEMÁTICOS MÁS GRANDE DE COLOMBIA

En reportaje especial para Prensario previo a Andina Link Cartagena, **Juan Gonzalo Ángel**, presidente de **Global Media Telecomunicaciones**, realizó un balance de la empresa en el último año, destacando que ha logrado posicionarse como el operador 'más grande' de canales satelitales temáticos en Colombia.

'Hoy nos posicionamos como la empresa más grande de operación de canales satelitales temáticos en Colombia. Esto es una muestra de la confianza en el país, en su economía y, particularmente, en su gente que con dinamismo, empeño y creatividad ha sacado adelante este proyecto que lidero, luego de mi paso por el mundo de la televisión por cable', manifestó el presidente de Global Media.

'Tenemos cinco señales distribuidas dentro del mercado colombiano posicionadas en las parrillas de más del 90% de los sistemas de televisión cerrada y con oficinas móviles que atienden el mercado andino y centroamericano donde nos hemos posicionado igualmente como una alternativa no sólo recreativa sino pedagógica con nuestros canales que inclusive nos permite estar en el mercado de influencia

latina en USA'.

Y completó: 'Nuestro paso y experiencia por el mundo del cable nos permitieron conocer los gustos y necesidades del cableero y los usuarios, por eso tenemos un portafolio de canales que se adaptan a la idiosincrasia del televidente latinoamericano, con producción de alto contenido social para el provecho y crecimiento personal de ellos. Es el motor que nos mueve y que inspira a todos dentro de la organización para la búsqueda del mejoramiento continuo. Nunca pararemos de trabajar para poder tener contenidos de calidad y la tecnología para crearlos'.

Sobre **TVAgro**, la señal enfocada en el mundo del campo, Juan Gonzalo Ángel, contó que es donde la empresa 'ha puesto más esfuerzo', y añadió: 'Sabemos de la gran labor que se logra en un sector que es el motor de desarrollo primario de nuestros países. La vocación de los latinoamericanos se remonta al mundo del campo y los animales por eso un canal como TVAgro que suple las necesidades de conocimiento y de experiencias en este mundo, desde actividades simples y artesanales como el cuidado de las plantas y las mascotas en el



Juan Gonzalo Ángel

hogar, hasta el uso productivo y competitivo de la agricultura y la ganadería'.

Además, adelantó que se seguirá apostando al HD y al lanzamiento de nuevas señales. 'Nadie puede quedarse por fuera de los avances tecnológicos que tienden al mejoramiento de la calidad de las señales y su imagen. Hoy, todos nuestros contenidos son producidos en HD. Estamos cerca además de lanzar un canal de cine, con muy buenas sorpresas inimaginables, cuando este firmado el acuerdo le prometo la primicia, antes mejor no', concluyó.



Un mundo de difusión desde Japón

## FOX: VOLVIÓ *THE WALKING DEAD*

Fox estrenó el 10 de febrero, la segunda parte de la cuarta temporada de *The Walking Dead*, sólo un día después de su estreno en los Estados Unidos, y en un nuevo día y horario: los lunes a las 22.

La cuarta temporada de la serie, compuesta por 16 episodios, finalizó el 3 de diciembre su primera parte con una sangrienta batalla. La tensión parecía no tener techo y el resultado fue devastador: la cárcel que servía de refugio seguro para el grupo liderado por Rick Grimes (**Andrew Lincoln**) quedó llena de caminantes, y ahora el grupo está dividido en bosque. Hershel (**Scott Wilson**), unos de los personajes favoritos de los fans, fue asesinado por el Gobernador y el destino de la pequeña Judith es incierto.

Protagonizada por **Andrew Lincoln**, **Norman Reedus**, **Steven Yeun**, **Lauren Cohan** y **Danai Gurira**, es la serie dramática más vista en cable básico en los segmentos demográficos de adultos 18-49 y adultos 25-54.

Además fue galardonada con un premio Emmy al mejor maquillaje protésico y una nominación a un Globo de Oro a la mejor serie dramática televisiva, entre otros honores.



The Walking Dead

## MOVIECITY ESTRENÓ *BLACK SAILS* EN LATAM

Moviecity estrenó el 26 de enero en América Latina, la nueva serie *Black Sails*, una precuela del clásico de Robert Louis Stevenson, *La Isla del Tesoro*, que tiene a **Michael Bay** como productor ejecutivo.

Creada por **Jon Steinberg** y **Robert Levine**, y que tiene a **Michael Bay** (*Transformer*) como productor ejecutivo, *Black Sails* explora el mundo de los piratas, develando una nueva faceta de estos legendarios personajes de la historia.

Protagonizada por **Toby Stephens** (*El Gran Gatsby*), **Hannah New** (*Maléfica*) y **Luke Arnold**, la serie se remonta a la era dorada de los piratas en el lugar más violento del Caribe: la antigua colonia británica de la isla de Nueva Providencia, ahora un territorio sin ley controlado por los piratas más infames de la historia.

*Black Sails*, que ya cuenta con la segunda temporada confirmada, se puede ver los domingos a las 22:00 hs en los canales **Moviecity Premieres** y **moviecityplay.com**.



Black Sails

# Asia a la vista

NHK WORLD TV

[www.nhk.or.jp/nhkworld/](http://www.nhk.or.jp/nhkworld/)

Contacto: Miyuki Nomura  
Representante de NHK WORLD para América Latina  
[mail@miyukinomura.com](mailto:mail@miyukinomura.com)



## ASOTIC: 'BUSCAMOS IGUALDAD ENTRE LAS EMPRESAS DE TV ANTE LOS REGULADORES'

LA ASOCIACIÓN NUCLEA A 27 AFILIADOS INDEPENDIENTES

El 2013 fue un año de mucha actividad para **Asotic**, la asociación que nuclea a 27 operadores de TI y comunicaciones independientes de Colombia, encabezada por **Henry Reyes**, quien también dirige la empresa **HV Televisión**. Entre las principales tareas realizadas, se destacó la búsqueda de 'igualdad entre las empresas de TV' en el país, sobre todo enfocado en 'defender a las pequeñas empresas', que, según Reyes, han venido siendo 'atropelladas', tanto regulatoria como comercialmente, y por último, 'competir por un posicionamiento en el sector'.

En diálogo con **PRENSARIO**, el presidente de **Asotic**, afirmó: 'Para este año nos hemos planteado linealmente seguir generando cambios regulatorios y de mercado en pro de las empresas nacionales de televisión, teniendo en cuenta que las empresas que lideran las telecomunicaciones en Colombia son extranjeras. Claro ejemplo de esto son las empresas **Azteca** y

**Claro**, dominantes en el mercado colombiano'.

Además, adelantó que desde la entidad buscará seguir impulsando el foro anual **Asotic**, que ya va por su tercera edición, y el Foro de Telecomunicaciones, 'líder de la capital del país, un lugar de convergencia, socialización, aprendizaje e impulso al emprendimiento, que se ha destacado por sus excelentes conferencias, y por ser un ambiente integral para generar negocios'.

Y manifestó otra función de la asociación: 'Buscamos realizar negociaciones grupales con el fin de conseguir condiciones más favorables en el momento de compras o adquisiciones de grupo'.

Sobre la situación actual, expresó: 'A los entes reguladores insistentemente se les ha solicitado que pongan en un plano de igualdad a las empresas de telecomunicaciones en el país, ya que entre otros crean licitaciones con exigencias inalcanzables para cualquier empresa nacional,



Henry Reyes, presidente de Asotic

y con las mismas otorgan estímulos económicos a empresas extranjeras que ostentan posiciones dominantes, en detrimento de las empresas nacionales de telecomunicaciones'.

Opinó sobre el mercado colombiano: 'Es muy bueno, ya que los ciudadanos cada día están incursionando más en las telecomunicaciones, es problema es que tiendo empresas nacionales completamente calificadas para suplir esas nuevas necesidades, el gobierno tiene los ojos puestos en las empresas extranjeras, dejando a un lado las pequeñas y grandes empresas nacionales, esto genera un detrimento del mercado nacional, y recalca la posición dominante que ostentan otras empresas foráneas'.

Maximice los contenidos de sus programadores. En solo días hacemos que su plataforma TV Everywhere sea realidad.

**toolbox**  
CLOUD TV

*We better keep in touch!* +1 (305) 777-7998 / contact@tbxnet.com / www.tbxnet.com



stingraydigital.com



stingray  
digital group

## TODA LA MÚSICA

Hit List [ch.106]  
Titanium  
David Guetta ft. Sia  
Nothing But The Beat  
Next  
Madness

**GALAXIE**  
Your musical universe

**I'VE BEEN WAITING FOR SO LONG FOR SOMEONE LIKE YOU TO SING ME A LULLABY**

The KARAOKE Channel

**GALAXIE**  
music videos

**concert tv**





## COMUTV: 'LA NUEVA REGLAMENTACIÓN DE TV COMUNITARIA GENERA INSEGURIDAD EN EL SECTOR'

REPORTAJE A SERGIO RESTREPO, GERENTE GENERAL



Sergio Restrepo, Gerente General

La TV comunitaria en Colombia tiene en la **Cooperativa Multiactiva** (ComuTV) a una de las asociaciones más importantes, por agrupar a casi 170 sistemas de todo el país. Liderada por **Sergio Restrepo**, su gerente general, y **Carlos Atehortua**, su actual presidente, la organización es una de las más férreas opositoras a la nueva reglamentación definida por la **Autoridad Nacional de Televisión** (ANTV) en 2013.

Si bien desde ComuTV se trabajó mucho para coordinar con las autoridades regulatorias espacios de discusión que permitan incluir en la normativa las "realidades" del sector, con la sanción por parte de la ANTV de la resolución 433 en mayo del año pasado, denunciaron que sus opiniones nunca fueron tenidas en cuenta.

'Desde que desapareció la **Comisión Nacional de Televisión** (CNTV) y dio inicio el nuevo ente rector de la TV en Colombia, la ANTV, solo ha sido un calvario para toda la televisión comunitaria del país, por la inseguridad que la nueva reglamentación impone en el sector', dijo a **PRENSARIO Sergio Restrepo**.

Repasando los puntos conflictivos, señaló que 'la resolución 0433 nació con dos grandes errores: pretendían que los representantes legales de las comunidades organizadas firmaran un documento (en agosto), haciéndose responsable por todos y cada uno de los asociados, y el otro querer cobrar una compensación retroactiva, violando un principio

legal elemental'.

'Una vez se les hizo ver los errores cometidos, trataron de subsanar con otra resolución (668) dando un plazo mayor de 3 meses para firmar y aceptar dicha resolución (noviembre), aunque llegándose el tiempo, y por solicitud de las comunidades organizadas, que demostraban que las observaciones a la 0433 no sólo no fueron tenidas en cuenta, sino que al contrario se aprovecharon para hacer más exigencias a los comunitarios', se emitió la resolución 1133 del 3 de diciembre que da nuevo plazo hasta el 28 de febrero.

En esa fecha, deberán firmar el documento mediante el cual se acepta dicha resolución y deberán 'presentar las garantías que se exige para garantizar el pago de la compensación, aunque continúa el problema de que las aseguradoras no quieren expedir las pólizas por las características de las comunidades organizadas: entidades sin ánimo de lucro y cuyos dueños son todos los asociados al sistema de televisión de la comunidad'.

Como agravante de esta situación, señala Restrepo, 'ANTV nos envió una carta a mediados de diciembre, en la que ratifica que la resolución 0433 está en firme desde mayo de 2013, y que las modificaciones fueron determinadas en la resolución 1133'.

Adicionalmente, la Autoridad les informó que debido a que algunas temáticas impugnadas por los comunitarios no pueden ser resueltas por la ANTV porque exceden su competencia, se decidió convocar un audiencioforo nacional con el propósito de analizar estas temáticas de manera conjunta con las demás entidades intervinientes (Congreso, Dirección Nacional de Derechos de Autor, CRC, etc.).

Sin embargo, hasta la segunda semana de febrero, Restrepo afirma que 'no conocemos ningún llamado a foro alguno, pero si pretenden que se firme el anexo 1 aceptando la resolución 0433 y la 1133 que la modificó, por lo que con mayor razón seguimos desconcertados con las actuaciones de la ANTV'.

Frente a esta situación, 'el gremio determinó continuar con una posición firme de no can-

celar la compensación bajo el nuevo esquema propuesto, hasta que no se haya firmado el anexo 1, por considerar que la firma implica la aceptación de un cambio de reglamentación para la televisión comunitaria, el cual es ambivalente e incierto'.

### EL PROBLEMA DE LAS LICENCIAS

El gerente de ComuTV planteó que otro de los problemas que afronta el sector es el hecho de la demora en la entrega de licencias a los sistemas que las vienen solicitando desde hace algunos años. 'Nos parece contradictorio que existan comunidades que desde hace más de 2 o 3 años presentaron solicitud a la CNTV para obtener una licencia de TV comunitaria nunca otorgada, y ahora con la ANTV, se utilizó la información provista de buena fe para ir a revisar y decomisar los equipos de esas comunidades que esperaban ansiosas les resolvieran su solicitud de licencia, con el argumento de que no tienen habilitación'.

Esta situación, dijo, parece favorecer a 'los grandes monopolios de televisión existentes en Colombia, a quienes solo les importa hacer desaparecer a las comunidades organizadas, rompiendo las reglas de la competencia leal e imponiendo métodos desleales, entre ellos, acusando de piratería a las pequeñas comunidades de televisión comunitaria'.

Por último, Restrepo denunció que 'empiezan a aparecer diferentes organizaciones que se dicen defensoras de los derechos de autor -como **Sayco, Acinpro, Egeda**-, a querer asfixiar a los sistemas comunitarios, diciendo que la ANTV los autoriza para cobrarnos tarifas. Por ejemplo, dicen que se debe pagar por los programas que emiten **Caracol** y **RCN**, cuando el Estado debe garantizar que esas señales las reciban todos los colombianos'.

Por eso, reclamó a la ANTV que establezca 'concretamente por qué conceptos y a quiénes se debe cancelar derechos de autor (diferentes a los canales codificados contratados directamente por las comunidades), y mientras eso no suceda, ningún canal comunitario debe firmar ni pagar valor alguno'.

LO QUE USTED VE SÓLO MUESTRA LA MITAD DE LA NOTICIA

Every time I've been in a place where I've heard an explosion, there's something I always notice. Before the fire and smoke, the sirens, shouting and anger, there's this strange moment of stunned silence, where time almost seems to stand still...and then, a second later, ~~comes~~ complete chaos erupts.

Lyse Doucet  
Chief  
International  
Correspondent



En BBC World News no sólo reportamos las noticias, las vivimos intensamente. De esta forma nuestros televidentes en toda América Latina pueden conocer la esencia de cada evento.

Tenemos más periodistas en el mundo que cualquier otra cadena internacional de noticias, por eso no vamos hacia dónde están las noticias, vivimos donde suceden.

LIVE  
THE  
STORY

BBC  
WORLD  
NEWS

## ¡HOLA! TV: GRAN PRESENTACIÓN EN CARTAGENA

BUENOS REPORTES DE SINTONIZACIÓN EN DIRECTV Y PARTIDA CON TELEFÓNICA

Ignacio Sáenz consideró 'muy positivo' el proceso que lleva adelante con ¡HOLA! TV desde su lanzamiento en Latinoamérica con DirectTV. Los reportes de sintonización en el primer mes, la pusieron por encima de señales renombradas, luego hubo un 50% de crecimiento y en diciembre volvió a crecer para quedar en la posición 27 en la general de señales y 8 en variedades. Todo en tres meses.

Según Sáenz, 'hay dos factores' que han influido. 'La marca es un factor súper importante, pero está el esfuerzo de producción propia con 500 horas al año y la programación en la línea de la famosa revista', señaló. De los de producción propia los programas de

más repercusión son *Holalá* y *Mundo Hola*, mostrando además mucho éxito en la franja de horario más cercana a las 24. La idea es que eso crezca y tener cada vez más relevancia local, cubriendo las sociedades.

Destacó que 'hay muy buena predisposición' de las revistas ¡HOLA! de cada país, para llevar adelante sinergias comunicacionales y publicitarias, incluso cuando algunas son franquicias.

En materia de distribución, anunció un acuerdo con Telefónica con el cual la señal ya se ve en Chile y Venezuela, y está a prueba



Ignacio Sáenz y el cocinero italiano David Rocco

en Colombia y Perú. También ya está emitiéndose en Aster de República Dominicana y TuVes en Venezuela, Ecuador y sus demás países. En algunos operadores está en el servicio básico y en otros en el HD, pues el canal tiene las dos alternativas.

Ahora, la presentación seguirá en Andina Link, donde se espera una presencia muy fuerte con su distribuidor regional MBA Networks, con una de las fiestas más atractivas del evento de Cartagena. Luego se enfocará en México donde ya se hicieron contactos para superar los problemas de capacidad y precio. Sobre ambos problemas opina Ignacio que tienen solución.



Carolina Lightcap, Head of Content de DLA/USH

el canal de TV Paga #1 entre mujeres de 25-49 años. Además, es la señal de TV Paga #1 entre hogares brasileños por quinto año consecutivo.

Discovery H&H concluyó 2013 como la señal de estilo de vida #1 entre mujeres 18-49 años y se ubica entre las 10 señales de TV paga de más audiencia a nivel panregional en horario estelar. El canal fue también la señal de estilo de vida #1 en mercados clave como Brasil, México y Colombia. En Argentina, incrementó su audiencia en horario estelar en un 77% y en un 50% respecto al año anterior, entre mujeres de 18-49 años (total día) y se ubicó #1 de estilo de vida de Argentina en 24 horas y en horario estelar.

Por su parte, TLC e Investigation Discovery (ID) también crecieron. El primero obtuvo un incremento de +67% en horario estelar entre su audiencia objetivo (adultos de 25-49 años) respecto al año anterior en horario estelar, mientras que ID finalizó el año con un aumento de +22% entre adultos de 25-54 años a nivel panregional respecto al año anterior.

## DISCOVERY NETWORKS LA/USH: RECORD DE AUDIENCIA EN 2013

TRES SEÑALES CONSOLIDADAS EN #1

Discovery Networks Latin America/US Hispanic (DLA/USH), anunció que las cifras de audiencia de 2013 muestran que el portafolio de canales de la empresa alcanzó los ratings más altos de su historia con **Discovery Channel** como el canal factual #1 por 12vo. año consecutivo, **Discovery Kids** #1 en preescolares y **Discovery Home & Health** como el canal de estilo de vida #1 a nivel panregional.

'El éxito de audiencia obtenido en 2013 y la destacada posición alcanzada por nuestro grupo de señales en América Latina demuestra la fortaleza de nuestra oferta', aseveró **Carolina Lightcap**, Head of Content de DLA/USH y sus 11 señales en la región, y completó: 'Tenemos un gran equipo de contenidos que ejecutó con éxito la estrategia establecida, ofreciendo marcas únicas con enfoque local, y concentrándose en entender y satisfacer las necesidades de nuestros consumidores'.

En relación a Discovery Channel, canal insignia del grupo, sigue dominando en el segmento

factual por décimo segundo año consecutivo, ubicándose como #1 entre las 5 señales de TV paga de mayor sintonía entre su audiencia demográfica clave de personas de 25-54. En el último trimestre de 2013 tuvo un crecimiento de dobles dígitos respecto al año anterior en mercados clave como México (+15%), Brasil (+54%) y Argentina (+29%) entre su audiencia core P25-54; y ubicándose como la señal factual #1, no solo a nivel panregional, sino también en sus cuatro mercados principales: Argentina, Brasil, Colombia y México.

Discovery Kids creció un 12% respecto al año anterior desde el lanzamiento de un nuevo paquete gráfico así como la serie original Doki en abril de 2013. Se ubica como la señal para preescolares de mayor audiencia a nivel panregional entre niños de 4-11 años y como

# EWITN el canal del PAPA

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

www.ewtn.com • iberoamerica@ewtn.com

## TV COLOMBIA ES NUESTRA TELE

RCN anunció un gran cambio para su señal internacional generalista **TV Colombia**, que cambiará su nombre a **Nuestra Tele** y mostrará una imagen renovada a partir de marzo.

La señal nació pensada para los colombianos que viven en Estados Unidos y el resto del mundo, pero además busca captar a las otras comunidades latinas. Según los estudios, la marca anterior generaba cierta distancia, sin relacionar la señal con RCN, en cambio se espera que la nueva Nuestra Tele 'genere mucho más empatía y un link inmediato', destacó a **PRENSARIO** en Natpe el director de ventas internacionales, **Julián Giraldo**.

El canal tendrá este rebranding contando con la ventaja de sus 12 millones de suscriptores en todo el mundo, de los cuáles ocho son en Estados Unidos con más de 60 cableras.

El cambio va de la mano de cuatro horas diarias de producción original para la señal producida en Colombia o directamente en

Estados Unidos. Sobresale el noticiero *Buenos Días Latinoamérica*, que no sólo es para colombianos; también un magazine con noticias de entretenimiento y farándula hecho desde Colombia; otro magazine *Tenemos que hablar* basado en la farándula pero hecho en Nueva

York con los chismes y red carpet de los diferentes eventos. Y al final del día, un resumen deportivo hecho por **Mariano Olsen**, nuevamente desde Colombia pero con foco para todos los países.

Junto con eso, se destacan en el prime time tres novelas con contenido muy reciente, con las dos partes de *El Capo*, y *Joe Arroyo*. Así que la señal reflejará todo el músculo de producción para contenido nuevo y propio. Continuará con seis partidos de fútbol por fin de semana, incluso de segunda división con el América de Cali, que mucha gente quiere volver a ver en primera. El fin de semana hay un magazine llamado *Como en Casa* que se va a renovar, cuando nadie tiene nada de ese tipo



Julián Giraldo

los fines de semana.

Está claro que hay un cambio de filosofía para abrir la puerta a otros mercados con este nuevo nombre, imagen y contenido para seguir creciendo a nivel mundial, aprovechando que se llega a mercados tan distantes como Latinoamérica, España, Australia y Nueva Zelanda. Después de mitad de año va a haber una nueva tanda de producciones originales con más programas de Cocina, entrevistas e historias humanas.

Vale recordar además que se cuenta con la señal de noticias **NTN24**, que sale por **DirecTV** a la región. Pero el compromiso es renovar primero Nuestra tele y luego avanzar con la segunda señal internacional. Todo esto se va a comunicar en Andina Link con un stand en lugar central.





Chameleon:  
The unique  
headend concept

Awarded as „best digital processing solution“



WINNER  
TECHNOLOGY INNOVATION  
AWARD 2013  
TELEVISION

Nos vemos en  
Andina Link Cartagena de Indias  
Febrero 25 – 27, Stand A15 – A16

www.wisi.de

TODA LA  
ADRENALINA  
DE LOS DEPORTES DE  
ACCIÓN  
Y COBERTURA DE LOS EVENTOS  
MÁS EXCLUSIVOS  
DE SU GÉNERO EN  
AMÉRICA LATINA

**AX** HD  
TV

100% ADRENALINA



INTI  
NETWORK  
HD

El primer canal  
*Holístico*  
en Español.

Una Experiencia  
**TOTAL**  
para el desarrollo del  
CUERPO, la mente  
y el *Espíritu*.

**Contacto en Estados Unidos:**  
Maricela Hernández  
maricela.hernandez@alternatv.us / (786) 245.0484

**Contacto en América Latina:**  
Pablo Mancuso  
Pablo.mancuso@alternatv.us / +56 (9) 7538.1588

ALTERNA' TV

## VIACOM CRECE SU APUESTA A LA PRODUCCIÓN ORIGINAL

### GRAN CONFERENCIA DE PRENSA EN NATPE

Viacom International Media Networks estuvo en Natpe Miami, donde ofreció una conferencia de prensa para dar a conocer su plan de apuesta a las producciones originales, con presencia de todos los gerentes de marca.

El anuncio central fue realizado por **JC Acosta**, quien expresó que, a partir del 20º aniversario de MTV y la expansión en Brasil, la empresa ha aumentado la inversión en programación, que este año superará las 1200 horas, y llevará adelante nuevos modelos de coproducción.

Este año, estrena la primera producción en inglés *Every Witch Way*, la versión americana de *Grachi*, que ya llegó al primer puesto en el prime time y el más descargado de la web. 'Es la primera vez que se produce de Latinoamérica para Estados Unidos', dijo Acosta.

Además anunció el acuerdo con el Mintic de Colombia para la coproducción de la versión local de *Catfish*. (Ver aparte, reportaje a **María Carolina Hoyos**) que tuvo como estrategia la alianza entre el sector privado y la TV pública. En la conferencia, estuvieron **Lorna Salazar**, la gerente de Contenidos del Mintic, **Cibele Salomao** y **Damaris Valero**.

#### NICKELODEON

También con **Nickelodeon**, VIMN tendrá en Colombia el *Kids Choice Awards*, que en el mundo digital en 2013 llegó a 1500 millones de votaciones en el mundo. En lo tecnológico,

lanza la primera aplicación exclusiva *Nick A* en abril; los periodistas recibieron un Mini iPad para ver como se desarrollaba.

Justamente, **Tatiana Rodríguez** destacó la apuesta fuerte a la producción propia en Brasil con *Dani Who*, usando mucho humor, y una novela relacionada con comida, *La Cocina de Talía*. Sigue expandiendo además el portafolio con *Nick Jr.*, lanzada en México.

#### MTV y VH1

**Fernando Gastón**, gerente de marca de MTV y VH1, afirmó que la estrategia se centrará en *Catfish*, que tuvo 8 millones de views en todas sus temporadas. También buscará producir a nivel local *Geordie Show*, con una primera avanzada en México tras haberlo hecho en España; y *Ridiculousness*, con un elenco que pueda viajar por toda LA. En ficción, se viene ahora la secuela de *Vampire Dairies*, tras comprar la librería que la contiene.

En música, se espera volver con los *Premios MTV* a Latinoamérica para el último trimestre del año, y trabaja en dos *MTV Unplugged* para este año, tras ejemplos exitosos como el de *Zoe*. Es interesante además la franquicia *World Stage*, que emite el mismo



JC Acosta, Fernando Gastón, Tatiana Rodríguez y Federico Cuervo, con Lorna Salazar, la gerente de Contenidos del Ministerio TIC de Colombia, Cibele Salomao y Damaris Valero

concierto para todos los MTV del Mundo.

#### COMEDY CENTRAL

**Federico Cuervo**, de **Comedy Central**, destacó que en dos años en Latinoamérica la distribución alcanzó los 21 millones de hogares y suma ahora **Dish México**. Es el único canal 100% de comedia 24/7. En la producción original para este año se van a repetir programas como el show de bloopers, de stand up, y el *Roast* como franquicia de Comedy Central de homenaje a una celebridad con versiones locales. Por primera vez en Latinoamérica, se hizo con **Héctor Suárez** en México, que estuvo top 5 en todos sus targets. La idea es repetir este año.

Se viene ahora el *Stand up sin fronteras* repitiendo México, Brasil y Argentina. También hay adquisiciones con programas y series como *El Show de Michael J. Fox*, y siguen los clásicos *South Park* y *Workaholics*. En resumen, estrenará 1200 horas con un 50% de producción local, incluso producciones de Latinoamérica.

El canal para la felicidad de la familia

-AHORA-  
**¡Señal libre!**  
a través del satélite HISPASAT 1E

**BETHEL**  
TELEVISION

(51) 96539 - 5551    areasatelital@bethel.tv    www.bethel.tv

# EL RITMO SE EXPANDE.

SE PONE BUENO.

MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

Luis.Bolio@turner.com

Tel: (52-55) 5089-8272

CHILE / BOLIVIA / PERÚ

Gustavo.Minaker@turner.com

Tel: (56-2) 387-2200

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

Juan.Balassanian@turner.com

Carlos.Cordero@turner.com

Tel: (54-11) 4318-3100

BRASIL

Anthony.Doyle@turner.com

Tel: (55-11) 5501-8700

## TELEFE: DANIEL OTAOLA, GERENTE DE DISTRIBUCIÓN DE CONTENIDO

Telefe anunció el nombramiento de **Daniel Otaola** para la Gerencia de Distribución de Contenido, y de **Guillermo Borensztein** a cargo de la recientemente creada división de Coproducciones y Nuevos Negocios, áreas pertenecientes a la Dirección de Negocios Internacionales, dirigida por **Claudio Ipolitti**.

Otaola tendrá como principal objetivo la unificación de la gestión comercial. En su nuevo cargo será responsable de la estrategia de comercialización de contenidos tanto a nivel nacional como internacional, dirigido a las diferentes plataformas, focalizado en la integración comercial y nuevos desafíos.

Comenzó a trabajar en Telefe como Ejecutivo de Ventas en el área comercial de señales satelitales en 1997 y más tarde, como Gerente de Ventas estuvo a cargo de todos los aspectos relativos al desarrollo comercial nacional e internacional de las señales que produce y comercializa Telefe. También se desempeñó en la elaboración de proyectos de negocios especiales relacionados con dichos mercados.

Por otro lado, se anunció la creación de la división de Coproducciones y Nuevos Negocios a cargo de Guillermo Borensztein, reportando directamente a Ipolitti.

Borensztein ingresó a la compañía en 2008



Daniel Otaola

como Ejecutivo de ventas internacional y estará focalizado en el desarrollo de nuevas alianzas y coproducciones en el exterior, así como también en analizar y detectar oportunidades en el mercado.

Esta reestructuración tiene como fin principal el de potenciar una gestión integral de la estrategia y comercialización de los contenidos de Telefe.

## STINGRAY COMPRÓ DMX Y UNEN ESTRUCTURA PARA LA REGIÓN

MÁS VANGUARDIA AL SERVICIO MUSICAL PARA OPERADORES DE CABLE, SATÉLITE E IPTV

Una gran novedad conocida en enero fue la adquisición por parte de **Stingray Digital Group** a DMX, manteniendo su staff ejecutivo para Latinoamérica liderado por **Gustavo Tonelli**, nuevo presidente para Latinoamérica de **Stingray**, y **Alejandro Cacciola**. De esta manera, lo que hubiera sido una entrada más lenta en la región y una competencia entre empresas dedicadas a los operadores en todas sus formas, pasó a ser una llegada fuerte con más recursos para mejorar los servicios de canales musicales que le brindaba ya DMX a muchos MSOs de la región. Está claro que la verdadera competencia está en la internet, remarcó a Prensario **Gustavo Tonelli**.

En Natpe, Prensario se juntó con Gustavo y nada menos que con el CEO de la compañía **Eric Boyko**, y el VP de marketing y comunicaciones **Mathieu Pélouquin**. Los tres destacaron lo bueno

del acuerdo y la filosofía de la compañía que ahora está al servicio de la región como verdaderos 'científicos' en música. Tienen su plataforma **Galaxie** e **Stingray 360**, pero también canales lineales como **Concert TV** para dar más valor a los operadores.

Dice puntualmente Eric Boyko: 'Hace dos años que estábamos trabajando con Latinoamérica, nos parece el mejor mercado por su crecimiento, su juventud y la música independiente que genera. Venimos a aportar nuestro expertise en música tras tantos años de tener relación con la industria mundial, tener más de 2000 conciertos y 20.000 canciones en activo permanente, pero también nuestra agresividad en el lado tecnológico para llevar la música a la tv everywhere



Mathieu Pélouquin, el CEO de Stingray Eric Boyko y Gustavo Tonelli



como con nuestra plataforma **Galaxie Mobile**. Tenemos aplicaciones especiales para DirecTV y operadores satelitales, IPTV y acuerdos con más de 50 empresas líderes en tecnología a lo largo del mundo.'

Esa agresividad la quieren plasmar a Latinoamérica, donde dicen que pueden llevar sus suscriptores de 20 millones a 50 millones. Vale remarcar que todas sus acciones son siempre para los operadores como un socio importante y nunca con el público final, como las empresas de internet.

Tonelli y Cacciola trabajarán en Latinoamérica con **Claudia Vega** y **Moisés Chico** como consultor externo, que ya habían tenido presencias con Stands en Canitec y Tepal. Esta presencia seguirá con mayor agresividad a partir de este acuerdo.

## CINEMA +

La señal colombiana dedicada al cine independiente, **Cinema +**, presentó en febrero su programación especial y tuvo como *Director del Mes*, a **Jorge Navas**, quien escribió y dirigió

*La sangre y la lluvia* (2009) *La última inocencia* (2000) y *Alguien mató algo* (1999).

Cada mes, la señal presenta a una nueva figura en su ciclo especial *Director del Mes*, que

permite a la audiencia conocer más acerca de un director de cine independiente a lo largo de todo el mes. En enero, fue el turno de **Harold Trompetero** (*Todas para Uno*, 2014).



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



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

ATRES SERIES



Matilde Boshell

Carlos Boshell

Mar Martínez-Raposo

mboshell@mbanetworks.tv

cboshell@mbanetworks.tv

mmaposo@atresmediatv.com

## UFC NETWORKS CRECE EN LA REGIÓN

EN TV PAGA HISPANO PARLANTE JUNTO A TELEVISA NETWORKS

**Jamie Pollack**, SVP International Development y Chairman para Latinoamérica de **UFC Networks**, estuvo en Natpe, donde destacó a **PRENSARIO** el crecimiento que la señal de la **Ultimate Fighting Championship** viene teniendo en la región, donde trabaja desde hace seis años.

Hasta ahora, su mayor foco estuvo en México y Brasil, pero suma éxitos y distribución en diferentes países, con la representación de **Televisa Networks** en los de habla hispana, y de **Globo** en Brasil. Desde febrero, la señal está disponible en México a través de **Totalplay**, **Megacable**, **Cablemas**, **Cablevisión Monterrey**, **Cablevisión**, **Telecable**, **Gigacable** y **Sky**, llegando al 80% de los sistemas digitales.

Además está en Venezuela, a través de **Inter**,

**TuVes**, en Perú, Bolivia y Chile, y en **Tricom** y **Claro TV** de República Dominicana, **TVCable** de Ecuador, **Gigared** de Argentina y **Tigo** de Paraguay. Colombia y Chile son los próximos mercados donde buscará crecer y por eso estará en Andina Link Cartagena.

El canal de TV por suscripción transmite las 24 horas, 7 días a la semana, en Full HD, e incluye más de 46 eventos en vivo al año. También está disponible a la carta.

Jamie Pollack destacó que ya consiguió una base que no han podido obtener otras asociaciones de Estados Unidos, como la NFL o la NBA, por lo que elogió la alianza con Televisa.

En Brasil, donde la presencia lleva sólo tres años, también se avanza de manera profunda y cuanta con programas y eventos 100% en



**Jaime Pollack**, de **UFC Networks**, con **Fernando Muñiz** y **José Elizalde**, de **Televisa Networks**, y **Karen Barroeta**, de **Telemundo**

portugués.

A toda esta penetración hay que sumarle los convenios que tiene para TV abierta con Televisa, **Caracol** de Colombia, **Amazonas** de Ecuador, **América** de Perú, **América** de Argentina, **Telefuturo** de Paraguay y otros canales de Nicaragua, Guatemala, Venezuela, Uruguay y próximamente en Panamá. Vale destacar el atractivo de sus eventos. El último emitido en octubre, free to air, tuvo 9,5 millones de televidentes.

POR WILSON PÉREZ

## DW LANZÓ CONCURSO DE PERIODISMO AMBIENTAL EN COLOMBIA

CONVOCATORIA FINALIZA EN ABRIL

**Deutsche Welle** (DW) lanzó en Colombia un concurso de periodismo ambiental, cuya convocatoria inició en noviembre y culmina en abril 2014, para dar a conocer, en mayo siguiente, al ganador de un viaje a Alemania con todo pago, entre otros premios.

En alianza con **Publicaciones Semana** y **Señal Colombia**, la empresa de medios alemana presentó en Bogotá esta iniciativa, en presencia de representantes de la Embajada de Alemania acreditados en Colombia, prensa nacional y especializada, así como algunos partner de negocio como **Claro**,  **DirecTV** y operadores de cable locales.

**Sylvia Viljoen**, directora de distribución para Latinoamérica de la **DW** y líder del proyecto, comentó: 'Estoy muy emocionada pues esto representa una gran oportunidad de afianzar nuestros lazos culturales entre ambos países, y nos permite mostrarle al mundo la

alta calidad de periodismo que se hace en Colombia.

Durante el evento, directivos del canal resumieron la operación en el país donde, a partir de octubre, la señal amplió su programación en español de 20 a 24 horas.

**Eduardo Méndez**, director de recursos humanos para América Latina de la DW, coordinará en todo lo referente al premio junto a sus aliados en Bogotá. Expresó: 'Buscamos historias de vida con un alto contenido informativo e investigativo que le de valor a cada aspecto que compone este sector; esperamos ver trabajos de diferente temática y duración que nos permitan mostrar al mundo otra realidad de Colombia.'

**Ana Patricia García**, asesora de programación de Señal Institucional, dijo: 'Los contenidos sobre medio ambiente adquieren un valor cada vez mayor y como televisión pública aun



**María López**, de **Semana Sostenible**, **Sylvia Viljoen**, de **DW**, **Ana Patricia García**, de **Señal Colombia**, y **Eduardo Méndez**, de **DW**

más; esto nos permite incentivar la creación de parrillas con una oferta más diversa para toda la población.'

Para los directivos de la DW el concurso se constituye en una ventana de exposición para el periodismo medioambiental en Latinoamérica donde cada vez más se consumen contenidos de información cultural y estilo de vida en los cuales temas como estos adquieren más énfasis.

El ganador del concurso será premiado con un viaje a Alemania con todos los gastos pagos para asistir al Global Media Forum en Bonn, encuentro de alto nivel académico y de networking con productores y programadores.

# SIEMPRE JUNTOS

LA SEÑAL INTERNACIONAL DE TELEFE LLEVA AL MUNDO CONTENIDOS 100% PRODUCIDOS PARA EL PÚBLICO DE HABLA HISPANA; DURANTE LAS 24 HORAS DEL DÍA. ENTRETENIMIENTO, DEPORTES, SERIES, TELENÓVELAS, PROGRAMAS INFANTILES Y JUVENILES, NOTICIAS, MAGAZINES, REALITIES Y MUCHO MÁS.

EN VIVO Y EN DIRECTO, LOS MEJORES CONTENIDOS PARA TODA LA FAMILIA



telefe siempre juntos

TEL. (54 11) 4102-5810 / FAX (54 11) 4587-4349

sales@telefeinternacional.com.ar / www.telefe.com.ar

## HBO LANZA SERVICIOS PREMIUM EN CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE

LLEGAN MAX EN INGLÉS AL CARIBE Y HBO GO EN PANAMÁ



Gustavo Grossmann, VP Corporativo de HBO LA Networks

HBO Latin America inició transmisiones en inglés en el Caribe de su señal Max, y anunció el lanzamiento de su plataforma de entretenimiento HBO Go en el paquete HBO/Max de Cable Onda en Panamá, primer servicio en Centroamérica que cuenta con dicho servicio.

Desde el 1 de febrero, Max, la señal que forma parte del paquete premium de HBO, está disponible en los países del Caribe con una imagen renovada inspirada en las características propias de la región.

El canal ofrece una selección de premiadas películas internacionales, documentales y series, con la transmisión del audio en su idioma original, pero ahora subtulado en inglés para los países del Caribe que no son territorios de Estados Unidos.

Gustavo Grossmann, VP Corporativo de HBO LA Networks, destacó que la compañía 'está dedicado a continuar en la búsqueda de formas para fortalecer nuestro compromiso con nuestros suscriptores a través de la región, y el lanzamiento de esta señal en inglés para Max demuestra precisamente esto'.

Es que el 'nuevo canal fue creado específicamente para el Caribe, para poder satisfacer las necesidades de este público, dándoles el contenido de calidad que esperan de nosotros,

para que puedan disfrutar de todo lo que el paquete Premium de HBO/Max ofrece', explicó.

La nueva transmisión de Max estará disponible para todos los países del Caribe que no sean territorios estadounidenses, tales como Aruba, Bahamas, Barbados, Curacao, Bonaire, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Caimán, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Santa Lucía, San Martín, San Vicente y Trinidad & Tobago.

Con estrenos semanales exclusivos de películas de algunos de los directores más respetados y actores más reconocidos a nivel internacional, con títulos independientes todos los sábados y éxitos taquilleros todos los domingos, para este 2014 Max emitirá películas como *The Master*, escrita y dirigida por Paul Anderson y protagonizada por Joaquín Phoenix, Philip Seymour Hoffman y Amy Adams.

También estrenará *The Place Beyond the Pines*, *To Rome with Love*, *Kon-Tiki*, el documental biográfico *Marley* y *Searching for Sugar Man*, ganadora del premio Oscar en el 2013 por Mejor Documental de Largometraje.

En series, la señal estrenará *Borgia*, un drama de una hora creado por Tom Fontana que cuenta la crónica del ascenso al poder de la familia española, a medida que se convierten en algunos de los líderes más prominentes e infames del Renacimiento, tanto en la política como en la religión. En tanto, *Real Humans*, un drama de ciencia ficción sueco que estrena en marzo, se desarrolla en el presente en un mundo paralelo al nuestro, en el cual los "Hubots" (robots humanoides) han reemplazado muchos de los papeles y las labores de los humanos, y muestra como



Los suscriptores de HBO Go acceden a todas las temporadas de *Game of Thrones*

los humanos se encuentran lidiando con su mundo que está cambiando.

### HBO GO SE LANZA EN PANAMÁ

Por su parte, la empresa de programación premium anunció el lanzamiento de su plataforma de entretenimiento Premium HBO GO para los suscriptores del paquete HBO/MAX con Cable Onda en Panamá.

Javier Figueras, VP Corporativo de Ventas Afiliadas de HBO Latin America Group, explicó: 'Expandir nuestra experiencia premium al resto de la región es una de las prioridades para este año. Queremos seguir llegando a más países con nuevos operadores'.

'Una vez más somos pioneros en brindar nuevos servicios. Es una realidad que hay una nueva generación de clientes que demandan productos que les permiten visualizar su programación preferida a cualquier hora y cualquier lugar', enfatizó Nicolás González Revilla, gerente general de Cable Onda.

Con HBO GO, los suscriptores acceden a contenidos en sus computadoras o dispositivos móviles con iOS, incluyendo las recientemente estrenadas *Looking* y *True Detective*, o la tercera temporada de *Girls*, además de temporadas completas de *Game of Thrones*, *Boardwalk Empire* y *The Sopranos*, y hasta los contenidos distribuidos exclusivamente por HBO en la región, como *Mad Men*, *Masters of Sex* y *House of Lies*.

También están disponibles las series originales producidas en Latinoamérica, como *Sr. Ávila*, *O' Negocio* y *Prófugos*. En películas, están *Behind the Candelabra* y *Clear History*, además de los éxitos de taquilla que integran la programación de los canales HBO.

HBO GO permite personalizar la experiencia al gusto del suscriptor con funciones como *Series Pass*, recibir alertas y notificaciones de nuevos capítulos. Otra característica es que permite a los suscriptores acceder al contenido que quieran desde cualquier país en Latinoamérica, excepto Brasil.



GUAYAQUIL  
CARTAGENA  
BARQUISIMETO  
ISLA MARGARITA  
SAN SALVADOR

BUENOS AIRES MANTA  
SAN JOSÉ DE COSTA RICA  
POSADAS VALENCIA AMBATO

MEDELLÍN BOGOTÁ  
ASUNCIÓN

CARACAS FRAY BENTOS VALPARAÍSO  
TRUJILLO VIÑA DEL MAR USHUAIA

ALAJUELA LIMÓN TEGUCIGALPA

SANTIAGO CÓRDOBA  
COLONIA CONCEPCIÓN SAN CARLOS

AREQUIPA PAYSANDU

COCHABAMBA

SANTA CRUZ DE LA SIERRA

LA SERENA SALTO

SAN PEDRO SULA

PUNTA DEL ESTE

BARILOCHE

PANAMÁ

LA PAZ

CUZCO

QUITO

CUENCA

LIMA

NUESTRAS SEÑALES LLEGAN  
A TODA LATINOAMÉRICA



Departamento Venta Señales Internacionales  
5411 4370 1395 | 5411 4339 1541

www.artear.com

artear  
PODÉS CONFÍAR

## CLAXSON: CRECIMIENTO SOSTENIDO EN LATINOAMÉRICA

Esteban Borrás, VP de ventas regional de Claxson, habló con Prensario sobre el desempeño de la empresa en 2013, año del 15° aniversario de Playboy TV y en el que se presentó una plataforma Hot Go renovada, con mejoras de navegabilidad.

‘Además, continuando con nuestra estrategia de sumar valor a la suscripción mensual, lanzamos nuestro paquete de contenidos de VOD gratuito para suscriptores del Hot Pack, lo que ha significado, en muchos casos, la posibilidad de acceder a marcas como Playboy y Venus en alta definición. Esto ha elevado el grado de satisfacción tanto del operador como del usuario, porque contar con un centro de procesamiento propio permite entregar en forma muy sencilla paquetes de contenido adaptado a las características de la plataforma destino, haciendo posible una alta rotación de títulos y premieres’, remarcó Borrás.

‘Es interesante el resultado indirecto de incrementar la eficiencia de los tiempos de

Uruguay y Penthouse en Supercanal, por mencionar sólo los más recientes’, completó.

En cuanto a novedades de programación, el ejecutivo mencionó los estrenos que se esperan para marzo, destacando *Nino Dolce Hotel* en Playboy TV, donde Nino Dolce estará al frente de un hotel de lujo diseñado para el placer de sus huéspedes, acompañado por un staff, que incluye a Pamela Pombo como la manager y el “Mini” Juan Carlos Velázquez, un reconocido personaje de la televisión argentina, quien encarna distintos roles en la divertida historia que se desarrolla en cada capítulo. Agregó: ‘Con el relanzamiento mundial de Playboy HD, tenemos previsto un nuevo formato de canal con 24 horas de programación, nuevos shows, premieres todas las semanas y shows en vivo con la más alta calidad de imagen y sonido. Y desarrollado íntegramente por Playboy Internacional’.

### EL MERCADO LATINOAMERICANO

Sobre la actualidad del mercado en la región, Esteban Borrás aseguró que Latinoamérica ‘se abre a múltiples plataformas,

múltiples pantallas y valor agregado’. Enfatizó que servicios como Hot Go y de modalidades On Demand van en esta dirección.

‘Las preferencias de la audiencia se centran en elegir qué ver, cuándo y dónde, sin perder la recomendación experta del proveedor de contenido frente a la abrumadora cantidad de ofertas a nuestro alrededor. Ahí es donde el poder de las marcas revela el verdadero liderazgo, y Claxson seguirá siendo constructor de marcas líderes y de referencia obligada en el género adulto’, añadió.

En los últimos meses, Claxson ha apostado fuertemente en la región. Así, partió el 31 de diciembre con Playboy, Venus y Sextreme en la oferta premium de Qaly TV, el nuevo servicio de TV satelital de Albavisión disponible en Guatemala y Costa Rica, en los que la nuestra se posiciona como la marca



Esteban Borrás, VP de ventas regional de Claxson

proveedora exclusiva de contenido adulto’.

‘Estos lanzamientos son el primer paso de un acuerdo que se expandirá a medida que el operador avance con su plan de crecimiento hacia el resto de Centroamérica, Perú, Paraguay, Ecuador y República Dominicana’, afirmó.

El VP de ventas para la región expresó que en enero, ‘el principal avance’ fue de la mano del VOD, logrando la distribución de todas sus marcas en la nueva plataforma que Tigo presentó en Costa Rica, El Salvador y Honduras. ‘Esta oferta se suma al Hot Pack, que ahora también está disponible en Guatemala, país que habilitó el servicio digital a principios de este año’.

‘De dos a cinco canales es la expansión alcanzada en Claro Colombia, convirtiéndose en la más robusta del país y también de Claro en la región. Por su parte, Claro Chile y Perú incorporaron Sextreme y, al igual que Colombia, comienzan con las tareas de integración de su servicio a Hot Go, que estará disponible próximamente en los tres territorios. Nuevos operadores como ETB de Colombia, también eligen las marcas de Claxson para su oferta adulta, en este caso Penthouse y la recientemente relanzada Playboy HD’, dijo.

Finalmente, Esteban Borrás expresó: ‘El desembarco en marzo de Playboy, Venus, Sextreme y Playboy HD en Movistar TV de Perú cierra un exitoso primer trimestre para Claxson. Este lanzamiento significa el regreso de la categoría adulto al operador líder de mercado, y representa además la última etapa del acuerdo regional alcanzado en 2013 con el grupo Telefónica’.

**HOTPACK**  
TE GARANTIZA  
**RENTABILIDAD**  
BRINDANDO **MÁS PLACER**  
A TUS CLIENTES

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

PLAYBOYTV

HD

Venus

SEXTREME

PENTHOUSE

PRIVATE

Ahora puedes ofrecer hasta seis canales para adultos y acceso gratuito a HOT GO - plataforma online para disfrutar de nuestros contenidos desde cualquier dispositivo conectado - a un precio más conveniente para ti y para tus suscriptores.

CONO NORTE: Esteban Borrás: eborras@claxson.com

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

CLAXSON

entrega: hoy tenemos más tiempo para lograr una mejor planificación de las estrategias de venta. Presentes con Playboy TV desde hace años en Chile, en mayo 2013 se lanzaron los packs en Colombia y, desde julio 2013, comenzaron a comercializarse con gran éxito en Venezuela, junto al Grupo Telefónica, presentando Sextreme en Cablevisión



Nino Dolce Hotel



## FIC: 'LA INDUSTRIA DE TV PAGA EN LATAM PERDIÓ USD 3300 MILLONES POR PIRATERÍA'



Daniel Steinmetz, Chief Antipiracy Officer

'La industria de la TV paga en Latinoamérica ha perdido USD 3300 millones a causa de la piratería este año, y los Estados han dejado de recaudar casi 330 millones en impuestos', señala **Daniel Steinmetz**, Chief Antipiracy Officer de Fox International Channels Latin America, a PRENSARIO.

El ejecutivo es responsable del desarrollo de planes y acciones para terminar con la piratería y el sub reporte en Latinoamérica. Su posición fue creada en mayo de este año, y desde entonces FIC ha fomentado alianzas con entidades del sector, campañas y capacitaciones. 'Afortunadamente, se ha producido un círculo virtuoso, ya que muchas otras compañías han visto en este cargo una oportunidad para trabajar de manera conjunta y coordinada frente a un enemigo común', expresó el ejecutivo.

'El crecimiento de la piratería va íntimamente relacionado con el nivel de penetración que ha alcanzado la TV paga en la región. Según datos recientes de Business Bureau, un 14% de los hogares en Latinoamérica acceden a los contenidos de TV paga sin pagar por ellos, siendo algunos países de Centroamérica los que tienen los mayores índices de piratería', añadió.

Una de las principales iniciativas impulsadas desde su lugar, ha sido la reducción de las ventanas entre el lanzamiento de contenidos clave en Estados Unidos y Latinoamérica. Además, ha liderado el lanzamiento de campañas publicitarias, programas de entrenamiento y

capacitación junto con cableoperadores, el desarrollo del sitio Cablepirata.com.

Remarcó Daniel Steinmetz a PRENSARIO: 'Estamos convencidos de que el mejor camino es aquél en el que hemos venido trabajando durante la última década: la realización de acciones coordinadas con otros programadores, operadores, policías, fiscales, entes aduaneros, embajadas, autoridades de telecomunicaciones, institutos de protección de la propiedad intelectual, entre otros, ya que entendemos que solo actuando de manera conjunta, coordinada y decidida podemos poner fin a esta actividad ilegal'. En este sentido, afirmó que la recepción de los operadores de TV paga, programadores y autoridades gubernamentales sectoriales 'ha sido extraordinaria'.

'Esta primera etapa ha estado centrada en tomar contacto con los distintos actores y

autoridades sectoriales tanto públicas como privadas, a fin de ir conociendo la realidad y las necesidades específicas de cada uno de los territorios en los que FIC Latin America está presente. Hay factores comunes en toda la región: por un lado una real preocupación de los gobiernos por la existencia y desarrollo de la piratería dentro de su territorio, así como también la declaración unánime de prestarnos toda su colaboración para combatirla sin cuartel', explicó.

Finalmente, dijo: 'Contamos con métricas propias de las pérdidas que representan la piratería y subreporte en Latinoamérica, por lo que nos hemos fijado planes de corto y largo plazo donde mediremos la efectividad de cada una de las acciones que estamos llevando a cabo, comparando las cifras actuales con las de los próximos años'.

### FOX NUEVOS CARGOS ANTIPIRATERÍA EN CENTROAMÉRICA Y REGIÓN ANDINA

**Fox International Channels** Latin America designó como nuevas directoras Antipiratería a **Virginia Servent**, para Centroamérica y República Dominicana, y a **María Isabel Devia**, para la Región Andina, cargos desde los que reportarán a **Daniel Steinmetz**.

En estos nuevos cargos, Servent (basada en Guatemala) y Devia (en Colombia) serán responsables de la implementación de planes de acción definidos por el Departamento de Antipiratería para toda la región. Además, deberán implementar aquellas iniciativas propias de los países donde estarán basadas, entre las que se contemplan desde programas de capacitación a autoridades sectoriales y fiscales, planes educacionales y de mejora en procesos administrativos de gestión y control de las operadoras de TV paga, hasta mecanismos de auditoría a afiliados, entre otras.

Virginia Servent posee vasta experiencia en el campo legal y de propiedad intelectual. Previo a su incorporación a FIC, se desempeñó en **Arias & Muñoz** como Jefa de Propiedad Intelectual para Guatemala y como abogada asociada en **Asensio, Barrios, Andrade & Asociados**, responsable del Departamento de Propiedad Intelectual y miembro del Departamento de Litigios.

Por su parte, María Isabel Devia posee más de trece años de experiencia en derecho administrativo y contratación. Viene de desempeñarse como Gerente Antifraude en **DirecTV** Colombia durante cuatro años, enfocada en la investigación, seguimiento y detección de fraude y piratería de señales de TV, habiendo logrado la adopción de diferentes medidas preventivas en contra de la piratería de TV paga en Colombia.



Virginia Servent



María Isabel Devia

# HUSTLER TV



## LO MÁS EXPLÍCITO



## TENEMOS LO QUE REALMENTE QUIERES.



HUSTLER HD

XTSY

JUICY



QUICKIES

manhandle

(HIS)

# HUSTLERLATAM.COM

PPV | VOD | SVOD | HD | MULTI-PLATAFORMA [📱 📺 🖥️]

CONTACTO: ALEX BEHRENS | TEL: +1(303) 441-0954 E-MAIL: ABEHRENS@NOOF.COM

## VIVID: 'ENTRAMOS EN LA ERA DE LA TRANSACCIONALIDAD'

David Guerra, SVP Sales & Marketing para Latinoamérica y el Caribe de Vivid Entertainment, conversó con Prensario sobre el desempeño del año para la marca de contenido para adulto multiplataforma. 'Empezamos la distribución en marzo y desde entonces nos fue muy bien, especialmente en Brasil, donde estamos en GVT y Telefónica. Además, estamos en cuatro operadores de telefonía móvil con llegada a varios millones de smartphones, por los contenidos interesantes para adultos con celebridades y superhéroes'. Brasil fue la primera experiencia en móviles de Vivid Entertainment.

El ejecutivo explicó que la estrategia es 'ofrecer contenidos atractivos a un público que no consume el contenido para adulto', y comentó: 'En México, estamos en Maxcom, Axtel y Megacable. En el Caribe estamos en Flow. Tenemos también presencia en Perú, Chile y Colombia'.

'Vivid es importante en Estados Unidos, donde es un referente para la industria, y en Latinoamérica logramos posicionarnos en todos esos operadores', completó Guerra.

Sobre el momento de la industria, explicó: 'El 2013 ha sido complejo para programadores y operadores por los cambios de hábitos de consumo y nuevas plataformas. Entramos a una era de transaccionalidad'.

Además, señaló: 'Han entrado nuevos operadores y el 2014 se verán las cosas más claras en cuanto al desarrollo de plataformas. Los operadores ofrecen contenido bajo demanda como los nuestros. Somos expertos en TV interactiva y trabajamos con operadores en dar pautas para el fácil acceso y búsqueda de contenidos. El usuario usa más el VOD y OTT, y el contenido adulto atrae a más usuarios a las plataformas'.

En cuanto a la tendencia que seguirá la empresa, adelantó: 'Estamos con los ojos abiertos en los medios digitales. En 2013 se dejaron de fabricar los teléfonos analógicos. El cambio de aparatos se da una vez por año, todos tienen teléfonos inteligentes y el mundo móvil tiene convergencia importante en la TV'.

'Los nuevos desarrollos permiten unificar los contenidos. La penetración en Latinoamérica



David Guerra

crece; en Brasil, por ejemplo, hay 80 millones de smartphones. Además, buscamos expandirnos en el resto de la región, por lo que ya estamos en conversaciones con empresas móviles'.

Adelantó que el foco este año, estará puesto en Brasil, México, Colombia, Chile y Perú 'por el tamaño y facilidades del mercado'. Añadió: 'Entramos en Centroamérica, iremos a Argentina pero por el tardío desarrollo de las plataformas VOD allí, no lo hemos hecho aún'.

Para concluir, David Guerra, destacó: 'Invertiremos más en promoción y distribución de contenido. A nivel de presencia en eventos del trade, confirmamos presencia en Andina Link, ABTA, Tepal y otras. Estoy muy feliz con los resultados y la penetración en los grandes grupos; seguiremos incrementando la presencia'.

**mirada**  
Audiovisual interaction made easy

Recommendations  
We recommend

The Hangover 2  
Richard Stark Parker  
Death Proof  
Wreck-It Ralph

inspire vive la televisión

Gustavo Romay | Sales Director Latin America  
email: gustavo.romay@mirada.tv Tel/Fax: +598 2 410 8382 Cell: +598 9427 3136 www.mirada.tv



LA MEJOR OPCIÓN EN TELEVISIÓN DE PAGA



**Cinelatino es el canal número uno de películas en español, sin cortes comerciales. Con las películas y los elencos más reconocidos del cine latinoamericano.**



**Tenemos los ingredientes perfectos; Comedia, drama, pasión y erotismo. Multipremier es el canal de cine que lleva a la pantalla las historias más apasionantes, las mejores historias y el balance perfecto entre todos los géneros del séptimo arte. MP... Momentos de película.**



**Un canal 100% musical con una propuesta joven, fresca y actual, dónde puedes disfrutar tú música conectandose con todos tus sentidos. Como lo oyes lo ves.**



**Claro Sports es entretenimiento con espíritu deportivo. Cualquier género de televisión, siempre en torno al deporte: series, boxeo, artes marciales mixtas, películas, documentales y noticias.**



**Antena 3, el canal español por excelencia con más de 15 años de transmisiones en América Latina, ofrece 24 horas de programación familiar a través de series originales, programas informativos, especiales y producciones exclusivas de primera calidad.**



**mba** NETWORKS

**INFORMES Y VENTAS**  
MATILDE DE BOSHELL  
REPRESENTANTE REGIONAL  
DE VENTAS  
Teléfono: (571) 6420079 - 6420072  
6420073  
Email: mboshell@mbanetworks.tv



## AMC/SUNDANCE CHANNEL, EL CANAL DE PELÍCULAS ESPERADO EN LA REGIÓN

GUSTAVO LÓPEZ, ES SU VP DE VENTAS LATAM

**Sundance Channel** de **AMC Networks** sigue creciendo y generando más recursos para Latinoamérica. Por eso, sumó desde septiembre pasado a **Gustavo López** como VP de distribución para Latinoamérica, que habla castellano y está en condiciones de seguir haciendo crecer la señal referente de cine independiente que ya está en siete países.

López se desempeñó como director jurídico de **Discovery Networks** por siete años, y afirmó ser 'fanático del contenido de AMC en Estados Unidos' y, cuando la empresa decidió entrar con su propio canal en Latinoamérica, no pudo decir 'no' a la oferta de cambiar de área para apoyarlo.

El ejecutivo expresó que ve a la marca 'muy fuerte en la región', y que genera gran interés, no sólo por las series sino por la programación de películas independientes. No había otro canal como éste en la grilla y por eso no dudó de su potencial. Desde el lanzamiento en **DirecTV**, ya firmó con **TVCable Ecuador**, **Aster** de Repú-

blica Dominicana, pronto sumará operadores de Chile y Perú. Por eso, Gustavo López estuvo también en Chile Media Show.

En **DirecTV**, se encuentran en el paquete Oro en SD, el segundo más distribuido por el operador satelital. Con **TVCable** se lanzó en el servicio básico HD y con **Aster** en el básico. Depende de las necesidades del operador pero es interesante que cuando hay opción de HD, los suscriptores la toman.

Para este año, la empresa se enfoca en el lanzamiento en México y Brasil, sobre el final del año. Y en los países donde ya está presente, el objetivo es seguir creciendo. En República Dominicana, buscará presencia en toda la isla muy pronto.

Como todos los meses de enero, se realiza el **Sundance Festival**, del que este año el canal adquirió cuatro películas para Latinoamérica. López estuvo en Salt Lake City durante las diez noches de festival, que tuvo una gran cobertura.

Todo esto ayudó mucho al movimiento en



Elana Mandelup, directora de Marketing, junto a Gustavo López

Facebook en la región, donde el número de views ha crecido más que ninguna otra región donde está la marca.

La promoción de 10 noches ha tenido, con películas y series con los mismos valores de audiencia experimentales, personajes más complejos e historias más interesantes para el público. Ahora se está estrenando la serie **Rectify**, la primera que hicieron los productores de **Breaking Bad** tras esa serie. La idea seguir insistiendo con los series originales de **AMC Networks**, como la australiana **La Bofetada**.

Otra de las grandes ventajas del canal es la relación con el talento, que emana desde **Robert Redford**, y permite un apoyo mayor de los actores durante los lanzamientos y promociones.

En **Natpe** auspició una gran fiesta con todo sus ejecutivos y ahora van con gran stand por

## AMC COMPLETA ADQUISICIÓN DE CHELLOMEDIA



Joshua W. Sapan, presidente de AMC Networks

**AMC Networks** completó la adquisición de la gran mayoría de las propiedades de **Chellomedia**, productora de canales de TV paga de **Liberty Global**, que incluye **Chello Latin America**, con sede en Miami, de la cual **Pramer** es parte en Argentina.

Tal como se había anunciado al cierre del acuerdo en octubre pasado, AMC suma a partir de ahora a sus canales **IFC**, **Sundance Channel** y **WE TV**, las más de 40 señales que opera Chello (menos los canales premium holandeses **Film1** y **Sport1**), que incluyen una

gran variedad de géneros y tienen presencia en 390 millones de hogares en 138 países.

**Josh Sapan**, presidente y CEO de **AMC Networks**, destacó: 'Chellomedia tiene un importante número de activos fuertes, bien establecidos y gestionados en todo el mundo. Estamos entusiasmados con la oportunidad de crecimiento a largo plazo que esta adquisición representa para **AMC Networks** y sus accionistas'.

Valuada en unos 1.000 millones de dólares, la operación le permitirá a la compañía liderada por Sapan hacerse con el control de las distintas divisiones de Chellomedia, entre las que se encuentran **Chello Central Europe**, **Chello Latin America**, **Chello Multicanal**, **Chello Zone**, la unidad de ventas publicitarias **Atmedia** y la unidad de soluciones de transmisión **Chello DMC**.

Tras la fusión, **Bruce Tuchman**, presidente de **AMC/Sundance Channel Global**, continuará al frente del grupo de canales, secundado por **Ed Palluth** y **Harold Gronenthal**, vice-

presidentes ejecutivos.

Por su parte, **Ed Carroll**, COO de **AMC Networks**, liderará el equipo responsable de la integración de Chellomedia a AMC, ayudado por **Alejandro Harrison**, CEO de Chello Latin America; **Mike Moriarty**, director general de Chello Central Europe; **Dermot Shortt**, CEO de Chello Zone; y **Eduardo Zulueta**, director general de Chello Multicanal en la Península Ibérica.

Las señales del portafolio de Chellomedia son **Canal Hollywood**, **CBS Drama**, **Cine-mat**, **Europa Europa**, **Film Café**, **Film Mania**, **MGM**, **Somos**, **XTRM**, **Buzz**, **Canal à**, **CBS Reality**, **Film&Arts**, **Horror Channel**, **MOV**, **Sol Musica**, **America Sports**, **Extreme Sports Channel**, **BIGGS**, **Jim Jam**, **Megamax**, **Minimax**, **Panda**, **Canal Cocina**, **Casa Club**, **Cosmopolitan**, **Decasa**, **elgourmet.com**, **Ella**, **Outdoor**, **Spektrum Home**, **TV Paprika**, **Bio**, **Crimen & Investigación**, **Historia**, **Natura**, **Odisea**, **Odissea**, **Reality TV** y **Spektrum**.

# azteca HD

DEPORTES

SERIES & REALITIES

ESPECTÁCULOS

TELENOVELAS

ENTRETENIMIENTO

El Entretenimiento como lo mereces.

## MBA NETWORKS LLEVA NUEVAS SEÑALES A ANDINA LINK

CRECE CON ¡HOLA! TV Y SUMA ATRES SERIES

MBA Networks anunció que en Cartagena estará presentando su portafolio de 15 canales de TV paga, entre ellos **Multipremier, Cine Latino, Antena 3, Exa TV y Claro Sports** (antes Viva Sports), de su socio de programación **MVS Televisión**. También, tendrá las señales reconocidas en la región como **Caracol TV Internacional, TV5Monde, Wobi, Al Jazeera, Pasiones, GolTV, Yups, El Tiempo Televisión, ¡Hola TV!** y **Atres Series**.

En Cartagena, MBA presentará **¡Hola! TV** y **AtresSeries** para la región. El primero es un canal de entretenimiento con contenido aspiracional y estilo de vida.

A cuatro meses de su lanzamiento, **¡Hola! TV** se posicionó en el puesto #27 de los canales más vistos de **DirectTV** en Latinoamérica. También se posiciona en el 8º lugar en el género de variedades. MBA Networks ha logrado importantes negociaciones en la región cerrando acuerdos

con otras compañías regionales y locales tales como: **TuVes, Telefónica, Aster, Une, Tigo**, entre otros.

Por su parte, **Atres Series** es un canal de 24 horas de programación con exclusivas series originales de Antena 3 en full HD. Todos los géneros: romántico, acción, suspenso, misterio, comedia, de época, reunidos en un solo canal.

Además, **Wobi** trae su nueva programación, con un 70% de contenido diferente. Este año, fortalecerá sus estrategias de marketing con los cableoperadores para ofrecerle mayor valor a los usuarios finales e involucrarlos con los eventos que **Wobi** realiza alrededor del mundo.

Este año también se celebran los 30 años de **TV5Monde** en Latinoamérica. Durante estos años, ha experimentado una evolución en el mercado con una amplia distribución en América Latina y el Caribe. Ofrece multiplicidad de contenidos subtítulos en español y transmisión



Matilde de Boshell, de MBA, con Ignacio Sanz, de ¡Hola! TV

en vivo de eventos deportivos como la Liga de Fútbol Francesa y el Tour de Francia (entre otros).

Además, MBA Networks presenta nuevas líneas de negocio que amplían su portafolio de productos y servicios como: **MBA Solutions, MBA Mobile, MBA Vod, MBA E-commerce**.

La más reciente alianza se realizó con **Purple Stream**, empresa con sede en Singapur, fundada en 2010. De la mano de MBA llegan a Latinoamérica con una solución basada en Cloud-TV que ha revolucionado el concepto de streaming en el mundo. Su tecnología permite que los contenidos puedan ser vistos en cualquier dispositivo, en cualquier lugar, SIN BUFFERING. Está dirigido a canales abiertos (Broadcasters), OTT, DTH, Cable operadores y Telcos. Adicionalmente ofrece soluciones innovadoras para transcoding de video.

## AMT LANZA ACCESO CONDICIONAL COMPARTIDO PARA OPERADORES PEQUEÑOS

AMT lanzó un nuevo producto para video digital con Acceso Condicional Compartido, pensado para operadores de cable pequeños y medianos en el año del Mundial de Fútbol de Brasil.

**Juan Carlos Marchesini**, director de tecnología de AMT, explicó: 'La idea es proporcionar beneficios de la televisión digital a los operadores que no cuentan con el equipo necesario para hacerlo por su cuenta. En un esfuerzo por mantener la competitividad, en particular con las ofertas de HD, los proveedores más pequeños están experimentando las consecuencias de la competencia con los operadores de cable más grandes'.

'La nueva solución de Acceso Condicional Compartido de AMT tiene como objetivo reducir significativamente tanto el costo y la complejidad de las implementaciones de video digital, por lo que será posible que los

operadores independientes puedan optimizar su ancho de banda y ampliar sus servicios para satisfacer la demanda de sus suscriptores'. AMT opera el sistema CA en Florida, Estados Unidos, que proporciona acceso a su sistema de encriptación y a equipo asociado para clientes de operadores independientes a través de una VPN. Los STBs digitales instalados en los clientes del operador serán controlados por este sistema centralizado, dándole al operador de CATV la capacidad de asignar paquetes o señales específicas a cada usuario, e incluso darlos de baja a través de una interface amigable, sin necesidad de tener un controlador en su cabecera. 'Esto acarrea un gran ahorro en los costos de implementación que se traducen en una rápida recuperación de la inversión inicial en Set Top Boxes', remarcó Marchesini.

Con las soluciones de Acceso Condicional Compartido de AMT, los operadores obtienen



Juan Carlos Marchesini

soluciones de primera clase por una pequeña cuota empresa mensual o anual. Los beneficios de los que disfrutaban los operadores gracias a esta arquitectura incluyen bajo nivel de inversión en mantenimiento, acceso fiable a sus datos críticos de gestión, mayor seguridad para proteger datos, acceso remoto para todos los empleados autorizados basado en permisos, bajo nivel de inversión inicial y rápida recuperación de capital, y soporte Técnico disponible para resolución de problemas o agregado de nuevos servicios.

Antes del lanzamiento, la solución de Acceso Condicional Compartido de AMT fue probada ampliamente en sus laboratorios. El nuevo sistema Acceso Condicional Compartido de AMT puede soportar hasta cinco mil Set Top Boxes por sistema, más que suficiente para cualquier implementación en el mundo real.



En el 2014 venimos con más productos e información.

Visítanos en el stand N° 55

## TURNER INTERNATIONAL: 'LA INDUSTRIA ESTÁ LLEGANDO A UN PUNTO DE INFLEXIÓN'

REPORTAJE A JUAN CARLOS URDANETA

En el año de su 20º aniversario en Latinoamérica, **Juan Carlos Urdaneta**, presidente de **Turner International Latin America**, dio un reportaje especial a **PRENSARIO**, donde afirmó: 'En realidad, son algo más de veinte años, porque **CNN Internacional** ya estaba instalada y teníamos **TNT**, pero festejamos por partida doble los 20 años de **Turner** en Argentina y el lanzamiento de **Cartoon Network**'.

'Yo cumpla 20 años con la compañía en enero y conozco el emprendimiento desde sus inicios: la oficina en Buenos Aires se inició con dos empleados y hoy hay más de 850 profesionales y técnicos y es el centro de producción de Turner más importante fuera de los Estados Unidos; ha sido un crecimiento impresionante', añadió.

'Turner ha sido considerado, por tercer año consecutivo, uno de los mejores empleadores de la región según la revista *Apertura*.

Recibir este tipo de reconocimiento es motivo de orgullo para nosotros. Desde Buenos Aires salen 53 señales que son distribuidas a 45 países, y se realizan tareas creativas y de diseño para todo el mundo, incluyendo procesos que antes se desarrollaban en Atlanta'.

Con respecto a la evolución del mercado, **Urdaneta** señaló que 'en la industria estamos llegando a un punto de inflexión; aún tenemos varios años de crecimiento, desde que la penetración de la TV paga está actualmente en un treinta y tantos por ciento, con más de 60 millones de hogares. Esto indica que hay margen para seguir creciendo, aunque probablemente no a tasas tan aceleradas como en los últimos años; hay mercados en estado de madurez, como Argentina, pero también otros con potencial a futuro'.

'Venimos de diez años dorados, de importante crecimiento; la

nueva fase seguirá siendo marcada por el crecimiento, aunque a menor tasa.

Esto, antes de que comience a incidir en forma significativa el consumo de contenidos fuera del hogar, en tablets y smartphones, una nueva fase para la cual nos estamos preparando aceleradamente. Las audiencias se están volviendo multiplataforma y tenemos que resolver estos aspectos con plataformas para dispositivos móviles adecuadas a los requerimientos de esas audiencias. Por ahora no es tan crítico, estamos evolucionando para estar a la altura de esas expectativas, y conscientes de la necesidad de darles un matiz local a los contenidos'.

'2013 ha sido un año de crecimiento sólido en la región, en el área de afiliados. Hubo incremento en todos los países, y en especial en Brasil y México, contrastando con el 2012, en que la industria enfrentó algunos contratiempos. Además, el crecimiento de 2013 fue sólido, efecto del incremento de la penetración y de los esfuerzos que en la industria todos hacemos para hacer que nuestra oferta sea más competitiva'.

'En lo específico de **Turner**, el 2013 ha sido el aniversario de **Cartoon Network**. Hemos aprendido mucho con **CN** en estos años; en algunos mercados es el líder absoluto, en otros compite con mucha fuerza; esto nos conlleva a tratar de ser mejores', remarcó Urdaneta.

'En términos generales, ha sido un año muy interesante; hemos hecho una modesta inversión en deportes en Brasil, con **Esporte Interactivo**. Ha sido nuestra primera incursión en este rubro, con excepción de la transmisión de eventos, y a la vez marca el compromiso de seguir invirtiendo en Brasil y la vocación e interés por estar en deportes en la medida en que haga sentido'.

Con respecto al ingreso de Turner International en broadcasting con la adquisición de **Chilevisión** en Chile, Urdaneta comentó que 'Chilevisión cumplió hace poco su 53º aniversario en el aire siendo "testigos y protagonistas de la historia de Chile", y el 4 de diciembre se cumplieron cinco años del ingreso de Turner a Chilevisión. Chile es un mercado extremada-



Juan Carlos Urdaneta, presidente, Turner International Latin America

mente competitivo, con dos a tres canales muy fuertes y audiencia que va de una emisora a otra'.

Sobre el desempeño de la empresa, explicó: 'El 2012 fue un año difícil, en que cayó en liderazgo, y en 2013 se lo recuperó en algunos tramos horarios y el canal fue muy competitivo en otros. En conjunto estamos muy satisfechos, y nuestra área de noticias nunca dejó de ser protagonista; sentimos que se aprende en las victorias, pero mucho más en los momentos difíciles'.

'El 2014 es el último año del contrato para transmitir con exclusividad a nivel nacional el *Festival de Viña del Mar*, en febrero. Después se negociará el nuevo contrato; la negociación va a ser competitiva y esperamos poder mantener los derechos para años futuros', siguió Urdaneta.

'Esto nos lleva a otro tema importante, que es el aumento de la producción local en América Latina. Para nosotros es algo natural, estamos realizando más de 400 horas anuales y esto se irá incrementando. Un punto importantes es que los contenidos tienen que diferenciarse entre sí, ser más originales para tener repercusión'.

'Con respecto al futuro, estamos en un proceso de mejora de la calidad de nuestras distintas señales: la competencia es muy fuerte y para mantenernos hay que hacer las cosas mejor de lo que lo hacemos actualmente. Entre otras iniciativas en curso, lanzaremos más canales en HD, en particular **Cartoon Network** en Brasil y también el lanzamiento de **Cartoon Network GO**, disponible en OTT. Es importante señalar que nuestros servicios OTT requieren autenticación y por lo tanto son para ser utilizados por suscriptores de los sistemas que distribuyen nuestras señales lineales'.

UN CANAL.  
TODO EL DEPORTE.



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

**TyC Sports**

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, hchiofalo@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3531.  
Contacto Publicidad: Julio Franco, Gerente de Ventas Publicidad, jfranco@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3800.  
Visítanos en el stand N°71 de Andina Link Cartagena 2014.

## CB24, CON FOCO EN CENTROAMÉRICA

CB24 es una señal de noticias que cubre los sucesos más relevantes de Centroamérica y el mundo. De lunes a viernes, *CB24 Noticia* muestra a periodistas en cada uno de los países de la región en cuatro ediciones de noticieros: 11am, Luis Miguel Menín; 1pm, Victoria Campos; 3pm, Raquel Aguilar; y 6pm, Luis Miguel Menín.

*Al cierre* profundiza sobre el análisis de las noticias más importante del día y el enfoque e impacto de los hechos en Centroamérica como región y en cada país individualmente. De lunes a viernes a las 9pm cuenta con invitados diarios de los distintos países.

Presentado por Alberto Padilla, *Centroamérica Habla* incluye temas y entrevistas con empresarios, políticos y personas influyentes en Centroamérica. Padilla viaja por todos los países de la región y ahonda sobre temas actuales de interés para el público centroamericano.

*Show Business* es el nuevo noticiero televisivo del entretenimiento hispano e internacional. Conducido por Gaby Acuña de lunes a viernes 10am, presenta noticias de celebridades, primicias y exclusivas de la televisión, estrenos en Hollywood, lo mejor de Broadway, las novedades y lanzamientos en el mundo de la música.



*CB24 Entretenimiento* brinda información del espectáculo y lo más relevante a nivel mundial. Apoya y difunde el talento centroamericano, presente en la música, cine, teatro, literatura y moda, presentado por Catalina Mendieta.

Conducido por Álvaro Castro, *CB24 Deportes* ofrece información del acontecer deportivo de la región y el mundo. Finalmente, los resúmenes *Es noticia Centroamérica* (30) los días sábados 12.30pm con Luis Miguel Menín, y *Es noticia mundo* con Vanessa Chávez a las 3pm.

## WIN SPORTS: PRIMER CANAL DEPORTIVO COLOMBIANO

‘Este canal es un sueño de toda mi vida. Siempre pasó por mi cabeza la idea de tener un canal deportivo en Colombia porque el país necesitaba una pantalla donde el esfuerzo de nuestros atletas pudiera ser reconocido por los aficionados, generara emociones y exhibiera ejemplos de superación personal y colectiva en una sociedad que requiere permanentemente reforzar sus valores y analizar sus victorias.’

**Mauricio Correa**, presidente de **Win Sports**, y referente del mercado colombiano de TV paga (tras haber sido durante muchos años el principal ejecutivo en **TV Cable**, antes de que sea adquirido por **Telmex**), describió a **PRENSARIO** la filosofía del primer canal deportivo de Colombia.

Y continuó: ‘Con este objetivo en mente, restaba encontrar a los partners, y aparecieron **DirectTV** y **RCN TV** para apoyar la iniciativa y permitir que el 29 de noviembre de 2012, después de dos meses de estar en señal de prueba, Win Sports saliera al aire.’

‘Priorizamos la actividad local desde diferentes disciplinas y con una programación hecha para diversos gustos. Cubrimos un mercado muy amplio y a la vez apetecido. Esperamos que esta labor traspase fronteras en el mediano plazo porque además de satisfacer también las necesidades de los televidentes por

fuera del país, ayudamos a difundir los logros de nuestros atletas.’

Win Sports cuenta con el Fútbol Profesional Colombiano. ‘Transmitimos ocho partidos de la liga de primera división, dos encuentros de la segunda división y uno del torneo que reúne a los equipos de ambas categorías, todo esto por jornada. Tenemos los partidos de las selecciones colombianas de fútbol masculino y femenino.’

‘Seguimos los pasos de los atletas nacionales consagrados en el exterior y el proceso de aquellos niños y jóvenes que empiezan a incursionar en el deporte. También hay tenis, atletismo, básquetbol, equitación, futsal, entre otros. Producimos más de 15 horas diarias de contenido original.’

‘Estamos en más de 174 operadores de televisión, de los cuales 143 son canales comunitarios, para llegar a un promedio de 1,1 millones de suscriptores. Es interesante analizar estos datos desde algo que para nosotros es fundamental: la inclusión. No somos un canal exclusivo, estamos abiertos al mercado colombiano y a cualquier empresa que quiera adquirir nuestra señal, además le queremos apuntar al ámbito internacional’,



Mauricio Correa, presidente



añadió Correa.

Para Andina Link, dijo: ‘Es un escenario ideal para dar a conocer los avances que hemos tenido en ofertas de contenido y los proyectos para ampliar nuestra cobertura. Desde octubre del año anterior tenemos nuestra señal en HD y estamos trabajando para innovar en las maneras de llegar a más hogares.’

‘Andina Link es un espacio apropiado para seguir consolidando nuestro producto y reiterar que no somos exclusivos de ningún operador de televisión por suscripción, que estamos abiertos a los mercados nacionales e internacionales. Queremos que Win Sports, nuestro sueño, siga consolidándose’, completó.



Las mejores experiencias desde Italia

Rai Italia

Rai News 24

Rai World Premium

allTV  
América Latina & Caribe

Ventas Afiliadas  
infosales@alltvla.net  
+55.11.98480.8974

Rai World

allTV  
publicidad

Publicidad  
ventaspub@alltvla.net  
+54.9.11.6567.6865

## WVT LANZA TOONPOWER Y MYCOMBAT CHANNEL PARA LATINOAMÉRICA

JUNTO A OTROS 5 CANALES, MIENTRAS SIGUE CON 26 PARA USA

**Jorge Velázquez**, ejecutivo de larga trayectoria en la industria de la TV paga, continúa con su negocio de comercialización de señales para Estados Unidos, **World View Television (WVT)**, que ya cuenta con 26 canales entre los que destaca el paquete de Canal Sur, con exclusividad de señales en SD y HD para todos los paquetes latinos, y que ha tenido buenos resultados.

La gran novedad es que en 2014 vuelve a manejar canales para Latinoamérica, con siete en HD, entre los que se destaca **ToonPower**, de **Dreamworks**, como una nueva gran opción en

animados para Latinoamérica.

También cuenta con **My Combat Channel**, un segmento de lucha libre para desarrollar en las grillas. En el stand de Natpe en enero, estuvo con Velázquez **Fabiano Iha**, de **Fight Networks**, creador de My Combat Channel, y **Ricardo Díaz**, de **Upcom** (United Teleports). World View Television tiene su sede comercial y telepuerto en Miami, con convenios muy provechosos con **SES** e **Intelsat** para subir esa cantidad de canales al satélite.



Jorge Velázquez de WVT junto a Fabiano Iha, de Fight Networks y Ricardo Díaz, de Upcom

## ALTERNA'TV: ACUERDO CON TRACE PARA USA & AMÉRICA LATINA

**Alterna'TV** y **Trace** rubricaron un acuerdo para reforzar la distribución de **Trace Sports Star**, el primer canal dedicado a deportes de las celebridades del deporte, en América Latina y Estados Unidos, donde ya estaba disponible desde 2012.

Lanzado internacionalmente en 2011, alcanza 30 millones de hogares en 105 países, en inglés con subtítulos en español y portugués. Y está disponible en las grillas de **SKY**, **Megacable**

y **Cablecom** (México); **UNE-EPM** (Colombia) e **Inter** (Venezuela).

La señal sigue a los atletas fuera del campo de juego para explorar sus vidas y actividades. Ofrece el "detrás de escena" de los principales deportistas internacionales y quienes los rodean. El canal está en HD en el satélite **Satmex 8** —propietario de Alterna'TV— desde noviembre del año pasado.

ALTERNA'TV

TRACE

**Clemente Cabello**, director ejecutivo de Alterna'TV, explicó: 'Estamos convencidos que este canal generará fuerte interés entre los operadores de TV paga en Estados Unidos y América Latina'. **Laurent Dumeau**, CEO de Trace Sport Stars y SVP de distribución Global de Trace TV, añadió: 'Elegimos a Alterna'TV por que tiene muy buena relación con los principales players de la región'.

## NHK WORLD: PROGRAMACIÓN ESPECIAL A TRES AÑOS DEL TERREMOTO EN JAPÓN

**NHK World TV**, la señal que busca difundir la cultura y actualidad japonesa hacia el resto del mundo, anunció su programación para marzo, destacando una emisión especial del programa *Tomorrow*, como conmemoración del tercer aniversario del terremoto que azotó al país el 11 de marzo de 2011.

*Tomorrow Special Series* se emitirá en cinco episodios entre el 10 y el 14 de marzo, enfocados en los esfuerzos de reconstrucción por las víctimas del terremoto. El primer episodio, titulado *Walking on their Own Feet*, se remonta



a siete meses después del terremoto a la ciudad de Kesennuma para mostrar el símbolo del surgimiento del grupo pop SCK Girls. El segundo episodio, *Tohoku Grandmas to the World*, muestra al diseñador de moda suizo Kazu Huggler, quien lideró a un grupo de mujeres mayores en la producción de carteras



Tomorrow Special Series

y billeteras para el mundo.

Los otros episodios se titulan *Memories Washed Ashore*, *Education: Projects for Future Generations*, y *Flowers Will Bloom All Around the World*, y mostrarán diferentes ejemplos de superación en un marco de devastación y esperanza de reconstrucción.

# Una señal, para todo el mundo.



Conectividad  
Información > Entretenimiento > Cultura

Comercializado por:

**FOX** International Channels  
LATIN AMERICA

Síguenos en:



/TVChileTVN @TVChileTVN

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

## A&E CONFIRMA NUEVOS ARTISTAS PARA VIÑA DEL MAR 2014



**César Sabroso**, SVP de Marketing y gerente regional para Brasil de A+E Networks; con **Rafael Araneda**, presentador del Festival; **Virginia Reginato**, alcaldesa de Viña del Mar; y **Eddy Ruiz**, presidente A+E Networks

A&E anunció la participación de nuevos artistas en la 55ª edición del Festival de la Canción **Viña del Mar**, que tendrá lugar del 23 al 28 de febrero, y la señal de TV paga transmitirá en vivo para toda Latinoamérica.

Uno de los más recientes confirmados es el cantante mexicano **Alejandro Fernández**, quien se presentará estará por tercera vez en el escenario de Viña para presentar los temas de su más reciente producción, *Confidencias*, en la que crea sus propias versiones de éxitos como *Te Quiero*, *Te Quiero*, *Cóncavo* y *Convexo*, *Procura Olvidarte* y *Desahogo*, entre otros. Además, destacan en la producción los trabajos a dúo con **Cristina Aguilera** (*Hoy tengo ganas de ti*), su padre **Vicente Fernández** (*Me olvidé*

*de vivir*) y **Rod Stewart** (*Nobody knows you when you're down and out*), con quien coincidirá en la fiesta de Viña del Mar.

Otros artistas confirmados son el ganador del Grammy Latino 2014, **Carlos Vives** y los "reggaetoneros" colombianos **Yandar** y **Yostin**, famosos por su hit *Te pintaron pajaritos*. Esta edición del festival abrirá fuegos en su primera noche con **Ricky Martin** y el grupo chileno **Los Tres**. Para la segunda noche está contemplada la actuación de la artista italiana **Laura Pausini** y del cantautor argentino **Fito Páez**.

En la tercera noche, estarán **Ana Gabriel** y **Alejandro Fernández**. El miércoles 26 de febrero, la reunión del grupo **La Ley** y **Beto Cuevas** será el espectáculo inaugural y junto a ellos estarán el chileno **Gepe**, **Yandar** y **Yostin** y **Carlos Vives**. Para su quinta noche, el Festival de Viña 2014 tiene un show estelar con **Rod Stewart**, **Paloma San Basilio** y la banda chilena de cumbia **Sonora Palacios**. Como broche de oro, la noche final tendrá al dúo mexicano **Jessy & Joy**, el compositor y cantante boricua **Tommy Torres**, el español **Melendi** y un cierre bailable con los puertorriqueños **Alexis & Fido**.

Animado por el animador de **Chilevisión** y



La grilla de artistas de Viña del Mar

**TV Azteca**, **Rafael Araneda** y la presentadora de TV chilena **Carolina de Moras**, el Festival de Viña del Mar 2014 llegará a Latinoamérica en vivo y en directo, en exclusiva, por A&E.

**César Sabroso**, SVP de mercadeo para A+E Networks Latin América, afirmó: 'Nos enorgullecemos en transmitir una vez en exclusiva, en vivo y en directo el Festival de Viña del Mar, que este año promete ser el más espectacular de su historia con una impresionante parrilla de estrellas'.

'A&E hará vibrar a toda América Latina con una verdadera experiencia multimedia gracias a la transmisión del festival de principio a fin sumada a una cobertura sin precedentes noche a noche con segmentos y entrevistas exclusivas que la audiencia podrá disfrutar a través de la pantalla, nuestro site y las redes sociales este donde este a través de la computadora, tabletas o celulares. Nuestros usuarios serán los verdaderos protagonistas ya que podrán participar en vivo y en directo con sus comentarios e impresiones en nuestro site, Facebook y Twitter minuto a minuto durante el Festival', concluyó.

## TYC SPORTS LANZÓ SEÑAL HD

**TyC Sports** lanzó su señal en HD el 3 de febrero para toda Latinoamérica, y **Hernán Chiofalo**, International Business Manager de la señal deportiva, contó los detalles a PRENSARIO.

'Hasta ahora, podían verse algunos eventos especiales, pero desde febrero se verá todo, desde los eventos hasta la programación cotidiana, en HD. Estaremos en los operadores más grandes del mercado. El objetivo es estar en todos los que actualmente tienen nuestra señal en SD. En **Cablevisión**, por ejemplo, estaremos en el canal 632', explicó Hernán Chiofalo.

Sobre la distribución de la nueva señal, dijo que la empresa buscará llegar a todos los mercados en los que **TyC Sports** está presente.

'Depende más de los operadores que de nosotros, porque para soportar la tecnología HD hay que tener determinados equipos que no todos tienen. Y en algunos casos la grilla de programación está saturada y debemos esperar un lógico reacomodamiento'.

'Hemos tomado la precaución de alojar la señal en el mismo satélite donde se encuentra hoy la señal en SD, por lo cual cualquier operador, para bajar nuestra señal, sólo deberá tener un decodificador HD', añadió.

La programación disponible en HD será la misma que puede verse en la señal SD, incluyendo mundiales de fútbol y básquetbol, peleas de boxeo, torneos de tenis, etc.



**Hernán Chiofalo**

Sobre el crecimiento de la señal en SD, se mostró satisfecho con el crecimiento que viene registrando, 'especialmente en Latinoamérica', y comentó: 'En Argentina, ya somos la señal con mayor distribución y el mercado está consolidado. El nuevo desafío es acompañar el crecimiento del HD en los cableoperadores'.



Los mejores del mundo juegan en la Liga Francesa.

Tú los disfrutas en TV5MONDE.

**TV5MONDE**

TODOS LOS SÁBADOS EN DIRECTO

[www.tv5monde.com/latina](http://www.tv5monde.com/latina)



**EL MEJOR ENTRETENIMIENTO EN TU CASA**

**cineclick**  
¡LAS MEJORES SERIES!  
cineclickchannel.com cineclickc cineclickchannel

**X TIME**  
¡TU CINE EN CASA!  
xtimechannel.com xtimechannel xtimechannel

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

# SIGNAL TV

REPRESENTANTES DE SEÑALES DE TELEVISIÓN POR CABLE



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

**SIGNAL Group**  
SOLUCIONES EN INTERNET

La mejor solución de internet inalámbrico para ser competitivo



**www.signaltveu.com**

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

## REPORTV LANZÓ GUÍA DE TV INTERACTIVA MÓVIL PARA IOS

**Reportv**, proveedor de servicios y soluciones para guías de programación, anunció que su solución de guías interactivas de TV para móviles, *Reportv Mobile*, ya está disponible para sistemas operativos iOS, y se puede adquirir a través del AppStore en toda Latinoamérica.

*Reportv Mobile* cuenta con una pantalla de destacados diaria, en la cual el usuario puede navegar por la programación más importante del día. De cada película, serie o programa que el usuario seleccione se abre una ficha con toda la información disponible, galería de imágenes, repeticiones del programa, y generador de alarmas. Cada ficha tiene el botón de "compartir" que permite enviar toda la información de la ficha a las redes sociales.

Una segunda pantalla muestra toda la lista de canales más importantes del país, con la posibilidad de ingresar a cada uno y conocer lo que estén dando en ese momento, lo que vendrá después y lo que la señal transmitirá el resto del día. Cada película, serie o programa con su ficha y la posibilidad de compartir en redes sociales todo su contenido.

Esta nueva app permite generar una lista de favoritos con todos los programas, series o

películas que no quiere perderse y quiere saber en todo momento los canales que la transmiten y los horarios en que las puede ver. A su vez, *Reportv Mobile*, cuenta con un sistema de geolocalización, el cual va a permitir al usuario que pueda elegir la alineación de canales correspondiente a su país.

**Mario Grossi**, director de producto de **Reportv**, expresó: 'Estamos muy contentos de ser la primera empresa en Latinoamérica con una aplicación móvil que permite ver toda la programación de TV en toda la región y que de momento está disponible para iPad pero que muy pronto también estará disponible en otras plataformas como Android y Smartphones. Con esta aplicación Reportv ha querido proporcionar una herramienta gratuita, intuitiva y amigable al televidente de Latinoamérica para todo lo referente a búsquedas y descubrimiento de la programación de TV y al mismo tiempo la posibilidad de compartir todos sus programas favoritos con las redes sociales.'

'A nuestros clásicos Cis Pantalla (el primer producto comercial que lanzó la empresa hace casi 20 años), los servicios de programación para



El equipo de Reportv: Gustavo Genovés, Manuel Arnault, Jorge Gambier y Mario Grossi

suplementos de espectáculos, revistas semanales, o publicaciones mensuales de programación de TV, las soluciones de meta data para guías interactivas de programación, el buscador de programación Click2TV, y los servicios de creación de buscadores web, ahora se suma la aplicación móvil que viene a posicionarse en el momento preciso a las soluciones multi-pantalla', destacó **Jorge Gambier**, director de marketing.

'Entre nuestros clientes se destacan **Telefónica** Perú, que busca alimentar sus servicios lineales y de OTT; **Axtel**, **Cablecom** y seguimos con **Tigo**, **TuVes HD**, **Claro TV**, **TVCable** Ecuador, por mencionar sólo algunas de las empresas con las que trabajamos en la región', finalizaron Gambier y Grossi.

## WISI DESEMBARCA EN LATINOAMÉRICA CON SUS CABECERAS DIGITALES

**Wisi**, empresa alemana con sede en Madrid, desembarca en América Latina, participando de la próxima edición de Andina Link Cartagena 2014, para introducir su línea de productos, liderada por sus cabeceras digitales *Chameleon*.

Para ello, la compañía montará un stand (el 15 y 16) en la expo convención que tendrá lugar del 25 al 27 de febrero en Cartagena, Colombia, en que sus representantes en la región, Ing. **Fernando Martínez Quintero** y **Elizabeth Larios**, presentarán la marca y sus productos a los compradores.

El portafolio de **Wisi** tiene como producto destacado a las cabeceras digitales *Chameleon*, definidas por Martínez Quintero y Larios como 'la mejor opción en cabeceras digitales, línea modular versátil y multi opción con activación de licencias, que ya está presente en clientes de

México, Costa Rica, Colombia y Venezuela.'

Se trata de 'un equipamiento de alta calidad, con última tecnología a precios muy competitivos, para llegar tanto a operadores ya digitalizados con opciones *simulcrypt*, como cableoperadores grandes y chicos.'

*Chameleon* es una solución basada en un concepto de cabecera preparada para todas las aplicaciones del futuro: puedes adaptarse al entorno en el que los módulos individuales son capaces de alterar sus funciones, según las necesidades del operador.

Gracias a su diseño modular, permite cumplir con los requisitos de cualquier aplicación, desde una simple unidad independiente para aplicaciones SMATV hasta una cabecera com-



Fernando Martínez Quintero y Elizabeth Larios

pleja para grandes redes de CATV.

Para América Latina, la compañía ofrece ingeniería de soporte 24 horas en español, desde sus oficinas de España y las inauguradas en Costa Rica y Colombia.

Wisi Comunicaciones fue premiada por la SCTE en Londres, con el galardón internacional SCTE 2013 por la innovación técnica en la categoría "mejor solución de procesamiento digital" para su sistema de cabecera *Chameleon*.



La televisión está *cambiando* todos los días y *nuevas soluciones* se están creando.

Permítanos ayudarle a encontrar la *mejor solución* a su necesidad.

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

SCAN:  
PARA SABER MÁS



# NATPE: EL NUEVO GRAN EVENTO PARA LA TV PAGA

PARA LOS MSOs LATINOS OCUPA EL LUGAR DE LA NCTA

Natpe es el evento orientado en la comercialización de contenidos enlatados y formatos de televisión abierta para el mercado doméstico de Estados Unidos, que en sus últimas ediciones englobó también a Latinoamérica. Hace tres años, se mudó de Las Vegas a Miami, en el estado de Florida, donde se ha convertido en un cómodo punto de encuentro para los grandes operadores latinos. Así logró ocupar un lugar que, en el mercado local, todavía mantiene la NCTA.

Así, los CEOs de las empresas programadoras --desde las más grandes a las más pequeñas-- y principales cableoperadores de la región, aprovechan para concretar reuniones clave.

El Hotel Fontain Bleu, más allá de parecer colapsar por la cantidad de asistentes, especialmente en la parte de los ascensores de la torre Tesor, sigue aportando un formato de mucha comodidad para las reuniones. Es interesante que el lugar que ocupa el hall de exposiciones es complementario al movimiento del lobby, especialmente para pequeños productores que quieren exponerse más, pero tuvo un crecimiento respecto a otros años.

En cuanto a la expo, se vieron stands de los más variados, aunque prevalecieron los de



**Tepal en Miami: Enrique Yamunji (Megacable), Carlos Moltini (Cablevisión Arg.), Humberto García, Jorge Schwartz (TVCable), Antonio Álvarez (Cablevisión Arg.), Javier Roete (TCC), Guillermo Soto (Tricom), Nicolás González Revilla (Cable Onda), Mauricio Ramos (VTR/Liberty) y Eduardo Stigol (Inter)**

venta de programación y algunos pocos de señales. En cuanto a la concurrencia de operadores, vale destacar que estuvieron empresas de gran envergadura, y sus principales ejecutivos. Así, se vio a **DirecTV Latinoamérica**, que impulsa su Alianza contra la piratería de cajas FTA, **Claro** con nada menos que **Agustín Vigil**; de México estuvo **Megacable** con **Enrique Yamuni**, **Grupo Hevi** con **Luis Vielma**, el **Columbus Group**, además, estuvo **Tigo** con **Daniel de Simone**; **TVCable** de Ecuador con **Jorge Schwartz**, **Telefónica**



**Cesar Sabroso de A&E, Francisco Cuscó y Claudia Wagner de Bloomberg, y Daniel de Simone de Tigo**



**Diego Puente de TV Cable Ecuador, Matilde Boshell y Jorge Schwartz**

con **Peter Kothe**, **Inter** de Venezuela con **Eduardo Stigol**, **Net** de Brasil con **Fernando Magalhaes**, **Cablevisión** de Argentina con **Carlos Moltini** y **Antonio Álvarez**. De República Dominicana, estuvo **Tricom** con **Guillermo Soto** --acaba de ser adquirida por el dueño de **Orange** en el país en una convergencia súper interesante-- y **TCC** de Uruguay con **Javier Ruete**.

Varios de ellos estuvieron presentes en una representativa asamblea de **Tepal**, donde ya **Mauricio Ramos** de **Liberty/VTR** comenzó a liderar las prioridades de trabajo de la asociación de asociaciones. Tuvo lugar a las 9.30 en Courtyard Marriott.

Si bien Natpe es muy conveniente para reunirse con los grandes operadores, está claro que no reemplaza a los even-

tos del trade que tienen lugar en cada país, poder llegar a todos los operadores pequeños e independientes.

También hubo cierto espacio para el broadcasting, con algunos distribuidores y clientes sobre todo de México. Paralelamente, dentro de las novedades que presentó **Globo** sobresalió desde lo tecnológico la miniserie de época *El Tiempo y el Viento*, por ser la primera que graba y produce en 4K, con más definición que el HD. Es la primera vez que lo hace **Globo** y la primera en Latinoamérica, con apoyo de **Sony**.

Lo mejor en Talk Shows, Telenovelas, Variedades...  
Somos la televisión que te cuadra el día!

# vmas+tv

mucho más!



**Contacto:**

**Director de Ventas Afiliadas**  
**Marc Herffelder**  
**MHerffelder@veplustv.com**  
**Tif. (Ofic.): +1 3054423431**



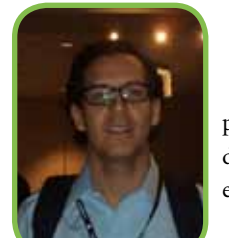
**Mariano Varela, Enrique Yamuni y Estaban Borrás de Claxson**



**Emilio Rubio y Joel Barradas de HBO**



**Fernando Iturriaga de Fox Sports, Eduardo Stigol y JuanJo Licata de Inter Venezuela**



**Luis Vielma Grupo Hevi**

## LA ALIANZA COSECHA LOS PRIMEROS RESULTADOS

### LIDERADA POR DIRECTV CONTRA LA PIRATERÍA EN CAJAS FTA

A un año de su lanzamiento en Natpe 2013, la Alianza contra la Piratería liderada por DirecTV, y en particular por Marta Ochoa, cosecha los primeros resultados. Tiene foco en Sudamérica donde cuenta con el apoyo de los operadores. En Natpe 2014, tuvo un stand mostrando la forma de piratería con cajas FTA.

PRENSARIO se reunió con Ochoa, Michael Hartman y Pascal Metral, quienes explicaron que Alianza 'nació de la intuición nuestra en DirecTV como la piratería en TV paga nos afecta a todos y que si no buscamos una forma de coordinar y alinear los esfuerzos, sería difícil enfrentarla. Nos contactamos con Nagra para colaborar ambas empresas con su conocimiento técnico y una visión con presencia de todos los países y por ser el proveedor de Telefónica.

Fue la primera colaboración de su estilo en toda América Latina y del mundo; para otras regiones existen asociaciones, pero no que abarque el problema desde tantos sectores con una visión regional pero con la capacidad de actuar a nivel local. 'Operamos en muchas jurisdicciones donde los jugadores son distintos', afirmaron. En Europa o Asia, no luchan contra la piratería en todos los frentes, sino que sólo hacen lobby, una campaña de publicidad o una investigación. 'Vemos las importaciones como búsqueda de equipo, tratamos de entender la realidad del mercado y hacemos relaciones públicas con las autoridades para incautar cajas

y mejorar las regulaciones'.

#### OBJETIVOS LOGRADOS

'En cada objetivo hemos superado las metas. En cuanto a mejorar las regulaciones locales, en tres países conseguimos declaraciones de autoridades que la importación de FTA es ilegal; fue en Uruguay, Ecuador y Colombia. En Ecuador conseguimos dos nuevas regulaciones del ente, en Uruguay una declaración presidencial y en Colombia tanto de la Aduana como de la ANTV', añadieron.

Muchas FTA se fabrican en Asia y entran en zonas francas de Uruguay (tiene 13 zonas francas), de ahí van a Paraguay (entraron 1,2 millones de cajas en 2012). 'Ahí hemos parado varios cargamentos con 30.000 equipos destruidos y varios miles incautados en proceso en Colombia, Uruguay, Brasil, Argentina y en Chile. Se crea el know how y la relación con las autoridades para identificar las cajas'.

Otros puertos de entrada son en el norte de Chile, en Iquique; Santos en Brasil y en la triple frontera con Argentina y Paraguay, donde se pararon cargamentos. 'Para eso hacemos capacitaciones con aduanas de varios países. Los países más afectados son Brasil, Paraguay, Chile donde ven a las FTA como a otro competidor y en su momento Uruguay, antes del decreto presidencial'.

'En Perú, si bien la amenaza fue grande, ya se



Michael Hartman, Marta Ochoa y Pascal

logró una alineación importante con la aduana, que es muy efectiva. Otro lugar donde estamos muy alineados es Colombia, que cerró la frontera a las FTA. Otro logro es haber creado un laboratorio con el que podemos monitorear el uso para entender la tecnología. También, el desarrollo de conocimientos de inteligencia online'.

#### NUEVA FORMA DE PIRATERÍA FTA

'Desde el apagón de Nagra en 2012, ha cambiado forma de piratería a la internet y satélite, donde se basa en un tráfico de claves que se intercambian, necesitando un servidor pirata. El apagón fue de todas maneras muy importante pues mucha gente perdió el servicio y pasó a la ilegalidad.

Está prevista una campaña al público para este año. Pero como prioridades, estamos trabajando con Argentina, Chile que al principio no entendían que es ilegal robar esas señales, con Brasil para realizar más avances y Paraguay que es el mayor desafío por lo que vemos a la autoridad.

### KANGURO



Maea García

Maea García estuvo en Natpe buscando contenidos para Kanguro, la nueva empresa de OTT que tiene el área técnica y la operación en Chile,

donde ya está comercializando el servicio. Busca llegar a los usuarios finales con dos modelos de venta: por suscripción, tipo Netflix por 8 dólares al mes o alquiler. La idea es sumar dos territorios este año y tres más en 2015. En su contenido ya cuentan con todos los majors, la plataforma es israelí de T-Vinci y Akamai les da el CDN.

PRENSARIO INTERNACIONAL

### AG ESTUDIOS

Eduardo Caso estuvo promoviendo en Natpe tres señales que empieza a trabajar para Latinoamérica, como Black Belt TV de

Artes Marciales. Los estudios tienen oficinas en Los Angeles y Nueva Orleans, y en la región en México, Brasil, Argentina y Colombia.

### UNIV

Pablo Goldstein tuvo un stand en Natpe con su compañía UNIV, con la cual está promoviendo en este momento dos productos súper interesantes. El primero para operadores, que es una marca blanca de VOD para que puedan entrar en la nueva era de los servicios interactivos. Tiene un portal de monitoreo y trabaja con operadores de más de 10.000 suscriptores,



Pablo Goldstein

ofreciéndoles el management del servicio y, para el que lo necesita se le provee el contenido pues hay acuerdos con los estudios de Hollywood.

El segundo producto es Ive, que permite las vistas desde diferentes ángulos desde los ojos de los protagonistas de una escena, con grandes utilidades para deportes y conciertos.



# ¡SOMOS LA MEJOR OPCIÓN PARA TU PROGRAMACIÓN!

Cada día más cableoperadoras nos incluyen en su programación, nuestra señal crece y se fortalece con contenido único y ágil.

CB24 primer canal informativo de Centroamérica para el mundo.

Información de deportes, entretenimiento, show business y noticias especializadas.



www.cb24.tv

Nuestra ubicación en el satélite: INTELSAT11

Para más información:  
ventas@cb24.tv  
prensa@cb24.tv  
info@cb24.tv  
distribucion@cb24.tv

Teléfono:  
(506) 4080-4646  
Twitter: @cb24tv  
FB: CB24.tv



## PLATAFORMA, TRAS EL SHOW DE METALLICA EN LA ANTÁRTIDA

REPORTAJE A SU PRESIDENTE DIEGO ÁLVAREZ EN NATPE DE MIAMI



La productora **Plataforma**, del argentino **Diego Álvarez**, tuvo su punto más alto en diciembre pasado con el viaje de **Metallica** a la Antártida junto a **Coca Cola Zero**. En ese contexto está consolidando su estructura regional y sumó a **Charly Vázquez** para la oficina de Cono Sur con sede en Buenos Aires, sumando otro exMTV al staff de la productora.

PRENSARIO se reunió con ambos y Vicente Solís en la fiesta del barco que hizo el INCAA de Argentina para los asistentes a Natpe en Miami Beach. Esto dijo Diego Álvarez: 'La idea hace 9 años fue desarrollar una productora de contenidos posicionada entre la distribución tradicional y la música, con marcas, la tecnología y la innovación. Venimos de la industria de la música, hicimos más de 60 dvds, creamos con **Sony Music** la marca *Primera Fila* e hicimos streamings de conciertos de bandas para VOD o transmisiones en vivo. En 2009

comenzamos con Coca Cola TV para que la música tuviera un nuevo espacio. Partimos con el concierto de Placebo en Guadalajara y el de Gustavo Cerati. Lo que genera una diferencia para la marca es contar historias y ponerla en un lugar bien diferente al auspicio tradicional. Más que un acuerdo hay una participación espontánea de **Coca Cola** con nosotros, y en los últimos dos años hicimos trece conciertos.'

'Lo revolucionario de esta captura por streaming es que la gente estaba acostumbrada a que lo que veía por internet era aburrido y lento, ahora con las plataformas digitales los sponsors tienen estos nuevos canales para sus contenidos. Lo que también le decimos a la industria, tanto de contenidos como musical, es que se trata de llevar estas historias y contenidos en un formato accesible para la gente, como puede ser a través de internet, las redes sociales o los smartTV, es la manera que la gente los absorba a nivel masivo. Lo de **Metallica** en la Antártida fue el punto máximo, pero para el futuro esperamos desarrollar más ficción e ideas que se complementen con lo que hicimos hasta ahora.'

Diego Álvarez aclara además que su core no es ser propietarios de los contenidos que transmiten o ayudan a generar, sino establecer esas alianzas y agregar



Diego Álvarez con Vicente Solís y Charly Vázquez, gran incorporación para el Cono Sur

calidad a las marcas. De las transmisiones por streaming también pueden quedar muy buenos DVDs pero son de sus aliados, que en definitiva apuestan a un modelo de riesgo con estas grandes iniciativas.

Respecto a su estructura regional, Diego Álvarez desde hace más de 10 años está radicado en México, pero completó la presencia física en los principales mercados con **Vicente Solís** en Miami, **Francisco Nieto** en Bogotá, **Pedro Gorsky** en Sao Paulo y ahora con **Charly Vázquez** en el Cono Sur.

Sobre Charly destaca Diego que es exactamente el perfil por su vínculo con la industria de la televisión en MTV, como también con las disqueras y los artistas en todos los países del Cono Sur. Lo considera una gran incorporación para generar muchos más negocios en nuestros mercados.



Metallica en la Antártida

## ONCE LOOPS: GRAN COMIENZO DE AÑO



**Sebastián Mellino** y **Dartagnán Sarmiento** estuvieron presentes en Natpe de Miami, en el hotel FontainBleau, donde se reúne toda la industria de la televisión internacional.

Con su gran formato de unión de música y tele, **Once Loops** empieza bien el año con la confirmación de hacer la música de la película de **Violetta** para este mismo 2014, como también empujan su tercer disco. Ya próximamente, musicalizarán la nueva novela

con **Juan Darthés** y habrá nuevo año de *Tu Cara me suena*, donde están involucrados junto a **Ideas del Sur**.

Junto con eso, no dejan de mover su proyecto integral de tira *Wake Up, With No Make Up*, cuya primera temporada de 13 capítulos tuvo el auspicio de Coca Cola y se emitió por **El Entertainment Television**. Ahora se busca la segunda temporada que podría tener hasta más capítulos.



Sebastián Mellino y "Darta" en Natpe de Miami



TuVes HD

HEADEND DIGITAL REMOTO

DIGITALIZACIÓN REMOTA DE CABECERA ANÁLOGA

- La mejor selección y variedad de contenidos
- Sistema de acceso condicional (CAS) remoto
- Sistema de gestión CAS Web Soporte Técnico 24 x 7
- Equipamiento digital para hogares

**ERIKA TAPIA**  
Gerente Comercial Mayorista  
Mail: etapia@tuves.com  
Skype: erikatapiac  
Tel.: (56 2) 2594 0742 anexo 1574

**RODRIGO ACUÑA**  
Account Manager Mayorista  
Mail: racuna@tuves.com  
Skype: racunat  
Tel.: (56 2) 2594 0742 anexo 324

TuVes HD  
tuves.net

Carlos Moltini, de Cablevisión, y Fernando Iturriaga, de Fox Sports



Fernando Gana, de GTD, y Gustavo Mónico, de 1984 Media Consulting



Luis Padilla, de Sony BPLA, Amauri Soares, de Globo, y Manuel Belmar, de Globosat



Giovanni Celsi y Adriana Demjen, de RAI



Guillermo Franco y Mauricio Alatorre, de Multimédios Monterrey



Julián Rigamonti, de C-Music, Lizbeth Ericksen y Frederic Groll Bourel, de TV5 Monde



Celine Rodríguez, de EuroNews

Leonardo Pinto, de BBC, Laurent Du-meu y Timothy Vidal, de Trace



Willie Hernández, de Condista, y Ashley Jordan, de Fashion One

Rafael Fusaro y Mario Arenas



## ONY PRODUCTIONS

Después de más de 20 años dedicada a la industria de la televisión en Latinoamérica y Estados Unidos, **Othniuska Cedeño** decidió abrir su propia productora, **Ony Productions**.

En su primer año se dedicó especialmente a conciertos y espectáculos, pero de a poco

se fue volando a los contenidos de televisión, asociada al grupo **RG** de Venezuela. Reúne un equipo de profesionales con más de 20 años de experiencia en cada caso, en canales latinos. Tiene sede estratégica en Miami y están enfocados en producir contenidos de alta calidad para televisión.



Othniuska Cedeño

## TELECINCO, COLOMBIA: COPRODUCCIONES Y ALIANZAS ESTRATÉGICAS

Con 22 años en el mercado, **Telecinco** es una productora de contenidos audiovisuales de Medellín que asistió a Natpe Miami por segunda vez para promover sus servicios de producción y su catálogo de contenidos.

**Ana Ligia Jaramillo** explicó a Prensario: 'Somos una empresa familiar que ofrece transmisión satelital, unidades móviles y estudios full HD para producir en Medellín que además tiene los mejores paisajes del país para rodar y ha mejorado mucho en infraestructura y

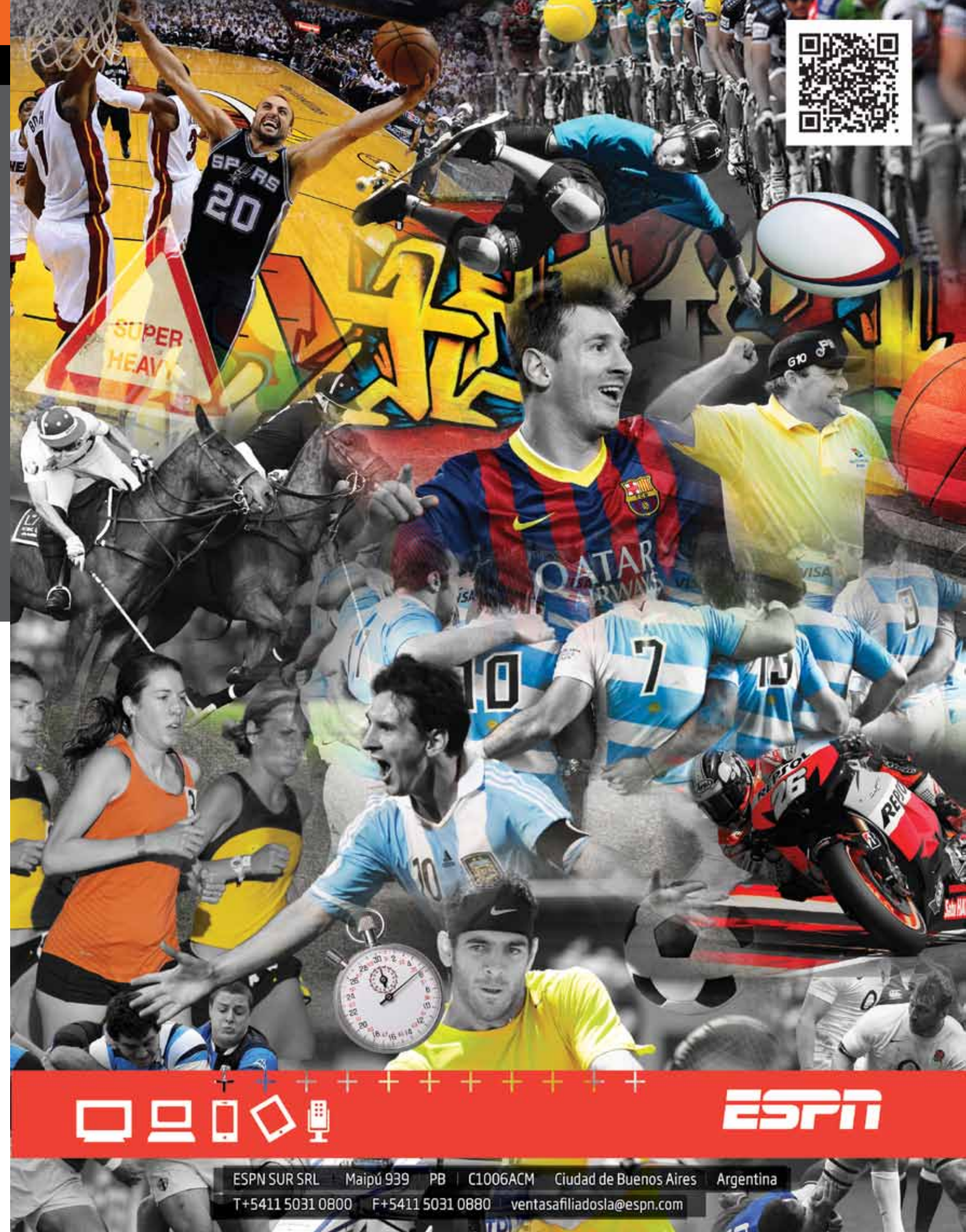
servicios en los últimos años.'

Desde Natpe, Telecinco está incursionando en la venta de contenidos con un catálogo que incluye seis proyectos diferentes, todos ellos educativos. Se destacan *Geeks*, una serie documental de 24 minutos sobre los cluster TICs; *Consejo de Campeones*, un formato de microreportajes con figuras del deporte nacional; y *Mujeres con Adrenalina*, sobre mujeres colombianas exitosas.



Ana Ligia Jaramillo

'Buscamos socios en la región para apalancar nuestro crecimiento. Y estamos muy interesado en planes de coproducción, además de distribuir nuestros contenidos internacionalmente. Trabajamos con **Fox**, **ESPN** y el canal local de deportes **WinSport**, presidido por **Mauricio Correa**', completó Jaramillo.



## HAVAS MEDIA GROUP CONSOLIDA SU LIDERAZGO EN COLOMBIA, CON CRECIMIENTO SOSTENIDO

INVERSIÓN DE USD 410 MILLONES EN 2013



Jorge Percovich

El 2013 fue un buen año para **Havas Media Group** en Colombia, que consolidó su liderazgo en el mercado, obteniendo el primer lugar en el ranking de agencias de Recma. En un balance para **PRENSARIO**, **Jorge Percovich**, country manager **Havas Media Group** en Colombia, afirmó: 'Nuestra inversión el 2013 fue de 410 millones de dólares (**Ibope**), lo cual nos posiciona entre los tres principales grupos de medios del país con una cuota de mercado del 20%. Crecimos un 15% en facturación, vs. un 4% del mercado offline; en medios digitales, crecimos un 40% vs. un 28% del mercado online colombiano. Como resultado, continuamos creciendo en cuota de mercado en el país en comparación con nuestros competidores'.

'En los últimos tres años hemos crecido un 78%. Fuimos el único grupo con una agencia calificada por Recma como agencia "Dominante" en el mercado por segundo año consecutivo', añadió.

Percovich explicó que el enfoque estuvo en la evolución del servicio digital. 'Actualmente, tenemos una estructura de más de 40 personas enfocadas exclusivamente a servicios digitales. Nuestra estructura consiste en tres unidades de negocios digitales prestando servicio a nuestros clientes en diferentes disciplinas: *Mobext* en marketing móvil, desarrollo de plataformas y creatividad digital; *Socialyze*

en Social Media; y *Eselis* en performance y analytics', remarcó Jorge Percovich.

'El 2013, consolidamos el lanzamiento de la primera red de agencias regionales en Colombia, **Proximia**, ganando más de 40 nuevos clientes. Es una agencia de medios especializada en mercados locales y regionales. Hoy, tenemos seis oficinas, incluyendo Bogotá, operando en Medellín (Antioquia), Bucaramanga (Oriente), Pereira y Cali (Eje Cafetero) y Barranquilla (Costa). Somos el único grupo de agencias de medios en el país que cuenta con una agencia ubicada en las diferentes regiones de Colombia, lo que nos permite tener una mayor cercanía a los medios locales y un mejor entendimiento del consumidor en sus diversos entornos. A través de Proximia asesoramos a anunciantes locales, regionales y nacionales'.

Este año, la agencia ganó nuevas cuentas, destacando Line Plus Corporation, Meta Petroleum Corp (Pacific Rubiales), Distribuidora Toyota, LG Electronics, Distribuidora Nissan S.A., Procaps S.A., Gobierno Colombia, Natura, Timwe y Suzuki Motos, entre muchas otras.

En cuanto al mercado publicitario en Colombia, explicó: 'Al finalizar el tercer trimestre del año, observábamos un crecimiento del 4% en inversión publicitaria y se estima que el cierre del año refleje un crecimiento acumulado muy en línea con este, llegando posiblemente a un 5%. Los medios que más han crecido son: digital (28%), radio (8,2%), TV Nacional (9,2%) y periódicos (3,0%) y los de menor crecimiento fueron: revistas (-4,4%) y TV regional y local (1,7%). Los sectores de mayor inversión, continúan siendo: Consumo, Comercio y Telecomunicaciones'.

### EXPECTATIVAS PARA 2014

'Esperamos que el 2014 traiga un crecimiento de mercado similar al del 2013 (5%). Por nuestra parte, con los planes de negocio

y perspectivas comerciales, confiamos en que superaremos el crecimiento de la industria, ganando cuota de mercado y consolidando un producto diferencial'.

'Este año, tenemos una agenda nutrida, especialmente en social media y marketing móvil; como en la de marketing deportivo con **Havas Sports & Entertainment** con la llegada del Mundial de Fútbol Brasil 2014 y la primera participación de Colombia en casi dos décadas. Asimismo, esperamos consolidar los servicios regionales con Proximia y poder crecer nuestro pool de clientes locales y regionales'.

'Havas Media Group es un holding de agencias que se apalanca en los recursos del grupo para ofrecer soluciones integrales a nuestros clientes. Este es un gran diferencial ya que tenemos unidades claramente definidas en sus territorios que pueden abordar temas relacionados a planeación estratégica, compra de medios, investigación, marketing deportivo, contenidos, medios digitales, desarrollo, etc'.

'El grupo es fuerte en investigaciones, ya que continuamente lidera una agenda de cambio en la industria. Desde hace casi 10 años desarrollamos nuestro propio Brand Tracking semanal que nos permite medir todos los indicadores relacionados a la salud de marca en múltiples categorías, así como razones de consumo. Hemos sido la primera agencia en Colombia en desarrollar un estudio de sostenibilidad, para entender el vínculo emocional del consumidor con las marcas, así como el grado de bienestar personal y social que estas le aportan'.

'Finalmente, tenemos el primer estudio de Sports Brand Tracking, que nos permite medir la visibilidad que generan los patrocinios deportivos a las marcas. Esta estrategia de negocio enfocada en el producto y la gran calidad humana y profesional de nuestro equipo nos diferencian', concluyó el Country Manager de Havas Media Group para Colombia.



## De Tarjetas Inteligentes a Multipantalla



Lo que ocurre cuando el contenido y la audiencia se conectan es una magia cotidiana. Más de 350 operadores de TV digital en más de 85 países confían en nosotros para sustentar esa magia, protegiendo su contenido y sus ingresos.

La cabecera de seguridad de contenido unificada Conax Contego™ proporciona a los operadores de TV de paga una plataforma a prueba de futuro y flexible para introducir nuevos servicios. Conax Contego™ es una solución de seguridad de contenido sofisticada, modular y totalmente escalable que soporta cualquier modelo de negocio para cualquier operación de TV y una multitud de dispositivos, tabletas, teléfonos inteligentes, CAM, PC/MAC y cajas digitales, con o sin tarjetas inteligentes. Todos los dispositivos son pre-integrados y fácilmente manejados a través de la interfaz de usuario altamente intuitiva incluida en Conax Contego™.

En Conax trabajamos duro para innovar de manera que los consumidores puedan experimentar la magia cotidiana, en cualquier dispositivo, en cualquier momento y en cualquier lugar. Así que, ¡deja que comience la magia!

securing content - sustaining magic

conax.com

Visite a Conax @ Adina Link, Estande 21



## TBWA: MARCAS NUEVAS Y MÁS OPORTUNIDADES EN *New Bizz*



Juliana Mendez, directora New Bizz

El 2013 fue un año 'lento de desafíos y logros alcanzados' para TBWA Colombia, según afirmó a Prensario Juliana Mendez, directora de New Bizz, quien afirmó: 'Por el comportamiento económico de la región y la confianza de otros países en Colombia, entraron marcas nuevas y hubo muchas oportunidades en New Business'.

'Además, Colombia se convirtió para muchas empresas en el hub, lo que permitió que la regionalización de la comunicación de muchas marcas se manejara desde acá. En el 2012 comenzamos con la apertura de nuestra agencia digital, la cual en 2013 se consolidó y presentó un crecimiento significativo. Y por último, uno de los desafíos más importantes que teníamos para el 2013, era participar en muchos festivales y ganar. Obtuvimos algunas nominaciones importantes y varios premios', añadió.

'Entramos al 2014 con varias cuentas nuevas, con muchas ganas de llegar a otras categorías y sobre todo de ganar muchos premios', completó.

Mendez explicó que en nuevos negocios, la agencia comenzó el año ganando la cuenta de **Une** para el servicio de Internet móvil, además de **BBVA** y las papas fritas "de paquete" Súper Ricas, que compiten en Colombia con Frito Lay. Añadió la ejecutiva: 'A mediados del año obtuvimos la cuenta de **Eternit** (materiales de construcción) y comenzamos a manejar **Grupo Sura** y **Sura Insurance**. Y para finalizar el 2013, obtuvimos **Isagen** (compañía de energía), **Cotton USA** y participamos en una licitación muy grande con cuatro agencias más, ganándonos la

cuenta de **Jumbo** (supermercados y almacenes de retail chileno)'.  
**PRINCIPALES CAMPAÑAS**  
 En 2013, la agencia desarrolló dos campañas importantes para **Argos**: la primera fue *Lingotes* que fue hecha para venta de acciones de Argos, y la otra fue *Lo importante es lo que va por dentro*, campaña que se hizo para reforzar el tema de la importancia de utilizar un buen cemento. Además, Juliana Mendez mencionó el trabajo para **Laboratorios Abbott** con las campañas *Instinto* de **Pediasure**, *Escaleras* de **Ensure** y *Conexión* de **Similac**. 'La primera tuvo tanto éxito, que está siendo pauta en Estados Unidos, Puerto Rico, Latinoamérica e Inglaterra. Además, *Escaleras* se adaptó para toda la región de América Latina', señaló.  
 Y otra de las campañas importantes fue *Dulces momentos*, que se realizó para el cumpleaños número 50 de **Chocolatinas Jet**, 'uno de los productos más querido por los colombianos'.

### MEDIOS DIGITALES

Durante el 2013, el área digital de TBWA creció significativamente, lo que permitió que hubiera un desempeño grande de muchas campañas en medios digitales. Dijo Mendez: 'Hicimos una campaña muy bonita que está al aire actualmente, se llama *Rapados por Dharma*, y tuvo un desempeño netamente digital. Un grupo de personas de TBWA raparon sus cabezas como gesto de solidaridad con los niños de la **Fundación Dharma**. Hicimos un video con mucho potencial viral. Por cada 1000 views que el video reciba, clientes de la agencia donan 50 dólares para los niños con cáncer. Una campaña viral que se desarrolló en 2013 y que este año fue lanzada, consiguiendo en los 2 primeros días más de 5000 visitas'.

### DESEMPEÑO DE TBWA Y MERCADO AdSALES

La responsable de New

Bizz de TBWA en Colombia, señaló que la empresa invirtió en 2013, 59,06 millones de dólares llegando al puesto #8 de Colombia.

'El caso de TBWA evolucionó de la mano del cliente y sus marcas. En la medida en que los clientes son más conscientes que su audiencia cada día tiene más contacto y uso de los medios digitales, crece la necesidad de desarrollar plataformas digitales y meter de lleno a las marcas en activos digitales como redes sociales, sitios Web, aplicaciones, etc. De esta forma es como crece día a día la inversión digital', destacó.

Y completó: 'En cuanto a la innovación ocurre lo mismo, cada día la audiencia es más astuta, más informada y más dispuesta a tener una relación más cercana con la tecnología. Ahí es donde se crea la necesidad de pensar en la innovación como un pilar importante para cualquier marca o producto'.

Finalmente, opinó sobre el mercado, que la publicidad en Colombia es 'cada vez más importante'. Las diferentes empresas que hay 'sienten la necesidad de comunicarse con sus audiencias; los medios digitales se han fortalecido cada vez más, ya que son más económicos que los medios tradicionales'. Por último explicó: 'No todas las marcas tienen audiencias que conecten con ellos a través de estos medios, por lo que algunas siguen



### RANKING DE AGENCIAS 2013

	AGENCIA	INVERSIÓN (EN MILLONES DE U\$D)
1	SANCHO/BBDO	189,6
2	OGILVY&MATHER	99,6
3	REP GREY	77,2
4	LOWE/Ssp3	70,7
5	DDb COLOMBIA	70,2
6	LEO BURNETT	70,1
7	MCCANN-ERICKSON	64,4
8	TBWA COLOMBIA SA	59,0
9	PUBLICIS COLOMBIA	43,7
10	YOUNG & RUBICAM	33,9



# PERFECCIONANDO LA EXPERIENCIA DE CONTENIDO

Soluciones de procesamiento de video para distribución multipantalla

HEVC en tiempo real hoy  
 Experiencia galardonada en soluciones de procesamiento de vídeo HEVC de Elemental



Contáctenos para enterarse de más  
[www.elementaltechnologies.com](http://www.elementaltechnologies.com)  
[info@elementaltechnologies.com](mailto:info@elementaltechnologies.com)

Vea nuestras soluciones en  
 Andina Link 2014 | el stand 9  
 25 - 27 de Febrero | Cartagena, Colombia



## VERIMATRIX: "SELECCIONE EL CAS ADECUADO HOY, PARA LOS SERVICIOS DEL MAÑANA"

POR BO FERM, DIRECTOR PRODUCT MARKETING, VERIMATRIX



La digitalización de las redes de TV por cable en América Latina presenta una gran variedad de oportunidades para los operadores y proveedores de tecnología, incluyendo el aumento de los ingresos medios por usuario (ARPU) y una mayor lealtad por parte del suscriptor. Sin embargo, mientras que el mercado está lleno de oportunidades, la transición a la televisión digital también presenta nuevos desafíos en cuanto a la protección de contenidos e ingresos.

### DESAFÍOS DE PROTECCIÓN DE CONTENIDOS E INGRESOS

Los operadores de servicios de cable unidireccionales se enfrentan a una gran cantidad de cuestiones complejas, incluyendo:

Protección de servicios sin el beneficio de un set-top-box (STB)

El aumento de ARPU ofreciendo contenido Premium a los suscriptores

Adición de servicios over-the-top (OTT) para conseguir un mayor alcance más allá de la red gestionada

Lucha contra la posible pérdida de ingresos debido a las muchas formas de piratería

Cumplir con los estrictos requisitos de seguridad de la licencias de contenidos tales como "fingerprinting", watermarking y los apagones regionales.

A medida que los operadores de TV abordan la transición digital, estos deben abordar estas cuestiones de forma proactiva. El objetivo final es elegir una política de seguridad y una ruta tecnológica que minimice costos sin sacrificar la capacidad de satisfacer las necesidades de servicios (ingresos) a largo plazo.

### ELEGIR LA TECNOLOGÍA DE SEGURIDAD CORRECTA

Los aspirantes a operadores de cable deben



esforzarse por implementar un sistema de acceso condicional (CA) / gestión de derechos digitales (DRM) que pueda servir como plataforma de protección de ingresos unificada para servicios destinados a alcanzar múltiples pantallas a través de múltiples redes.

Los operadores quieren una solución que puede sacar lo mejor del CA, DRM y las técnicas de video "watermarking" para así poder aplicar de forma dinámica el tipo de seguridad apropiada para cada servicio, independientemente de que tipo de red y dispositivo se utilicen.

### ESCALABILIDAD

A pesar de que el requisito inicial de un operador puede ser apoyar la transición digital de sólo un pequeño despliegue, es muy recomendable verificar que el sistema de CA pueda escalar a medida que crecen las operaciones, ya sea con respecto a la red o a los servicios over-the-top (OTT) más allá de la red del operador.

### AMPLIO ECOSISTEMA DE SOCIOS VS. SOLUCIONES PROPIAS

Otro de los criterios fundamentales de evaluación es saber si el CA es parte de una solución completa patentada por un solo proveedor, o si se ofrece de forma independiente con el apoyo de un amplio ecosistema de socios.

### SEGURIDAD CARDLESS

En la última década, las soluciones de seguridad cardless han impulsado el mercado global IPTV. La presencia global de Verimatrix, es una prueba de la eficacia de estas soluciones y de la confianza que tienen en ellas los proveedores de contenido. Ahora es el momento adecuado para evaluar el uso de tecnologías similares para TV por cable en Argentina y en cualquier otro lugar beneficiándose de una protección de contenidos e ingresos de confianza.

El coste de adquisición inicial, y los problemas logísticos de intercambio de tarjetas inteligentes en el caso de piratería, ha llevado a muchos operadores de cable a exigir una solución sin tarjeta.

### RENOVACIÓN

La seguridad cardless, en combinación con la moderna tecnología system-on-a-chip (SOC), ofrece a los operadores opciones flexibles y sin los altos costos que suponen la renovación de tarjetas.

### CUIDADO CON EL BLOQUEO DE STB

Otra área de preocupación es el bloqueo del STB por parte de algunos proveedores de CA mediante el uso de un chip en propiedad o mediante otras formas de control. Si un operador de cable quisiera cambiar el sistema CA más adelante, no habría otra opción que reemplazar todos los STB - ¡obviamente una tarea muy cara!

### VERIMATRIX EN EL PRIMER PLANO

Verimatrix se centra en proporcionar soluciones de futuro que justifican la inversión con su Sistema de Administración de Contenido de Vídeo (VCAS™). VCAS para DVB está diseñado para funcionar en el futuro por los muchos aspectos que deben tenerse en cuenta al seleccionar un sistema de protección de ingresos para redes de cable.

VCAS para DVB forma parte de la plataforma multi-red VCAS que aborda entre otros los siguientes aspectos:

Extensión operativa DVB para soportar distribución de vídeo sobre IP, IPTV u OTT y DVB-IP/OTT híbrido.

Video watermarking, un requisito para licenciar contenido premium lanzado de forma anticipada. La solución Verimatrix VideoMark® permite el uso de watermarking en los STB.

Endurecimiento del SOC y mayor seguridad y contramedidas en soluciones sin tarjeta. Los socios de chipset para decodificadores de Verimatrix han incluido una nueva tecnología de seguridad en sus últimos productos, que Verimatrix utiliza en sus clientes STBViewRight

Sin "bloqueo" de STB: Verimatrix pone las claves específicas de los operadores en custodia de terceros y por tanto facilita un futuro cambio de CA si se deseara.

Soluciones ofrecidas de forma independiente, junto con un amplio ecosistema para su elección, incluyendo socios STVB y proveedores de Gestión de Suscriptores y Facturación.

### VCAS – LA SOLUCIÓN DE FUTURO

Con más de 750 VCAS despliegues en más de 100 países, que abarcan DVB, IPTV, OTT y combinaciones de híbridos de los mismos, Verimatrix ofrece su apoyo a los operadores de cable latinoamericanos de cualquier tamaño y con cualquier tipo de requisitos.

# YOUR GLOBAL PARTNER FOR REMOTES & ACCESSORIES



UEI designs, develops, and delivers innovative solutions that enable consumers to control entertainment devices, digital media, and home systems - all on a global level.



FOR MORE INFORMATION ON HOW WE CAN BE YOUR PARTNER VISIT: [www.uei.com](http://www.uei.com)



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

POR DAVID ATMAN, PRESIDENTE DE LINDSAY BROADBAND

La oportunidad redes de retorno de pequeñas celdas parece hecha a medida para la industria del cable. Pero la industria mobile tiene otras opciones, y los cableoperadores tendrán que ganar este negocio con soluciones que satisfagan la necesidad precisa de forma económica.

Los Operadores Móviles Virtuales (MNOs por sus siglas en inglés) están buscando incrementar la capacidad y extender la llegada de sus redes. Una forma es con pequeñas celdas, también conocidas como femtocells, picocells o microcells. Estos nodos de acceso de baja energía tienen un alcance de entre diez y cientos de metros, contra decenas de kilómetros para una macrocelda típica desde una torre celular.

Los cableoperadores están bien posicionados para satisfacer las necesidades de los MNOs, habiéndose convertido en expertos en el backhauling del tráfico MNO desde la macrocelda. El Despliegue continuo de puntos de acceso WiFi les da mayor credibilidad en el acceso inalámbrico. La arquitectura HFC ubicua de la industria también ayuda a operadores de redes móviles a resolver uno de sus más grandes preocupaciones de celdas pequeñas: encontrar sitios adecuados.

### COMPETENCIA POR LA RED DE RETORNO

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

Los proveedores de tecnología inalámbrica han estado poniendo la mirada en esta oportunidad por muchos años. Las soluciones incluyen sistemas Line-of-Sight (LOS) con microondas o "millimeter wave regions"; las tecnologías non-LOS que funcionan en

frecuencias portadoras menores a 6 GHz; satélites de transmisión LOS; y nueva tecnología que utiliza espectro sin licencia en los denominados espacios blancos de TV.

### DRIVERS, OBSTÁCULOS

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

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

Durante el despliegue de pequeñas celdas (ya sean híbridas o no) los MNOs deben tomar en cuenta numerosos factores, tales como la mejor locación de la pequeña celda para alcanzar el máximo de penetración y cómo alimentarlos, donde la forma tradicional de alimentación puede no estar disponible. Mientras los MNOs tratan de impulsar sus radios a locaciones más granulares en intersecciones, autopistas o parques, la alimentación parece ser uno de los principales obstáculos a superar.

Mientras la industria móvil testea las pequeñas celdas multi-modo y continúa buscando formas de profundizar la penetración general de pequeñas celdas, es un buen momento para que los cableoperadores vuelvan a presentar su caso. Aquí, algunas consideraciones:

El cable puede competir. Las soluciones de



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

### LA FLEXIBILIDAD ES UNA VIRTUD

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

### VÍAS PARA EL ÉXITO

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

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

datman@lindsaybroadbandinc.com

# CREANDO UN MUNDO DE SOLUCIONES DE SEGURIDAD MULTI-RED



Verimatrix se especializa en proteger y mejorar los ingresos para servicios de TV digital multi-red y multi-pantalla alrededor del mundo. El premiado e independientemente auditado sistema Video Content Authority System (VCAS) y las soluciones ViewRight de Verimatrix permiten a los operadores de DVB cable, satélite, terrestre, IPTV y OTT extender sus redes de forma rentable y permitir nuevos modelos de negocio.

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

Visítenos en AndinaLink 2014  
Feb 25 - 27 • Cartagena de Indias, Colombia  
Booth #1



## NAGRA: TELEFÓNICA DIGITAL ADQUIERE SISTEMA OPEN TV 5 PARA SERVICIOS OTT

Telefónica Digital, la división de negocio global de Telefónica, adquirió el sistema OpenTV 5, desarrollado por Nagra para la entrega de servicios OTT híbridos a través de una experiencia de usuario unificada para los clientes de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú y Venezuela.

OpenTV 5 será desplegada por Telefónica a través de satélite, cable, tierra y redes puramente OTT, capaces de soportar un rango de servicios de Broadcast, on demand e interactivos. Se trata de la solución de middleware abierto más avanzada de Nagra, que provee a los operadores la construcción de bloques para desplegar servicios completos de TV paga, aplicaciones y experiencias de usuario. Además, se puede escalar de cajas "zapper" de bajo costo a PVRs avanzados y gateways que pueden soportar cualquier tipo de red (cable, satélite, IPTV, terrestre) incluyendo redes híbridas.

David del Val, director de Media Services Product Director de Telefónica Digital, expresó:

'Las soluciones middleware de próxima generación, tales como OpenTV 5 de Nagra, permitirán a Telefónica combinar nuestras fortalezas como operadores de TV paga y proveedor de servicios de telecomunicaciones, para crear servicios para el usuario más poderosos.'

'Sumando conectividad de banda ancha a nuestros servicios de satélite y cable en el contexto de una oferta de cuádruple play, brindará un nuevo nivel de experiencia alrededor de la curación de contenido, TV no lineal y capacidades multipantalla. La naturaleza flexible de este sistema nos permite crear un valor único de proposición basado en los requerimientos de nuestros clientes y una visión de producto a largo plazo, cubriendo todos los segmentos de mercado', completo de Val.

Por su parte, Ivan Verbesselt, SVP Group Marketing de Nagra, dijo: 'Telefónica ha estado consistentemente al frente de la innovación, expandiendo o enriqueciendo la oferta a los



OpenTV 5

suscriptores constantemente, y mejorando la experiencia de entretenimiento. Hoy, nos complace asociarnos con Telefónica en este nuevo lanzamiento proveyendo el componente middleware crítico que es la base para el despliegue de servicios multipantalla de próxima generación. OpenTV 5 es una solución que eligen los operadores que quieren asegurar una experiencia de usuario final inalámbrica a través de múltiples dispositivos, con fuertes oportunidades de monetización.'

## Codificación/Transcodificación con Excelente Calidad de Video



### Codificación/Transcodificación para IPTV, OTT & Entrega de Video Tradicional

- SD/HD MPEG-2  $\Rightarrow$  H.264
  - El mejor de la clase CODEC
- Inherentemente orientado a adaptive streaming
- Estructuración del licenciamiento costo-eficiente y simple
  - No licencias en la salida
- Servicio de monitorización de eventos
  - Gestión a base de cluster
  - Redundancia
  - GUI/SNMP
  - Open API

**VERSATIVE**

Costo-Eficiente. Simple. Flexible.

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



## NUEVA LÍNEA DE PRODUCTOS DE ALTO RENDIMIENTO MULTICOM SCTE



CALIDAD BAJO LOS ESTÁNDARES DE SCTE, A PRECIOS DIRECTOS DE FÁBRICA

VALOR SUPERIOR!

RENDIMIENTO EXCEPCIONAL!

PRÓXIMAMENTE: MULTICOM SALT-SPRAY Y CABLE TRONCAL RESISTENTE A LA HUMEDAD - ESPECIALMENTE DISEÑADO Y PENSADO PARA APLICACIONES DE ISLA Y COSTERAS

## Multicom: un arco iris de la calidad y el valor

Soluciones diseñadas para satisfacer las necesidades específicas de América Latina

La línea de componentes activos y pasivos Fibra Optica de Multicom provee video HD, voz y datos de distribución para todas las redes



Cable de fibra optica  
ADSS • Armada • Tubo Suelto (Loose Tube)

Nodo optico de 4-puertos exterior



Cables coaxiales y conectores  
Cable con mensajero • Tri-Shield • 60, 90% Braid

Equipos de CATV analogos & digitales



Llame ahora a Multicom, donde podemos ayudarle con equipos de cabecera, redes de distribución hasta el usuario final. Siempre los mejores precios.



Multicom mantiene en stock mas de 13000 productos provenientes de los 270 fabricantes principales de la industria. Estos productos se utilizan para adquirir, procesar, y distribuir señales de television, data, voz, seguridad y señales inalámbricas, a través de fibra optica, cobre y coaxial.

www.multicominc.com 407-331-7779

## MIRADA LANZA *INSPIRE*, NUEVA INTERFAZ DE USUARIO



José Luis Vázquez, CEO de Mirada PLC

Mirada PLC lanzó su nueva interfaz de usuario, *Inspire*, que forma parte del ecosistema *Iris*, y será presentada en Andina Link Cartagena.

El nuevo producto combina funcionalidades como VOD, PPV, multipantalla y los fenómenos de TV social y “second screen”, con el deseo del cliente de usar la TV para descanso y diversión.

### DISEÑO MINIMALISTA

Los diseñadores de *Inspire* han creado una interfaz con aspecto minimalista y elegante. La simplicidad permite al usuario una visión clara y una comprensión instantánea de la función de cada pantalla. El patrón visual (look&feel) es personalizable según la imagen corporativa del cliente, sin perder sus excepcionales cualidades. La elección de cada uno de los elementos visuales, desde la fuente hasta el tamaño de cada icono, ha

sido realizada teniendo en cuenta un diseño sencillo, intuitivo y agradable.

### NAVEGACIÓN “A CIEGAS”

*Inspire* incorpora un nuevo concepto de navegación. Aprovechando los algoritmos de medición de preferencias, parte integral de sistema *iris* y la suavidad en transiciones, *Inspire* brinda al usuario una interfaz navegable de una manera intuitiva y adaptada al uso práctico desde el primer momento, sin necesidad de aprendizaje. La funcionalidad de mosaicos dinámicos de *Inspire* le permite al espectador elegir entre los contenidos más vistos o recomendados que se están transmitiendo en cada momento – con total independencia del canal donde estos se encuentran. A una visualización atractiva, se añade la función de “mosaico de mosaicos” – presentados en una cinta horizontal deslizable, para elegir la combinación de recomendaciones más adaptada a la preferencia actual del espectador – “lo más visto”, películas, series, infantil etc. El objetivo principal de todas las funcionalidades adaptadas: que el usuario navegue sin tener que pensar dónde pulsar para conseguir la información deseada.

### MOODS Y CANALES VIRTUALES

Moods es otra funcionalidad que ofrece *Inspire* – múltiples canales virtuales donde

se presenta, entre otros, el contenido promocionado de VoD y el contenido de PVR. El sistema inteligente de recomendaciones crea un canal altamente personalizado, aprendiendo el gusto del usuario gracias a las interacciones que este tiene con el sistema. La presentación se realiza de forma no intrusiva, en una secuencia de trailers según el estado de ánimo del cliente (“sorpréndeme”, “la hora de niños”, “enamórame”, “asústame” etc.).

### AGENDA PERSONALIZADA

Los creadores de *Inspire* brindan al operador la posibilidad de promocionar el contenido deseado en el formato muy familiar para el cliente final – en forma de una revista digital. Entre varias pantallas disponibles destaca la novedosa “Los Próximos 7 Días”, agenda personalizada con el contenido recomendado para el usuario para cada día de la semana, destacando programas seleccionados por el operador.

### *INSPIRE* – VIVE LA TELEVISIÓN, COMO QUIERAS Y DÓNDE QUIERAS

Siendo una solución pre-integrada, *Inspire* es fácil de desplegar. El ecosistema *iris* con su pack *iris SDP* ofrece múltiples posibilidades de extensión de servicios, aplicables en cualquier momento, también en un servicio ya desplegado. *Inspire* para el usuario, teniendo en cuenta la existente simbiosis de múltiples plataformas; los STBs, dispositivos móviles, tabletas y PCs.



## LEADER: TECNOLOGÍA PARA TRANSMISIÓN EN VIVO DE LOS JUEGOS DE INVIERNO

La tecnología para testeo de múltiples monitores LV5770 de Leader fue elegida para dar soporte al Broadcast en vivo en HD de los Juegos Olímpicos de Invierno, que se disputan este año en Rusia.

Se utilizarán 55 unidades durante la pre-transmisión para el alineamiento de cámaras y otros links en la cadena de producción de contenido para asegurar que se mantenga la

mejor calidad posible de señal a través de los eventos programados.

El LV5770 es un monitor de testeo compacto que acepta formato full 3G-SDI, HD, link dual, y señales HD-SDI, y SD-SDI.

Además, se utilizan 30 generadores de testeo de señal Phabrix SSE, analizadores y monitores. El modelo SxE incorpora las funciones del conocido SxA además de una capa de análisis físico.



LV5770 de Leader

## CADA MDU ES DIFERENTE – PERO TODOS ELLOS NECESITAN UNA RED DE ALTA CALIDAD.

Grandes edificios necesitan amplificación. Pero para servir MDUs de todo tipo se requiere una solución flexible.

Lindsay Broadband ofrece alto rendimiento amplificadores de bajo ruido y nodos configurables con salida RF - justo lo que necesita para ofrecer servicios fiables, ya sea a través de RF o fibra, para MDUs en cualquier ciudad, en cualquier clima. [ContactUs@lindsaybroadbandinc.com](mailto:ContactUs@lindsaybroadbandinc.com)

SOLUCIONES WIRELESS,  
ÓPTICAS Y DE RF ROBUSTAS  
[www.lindsaybroadbandinc.com](http://www.lindsaybroadbandinc.com)



## TELEVÉS, UN REFERENTE EUROPEO PARA LA TELEVISIÓN

Por **JUAN MOLEZÚN**, DIRECTOR COMERCIAL INTERNACIONAL PARA LATINOAMÉRICA



En España, las antenas de color naranja son un elemento más del paisaje. Sobre ellas se inscribe un nombre, **Televés**. Los millones de ciudadanos que, cada día, encienden su televisor no reparan en que es a través de todo un conjunto de elementos fabricados por esta empresa como la señal de su programa favorito llega a la pantalla. Pero hace tiempo que Televés

ha traspasado las fronteras de su país de origen. Hoy es una de las marcas de referencia en diseño, desarrollo y fabricación de equipos para la recepción, distribución y medición de señales de radio-televisión, en todas las tecnologías: televisión digital terrestre, satélite, cable, IPTV...

Televés tiene en Europa seis filiales internacionales, en Portugal, Francia, Reino Unido, Italia, Alemania y Polonia. Con ellas ha conseguido una importante penetración en los mercados más exigentes, y éxitos comerciales como las instalaciones de los estadios de fútbol Juventus Arena y Giuseppe Meazza, en Italia, o el suministro a los hogares británicos de filtros de radiofrecuencia para evitar interferencias entre la telefonía móvil 4G y la TDT.

Tiene también filiales en Estados Unidos, China y Emiratos Árabes y hace llegar sus productos a más de cien países en los cinco continentes. Así, instalaciones de recepción y distribución de televisión en edificios como la Opera House de Sidney, el palacio de la familia real de Tailandia o el aeropuerto de Dubai llevan su firma. En Estados Unidos, es suministrador oficial de **Dish Network**. Son ejemplos de cómo Televés debe asociarse siempre a fabricación en Europa, desarrollo tecnológico, calidad y servicio, así como proximidad y apoyo al instalador profesional.

A lo largo de sus 55 años de vida, Televés ha lanzado más de 1.500 productos diferentes, un logro que sólo se explica desde una auténtica "pasión por la fabricación". La compañía produce en instalaciones propias, renunciando a la subcontratación para garantizar la máxima calidad. Para lograrlo, ha sido pionera en la puesta en marcha de líneas robotizadas y dispone de sus propios laboratorios de pruebas y control de calidad. De este modo, los productos de la

marca ostentan con orgullo el sello "European Technology Made in Europe".

Otra clave de su modelo su negocio es el desarrollo tecnológico. Con uno de los equipos de I+D más importantes del sector, Televés ha sido desde sus orígenes un actor protagonista en el desarrollo de la televisión. Como resultado, dispone de más de 200 registros de patentes y de propiedad industrial, y su actividad se extiende a desarrollos visionarios en el ámbito del "hogar digital". Los numerosos premios internacionales obtenidos por productos como los medidores de campo H60 y H30, la gama de LNB, las parábolas QSD, o las antenas terrestres DAT HD BOSS demuestran el acierto de esta filosofía de trabajo.

Como no podría ser de otro modo en una compañía global, Latinoamérica está muy presente en los planes de Televés, que lleva años trabajando con los principales operadores y participando en la feria Andina Link. En 2014 tampoco faltará a la cita de Cartagena de Indias. Televés está interesada en alcanzar acuerdos de distribución con empresas sólidas que cuenten con redes comerciales consolidadas y buenos conocimientos técnicos, para seguir desarrollando la marca y el mercado en Latinoamérica".



Instalaciones de Televés en España

**ACELSA**  
COLOMBIA S.A.S  
NIT. 900.652.030-3

Distribuidor de Materiales para TV por cable, Telecomunicaciones y Fibra Óptica.

Calle 55 N° 70-52 Normandía D.C. (Cerca del Jardín Botánico)  
Cel.: 321-2042985 / 311-5613266 Oficina: 1 6085162  
Correo: acelsacol@hotmail.com / gacelsa@hotmail.com



**Fibra EXPRESS para Las Americas**



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

Venezuela - Colombia - Perú - Panamá - USA



Fyco Telecomunicaciones



@fyco\_telecom



Fyco Telecomunicaciones

## PERFECT VISION: AÑO POSITIVO EN LATINOAMÉRICA

### SIGUE CRECIENDO EN SU ESTRUCTURA

Joel Quiñones, director regional de Perfect Vision, mantiene siempre una presencia casi perfecta en todas las ferias de Latinoamérica, en las que refleja el buen nivel de ventas y crecimiento en su estructura para la región durante los últimos años. El año pasado, cerró con presencia en la Expo CableTec de Atlanta, donde tuvo un gran stand por la presencia de los ejecutivos de Canadá y los Estados Unidos.

Para la primera parte de este año, Quiñones anunció el inicio de operaciones de la nueva planta fabricación en Buenos Aires. Esto abrirá

buenas perspectivas para otros países de la región que se han complicado por temas de aduanas, políticas e obstáculos imprevistos como puede ser el propio México, que pese a tratarse de una empresa americana considera a sus productos como chinos. En Brasil se espera contar a mediados de octubre con certificados de Anatel para retomar todas las ventas y mover producto e stock en tierras brasileñas.

Son ejemplos de cómo Perfect Vision supera progresivamente todas las dificultades en la región. 'Para atenderla en su conjunto funciona

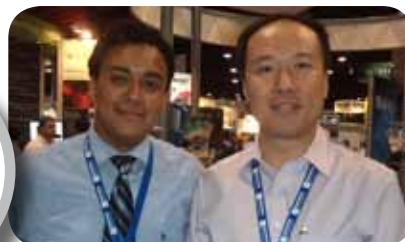


David Lord, VP International Business y Joel Quiñones

muy bien la oficina regional de Orlando que se abrió este año y cuyos resultados de coordinación y de atención a los clientes fueron muy positivos', según remarcó Joel.

## DEFANG SUMA ESFUERZOS EN LA REGIÓN

En 2013, Defang Technologies participó por primera vez en Jornadas Internacionales de Buenos Aires, donde Oscar Vidotto estuvo presente en el stand de Power & Telephone en el Hotel Hilton de la ciudad. Allí, el ejecutivo adelantó a PRENSARIO que los esfuerzos para la región 'irán en aumento'. También estuvo en la SCTE con stand propio donde aprovechó para recibir a los operadores de Latinoamérica.



Oscar Vidotto y Michael Gu, Defang

## ACELSA LLEGA A CARTAGENA PARA CONSOLIDAR SU PRESENCIA EN COLOMBIA

Acelsa, distribuidor de tecnología para TV por cable de origen venezolano liderada por Nelson Acevedo, desde hace unos años debió implementar estrategias que le permitan sortear las dificultades económicas que le fue presentando su país.

Así, primero debieron inaugurar una sucursal en Estados Unidos para poder centralizar sus operaciones para toda la región desde allí, evitando las dificultades de provisión de equipamiento e intercambio de divisas.

Así comenzó la expansión de operaciones para los mercados de la región Andina, principalmente para Colombia, país en el que desde mediados del año pasado directamente funciona una oficina propia, Acelsa Colombia, que atiende personalmente Acevedo.

'La apertura de la oficina fue motivada básicamente por la situación que vivimos en

nuestro país, donde ni nosotros ni nuestros clientes tenemos acceso a las divisas. De esta manera, además, podemos atender de manera más directa a los clientes que ya tenemos en territorio colombiano, que hasta ahora cubríamos desde la oficina de Miami', explicó el ejecutivo.

Inclusive, desde esta oficina, Acelsa puede atender a sus clientes radicados en Venezuela, sin tantas complicaciones como las que se presentan en su propio país.

A poco más de seis meses de esta apertura, y luego de aclarar que el comienzo de operaciones en un nuevo país no es una tarea fácil para una empresa extranjera, Acevedo destacó a PRENSARIO los buenos resultados comerciales logrados en Colombia.

Para consolidar estos resultados, Nelson



Nelson Acevedo

Acevedo apuesta por la presencia de Acelsa en Andina Link Cartagena, donde estará presentando a sus clientes los equipamientos de TV por cable, telecomunicaciones y fibra óptica de sus marcas representadas, entre las que se destacan Commscope, Belden, PPC, Ripley, Eagle Aspen, WS International, Pico Macom, NCM, Nitrotel, Husky, Aska y Klein Tools.

# INNOVATIVE SHIELDING SOLUTIONS



**Amphenol Argentina**  
Av. Callao 930 - 2B Plaza  
C1023AAP - Buenos Aires  
Argentina  
Tel.: +54 11 4816 4876

**TFC South America S.A.**  
Av. Sarmiento 786 - 9A  
H3500BJU - Resistencia  
Argentina  
Tel.: +54 362 442 1237

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





## ¡Descubra el poder de su Red!

Ofreciendo soluciones de software a la operación y al negocio (OSS/BSS) para los operadores de telecomunicaciones alrededor del mundo

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

Visite nuestro stand en:



Mar 02 - 05



Mar 12 - 14



Apr 29 - May 01



May 20 - 22



May 28 - 30



Jun 03 - 05



Aug 13 - 15



Aug 03 - 05



Jul 27 - 30



Sep 24 - 26



Telecommunications and CATV Products

Supply Chain Management Experts

People You Can Depend On

eCommerce Solutions

Global Distribution Network

Las grandes marcas que nos respaldan

- CATV**
- Alpha Technologies
  - Arcom
  - Arris /Regal /Motorola
  - ATX Networks
  - Belden /Thomas & Betts
  - Cable AML
  - CISCO /Scientific Atlanta
  - Gilbert
  - Harmonics
  - Holland Electronics
  - IBBS
  - iNovo
  - Lindsay Broadband
  - Opterna (AM Networks)
  - Pico Digital
  - RGB Networks
  - Seren Electronics
  - Teletynx
  - Viewteq
  - Viking Satcom /CalAmp/Patriot

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

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

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

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

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



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

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

## MULTICOM LANZA NUEVA LÍNEA DE CABLE COAXIAL PREMIUM

EN CUMPLIMIENTO CON ESTÁNDARES SCTE

Multicom anunció el lanzamiento de su nueva línea de producto de cable coaxial de alto rendimiento, desarrollado bajo los estándares de la SCTE, incluyendo cable de caída RG-6 y cable troncal .500.

El nuevo RG-6 M660T-BVS brinda el desempeño excepcional del SCTE 74 premium, al mismo precio competitivo que siempre tiene Multicom. Por su parte y también a buen precio, el nuevo cable troncal .500 M500-JCAM109-S provee el desempeño del SCTE 15 premium.

La línea de productos de cable coaxial premium cumple con todos los requerimientos establecidos por la SCTE. Los cables de caída y troncal han pasado exitosamente todas las evaluaciones de testeo SCTE 74 y 15 en un laboratorio ISO/IEC 17025 independiente y acreditado de los Estados Unidos. Estos exámenes incluyeron pruebas extensivas mecánicas, eléctricas y ambientales. Los productos han sido también exitosamente evaluados en los laboratorios internos de muchas de las grandes compañías de telecomunicaciones.

Estos productos que Multicom saca al mercado han estado en desarrollo por algún tiempo para completar y optimizar el diseño, ingeniería y manufactura, para asegurar la más alta calidad mientras se cuidaban sus precios para volverlos extremadamente competitivos incluso para las mayores empresas de telecomunicaciones. Un gran número de pequeñas, medianas y grandes empresas en el sector han desplegado los productos de Multicom y ahora están iniciando el despliegue de la línea de productos coaxiales premium de alto rendimiento.

Además, la marca está en el proceso de de-

sarrollo e incremento gradual de producción de un innovador spray resistente a la sal y la humedad para las empresas ubicadas en zonas costeras e islas.

El inventario de Multicom, empresa con más de 30 años en el mercado y oficinas centrales en Orlando Florida, cuenta con más de 13.000 productos de más de 270 fabricantes de los más grandes del mundo. Esta tecnología es utilizada para adquirir, procesar y distribuir audio, video datos y señales de control de tráfico sobre fibra óptica, cobre y cable coaxial.

En Latinoamérica, la compañía continúa su expansión en líneas de productos, mercados y servicios. Para reforzar su presencia, Multicom está presente en las ferias del trade en Latinoamérica. Este mes, se presentará en

Andina Link, y este año confirmó que irá a SCTE, Centroamérica, Cantelec, Tepal, ABTA y Jornadas Internacionales.

En los últimos años, Multicom ha consolidado su posición como fabricante y distribuidor full stock de FTTH, Datacom, CATV e industria de

señales de tránsito, además de haber lanzado una comprehensiva línea de productos y accesorios para fibra óptica de alta durabilidad. Estos incluyen transmisor óptico 1310nm, 1550nm, receptor óptico, mini nodo de alta potencia CATV, y otros productos que serán anunciados próximamente.

Además, la empresa se ha asociado a **Dasan** para proveer soluciones GPON end-to-end, que incluyen ONTs



Gilberto Caicedo, VP de ventas internacionales de Multicom

con modelos para exteriores e interiores, económicos modelos multi-unidades MDU, opciones para Wi-fi en cada ONT y más. Los modelos OLT proveen opciones económicas para pequeños desarrollos entre construcciones individuales en todas sus formas, del ancho de ciudades o países.

La marca es conocida por su calidad y valor a precios imbatibles. La línea de productos HFC incluye cable de caída y troncal en una amplia variedad de configuraciones, conectores troncales, taps para interiores y exteriores, 4 nodos portuarios, etc.

De su cartera de clientes, se destacan los principales MSOs y operadores del mundo.

En Latinoamérica, trabaja con empresas como **Une EPM, DirecTV y Dish**, entre otros. Provee a sus clientes ventajas competitivas, al entregar una combinación de foco en el cliente, stock de productos, ingeniería y diseño de servicios, flexibilidad y experiencia profunda en distintas áreas.

Las áreas de experiencia incluyen:

Análisis, ingeniería y diseño de servicios CAD para cabeceras de video y audio, redes de distribución, etc.

Despliegue de más de 3000 cabeceras y upgrades para distintos tipos de clientes y aplicaciones como estadios, hoteles, resorts, bases militares, universidades, operadores de TV por cable, telcos, etc.

Configuraciones adaptadas a las necesidades del cliente, rack y balanceo, ensamble, software, testeo, etc.



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



**TVC**  
Communications  
A DIVISION OF WESCO DISTRIBUTION, INC.

Entregando Productos, Conocimiento, Servicio y Experiencia

- OTT
- Voz
- Video
- Data
- HFC
- FTTx
- VOD
- Aprovisionamiento
- Herramientas
- Equipos de Prueba y Monitoreo
- Soluciones Video Multi-Pantallas - y mucho mas...

### Algunos de Nuestros Suplidores de Clase Mundial



Tel. Mexico 52-55-5639-2926 Tel. Miami - 305-716-2160  
salescala@tvcinc.com www.tvlatinamerica.com

TVC Communications, A Divisions of WESCO Distribution, Inc.

**MaxCell**  
FABRIC INNERDUCT

Solución para Maximizar Conductos



MaxCell es un conducto interno de tela diseñado para permitir la instalación de hasta 300% más cables que los conductos internos rígidos de HDPE en infraestructuras de redes de conductos. Para mayor información visite [www.maxcell.us](http://www.maxcell.us).



## FYCO TELECOMUNICACIONES RECIBIÓ CERTIFICACIÓN ISO 9001

Desde el 12 de diciembre pasado, **Fyco Telecomunicaciones** funciona bajo las normas de gestión de calidad ISO 9001, que fue otorgada por la empresa alemana **TÜV Rheinland**.

‘La Certificación ISO 9001 demuestra lo comprometidos que estamos con nuestros clientes, la industria y nuestros pueblos, en Fyco Trabajamos para el desarrollo de Latinoamérica’, expresó la empresa en un comunicado.

La certificación, implica que la Fyco está enfocada en el cliente, buscando comprender las necesidades actuales y futuras, satisfacer sus requisitos y esforzarse en exceder sus expectativas.

Además, garantiza una gestión mediante el direccionamiento de líderes que conocen el mercado y conducen a la organización a dar lo mejor de sí para la satisfacción de los

clientes.

Todo el personal une sus esfuerzos para brindar el mejor servicio a sus clientes, mediante procesos eficientes que garanticen la satisfacción de los clientes y una rápida respuesta a sus requerimientos.

La estructura de la organización apunta a ser un sistema ágil, rápido y competente para ser competitivo en el mercado.

‘Este estándar de calidad nos identifica como una de las 100 compañías actualmente en Colombia que cumplen con los requisitos no solo de la ISO 9001 sino con los criterios

establecidos por el más exigente ente certificador en el mundo’.

Y concluye: ‘Nuestra Fibra Express para las Américas opera desde nuestra bodega continental ubicada en Panamá, con el mejor stock de la región, listos para entrega inmediata para cualquier país del continente’.



## PROMAX: EQUIPOS A MEDIDA PARA OPERADORES DE TV PAGA

**Promax Electrónica**, empresa española con más de 40 años en el sector de las telecomunicaciones, tuvo un 2013 ‘muy positivo’, con crecimiento en clientes y servicios, según manifestó a **PRENSARIO** **Xavier Rabadán**, responsable de ventas de la compañía para la región.

‘Si nos basamos en el número de empresas que nos han contactado y las inquietudes y necesidades que nos han trasladado nuestros representantes en todo el continente latinoamericano, el porcentaje respecto a años anteriores a sido muy positivo y como esperamos esto ha influido en una mejora de

las ventas’, remarco Rabadán.

El ejecutivo explicó que, actualmente, los principales acuerdos se llevan adelante con empresas de cable, DTH, canales de TV y el segmento FTTH. ‘A ellos les estamos suministrando equipos de medida para certificar y detectar problemas en las señales de transmisión. También estamos trabajando muy bien con los centros educativos, como las universidades donde se están equipando con las últimas tecnologías del mercado. Allí integramos importantes laboratorios de equipamiento para Broadcast y FTTH’, completó.

Promax estará presente en Andina Link



Xavier Rabadán

Cartagena, donde los esfuerzos estarán enfocados en el equipamiento para la televisión terrestre, cable, satélite dentro de los estándares DVB-T/T2/S/S2/C/C2 y TV analógica), FTTH y IPTV. Dijo Xavier Rabadán: ‘Como novedad, este año estaremos presentando los últimos desarrollos en equipamiento de medida y con tecnología nueva’.

Entre los principales equipos, mencionó los Medidores de Campo TVEXPLORER HD y HD RANGER para DVB-T/T2, ISDB-Tb y ATSC. Y la nueva gama de Medidores de CATV en los que destacamos PROMAX-12 y PROMAX-37.



# Go Digital | Desarrolla tu negocio. Da el gran salto.

La mejor solución a tu alcance para digitalizar tu operación de cable.

- Más canales para tus clientes
- Calidad digital
- Guía de programación
- Control parental
- Subtitulado
- Servicios de doble audio - SAP

Go Digital utiliza la plataforma de Media Networks, el Hub Satelital de TV paga e Internet más importante de América Latina.

## SIGNAL TV CELEBRA SUS 15 AÑOS

### NUEVA REPRESENTACIÓN DE CB24

Signal TV, la empresa de representación de señales de Hortensia Espitaletta, se ha posicionado en la industria de la televisión por suscripción tras 15 años en el mercado, que estará celebrando en abril próximo. La empresa tiene probada experiencia en la región, especialmente en Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia, Centroamérica y el Caribe. La empresa estará presente en Andina Link Cartagena, donde llevará su nueva señal representada, CB24, que está enfocada en las noticias de Centroamérica. Signal acordó su representación desde octubre 2013 y Espitaletta lo destaca como una 'muy buena oportunidad' para esa región, con una oferta diferencial.

Su infraestructura permite tener una propuesta sólida y variada en un mercado tan variable y competitivo. Dijo Hortensia Espitaletta: 'Ofrecemos oportunidades en la distribución de señales logrando ser una buena opción para los cable operadores y los anunciantes. Las señales que representamos cubren una gran variedad

de géneros como música, cine, cine independiente, acción, variedades, noticias, deportes, agricultura, novela, familiar, entre otros'.

Entre los grupos de señales representados en todo este tiempo se destaca los de TV Azteca comercializados con solidez todos estos años por Comarex; y Xtime y Cine Click, un grupo que apuesta mucho a Latinoamérica y de manera progresiva durante todo este tiempo.

En forma paralela y como parte de su servicio a los cableoperadores, en los últimos años incorporó la venta de una solución de Internet inalámbrico para dar mayor competitividad al negocio de los operadores, y a partir de una alianza de Signal con Matt Telecomunicaciones.

'Se brinda una solución de internet inalámbrica, donde se encuentran una serie de variables que resultan importantes para lograr el éxito; el costo y el tiempo son factores que están directamente relacionados con la eficiencia y




Hortensia Espitaletta, junto a Nelson Martínez y William Galindo

la productividad, y a su vez están directamente relacionados con los resultados'.

Al ser redes inalámbricas, la comodidad que ofrecen es superior a las redes cableadas, con múltiples ventajas. Cualquiera que tenga acceso a la red puede conectarse desde distintos puntos dentro de un rango suficientemente amplio de cobertura. Además, permiten el acceso de múltiples ordenadores sin ningún problema ni gasto en infraestructura, lo que no sucede con una conexión con tecnología por cable. Nosotros lo instalamos, no tienes de que preocuparte, una vez que hayas seleccionado el plan que deseas, un instalador certificado por Internet sin cables te contactará para agendar tu instalación. Nosotros nos encargamos de todo.

## DEGETO FILM SOLUCIONÓ DIFICULTADES DE AUDIO CON MINNETONKA

### CASO DE ÉXITO CON AUDIO TOOLS ATS

Stefan Raupp, Senior Technologist en Degeto Film GmbH, explica que la empresa tenía algunos "cuellos de botella" en sus flujos de trabajo, que necesitaban direccionamiento. 'Uno de los mayores problemas era lograr que nuestro material cumpliera las normas R128. En el pasado habríamos usado un sistema modular Jünger Audio C8000 durante la ingesta para procesar nuestro contenido'.

'Jünger es una operación en tiempo real, y realiza manipulación de audio en varias formas. Sin embargo, debido a que es en tiempo real, produce un retraso durante su procesamiento. Dependiendo de los pasos del flujo de trabajo, debes compensar dichos retrasos atrasando el video en relación al audio para que vuelva a estar en fase nuevamente'.

'Un segundo problema fue el procesamiento en tiempo real durante la ingesta. Nunca conoces exactamente la data del audio sobre la duración

total del programa, sólo en una ventana de tiempo (dictada por el hardware de tiempo real). Esto hace para un problema complejo, tener data confiable (EBU) R128 (medición de ruido) para el film entedo'.

'Degeto Film es el socio de ARD para filмотeca y producción para el ARD. Tenemos muchos films diferentes en nuestros archivos, desde los antiguos en blanco y negro, hasta los materiales HD modernos. Estamos tratando de entregar el mejor material para el ARD. Cuando recibimos films, a veces el audio y video deben ser remasterizados. También el audio multicanal (5.1) es parte de nuestro negocio diario'.

'Con la ayuda de los servicios profesionales de Minnetonka Audio, hemos creados flujos de trabajo para agregar y embeber archivos ADR (descripción de audio) WAV en los archivos existentes MXF. Esto fue de gran ayuda para nosotros, para completar films con ADR los cuales en el



pasado solían ser ingestados. Para editar films en Final Cut Pro de Apple, AudioTools Server hace la decodificación de Dolby E y la re codificación. Todos los archivos son chequeados y corregidos para el cumplimiento (EBU) R 128. El material de la fuente Dolby E y metadata son también corregidos por ATS. Los archivos son salvados juntos con los archivos MXF en el sistema CMS, por lo que también tenemos acceso al archivo de medición de ruido (para verificación de su cumplimiento)'.  
Desde que implementamos el AudioTools en nuestro sistema, podemos estar seguros de que nuestro audio cumple con todas las especificaciones. Cuando adquirimos el sistema ATS, estaba destinado sólo para el chequeo del cumplimiento R 128. Compramos un segundo sistema para seguridad, aunque el original nunca se dañó desde su instalación, pero había más trabajo para el sistema'.

pasado solían ser ingestados. Para editar films en Final Cut Pro de Apple, AudioTools Server hace la decodificación de Dolby E y la re codificación. Todos los archivos son chequeados y corregidos para el cumplimiento (EBU) R 128. El material de la fuente Dolby E y metadata son también corregidos por ATS. Los archivos son salvados juntos con los archivos MXF en el sistema CMS, por lo que también tenemos acceso al archivo de medición de ruido (para verificación de su cumplimiento)'.  
Desde que implementamos el AudioTools en nuestro sistema, podemos estar seguros de que nuestro audio cumple con todas las especificaciones. Cuando adquirimos el sistema ATS, estaba destinado sólo para el chequeo del cumplimiento R 128. Compramos un segundo sistema para seguridad, aunque el original nunca se dañó desde su instalación, pero había más trabajo para el sistema'.

## Todo para la Industria de la TV

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

PREMIUM  
QUALITY  
MADE IN USA



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

Nuestra división de construcción de redes de cable ha realizado proyectos en México, Colombia, Perú, Panamá, Ecuador, Costa Rica, Argentina y España.

Nuestra red de oficinas comerciales en Florida, Carolina del Norte, Buenos Aires, Ciudad de México, Madrid y Londres, cuentan con 128 empleados, operando en 15 países de dos continentes con una clara perspectiva global.

serlock.es



www.cablenetwork.net

A giant lead for mankind



GRAN  
AHORRO

5  
AÑOS  
GARANTIA

24  
HORAS  
ENTREGA



the world's market & creative forum  
for content on every screen

7-10 April 2014  
Palais des Festivals, Cannes, France

## FOUR DAYS. 4,000 BUYERS.

ONE INTERNATIONAL MARKET FOR ALL GENRES. ALL SCREENS.

MIPTV welcomes more international buyers across all programme genres than any other entertainment market in the world. The most buyers (4,000 to be exact) from 100 countries gather in Cannes to acquire the latest Dramas and freshest Formats, Factual, Documentary and Kids programming for every screen.

And new for 2014, MIPTV is building the world's first international digital content marketplace. We are proud to announce that YouTube will present the inaugural MIP DIGITAL FRONTS, the NEW international screenings showcase for original online video and multiplatform content.

So take a fresh look at MIPTV for all of your international content development and distribution deals.

Register now and get a head start on 2014.

**miptv.com** FEED YOUR PASSION FOR FRESH CONTENT

To participate, exhibit, advertise or sponsor please contact José Luis Sanchez, jose-luis.sanchez@reedmidem.com



Don't forget to register for **mipdoc** and **mipformats**, the weekend before **miptv**. Together, they form the world's largest gathering for the non-fiction community. Enter **mipcube** and enjoy the whole **miptv** experience.



Ahora Disponible

# Cámbiate a la Era Digital con la Solución Condor

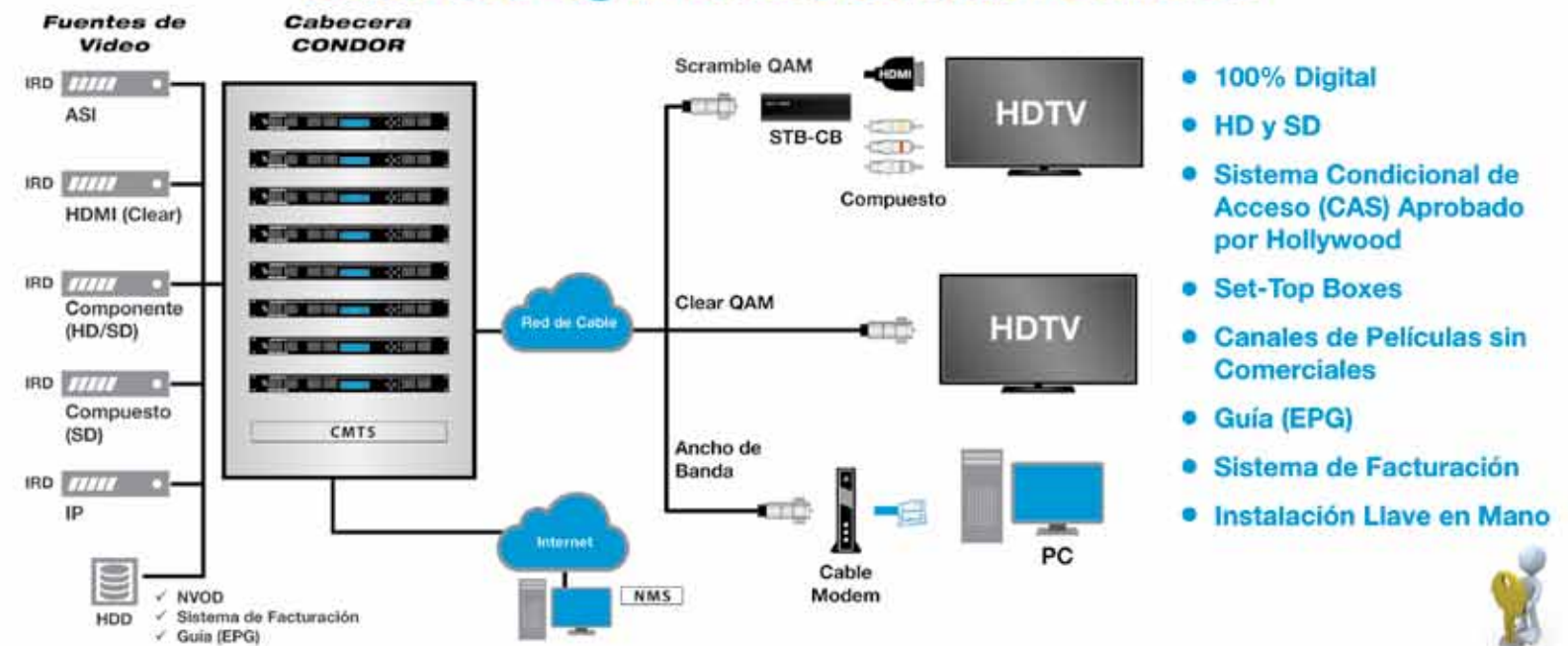


Antes De Condor



Con Condor

## Cabecera Digital con la Solución CONDOR



Visite nuestra página para más información sobre la **Solución Condor** y todos nuestros productos.

[www.PICODIGITAL.com](http://www.PICODIGITAL.com)  
sales@picodigital.com

Liámenos al +1 858-546-5050



# PUNTA SHOW

## 2014 summit

TV Cable | Telecomunicaciones | Regulación | Piratería | Contenidos



Exposición Comercial - Jornadas Académicas - Encuentros de la Industria



consolidando **la industria audiovisual** en el cono sur



organiza:  
**GRUPO ISOS**  
internacional



27 y 28 de marzo de 2014  
Hotel Conrad Punta del Este



Síguenos:    

#PuntaShow2014

CORPORACION PERUANA DE TELECOMUNICACIONES S.R.L.

# CORPETEL.COM



**DE TODO PARA CATV, VIA SATELITE & REDES HFC**

- Antenas Parabólicas de fibra de Vidrio (Homologadas por el MTC.)
- Moduladores A/V
- Combinadores Pasivos (Pico Macom)
- Receptores de Satélite MPG4
- Amplificadores ACI, Motorola y FTD Networks
- FTD POWER SUPPLY 14 Amp.
- Transmisores Ópticos
- Nodos Ópticos
- Plataformas Ópticas
- ODF 12, 24, 48 y 96 hilos
- Proyectos llave en mano (Head end y planta externa)



Corpetel cuenta con un Staff de Ingenieros y Técnicos especialistas en redes HFC que garantizan su inversión



**SOLUCION INTEGRAL EN TELECOMUNICACIONES**

[www.corpetel.com.pe](http://www.corpetel.com.pe)

Tienda: **JR. PARURO 1401 TDA. 108**  
"PARURO SHOPPING CENTER"

Oficina Comercial:  
**AV. NICOLAS DE PIEROLA 1717 DPTO. 502**

428 3002 / 426 1251

Rpm #315274  
Nextel 817\*3978

## PICO DIGITAL SUMÓ A DAMIÁN NAGUIRNER

CRECE EN SU ESTRUCTURA EN LA REGIÓN PARA LA PARTE DIGITAL

Pico Digital estará en Andina Link Cartagena junto al director, **Carlos Shteremberg**, quien estará acompañado, como es habitual, por **Hugo Valenzuela** además de **Damián Naguirner**, que se sumó como Sales Manager para Latinoamérica, robusteciendo la estructura de la marca en la región.

Si bien Naguirner estará manejando todas las

ventas secundando a Valenzuela, el objetivo es que se enfoque especialmente en el crecimiento de la venta de productos digitales.

El responsable de marketing, **Eitan Bendesky**, estuvo en Natpe Miami, el mercado de venta de contenidos de Estados Unidos, para poder sumar nuevas películas a su especial servicio para cableoperadores *Cinebox*, que además de

entrar en el mundo del HD les permite a operadores medianos y pequeños dar más de 200 películas en VOD en SD y HD. Para renovar y actualizar esa propuesta estuvo viendo las películas disponibles.



Carlos Shteremberg

## GOSPELL: SOLUCIONES PARA DTV CON FUERTE SOPORTE LOCAL

La empresa de origen chino **Gospell Digital Technology** celebró en 2013 diez años en Latinoamérica, donde provee soluciones para la TV digital que resultaron ser innovadoras y efectivas en términos de costos, mostrando nuevas oportunidades para los operadores medianos y pequeños.

**Tim Zhou**, manager para Latinoamérica, afirmó: 'La solución de Gospell diseña y produce todas las partes del sistema de TV digital; tenemos larga trayectoria y experiencia en la instalación de sistemas y soporte técnico,

además de una estrategia de negocios flexible y un servicio a nivel local con socios confiables que cubren todo el territorio latinoamericano'.

A nivel regional, esta flexibilidad tecnológica también se extiende a la forma de financiamiento siguiendo las tendencias más actuales. Así ha logrado un fuerte crecimiento debido en parte a la atención local integral en los distintos países, como la que hace **Idan Kesell** en el Cono Norte, y por **Wadt** en Brasil.

En el último año, la empresa logró un acuerdo con **Atim**, la asociación de operadores inde-



Tim Zhou

pendientes de México, integrada por 55 socios y con llegada a 155 localidades. En conjunto, concretaron la compra de cabeceras digitales con Gospell, porque fue el fabricante que 'estuvo más abierto en materia de financiación y opciones', afirmó en su momento **Salomón Padilla**, representante legal de Atim.

## FRECUENCIA LATINA: RENOVACIÓN TECNOLÓGICA DE LA MANO DE MEDIA NETWORKS

**Frecuencia Latina** cerró un acuerdo para servicios de consultoría en Soluciones Audiovisuales con **Media Networks**, como parte del proceso de renovación tecnológica del canal peruano de TV abierta, con el objetivo de actualizar de manera integral su infraestructura técnica y sistemas audiovisuales.

Como parte de esta consultoría, los responsables de este proyecto en Frecuencia Latina conocieron diversos ejemplos de soluciones audiovisuales desarrolladas con éxito por Media Networks en España, entre los que destacan la implementación audiovisual integral

del Estadio Santiago Bernabéu, la renovación tecnológica de **RTVE** y del canal de televisión autonómico de Aragón.

Por su parte, **Juan Carlos González**, gerente comercial para Sudamérica de Media Networks, comentó: 'Estamos seguros que esta renovación impactará positivamente en el canal de cara tanto a sus anunciantes como a sus televidentes'.

El ejecutivo de la filial de **Telefónica** explicó que el equipo de Soluciones Audiovisuales trabajará durante seis meses, junto a técnicos de diversas áreas del canal, en la elaboración



Juan Carlos González, de Media Networks

del diagnóstico y la propuesta de plan integral, que incluye la digitalización de los estudios, actualización de sistemas y la renovación de equipos, entre otros aspectos.



innovación en movimiento

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

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



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



Vive la nueva experiencia Second Screen



También disponible para ANDROID

Descarga la nueva aplicación Reportv Mobile y lleva en tu bolsillo la guía de programación de televisión más actualizada de Latinoamérica. Descubre todos los destacados diarios, analiza la programación de todas las señales de tu país y genera recordatorios para no perderte tus programas favoritos.



App Store

### Reportv Mobile

Lanzada en el mes de diciembre para dispositivos iPad y iPad mini, Reportv Mobile comienza a convertirse en la primera app que los usuarios de televisión consultan para saber qué mirar por la tv. A gran diferencia con otras aplicaciones, Reportv Mobile se destaca por darle al usuario la posibilidad de interactuar 100% con las redes sociales.

### Ahora también en Android

Ya está disponible Reportv Mobile para Tablets con plataforma Android. Con esto buscamos una penetración mayor del mercado de usuarios de televisión que tengan la necesidad de información acerca de la programación.

# Reportv» Mobile

### Experiencia "Second Screen"

¿Qué es exactamente la experiencia Second Screen? Nuestras Second Screens son todos los dispositivos móviles que utilizamos mientras miramos televisión. Las segundas pantallas nos dan la posibilidad de interactuar mediante las redes sociales con otras personas utilizando los HashTags generados para Twitter o compartiendo tus comentarios en Facebook.

¿Aún no has vivido la experiencia de la segunda pantalla? Reportv Mobile reúne todo lo necesario para ser la primera elección para tu segunda pantalla. Este es el momento en que la programación televisiva está buscando tu opinión, compartela.



Guía completa de canales de tv

Ahora puedes elegir qué mirar



¡Destacados de programación

de tus señales favoritas!



Lo que está ahora y lo que viene

de cada canal de la televisión

Gratis  
Fácil  
Rápida  
Divertida  
Útil

- Destacados de programación por día
- Grilla de canales de aire y de cable
- Lista de favoritos
- Conexión con tus redes sociales
- Generación de recordatorios
- Sistema de geo-localización
- Buscador de programación dentro del mes
- y muchos atractivos más...



### NUESTROS PRODUCTOS

**GUÍA ANALÓGICA/DIGITAL**  
Proveemos la información para guías digitales a más de 200 cabeceras en todas las plataformas existentes en Latinoamérica

**GRÁFICA**  
Tenemos la mejor opción para editar su revista al más bajo costo, con la mejor información y con un excelente diseño.

**WEB**  
Internet es una tecnología dotada de innumerables posibilidades a la hora de dar a conocer la programación a sus abonados. ¡Aproveche las oportunidades de nuestro buscador!

Reportv» Mirando hacia el futuro

Encuentranos en nuestras redes sociales  
 /ReportvOK /Repor\_tv +ReportvAr

www.reportv.com.ar  
 info@reportv.com.ar  
 Güemes 60 - P. Baja of. "D" (1704)  
 Ramos Mejía - Buenos Aires - Argentina  
 Tel/Fax (5411) 6380-2555



Más de 50 años  
 llevando la mejor señal de TV e internet hasta el hogar

Televes es una compañía global con presencia en más de 100 países. Diseñamos, desarrollamos y fabricamos sistemas y productos asociados a los servicios de telecomunicaciones en las infraestructuras de edificios y hogares, siendo nuestra especialidad la captación y distribución de la señal de televisión. Desde antenas y LNB's, sistemas de gestión de cabecera, centrales de amplificación, equipos de derivación y reparto, así como las más avanzadas herramientas de medición y análisis de señal, el profesional de la instalación cuenta con la confianza de la marca Televes para cubrir todas sus necesidades.



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



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



Soluciones profesionales para Operadores DTH



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

Una Marca que Garantiza la Calidad de su Producto con el Mejor Soporte Post Venta

**Televes**  
 PASSION for QUALITY



Buscamos Distribuidores en Latinoamérica

# JORNADAS INTERNACIONALES 2014

17, 18 Y 19 DE SEPTIEMBRE  
HILTON BUENOS AIRES  
ARGENTINA

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



Asociación Argentina  
de Televisión por Cable

www.atvc.org.ar  
+5411 4342 3362  
+5411 4345 5074/5



cappsa  
CAMARA DE PRODUCTORES Y PROGRAMADORES  
DE SEÑALES AUDIOVISUALES

www.cappsa.org  
+5411 4374 6932  
+5411 4374 6982

Promptlink  
communications



## Plataforma de Pruebas Masivas para Cable Módems y EMTAs

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

## Cable Modem Test Platform

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

Soluciones para datos, voz y video sobre cable

## WORLDWIDE SUPPLY: SIGUE LA APUESTA EN LA REGIÓN

ESTARÁ PRESENTE DE NUEVO EN ANDINA LINK

A partir de su acuerdo de representación de **Hitron Technologies** para Latinoamérica, destacado por Prensario el año pasado, **Worldwide Supply** comenzó a vender equipamiento *Docsis CPE* a **Cablemas**, uno de los mayores cableoperadores de México, y ahora continúa su crecimiento en toda la región y volverá a tener un stand propio en Andina Link.

‘Hemos encontrado en Worldwide Supply, un socio fuerte que atiende nuestras necesidades de *Docsis CPE*, con equipamiento para nuestra red de más de un millón de suscriptores en todo el país’, había dicho **Alma Yadira Chavez Carrillo**, subdirectora de compras y logística de Cablemas.

‘El éxito de nuestra alianza con Hitron Technologies se está ampliando. El equipo de CPE

de alto rendimiento fabricado por Hitron nos permite proveer valor adicional a los clientes’, añadió Francisco Rodríguez, CTO de Worldwide Supply.

Más allá de la calidad de los productos de *Docsis 3.0* de la cartera de WW Supply, la versatilidad del equipamiento es lo que está atrayendo clientes. Algunos ejemplos de esta versatilidad están en que el cliente puede elegir entre SIP o protocolo para aprovisionamiento de voz MGCP, y el operador tiene un completo control a través de configuración de archivo y SNMP.

‘Creemos que el valor de la propuesta de Hitron resonaría entre los MSOs más grandes de la región. Con productos que son tanto accesibles



Francisco Rodríguez, director comercial de Worldwide Supply

como ricos en funcionalidades para la gestión de clientes world-class, tenemos una combinación ganadora para los operadores de CALA, completó Todd Babic, Chief Sales y Marketing Officer de Hitron Technologies Americas.

Hitron es una de las grandes marcas en productos *DOCSIS CPE* con más de un millón de equipos al año en el mundo y World Wide Supply puede vender toda su amplia gama en toda la región, como así también brindar soporte técnico. Rodríguez ya había expresado oportunamente su entusiasmo por poder ser el brazo regional de una marca tan importante y en estas condiciones para atender en forma completa a los clientes y dándoles mucho valor agregado.





**INTERNATIONAL CABLE SYSTEMS, INC.**  
TELECOMMUNICATIONS CABLES & EQUIPMENTS









**Motorola**









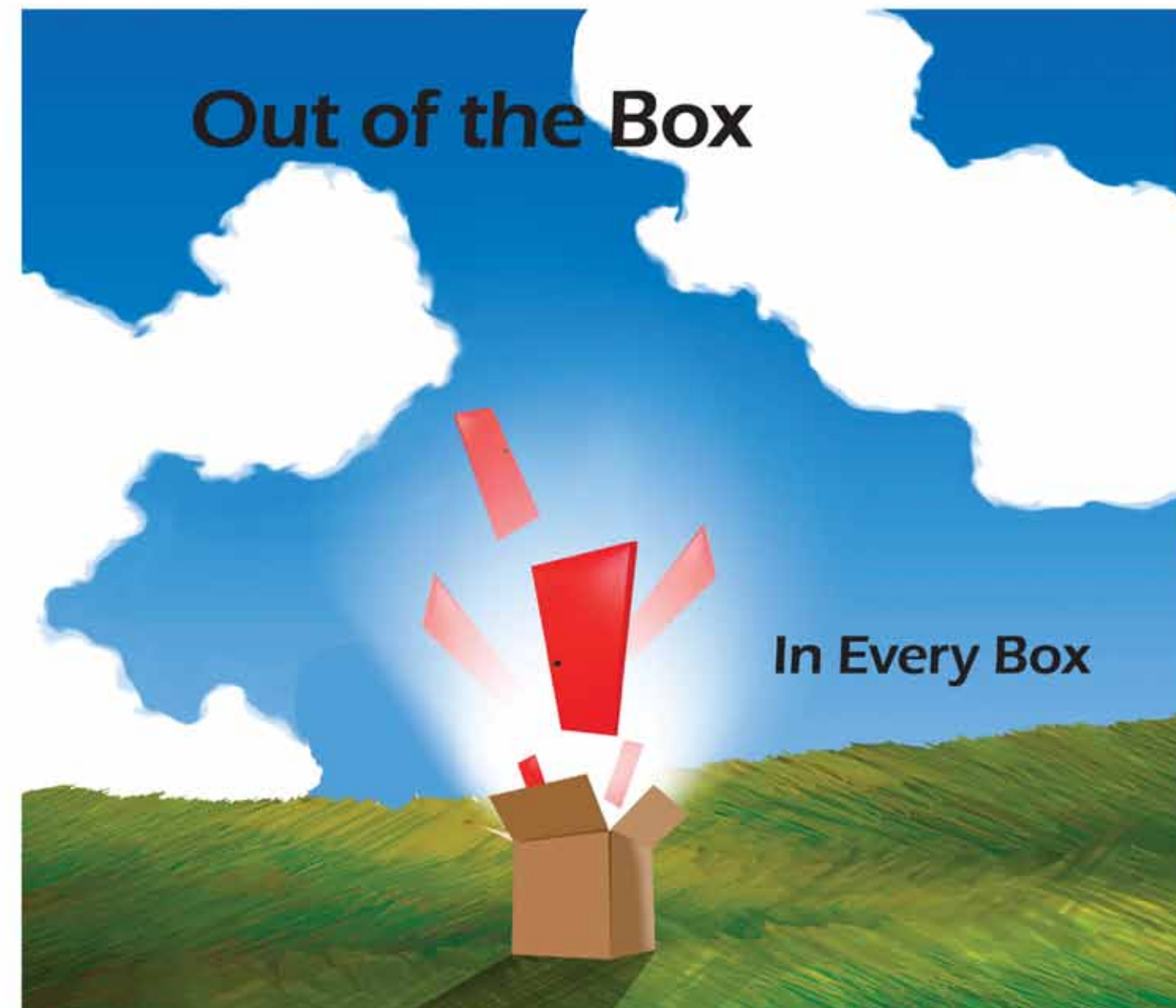





**Soluciones y productos End to End para CALA**

Teléfonos: +1-305-420-6040  
+57-3123648111  
Skype: armaga.icc  
armandogarcia@internacionalcable.com  
www.internacionalcable.com

Rediseño de redes    Redes HFC  
Capacitación    Amplificadores  
Soluciones digitales    Conectorización  
OTT    Redes FTTH



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

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

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





## TELESTE BUSCARÁ RESELLERS PARA LA REGIÓN EN ANDINA LINK

Teleste, empresa que tecnología y servicios para video y banda ancha, estará presente en Andina Link, donde sus expertos discutirán cómo sus soluciones pueden ayudar a los operadores en sus necesidades. Además, la marca estará buscando resellers en Latinoamérica para fortalecer la red de ventas en la región.

Con más de 60 años en el mercado, Teleste se ha establecido en la industria de la TV por cable y ha sido pionera en el desarrollo de soluciones basadas en el estándar digital DVB. Entre sus principales clientes, están los

mayores MSOs y cientos de cableoperadores y revendedores.

Fundada en 1954, Teleste tiene sus oficinas centrales en Finlandia, y la producción se realiza en ese país y en China. Además cuenta con centros de R&D en Polonia, y oficinas en 20 países.

Teleste estará en Andina Link, para atender a los crecientes mercados digitales de Latinoamérica. En este contexto, la empresa aporta servicios e infraestructura para los clientes. Entre sus principales servicios, aporta una

transición suave de la TV analógica a la digital con confiabilidad y eficiencia. En Andina Link, destacará su oferta end-to-end, como accesos HFC y cabeceras digitales para operadores de TV por cable e IPTV.

En Andina Link, su catálogo de productos incluirán la plataforma de cabecera digital Teleste Luminato, soluciones de redes HFC inteligentes y hub de acceso Docsis, entre otros.



## HUAWEI PRESENTA PLATAFORMA DE CMTS DESCENTRALIZADA

Huawei, proveedor de soluciones para operadores de telecomunicaciones, desarrolló la plataforma D-CMTS, una modalidad descentralizada de Distributed CMTS (D-CMTS), que se enlaza a la cabecera mediante un enlace GPON.

Esta tecnología permite reducir los costos de la plataforma DOCSIS, ayudando a los operadores a expandir considerablemente la capacidad de datos al usuario. Además, permite llevar el contenido IP más cerca del usuario. El roadmap del D-CMTS lleva esta solución hacia una especie de CCAP, pero en topología distribuida.

Michael Stevens, CTO de Huawei para Latinoamérica, explicó: 'La plataforma D-CMTS se probó exitosamente con varios operadores de la región. Con algunos a nivel laboratorio, con otros se extendieron las pruebas incorporándolo a la red existente, y con un operador se llegó a lanzamientos comerciales. Creemos que es una gran solución para combatir los altos costos de las tecnologías tradicionales Docsis y para multiplicar la

capacidad de acceso a los usuarios finales'.

Huawei tiene oficinas en todos los países de Latinoamérica, que ofrecen servicios de preventa, instalaciones y soporte de postventa. 'Ningún cliente tiene que soportar la atención desde un país ajeno, lo cual es desde luego un gran atractivo sobre sus competidores'. La región se divide en dos oficinas regionales: Norte de Latinoamérica (NLA) con sede en México, y desde donde se dirigen las operaciones de Venezuela, Colombia, Ecuador, Centro América, el Caribe, y México. La oficina Sur (SLA) dirige las operaciones de los demás países Latinoamericanos y tiene sede en Buenos Aires.

En 2013, Huawei logró ventas por USD 3100 millones MDD en la región, superando por 30% las logradas durante el 2012. 'El objetivo para el 2014 es de 3900 millones. El mercado seguirá siendo abarcar todos los operadores de telecomunicaciones en todos los países; pero con especial énfasis en los operadores de TV por cable, ya que consideramos que éstas redes tienen mucho potencial, y queremos contribuir al



Michael Stevens, CTO de Huawei

éxito y crecimiento de éste tipo de redes'.

'Pensamos que las redes de TV por cable tienen el reto de ser líderes en el ofrecimiento de acceso a internet con cada vez más capacidad a los usuarios finales. Capacidad necesaria para hacer frente a los contenidos de video OTT y la experiencia multi-pantallas. Así mismo está la tendencia hacia la movilidad en el triple play; el llamado cuádruple play que demandará diferentes tipos de convergencia entre redes fijas y móviles, como hotspots WiFi y operaciones móviles virtuales (MVNO) que requerirán de nuevas infraestructuras', completó el CTO.

La marca estará presente en Andina Link Cartagena y en Canitec de México. Dijo Stevens: 'Buscamos que la industria de la TV de paga nos conozca y se entere de la amplia variedad de soluciones que tenemos, ya que la marca de Huawei no es muy conocida en ésta industria como lo es en el ámbito de los carriers fijos y móviles'.



## Queremos ser parte de su empresa.

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

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



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



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



**www.aerodoc.com**





## El valor de la sinergia

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

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

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

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

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

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



# Wire•Tech

## PROVEEDOR INTEGRAL

Representante exclusivo

Prysmian Group



Y la más completa línea de equipamiento para:

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

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

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

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

www.wiretechsa.com.ar

### Videoswitch

**DISTRIBUIDORES DIGITALES SDI SD / HD / 3G ASI**



**Características:**

- ✓ Distribuidor digital económico y de alta calidad para 10 (2UR) o 4 (1UR) distribuidores.
- ✓ Módulos de 1 entrada con 4 salidas y de 1 entrada con 8 salidas.
- ✓ 2 fuentes redundantes.
- ✓ Ecuación automática en la entrada.
- ✓ Detección automática o forzada de bitrate.
- ✓ Reclocking con ByPass automático o forzado para cuando la señal no se puede re-clockear.
- ✓ Indicadores de: pérdida de señal, enganche del reloj, bitrate y SD/HD/D3G.

**GUÍA DE PROGRAMACIÓN ELECTRÓNICA EPGS DVB / ISDB-Tb**



www.videoswitch.tv  
info@videoswitch.tv  
+54 (11) 4911-5551

## WTVISION: MÁS DE 4500 TRANSMISIONES EN VIVO DURANTE 2013

Wtvision cerró un exitoso 2013 luego de haber concretado numerosos proyectos en televisión, como más de 4500 transmisiones deportivas en vivo, decenas de programas de entretenimiento, y el desarrollo de un nuevo producto, el wTVision Media Asset Manager (MAM).

Mário Sousa, CEO de wTVision, expresó que los logros del año fueron producto de un 'trabajo en equipo', entre desarrolladores de software, de diseño gráfico, gestores de proyecto y operadores del equipo de producción.

'Hemos hecho la transición con éxito de una oficina local con base en Lisboa para una empresa global respetada con nueve oficinas, en cuatro continentes (Europa, América del Norte, América del Sur y Asia), en los últimos 13 años, creciendo cada año, lo que nos da la posibilidad de mirar hacia adelante para un futuro prometedor, con más y nuevos retos'.

Para este año, mencionó como objetivos el desarrollo de herramientas de productividad. 'Estamos trabajando en el aumento de productividad de nuestras aplicaciones y nuestro framework, con maneras mejores y más rápidas de realizar tareas comunes permitiendo hacer más, en menos tiempo'.

Y añadió: 'Estamos diseñando las próximas aplicaciones de Automatización de Payout con un número significativo de avances. Además de se integrar con las nuevas versiones de servidores de vídeo de nuestros socios, también estamos actualizando nuestro servidor de vídeo con una amplia gama de opciones. En el ChannelMaker vamos a hacer un profundo estudio de utilización, para una mejor experiencia de manejo'.

'SportStats CG v5 integrará nuevas funcionalidades para mejorar el scouting deportivo en tiempo real y agregar valor a cualquier transmisión deportiva en vivo. También estamos haciendo más fácil para usted el manejo de la competencia con una oferta basada en la nube del SportStats Center v2 que se ajusta fácilmente al flujo de trabajo de su transmisión'.

Y concluyó: 'También vamos a potenciar nuestro Departamento Creativo y de gráficos con nuevos diseñadores y equipo de render & broadcast para presentar nuestra capacidad creativa y branding para el mercado global'.



Mário Sousa, CEO



### TV EXPLORER HD



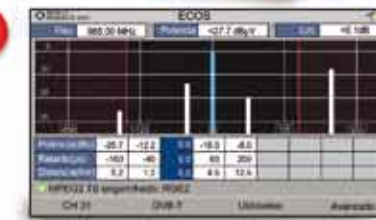
Medida ISDB-T/Tb, Analizador de Espectros, Monitorización, Fibra óptica...

ISDB-T/Tb ATSC DVB-T/T2

### HD RANGER +

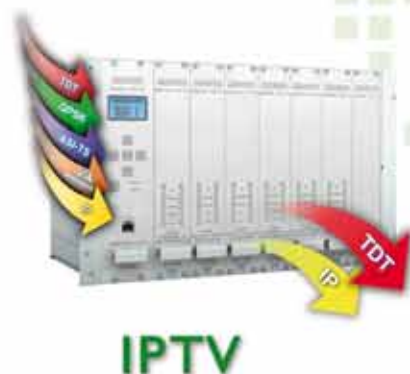


NOVEDAD



Medida Ecos dinámicos

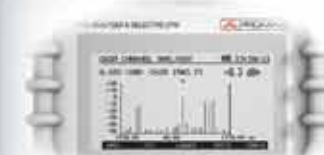
## Equipamientos de Broadcast Analizadores de TV Cable



NOVEDAD

- ✓ QAM/DOCSIS 3.0
- ✓ MER, BER, PreBER PostBer
- ✓ CONSTELACIÓN
- ✓ IPTV VoIP

## Equipamientos de Fibra Óptica. Analizadores Ópticos, Medidores de Potencia, OTDR



# flowdat

GESTIÓN Y PROVISIONING DE SERVICIOS

## Beneficios

- ✓ Geolocalización.
- ✓ Nueva interfaz gráfica.
- ✓ Monitoreo de dispositivos avanzado.
- ✓ Portal cautivo y autoprovisioning.
- ✓ Integración con RADIUS y Access Servers.

“ Con más de 16 años de experiencia en el sector y nuestra especial atención, podemos brindar soluciones concretas, basadas en las necesidades y el presupuesto de cada uno de nuestros clientes.



# casa systems

CONFIABILIDAD, ESCALABILIDAD Y SIMPLICIDAD OPERACIONAL

## Beneficios

- ✓ DOCSIS 3.0 Full, PacketCable 1.5
- ✓ Módulos independientes de Downstream y Upstream.
- ✓ Licenciamiento por software, para sumar canales.
- ✓ Fuente redundante. Placas intercambiables.
- ✓ Confiabilidad, escalabilidad y simplicidad operacional.

“ Los nuevos CMTS de Casa Systems, permiten a los operadores de cable ofrecer de manera rentable servicios de banda ancha altamente escalables como acceso a servicios VoIP y banda ancha tradicional.



# swiftserve

CACHE DE CONTENIDOS

## Beneficios

- ✓ Mejora la experiencia de los usuarios sobre contenidos multimedia y web.
- ✓ Reduce costos y ahorra entre un 20% y 60% de ancho de banda.
- ✓ Prolonga la vida útil de su RED.
- ✓ Permite filtrar contenidos.
- ✓ Optimizado para Video.
- ✓ Reportes gráficos y estadísticas avanzadas.
- ✓ Escalamiento horizontal agregando más servidores.



## BRASIL: GLOBOSAT ADQUIRIÓ PLATAFORMA CAP-1000 DE ARRIS

Globosat eligió la plataforma de aplicaciones CAP-1000 de Arris para mejorar el servicio de video y publicidad dirigida dentro de sus canales de TV paga en Brasil.

La plataforma de aplicaciones CAP-1000 CherryPicker de Arris permite entregar y monetizar nuevos servicios de entretenimiento, a través de una arquitectura avanzada centrada en IP diseñada para ofrecer experiencias de contenido multicanal y escalar a los futuros.

Considerando que los brasileños consumen casi 20 horas de televisión por semana --según el Cuarto Barómetro Anual de Compromiso Multimedia--, el CAP-1000 ofrece una gestión eficaz y una solución de multiplexación para la ampliación de nuevos

servicios para satisfacer esa demanda.

Alexandre Torres, gerente de desarrollo de tecnología de Globosat, dijo: ‘Globosat ofrece algunas de las mejores experiencias de espectáculos, noticias y de contenido a más

de 40 millones de consumidores en Brasil. Estamos constantemente innovando para ofrecer a nuestros consumidores experiencias personalizadas e inmersivas, y el CAP-1000 Arris fue una elección natural para satisfacer la demanda de alta definición de hoy en día, al tiempo que permite que incorporemos nuevos servicios de contenidos, como publicidad localizada, más adelante’.

‘Arris brinda redes más inteligentes que



Germán Laryczower

transforman la forma en que los proveedores de servicios ofrecen a los consumidores sus medios de comunicación, a su manera, hoy y en el futuro. Nuestra solución CAP-1000 no sólo permite a Globosat ofrecer la mejor experiencia posible de mirar televisión a sus más de 40 millones de espectadores, sino que además le posibilita capitalizar las grandes oportunidades de generación de ingresos, como la inserción localizada de anuncios’, finalizó ‘, German Laryczower, SVP de ventas para América Latina y el Caribe de Arris.

## UEI: NUEVO COUNTRY MANAGER DE COLOMBIA

Universal Electronics, Inc. (UEI) es una multinacional líder en el mercado de fabricación y personalización de controles remotos, que en los últimos años ha apostado fuertemente a Latinoamérica. Como prueba, ya cuenta con un equipo de trabajo en México, Argentina, Brasil y Colombia, donde acaba de nombrar a Juan Carlos Ocampo como country manager.

Ocampo estará presente en Andina Link Cartagena, como prueba del creciente interés de la fábrica de controles remotos en la región. ‘El crecimiento en Latinoamérica ha sido importante gracias a clientes como Telefónica, Sky, DirecTV, Net, entre muchos otros’, dijo Ocampo.

‘Estamos planeando estrategias personalizadas con clientes nuevos y antiguos, como poner

un botón de acceso directo a un canal determinado o Skins con diferentes motivos que se adaptan a los controles para hacer estos cada vez más interesantes, convirtiéndolos en un producto diferenciador y que ofrezca un valor agregado al usuario final’, concluyó.



# SDI MUST DIE

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

Descarga la versión gratuita desde nuestra página web.



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



CORRIENTES 161 (CP. 2000) ROSARIO  
SANTA FE / REP. ARGENTINA  
TEL.: +54 341 4248123  
comercial@interlink.com.ar  
[WWW.INTERLINK.COM.AR](http://WWW.INTERLINK.COM.AR)



# OTT BOX

Joyfull – Box supports IPTV multicast, video-on-demand, Internet browser, and over-the-top video applications with additional HD player function. It can be designed for pay-TV service, and integrated with mainstream CA systems with advanced security.



- Android OS 4.0
- Web Browser Embedded
- JPEG, BMP, PNG and GIF Animated Pictures etc
- MPEG-2, H.264/AVC, VC-1 etc
- Video Resolution: 1080p, 1080i, 720p etc
- MPEG-1 layer 1/2/3, AAC, Dolby AC3 etc
- Internet Video, such as YouTube, Hulu, Netflix etc
- Interactive Games
- IGMP Multicasting Programs
- DVB-S/S2, DVB-C, DVB-T/T2, ISDB-T and ATSC-T Optional
- 7-day EPG
- Tele-text, Subtitle and Closed Caption
- USB 2.0 PVR Support
- Wi-Fi Module Embedded
- Advanced Security Support
- Mainstream CAS and Middleware Support

## Shenzhen COSHIP Electronics CO., LTD.

Address: Rainbow Bldg., North, Hi-tech Industrial Park, Nanshan District, Shenzhen, P.R.China.518057

Tel: +86-755-2699 9288 Fax: +86-755-2672 2666 Email: sales@coship.com www.coship.com SZSE Stock Code:002052

## TOOLBOX: 'LA TVE ES TODAVÍA UN MODELO SIN TERMINAR'

POR LUCIANO CAVALIERI, CEO DE TOOLBOX DIGITAL



Cuando escuchan TV Everywhere, ¿cuántos entienden realmente de qué estamos hablando? ¿Cuántos saben que su operador de cable ofrece ese servicio? ¿Cuántos saben que pueden sacar de la tele a su programa favorito y mirarlo desde otros dispositivos? ¿Saben que pueden bajar una app para hacerlo? Y quienes lo hicieron, ¿saben usarla? ¿Cuántas funciones usan? ¿Cuántos conocen que tienen e-mail y password a través de su cable operador? Hay mucho puesto en juego y quedan zonas oscuras para comunicar. Cambiemos la relación operador- cliente.

La comunicación es efectiva sólo si hay ida y vuelta. Hay que informar y hay que escuchar. Internet cambió la forma de acceder a los contenidos pero no es un nuevo canal de venta; es una manera diferente de ver y hacer las cosas. El "cuándo, cómo y dónde quieras" de la TVE se convirtió en un oferta desmedida e innecesaria de contenidos para competir por un usuario que quedó en el medio y no le encuentra sentido ni valor a tener cientos de canales. ¿Alguien lo escucha?

Estar on line tiene una ventaja que se está desperdiciando o usando solamente para crear motores de recomendación: se puede saber mucho sobre el cliente, sus preferencias y manera de acceder al contenido. Conocer, por ejemplo, de los cientos de canales que tiene

disponible, cuáles ve, qué días y horarios prefiere. ¿Le interesa ver toda la oferta de canales y plataformas o prefiere una pantalla más limpia en donde aparezcan únicamente sus contenidos disponibles? Podemos encontrar la manera más eficiente de crear, generar y distribuir lo que cada usuario quiere ver.

Los Content Providers saben mejor que nadie qué película esperan sus usuarios, cómo filmarla y qué guión se llevará todos los aplausos. Los contenidos originales, a los que apuesta cada vez más Netflix, o su decisión de ofrecer—en Estados



Unidos— una versión más económica del servicio sin transmisiones en HD, son una manera de escuchar al cliente y aprovechar toda la

experiencia en el tema.

Por su parte, los MSO deberían entender que su negocio de cable o satélite también está cambiando y la manera de llegar al usuario es totalmente diferente. Hay que desarrollar productos y servicios de acuerdo a estas nuevas tendencias: multi plataformas, streaming en vivo y agregar nuevos contenidos como juegos, música... Distribuir lo que el cliente espera, de la manera más eficiente y rentable.

La experiencia de la nueva televisión --o Cloud TV, como preferimos llamarla-- debe ser sobre todo atractiva; y el contenido en todo

momento, desde cualquier dispositivo tiene sentido si su acceso es fácil y rápido. Si hablamos de autenticación, todos asociarán seguridad; pocos pensarán en simplicidad. Una protección multi-pantalla efectiva, atractiva, segura y rápida debe incluir un único log in que permita que el contenido fluya correctamente a través de distintos dispositivos. De nuevo: simple.

La misión tanto de los Content Providers --en cuanto a contenidos-- y los MSOs--centralizando entretenimientos para el cliente-- es pensar en un negocio diferente para adaptarse a esta nueva manera de disfrutar contenidos. Informar y escuchar. Generemos plataformas orientadas al usuario, personalizadas. En Toolbox tenemos las herramientas. Nuestra tecnología Cloud Hub es completa y flexible. Cloud Pass es nuestro módulo de autenticación única; un Single Sign On rápido, simple y seguro para operadores y consumidores.

Como líderes en soluciones end-to-end para Cloud TV sabemos que la verdadera competencia no está en ofrecer la mayor cantidad de contenido sino la mejor experiencia, aquella en la que ganen cable operadores, proveedores y también usuarios. El modelo actual no termina de cerrar, giremos juntos las vueltas de tuerca que faltan.

# WELL PLAYED



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

Descarga la versión gratuita desde nuestra página web.

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





**GQ-1808M**

**8-CH RF RECEIVER WITH MULTIPLEXING & SCRAMBLING**

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

**GQ-3680**

**MODULAR EDGE QAM MODULATOR WITH SCRAMBLER ENCODER**

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



**GM-2730 SERIES**

**UNIVERSAL INTERFACE ADAPTER**

Multiple adaptor options: ASI to IP, IP to ASI, E3/D53 to IP and IP to E3/D53  
Flexible configurations with module authorization management system  
Support multiple types of interfaces for adapting  
Changeable input/output interfaces benefit from flexible base unit design  
Up to 24 multiplexing channels and multiplexing up to 512 programs  
Supports 4 simul-crypt CAS(s), scrambling up to 256 programs  
Web-based management and SNMP remote monitoring and control

**GM-8000A**

**IP-BASED TS MULTIPLEXER & SCRAMBLER**

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



**GQ-1818**

**4-CH RF RECEIVER WITH QUAD-CI**

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



## ADAMS CABLE EQUIPMENT COMPRA ADAMS GLOBAL COMMUNICATION

Adams Cable Equipment (ACE), empresa dedicada a la remanufactura y distribución de equipos nuevos y usados para la industria de la televisión por cable, anunció la adquisición de Adams Global Communication, incrementando su oferta de equipos de amplificación, lineales, truncales, nodos y de cabecera.

José Flores, gerente de cuentas internacionales de ACE, explicó: 'Esta operación nos ha ayudado a crecer nuestras operaciones e inventario, permitiendo incrementar nuestra cartera de clientes y ahora podemos inserta en ellos nuestra calidad y servicio de primera, consolidando la reputación de líderes en la industria.'

La cartera de equipamiento de ACE cuenta con cajas digitales, alta definición, DVR, IPTV. También trabaja con Cable modems, WIFI, EMTA's, Modems ADSL y VDSL. Las princi-

pales marcas de sus productos son Motorola, Arris, Cisco, Ubee, Netgear. También es distribuidor de la marca SMC en Latinoamérica. 'Nuestra misión es darle a las cable operaciones la alternativa de ahorros sustanciales en sus presupuestos en la compra de equipos', comentó Flores.

ACE tiene presencia en Colombia, El Salvador, Honduras, Costa Rica, Venezuela, Panamá, México y Paraguay, con oficinas en Lenexa, Kansas, Estados Unidos. Los clientes principales están en Centro y Sudamérica, además del Caribe.

En 2013, la empresa continuó su crecimiento en ventas en la región, donde su nombre se destacó entre los cableoperadores 'por la calidad de nuestros equipos y el excelente servicio', dijo

José Flores y comentó: 'Contamos con dos bodegas con grandes cantidades de equipos para suplir cualquier demanda, ya sea de cable operador pequeño, como cable operaciones grandes a nivel nacional'.

La empresa estará presente en Andina Link Cartagena, donde exhibirá su línea de cable modems Docsis 2.0 y 3.0 tanto



José Flores

alámbricos como WIFI. 'También los EMTA para telefonía y llevaremos nuestra cajas digitales y de alta definición para seguir apoyando a la región para en el proceso de digitalización.'

Por último, José Flores expresó: 'Nuestro compromiso es ayudar a la cable operaciones a tener ahorros significativos en sus presupuestos en la adquisición de equipos refurbished, 100% testeados, de alta calidad y con garantía.'

Durante los últimos años hemos cambiado la visión de la reputación de los equipos refurbished. Invitamos a nuestros clientes y cable operaciones a visitar nuestras facilidades para que conozcan nuestros procesos certificados por ISO 9000. Tenemos los más estrictos controles de calidad, por eso somos los líderes en la industria.'



Dolby

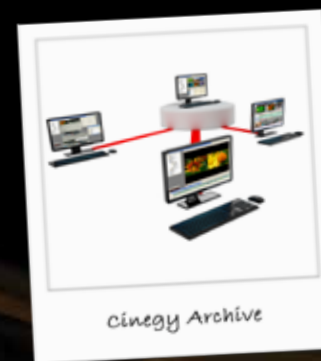
Tecnología para IPTV

Motorola

# TREASURE

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

Encuentra tu tesoro y descarga la versión gratuita.



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



**QAM SNARE**

» La tecnología de avanzada permite localizar y medir directamente los canales QAM que se filtran de la red



**hunter**

» MOBILE WEBVIEW



» CHANGE THE WAY YOU MAINTAIN YOUR NETWORK



» Hunter usa Radar Technology para encontrar exactamente la causa y la localización del problema, sea Analog CPD, Digital CPD, acceso, o impulso de ruido.

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

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

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

**ARCOM**  
DIGITAL

www.arcomlabs.com

## CORPETEL: 'TENEMOS QUE ESTAR A LA VANGUARDIA'



Demóstenes Terrones, gerente general de Corpetel, junto a Gerardo Rodríguez

Corporación Peruana de Telecomunicaciones (Corpetel), dirigida por Demóstenes Terrones Fernández --también titular de Best Cable de Perú--, cuenta con un extenso catálogo de productos, incluyendo antenas parabólicas,

amplificadores Motorola, ACI, Alpha además de su marca propia, FTD Network.

Terrones mencionó también los equipos de planta externa KTD y nuevas tecnologías en fibra óptica, 'muy solicitadas por los operadores peruanos'.

En la última edición de la Cumbre APTC realizada en mayo en Tarapoto, Terrones anunció la contratación de Gerardo Rodríguez Carranza, especialista en telecomunicaciones, para llegar con 'mayor énfasis' a sus clientes.

'Visitaremos a cada uno de nuestros clientes en sus respectivas localidades para darles a conocer nuestros productos. En Perú tenemos un lugar ganado pero tenemos que estar a la vanguardia', concluyó el ejecutivo.

## ANTRONIX: 250 MILLONES DE SPLITTERS

Milton Ulua de Antronix destacó que, tras un camino largo y exitoso, la marca está llegando a fabricar 250 millones de splitters, un compromiso que se cumple antes de cumplir los 20 años como fabricante.

Tiene clientes muy importantes en la región como Telefónica, que compra tanto los taps como los splitters, que tienen una venta general pareja. Ahora Antronix espera entrar de



Felipe Ulloa de TVC y Milton Ulua, de Antronix

la misma manera con Telmex y Claro. Tiene buenas expectativas para Andina Link.

## ANVIMUR LANZA NUEVAS PLATAFORMAS PARA IPTV

La marca de tecnología española Anvimur Telecomunicaciones lanzó las plataformas True-IP y Sibú-IP, para gestión de contenidos a través de IP, que permite formar paquetes de canales, controlar a los clientes y facilitar los procesos de altas y bajas de clientes.

Además, aporta un enlace para el programa de facturación que disponga el operador, y permite transcodificar los canales que desee

bajando el Bitrate y poder ofrecerlos en 1 Mb con calidad muy óptima, permitiendo a la vez si lo desea o necesita, usar esta solución en Redes Inalámbricas además de todo tipo de redes de fibra, Internet, etc. Esta plataforma le permite crear altas de contenidos en todos los sistemas: Android, IOs, Receptores IP, PCs, Tablet y Smart TV de Samsung.

**PERFECT VISION**  
MANUFACTURING

MEJORES SOLUCIONES,  
UNA MANERA MEJOR

Andina Link 2014 Cartagena  
Febrero 25, 26 y 27  
Centro de Convenciones  
Cartagena de Indias  
Vistenos en Booth 44

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



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

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

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

Fabian Meza  
Territory Manager - The Caribbean and South America  
Fabian.Meza@perfect-vision.com/  
+54.9.3794.28.8020

# Think, do better



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



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

## Welcome to JEZETEK

Oficina de Brasil: Edifício Corporate Plaza, Av. Ibirapuera 2907, cj504 Moema, Sao Paulo, 04029-200, Brazil

Contacto : Mr. Otto Klaus Spiess  
 Teléfono fijo : 005511-50539802 (Brazil) ; 0086816-2468774 (China)  
 Teléfono móvil : 005511-991951041(Brazil) ; 0086-13981165779 (China)  
 email : otto.klaus@d-telemedia.com ; market@d-telemedia.com  
 Website : www.juzhou-intl.com ; www.d-telemedia.com/en

# JEZETEK



**AMT**  
 advanced media technologies®

## Servicios Profesionales e Ingeniería

Nuestros servicios de Diseño, Instalación y Puesta en Marcha, sumados a nuestra capacidad de distribución ofrecen soluciones personalizadas para cada operador.

- Nueva Cabecera DVB “Kit Inicial” por menos de \$25K
- Cambios a su Listado de canales para servicios digitales
- Acceso Condicional Propio o Solución Compartida
- Cambio de software en STB y servicios de Personalización
- CMTS, Implementación y Expansión

**Estandarice su tecnología** a lo largo de múltiples hubs. Ya se trate de adquisición de señales, procesamiento de video, red de acceso, acceso condicional, distribución, o dispositivos de abonados, AMT le ayuda a maximizar la calidad de su cartera de servicios y eficacia de costos.

**Modernice su tecnología** mediante la actualización a nuevos productos con soporte técnico. Los servicios de AMT le ayudan a eliminar equipos obsoletos y adecuarse a los estándares de la industria para video digital e IP, distribución de datos con mejor calidad de servicio, alto rendimiento y aprovechamiento del ancho de banda.

**Mejore su oferta de servicios** con expansión a HD, VOD, DVR para varias habitaciones, DTA, o nuevos servicios, como OTT y video multi-pantalla. AMT le guía a través del complicado proceso de

alineación de canales, cambios y otros retos que requiere el procesamiento de video.

**Reingeniería de sus instalaciones** para recuperar espacio en el rack, organizar el cableado, reducir el consumo de energía y las demandas de su sistema de enfriamiento. AMT le ayuda a mejorar la eficiencia operativa de su sistema y reducir sus costos de funcionamiento.

**Instalacion de nuevos sistemas** desde Cero para distribución de video requiere una amplia planificación y experiencia para proyectar, diseñar, verificar, instalar, configurar, suministrar, probar y poner en marcha. Ya sea que su plataforma es CATV, IPTV, SMATV o un híbrido, AMT le ayuda a montar y aprovisionar su solución particular.

**Maximice sus inversiones en infraestructura, mejore la satisfacción del cliente, reduzca sus costos de operación, y proteja su negocio con los servicios profesionales de AMT.**