

Desde La Cabecera Hasta La Casa,  
AMT cuenta con el equipo necesario  
y en inventario.



GX2 Plataforma Optica



Fuente De Poder  
con Respaldo  
- XM2/PWE



Nodo Optico  
- SG4000  
- SG1000  
- BTN

Amplificadores RF



- BT  
- MB  
- BLE  
- SLE



Taps  
- FFT

SB6121 -  
SB5102 -  
SBG901 -



- SBV5222  
- SBG1501

- DCT700  
- DCX700

- DCX3400

Para mayor información, llame al 954.427.5711 o visite [amt.com](http://amt.com)

Noviembre 2011 | Año 17 | # 198

English / Spanish Edition  
**Prensario**  
*Internacional*  
[www.prensario.tv](http://www.prensario.tv)

Televisión • Broadband • New Media • Licensing

SCTE CABLE-TEC  
**EXPO'11**  
GEORGIA WORLD CONGRESS CENTER  
ATLANTA - GEORGIA



**CHILEMEDIA**  
SHOW 2011

HOTEL MARRIOTT - SANTIAGO DE CHILE - CHILE

Informes:



3Play México /  
NexTV Latam



Jornadas Internacionales  
Buenos Aires - Argentina

**LANCE SERVICIOS DE MULTI-PANTALLA CON UN ÚNICO, WEB ORIENTADO, BACK OFFICE Y ENTRE AL MERCADO RÁPIDAMENTE.**

Aunque sea un iPad, Android, PS3, PC, set-top u otro, la nueva generación de back office Adrenalin de SeaChange enviará sus servicios de on-demand y de broadcast a suscriptores con cualquier dispositivo y en cualquier lugar. Adrenalin lo hará más rápidamente, integrando completamente publicidad y promociones, y brindando una solución modular que se ajusta a su estrategia única. Acuda al líder en software de back office para asegurar el éxito de su sistema de Multi-Pantalla.



¡Descargue un lector de códigos QR desde su tienda de aplicaciones y escanee este código para aprender más!



Video. Personal. En todos lados.  
www.schange.com

**EXPO SCTE, NexTV LATAM Y CHILE MEDIA SHOW**

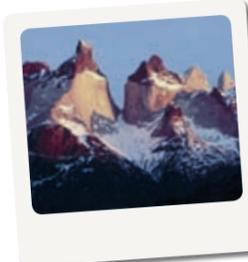
Esta edición de noviembre, PRENSARIO tiene triple llegada: la Expo Cable Tec SCTE, que se realiza en Atlanta del 15 al 17 de noviembre, NexTV LatAm el 29 y 30 en el Hotel Melia de Buenos Aires, y Chile Media Show en Santiago de Chile, del 30 de noviembre al 2 de diciembre.

En el marco de la SCTE, en este número se hace foco en la inversión en tecnología para la TV por cable de la región. Se incluye lo que irán a ver y a comprar los gerentes de ingeniería de las MSOs de Latinoamérica, que están reporteados en una de nuestras *Latin Buyers Survey*.

También aparece una mirada amplia sobre los dos seminarios de **Dataxis/NexTV: 3Play** de México y de Buenos Aires. La cobertura se refiere a la TDT (Televisión Digital Terrestre) y a la TV paga, con análisis de lo que pasa con su migración al IP, la posición de los operadores actuales frente a la OTT y los competidores que vienen con ella. Las proyecciones favorecen, en general, a los operadores tradicionales.

En tercer lugar, está una nueva edición del **Chile Media Show** en el Hotel Marriott de Santiago de Chile, con la organización a cargo del **Grupo Isos**. El año pasado habíamos comentado que esta convención ya se consolidó el calendario regional, y eso se ha potenciado a la par del crecimiento del mercado chileno. Además, la organización incorporó este año un evento antipiratería que va de la mano con las prioridades de FLAC y otros programadores.

Finalmente, presentamos una cobertura especial con reportajes y conferencias de Jornadas Internacionales 2011, realizada por ATVC y Cappsa en septiembre, en Buenos Aires. Allí se incluyen los CEOs de la industria, como **Mauricio Ramos** de VTR, **Enrique Yamuni** de Megacable, **Jean Paul Broc** de Cablevisión México, **Eduardo Stigol** de Inter de Venezuela y **Carlos Moltini** de Cablevisión Argentina.



**SCTE'S CABLE-TEC, NexTV LATAM AND CHILE MEDIA SHOW**



This issue is being distributed at three relevant

industry gatherings: Cable-Tec, hosted by the SCTE in Atlanta, GA on November 15-17; NexTV LatAm, in Buenos Aires on November 29-30 at the Pestana Hotel, and Chile Media Show, at the Marriott in Santiago, on November 30-December 2.

As a guide to English-language readers attending the SCTE show, we offer a listing of some of the business opportunities available in Latin America at this time and explain why a strong presence of cable operators from the region should be expected.

The Dataxis/NexTV conference in Buenos Aires is combined with a similar gathering held last month in Mexico City; a special report on this seminar, aimed at detecting market trends and helping to make business decisions, is included.

The Chile Media Show section remarks the regional attraction that this convention has achieved in addition to the expansion of the Chilean market, supported by one of the strongest economies in the region and particularly open to innovation.

The editorial aspects of this edition include also coverage of Jornadas Internacionales 2011, hosted by ATVC and CAPPSSA in Buenos Aires, with industry leaders such as **Mauricio Ramos** (VTR Chile), **Enrique Yamuni** (Megacable Mexico), **Jean-Paul Broc** (Cablevision Mexico), **Eduardo Stigol** (Inter Venezuela) and **Carlos Moltini** (Cablevisión Argentina)



**THE MOST COMPREHENSIVE FAMILY OF DIGITAL MEDIA MONITORING, MEASUREMENT AND ANALYSIS PRODUCTS IN THE WORLD**

VB330 PROBE is the flagship in the VideoBRIDGE product range. Equipped with up to two 10Gb Ethernet inputs, it is capable of monitoring thousands of streams in backbone networks and central head-ends. The VB330 utilises the same visual and intuitive approach to monitoring and analytics renowned from the VideoBRIDGE series.



www.bridgetech.tv Telephone +47 2238 5100



# CABLE TEC EXPO SCTE DE ATLANTA: TRIPLE PLAY, OTT Y VOD

SCTE CABLE-TEC  
**EXPO '11**  
NOVEMBER 15-17 / ATLANTA, GA

La **Cable-Tec Expo SCTE**, que se realiza en el Georgia World Congress Center de Atlanta, surge como la feria ideal para la concurrencia de Latinoamérica. Por un lado, para saber qué están pensando los operadores de la región, en particular con el tema de la competencia OTT y la TV Everywhere. Por otra parte, para resolver los problemas propios como terminar con la digitalización y el triple play para avanzar decididamente con el HD y el VOD bajando siempre los costos de operación.

Las conferencias abiertas del primer día, que siempre definen las principales preocupaciones, destacan esta vez a **Pat Esser**, presidente de **Cox Communications**, y a **Sanjay Jha**, Chairman y CEO de **Motorola Mobility**, que se concentrará en la tendencia actual de lo que quieren los consumidores de la TV Everywhere.

Para aquéllos que se preocupan por cómo sobrevivir a la convivencia de ese mundo por Internet, la respuesta sigue siendo brindar

mayor velocidad de conexión, brindar un excelente servicio y canalizar el movimiento en Internet a través de ellos, evitando que terceros utilicen la red propia o la conexión para llevarse el consumo de los usuarios.

En la expo habrá un gran espacio disponible para la FTTH y también se hablará de los diferentes estándares que llegan a los usuarios, entre los que se promoverá el MoCa, estándar sobre coaxial que está por hacer una campaña en Latinoamérica.

Otros oradores serán **Nomi Bergman** de **Bright House Networks**, **Tony Werner** de **Comcast Cable**, **Mike LaJoie** de **Time Warner** y **James Blackley** de **Cablevisión**, por parte de los principales sistemas. Como se ve, todos los grandes participan activamente en la Expo SCTE.

También estarán los máximos representantes de las principales marcas como **Arris**, **Cisco**, **Samsung** o **Intel**, que darán su visión sobre el futuro de la industria.

## EXPECTATIVAS EN AMÉRICA LATINA

Dentro de la concurrencia esperada de Latinoamérica, que reflejamos a continuación en el *Latin Buyer Survey*, **Cablemás** de México siempre es uno de los que más ejecutivos traen, con su CTO **Cecilia Pedraza** a la cabeza, al igual que **Net** de Brasil con el equipo de **Marcelo Párraga**.

Asistirán además **Cablevisión** de México, **Telefónica**, **Cablevisión** Argentina, el **Gru-**

## STRONG LATIN AMERICAN PRESENCE AT SCTE CABLE- TEC SHOW EXPECTED

Buoyed by the trend toward telecommunications convergence and market expansion, strong participation by Latin American pay television operators may be expected this year at the Cable-Tec trade show hosted by SCTE.

There are various reasons for such an upbeat feeling: on the one hand, the Latin American pay TV markets are growing (on average) at a 9% yearly pace, with Brazil expanding by 25%-30% and Mexico by 15%, thanks to DTH services that are reaching customers in places maybe not well served by cable. On the other hand, pay TV needs to retain a competitive advantage over Digital Terrestrial Television, which in a few years will become a strong competitor, as it already is in Spain, where it is forcing the traditional free broadcasters to merge. Last but not least, pay TV has to monetize HD, until now a nascent trend (10%-15% of subscribers), and get ready for 3D, in case this technology finally takes off.

This happens in a context of economic well being: the raw materials and agriculture exports are booming, prices are high, and in many countries —such as Brazil, Chile, Colombia— there is a foreign investment windfall. This is a result of investors escaping from the low returns for investments in the U.S. and Europe, and crises like the Greek situation. While this trend will eventually calm down, for the time being it is not expected to abate.

Therefore, the opportunities for Cable-Tec exhibitors to start or renew commercial ties with Latin American customers are higher than ever before.

## BRAZIL

Brazil appears as the most important Latin American market at this time, due not only to its size (12 million pay TV subscribers) but also its growth rate, in the order of 2% monthly. This means some 240,000 new customers each month, each of them to be provided with the necessary equipment. Most of the growth is achieved by DTH providers,



Su contenido no tiene  
límites cuando se cuenta  
con el Partner ideal.

En América Latina y en todo el mundo, **GlobeCast** trabaja con broadcasters para gestionar multi plataformas de los medios de comunicación y ofrecer canales a nuevas audiencias.

De gestión de medios a distribución por fibra y satélite, contamos con la capacidad y el sistema para ayudarle a crecer.

Para más información, visítenos en [www.globecast.com](http://www.globecast.com) o llámenos a los números que aparecen abajo.

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

+1 954-233-4564

+54 (9)11 6249 7361



El corte de Cinta



Mark Dzuban, presidente de la SCTE, y Bob Foote, Chairman Board of Directors



David Mosquera, Marcelo Parraga, de Net y Chris Boeing de Promptlink

## CABLE TEC EXPO SCTE DE ATLANTA: TODO SERVIDO PARA LATINOAMÉRICA

**SCTE CABLE-TEC**  
**EXPO '11**  
NOVEMBER 15-17 / ATLANTA, GA

Hevi con Luis y José Vielma, VTR de Chile, TV Cable Ecuador con Jorge Schwartz y Derek Chaney, Cable Onda, Cable & Wireless, Aster de República Dominicana, Techcable, Cabo Telecom, Oi y Techcable de Brasil, Nuevo Siglo y Montecable de Uruguay, Telmex de varios países e Inter de Venezuela con Cristian Gorrini, entre muchos otros. Algún expositor llegó a decir el año pasado en Nueva Orleans que habían asistido a su stand más latinos que representantes del mercado doméstico.

Hay mucho por crecer y seguir en Latinoamérica la tendencia que ya se ve en Estados Unidos y otros mercados, mientras su crecimiento en suscriptores, especialmente impulsado por los DTHs es vertiginoso. La región pasó de los 20 millones de suscriptores, a más de 30 millones, especialmente por lo que pasa en México y Brasil, que tiene el Mundial de Fútbol 2014 y las Olimpiadas 2016 en el horizonte cercano. Buena tierra para conquistar por parte de las nuevas tecnologías.



Dante Yoshio, de Telmex Perú junto a Vladimir Velickovich, de AMT



Octavio Rolim, Wilfredo Rodas, Cecilia Pedraza de Cablemás y Marcelo Posse



Jorge Schwartz y Derek Chaney, de TV Cable Ecuador con todo el equipo de Power & TelV

Anatel (National Telecommunications Agency) has announced it will issue an unlimited number of new cable licenses at R\$ 9,000 each, about \$5,000.

The local cable industry is worried about this opening, fearing that most of the licenses will be snatched by telcos that will apply them to terrestrial access to Internet outside the primary area they are restricted to at present. In any case, the new regulation has allowed Mexican tycoon Carlos Slim to seize control of Net Serviços (4.5 million subscribers), the major cable MSO, through telco Embratel; Eng. Slim also controls satellite services provider Star One.

### MEXICO

Mexico is the second-largest market in Latin America and is also expanding mainly through the action by DTH providers Sky (3.8 million subscribers, controlled by Televisa) and DishMexico (2 million subscribers), a joint venture between local MVS Comunicaciones and U.S.-based EchoStar. It is generally said that, if allowed by regulation, telco Telmex (a subsidiary of America Móvil, also controlled by Carlos Slim) would acquire control of this concern. For the time being, Telmex provides selling, billing and collecting services.

While DTH is growing at a 10%-15% yearly rate, cable is expanding by 5%. But, the largest cable operators have larger increases as Internet access providers and there is also expansion at wireline telephony. An agreement with Televisa and Telefónica will allow Megacable, the largest cable operator (1.8 million subscribers) to jointly operate part of a fiber optics network owned by the CFE (Federal Electricity Commission) and partially bypass the Telmex infrastructure; it is also stating a MVNO mobile telephony operation.

### ARGENTINA

The major expansion drive here comes from the government, which is investing in excess of \$4 billion in the large projects: a nationwide free DTT network, comprising up to 24 channels; a complementary DTH service for low-population areas, and an universal access telecommunications fiber optics networks.

In addition, the authorities are licensing 222 new digital broadcast channels, which

will be aired through plants owned by State-controlled Arsat instead of beaming through transmission plants of their own. The first bids will be unveiled this month. At present, there are only 46 broadcast outlets in that nation.

The pay television market is growing here at a 4%-5% annual rate, due to two reasons: on the one hand, current penetration is the highest in Latin America, in the 76% range. On the other hand, the government's DTT plan is reaching 7% through the delivery of free decoders to low income-families. While no migration has been found so far between pay TV and the free DTT service, the free terrestrial service may hamper future cable and DTH growth.

### CHILE

One of the most solid economies in the region, Chile has VTR, a strong cable operator that during the past three years has chosen to expand into internet and telephony, as well as selling additional services to its existing customers instead of chasing new pay TV subscribers.

This has allowed the DTH companies to expand and some regional telcos (GTD Manquehue, Telsur) to expand into TV. Mexican America Móvil has achieved a larger share than Telefónica and is deploying a FTTH network in Santiago for upscale telecommunications. There is a number of independent cable operators keeping a low profile that serve about 10% of the 2.2 million total subscriber base, of which VTR reaches about 900,000.

FTA television is immersed in a discussion about how digital television will be; contrary to other nations, in Chile this will require a law, which is being delayed by debate at the Parliament.

Several other nations, including Peru, Colombia, Venezuela, Uruguay and most recently Paraguay, are also working to increase pay television penetration and Internet access. The fact that Latin America continues expanding despite the economy crunch in Europe and the U.S. will contribute to reinforce the presence of its technical specialists at the Cable-Tec show and help turn this exhibition into a success, according to regional forecasts.

**ARRIS**  
CONVERGENCE ENABLED

www.arrisi.com

HAZ MI MUNDO

*inalámbrico*

*Soluciones LAN Inalámbricas y Wi-Fi  
inteligente calidad Carrier-class,  
para Proveedores de Servicios.  
De ARRIS y Ruckus Wireless*

Conozca más  
en el stand  
ARRIS - SCTE Expo  
Atlanta - Nov 15-17  
Stand 873



smartphone  
interactive,  
scan here



**Patt Esser, presidente de Cox Communications**



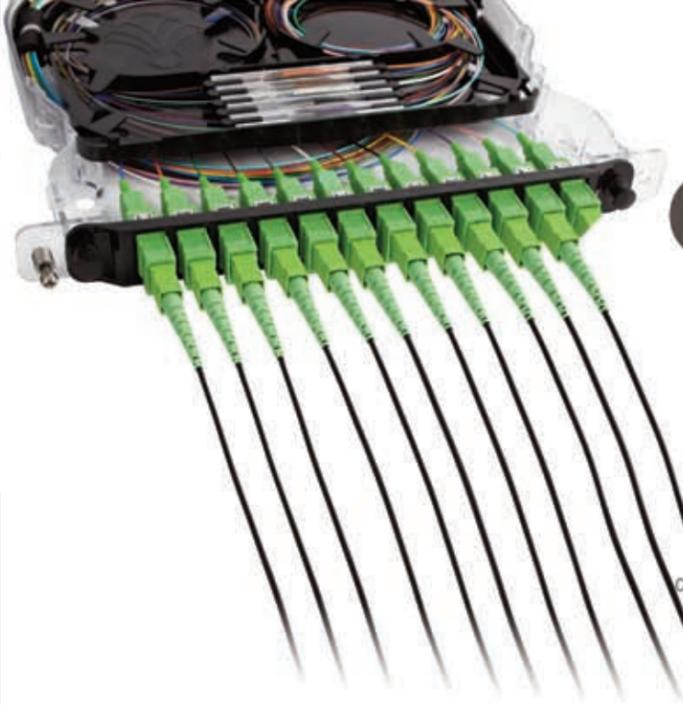
**Tony Werner, EVP y CTO de Comcast**



**Sanjay Jha, Chairman y CEO**

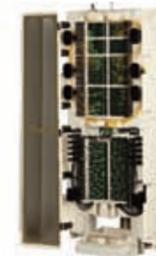


**Nomi Bergman, EVP, Strategy & Development, Bright House Network**



# Get Smart Be Smart

Clearfield's Clearview Cassette is your **smart** answer for fiber management. From the central office and all the way to the home, Clearview is the building block for **FieldSmart** fiber management and protection. With **FieldSmart**, deployments are quicker, required inventories are reduced and technical training is virtually eliminated. And with **CraftSmart**, pedestals, vaults and other enclosures are optimized for your complete fiber network. Be **smart** -- Call Clearfield for your complete fiber management needs including FTTP, business class, cell backhaul, & optical component integration.



The **FieldSmart FxDS** central office solution offers the industry's highest density and scalability in a single package. Four building block modules allow you to pick and choose the configuration of your choice — lowering cap/ex and op/ex costs.



The **FieldSmart FSC** sets the bar for fiber access, protection and density among OSP cabinets. Ruggedized splitters ship with legs pre-parked for easy and rapid deployment in PON environments. Equally attractive in a cross-connect configuration, the **FieldSmart FSC** supports a user defined feeder-to-distribution ratio.



With the Clearview xPAK Cassette at its heart, the **FieldSmart Small Count Delivery (SCD) Case** is the industry's only universal drop cable enclosure. While providing configuration flexibility in any fiber deployment, the SCD Case is the only enclosure optimized for pushable fiber.



**CraftSmart** offers a turn-key physical protection package from the inside plant to the customer premise. Exceeding the industry standards for strength, reliability, and environmental concerns, **CraftSmart** vaults and pedestals are the most cost-effective thermoplastic enclosures in the industry.



Estaremos en Atlanta, Georgia del 15 al 17 de noviembre en el show Cable Tec 2011, booth n#:1908!

## MONDAY, NOV. 14

**10:00 am-4:30 pm**  
Pre-conference Capacity Management Symposium

**11:00 am**  
Cable-Tec Expo Golf Tournament Shotgun Start

**11:00 am-6:00 pm**  
Attendee Registration Open

**11:00 am-6:00 pm**  
Cyber Café Open  
Sponsored by CED Magazine

**11:00 am-6:00 pm**  
SCTE Central Open

**1:15-2:30 pm**  
Expo Workshops

**2:45-4:00 pm**  
Expo Workshops

**4:30-6:00 pm**  
Annual Membership Meeting

**6:00-9:00 pm**  
Arrival Night Reception  
Sponsored by JDSU

## TUESDAY, NOV. 15

**7:00-8:15 am**  
Multichannel News Breakfast

**7:00-8:30 am**  
Christians in Communications Breakfast  
Sponsored by Front Porch

**7:30 am-5:00 pm**  
Attendee Registration Open

**7:30 am-5:00 pm**  
SCTE Media Center Open

**8:00-8:30 am**  
Opening General Session Continental Breakfast  
Sponsored by Vecima Networks

**8:00 am-6:00 pm**  
Cyber Café Open  
Sponsored by CED Magazine

**8:00 am-6:00 pm**  
SCTE Central Open

**8:30-Noon**  
Opening General Session

**10:00-10:15 am**  
Opening General Session Break  
Sponsored by Vecima Networks

**Noon-2:00 pm**  
Annual Awards Luncheon (Ticketed Event)

**2:00-6:00 pm**  
Exhibit Hall with Green Pavilion and Expo Cable Technology Spotlight Pavilion Open

**5:00-6:30 pm**  
Chairmen's Reception (by invitation only)  
Sponsored by Ericsson

**6:30-9:00 pm**  
Expo Evening at the Georgia Aquarium (ticketed event)  
Grandstand sponsors: CommScope and SCTE  
Supporting sponsor: AFL

## WEDNESDAY, NOV. 16

**7:00-8:00 am**  
SCTE Chapter Leadership Breakfast

**7:30 am-5:00 pm**  
Attendee Registration Open

**7:30 am-5:00 pm**  
SCTE Media Center Open

**7:45-8:00 am**  
Workshop Coffee Break

**8:00-9:15 am**  
Expo Workshops

**9:00 am-5:30 pm**  
Cyber Café Open  
Sponsored by CED Magazine

**9:00 am-5:30 pm**  
SCTE Central Open

**9:15-9:30 am**  
Workshop Coffee Break

**9:30-10:45 am**  
Expo Workshops

**10:45-11:00 am**  
Workshop Coffee Break

**10:45-11:30 am**  
SCTE Certification Open Forum

**11:00 am-12:15 pm**  
Expo Workshops

**11:00 am-12:15 pm**  
SCTE Standards and Consultation Session

**11:00 am-5:00 pm**  
Exhibit Hall with Green Pavilion and Expo Cable Technology Spotlight Pavilion Open

**1:00-4:00 pm**  
WICT Tech it Out

**5:00-6:00 pm**  
Member Appreciation Reception

Open to All SCTE Members

**6:00-8:00 pm**  
Circle of Eagles Dinner (by invitation only)

**6:00-8:00 pm**  
Vendor Hospitality Suites

**6:00-8:45 pm**  
International Cable-Tec Games  
Sponsored by CommScope, Corning Gilbert Inc., PPC, and Times Fiber Amphenol

**8:00-10:00 pm**  
Loyal Order of the 704 Annual Event

## THURSDAY, NOV. 17

**8:00-9:15 am**  
International Attendee Breakfast  
Sponsored by ARRIS

**8:00-9:15 am**  
DC 101 Session: An overview of DC power in critical facilities/headends

**9:00 am-1:00 pm**  
Exhibit Hall with Green Pavilion and Expo Cable Technology Spotlight Pavilion Open

**9:00 am-1:00 pm**  
SCTE Media Center Open

**9:00 am-1:30 pm**  
Cyber Café Open  
Sponsored by CED Magazine

**9:00 am-1:30 pm**  
SCTE Central Open

**9:30-10:45 am**  
EAS using CAP: IPAWS from End-to-End

**12:45-1:00 pm**  
Workshop Coffee Break

**1:00-2:15 pm**  
Expo Workshops

**2:15-2:30 pm**  
Expo Workshop Coffee Break

**2:30-3:45 pm**  
Expo Workshops

**3:45-4:00 pm**  
Expo Workshop Coffee Break

**4:00-5:15 pm**  
Expo Workshops

**4:00-7:00 pm**  
SCTE IP Challenge  
Sponsored by Cisco Systems, Inc.

**6:00-8:00 pm**  
Ham Radio Transitioning to RF Communications Event

## LATIN AMERICAN BUYERS SURVEY



Jean Paul Broc

### CABLEVISIÓN DF: AMBICIOSA EXPANSIÓN

'Seguimos creciendo cada vez más y estamos invirtiendo 450 millones de dólares en ampliar y renovar nuestra infraestructura técnica, comparado con los 150 millones invertidos en la digitalización'. Jean-Paul Broc, director general de Cablevisión de Ciudad de México, añade que al 30 de septiembre se llegó a 704 mil suscriptores de televisión, 367 mil de Internet y 231 de telefonía, con un total de 1.3 millones de 'unidades generadoras de ingreso'.

La red llega actualmente a 2.56 millones

de hogares pasados y es totalmente digital, habiéndose incrementado sensiblemente la cantidad de nodos para poder ofrecer mayor ancho de banda en acceso a Internet. 'Otro aspecto importante', señala Broc, es que el 70% de los nuevos suscriptores piden Triple Play, y más de la mitad de los existentes reciben dos o más servicios, lo cual ayuda a la permanencia. La empresa lanzará OTT (Over The Top) a principios de 2012, y tiene una muy amplia oferta de canales HD.



### TIGO/MILICOM, CENTROAMÉRICA

Vincencio Maya, CTO de Tigo, el MSO de Millicom en Centroamérica, confirmó que asistirán tres personas de Millicom Cable a la SCTE. 'Estaremos mirando tecnologías OTT en general', remarcó.

Las marcas con las que trabaja con frecuencia son Motorola, Cisco y Arris, principales proveedores del Core. 'También estaremos mirando alternativas de Streaming disponibles en el mercado', agregó.

En cuanto a su prioridad de trabajo para los próximos meses, dijo: 'Estaremos abocados a lograr la integración (de acuerdo a un business case) de las Tres Pantallas: móvil, PC y STB'.



Vincencio Maya

### NET SERVIÇOS, BRASIL

Marcelo Parraga, director de Ingeniería de Net Serviços de Brasil, volverá a la expo SCTE como todos los años, con un equipo muy numeroso. En el nuevo contexto tan competitivo de Brasil, donde comienzan a surgir nuevos jugadores, el objetivo es permanecer siempre 'a la vanguardia de los servicios de VOD', comentó Parraga y agregó que la empresa seguirá investigando la 'TV Everywhere'.

En el área de tecnología, Net ocupa el cuarto lugar a nivel mundial entre los operadores de cable que brindan el tercer servicio. En cuanto a Internet, está trabajando para dar un acceso superior, incluso ofreciendo 100 Mb.

Hoy, más del 95% de sus suscriptores tienen velocidades superiores a 1Mb. El HD y la megavelocidad de Internet son diferenciales, pero asoma también el 3D, del que ya se hicieron transmisiones nacionales como el Carnaval, Wimbledon y la final de la copa UEFA. Esto se intensifica pensando en el mundial de fútbol 2014 y las Olimpiadas 2016.



Marcelo Parraga

### CABLEMÁS, MÉXICO

Cecilia Pedraza, CTO de Cablemás, confirmó a PENSARIO que, tras asistir a la IBC de Amsterdam, estará presente en la Expo Cable Tec de Atlanta con un equipo de los más numerosos: alrededor de 18 personas. Está encarando todos los desafíos actuales de avanzar con la digitalización, el HD y todos los nuevos servicios.



Cecilia Pedraza



Méldo Grullón



### ASTER, REPÚBLICA DOMINICANA

Méldo Grullón, director de Operaciones de Aster de República Dominicana, confirmó a PENSARIO que asistirán tres ingenieros de la compañía a la Expo Cable Tec.

Irán a ver, principalmente, tecnología digital, alta definición y transporte digital, que son los pasos que el operador empieza a encarar para su próxima etapa.

Grullón comentó que la prioridad de trabajo es 'continuar desarrollando nuestra plataforma digital', y que los proveedores habituales de tecnología son Cisco, Motorola, Scientific Atlanta, Arris, Comm Scope, Belden, JDSU, Trilithic, Sadelco, Alpha y Cablenetwork entre otras.



THE MOST WIDELY DEPLOYED

LOW COST HD SET-TOP BOX

IN LATIN AMERICA.



DC550D Tango

ALL DIGITAL, MPEG-4 / MPEG-2,  
HIGH DEFINITION SET-TOP BOX

The Pace DC550D Tango HD set-top box introduces the latest advanced video technology in a feature rich and cost effective MPEG-4 / MPEG-2 HD box.

Pace Americas, Inc. 3701 FAU Boulevard,  
Suite 200, Boca Raton Florida 33431, USA  
Tel: 561 995 6000 Fax: 561 995 6001



www.pace.com

## LATIN AMERICAN BUYERS SURVEY



Sebastián Pierri

### TELECENTRO, ARGENTINA

Sebastián Pierri, CEO de Telecentro confirmó a PENSARIO su presencia en Atlanta para la Expo SCTE, como lo ha hecho en los últimos años. Allí espera seguir sembrando para su gran crecimiento en triple play, digitalización y HD.

'El crecimiento constante de nuestra base de suscriptores de triple play se logra por la novedosa y positiva percepción tecnológica, unida a un conveniente y excepcionalmente competitivo abono mensual', destacó Pierri.

'Mantenemos un ritmo sostenido de trabajo en las tareas de digitalización y actualización tecnológica de nuestras redes existentes y futuras. Estimamos, que en un plazo de aproximadamente 36 meses, todas nuestras plataformas de servicios estarán digitalizadas con las últimas y más sofisticadas tecnologías disponibles', agregó. 'A corto plazo confiamos lograr posicionar a Telecentro S.A. como la empresa de servicios con las mejores prestaciones y la más amplia oferta de canales en HD del mercado'.

### GRUPO HEVI, MÉXICO: APUESTA A LA RED Y AL VOD

El Grupo Hevi ha incrementado fuertemente su presencia en el último tiempo con los servicios de Internet y telefonía y vuelve a asistir a la Expo SCTE con Luis y José Vielma.

'La estrategia del Grupo Hevi es siempre mantenernos competitivos a través de inversiones en infraestructura de red, sistemas y contenido, con el objeto de tener productos diferenciados', explicó a PENSARIO Luis Vielma. Y añadió: 'Estimamos que a finales de 2011 estaremos arriba del 85% de nuestra base de suscriptores con triple play'.

En referencia a las inversiones, Vielma explicó que en 2011 completarán arriba de los 25 millones de dólares, y añadió: 'La inversión es para tener capacidad de dar servicios DOC-SIS 3.0 en nuestros principales mercados y



José y Luis Vielma

tener preparada la red HFC (en 870mhz) en un 70% de nuestros sistemas arriba.

'También para fortalecer nuestros productos de alta definición /DVR, lanzar servicio de VOD; terminar con el 60% de nuestros mercados con interconexión directa con Tel-mex; e invertir aún más en nuestras redes de servicios de datos para clientes empresariales y corporativos', finalizó.

### MEGACABLE: ÉNFASIS EN LA DIGITALIZACIÓN

Grandes avances en la digitalización total de su red está alcanzando Megacable, según señala su director general Enrique Yamuni Robles, alcanzándose cerca del 70% del total. El otro gran adelanto es que comenzará la operación de parte de la red de fibra óptica de la Comisión Federal de Electricidad por parte del consorcio formado con Telefónica y Televisa: 'Nos permitirá aumentar la velocidad de las conexiones, aunque no bajar los precios porque los precios de alquiler y el mantenimiento de la red son muy altos'.

Con respecto al Over the Top, 'es algo que definitivamente vamos a hacer, estamos hablando con los cableoperadores y hay buena actitud por parte de los programadores' En cuanto al mercado, 'ha mejorado; en TV tendremos

este año un crecimiento de 6.5% a 7%, en Internet del 12% y en telefonía del 8%'. Megacable está entrando en telefonía móvil como operador virtual (MVNO): 'No tenía sentido competir por la adjudicación de anchos de banda porque la inversión no se justifica. Con este esquema, a nuestros clientes les va a convenir agregar telefonía móvil al Triple Play'. Y elogió el paquete Yoo, ofrecido con otros operadores: 'Nos ha dado presencia a nivel nacional y muy buenos resultados'.



Enrique Yamuni

### CABO TELECOM, BRASIL



Decio Feijo

Decio Feijo, gerente de Ingeniería de Cabo Telecom de Brasil, comentó: 'Asistimos a SCTE Daniel Picardi y yo. La idea es migrar parte de la red que atiende a los suscriptores más grandes, principalmente hoteles y hospitales para RFOG, para poder entregar un lineup más adecuado a las necesidades de ellos y mejorar el SLA'.

'De equipos de red trabajamos con Cisco, Aurora e iniciamos la compra de algunos equipos de RGB Networks para cambiar la estructura a digital y soportar los canales HD. Toda nuestra estructura es Arris D3.0'.

'En otras partes, trabajamos con Commscope y TFC cable, Alpha para fuentes, PPC para conectores y Prysmian de fibra. Estamos en un proceso de migración de toda la base para un lineup con canales HD y también una posible migración de la base digital SD/MPEG2 para MPEG4, con el objetivo de ganar un espacio grande, además de continuar los estudios de upgrade de parte de la red que aún es 750Mhz para 1Ghz con estructura Node+1', finalizó Feijo.

Fusión entre Pico Macom, Standard Communications y X-Digital Systems ofrece nuevas soluciones



La fusión entre estas empresas significa nuevas ofertas para clientes que desean obtener los sistemas de comunicación más completos en la industria

Con presencia en los mercados de:

- Telecomunicaciones
- Banda Ancha
- Satélite
- Cable
- Radio

Ofreciendo la mejor calidad en todos sus productos de:

- Transmoduladores
- Transcodores
- Dispositivos EdgeQAM
- Encryption, DTCP y Pro:Idiom
- Receptores Multi-Media
- Moduladores y demoduladores Digitales y Análogos
- Amplificadores
- Pasivos
- Y Mucho más

Ofreciendo Nuevas Soluciones



IPQT-12 - GbE IP-Input Edge QAM Modulation System



SQT400 - QPSK/BPSK Transmodulator



XDS-PRO4 - Audio Satellite Receiver



Chassis shown with MDP and MPD-CPS - ATSC/8VSB/QAM Demodulator



Llamanos al **858-546-5050**  
Numero Gratuito **1-800-421-6511**

Visite nuestra pagina web para mas información.

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

© Pico Digital 2011. All Rights Reserved

[sales@picodigital.com](mailto:sales@picodigital.com)

## LATIN AMERICAN BUYERS SURVEY

### CABLEVISIÓN ARGENTINA: VOD & TDT

Guillermo Páez de Cablevisión Argentina, confirmó a Prensario que este año asiste nuevamente a la Expo SCTE de Atlanta con un equipo de 14 personas, incluyendo a Miguel Fernández, CTO, gerentes y especialistas del MSO.

Además, contó que durante el viaje espera observar y estudiar equipos muy diversos. 'Vamos con una visión amplia a buscar sinergias concretas para el próximo año.'

Sobre las marcas con las que trabaja con mayor frecuencia y que encontrará en la expo, dijo: 'Trabajamos con las marcas principales

y líderes en cada segmento como Pace, Motorola, Cisco, Arris, Commscope, THC y muchas otras igualmente importantes para nosotros.'

Sobre la prioridad de trabajo para los próximos meses, concluyó: 'Definitivamente trabajaremos sobre VOD & OTT, amén de seguir invirtiendo en la red y en mejores servicios y productos.'



Guillermo Páez

### INTER VENEZUELA: DOS HEAD-ENDS DE HARMONIC



Cristian Gorrini

Cristian Gorrini, vicepresidente de Nuevos Negocios de Inter de Venezuela, confirmó a Prensario concurre a SCTE junto a Fabian Couchot, VP de Operaciones, Jeyri Bautista VP de Ingeniería y Patricio Marin, VP de Producto.

'Acabamos de comprar dos head-ends completos digitales de Harmonic, que son los primeros de esa marca que instalamos en Venezuela. Seguimos trabajando con Cisco para red externa. Arris pisó fuerte en CMTS, y con Motorola estamos cerrando una compra grande de cajas digitales', destacó Gorrini.

'En lo que refiere a cables y ópticas trabajamos con Commscope. Para conectores elegimos Thomas Betts (Belden), y para el resto tenemos un poco de diferentes marcas', agregó. 'Nuestro plan es digitalizar lo más posible y crecer en servicios de Internet sobre DOCSIS 3.0.'



### TECHCABLE, BRASIL

Ricardo Emilio Grilli, presidente de TechCable de Brasil, uno de los sistemas independientes que están en más plazas, confirmó a Prensario que la compañía asiste SCTE de Atlanta representada por tres personas.

Allí verán alternativas para la aceleración de su proceso de digitalización, al que los obliga la campaña que están haciendo los DTHs de Brasil. TechCable se encuentra en la etapa de compra de cajas (para lo que visitó Hong Kong), elección del sistema de codificación y head ends, con la dificultad que representa importar ese equipamiento en Brasil.

Grilli comentó que sigue viendo al triple play como 'una posibilidad a futuro' pero que no ve 'quién paga el costo'. Agregó que los sistemas desarrollados para esto por Cisco o Motorola tardarán mucho en llegar a las pequeñas y medianas empresas. De todas maneras, ya está en negociaciones para incorporar servicios de valor agregado como Pay Per View.



Ricardo Grilli

### VTR, CHILE

VTR cuenta con un 73% de clientes con servicio digital. 'La entrega de librerías de películas y eventos a nuestros clientes de televisión sigue siendo un pilar diferenciador de nuestra oferta, como los únicos que ofrecen VOD en Chile y contenidos en 3D', señaló Mauricio Ramos, CEO de VTR.

'En los últimos 18 meses hemos experimentado un crecimiento explosivo en HD, logrando que prácticamente el 25% de la cartera digital sea de Alta Definición', agregó. La TV online es una realidad en el mercado y para VTR. 'Hoy estamos abocados a lo que será



Mauricio Ramos

el lanzamiento al negocio móvil hacia fines de este año. El ejecutivo aseguró que la compañía será 'un competidor fuerte en el mercado', destacándose por ofrecer 'una permanente innovación de servicios y productos y con la mejor experiencia para nuestros clientes.'

En Banda Ancha, lanzó el plan Mega 120, la velocidad más rápida de Latinoamérica y más del 40% de sus clientes navega sobre los 15 megabytes, 'gracias a nuestra oferta estamos en más de un millón de hogares en Chile.'



## POWER & TELEPHONE: MÁS CRECIMIENTO EN LA REGIÓN

Marcelo Zamora, de Power & Telephone asiste a la SCTE donde exhibe sus soluciones para triple play. 'Los clientes piden información sobre la fibra soplada o los productos de cabecera de ATX', agregó.

Net Gear es una nueva marca en la región, con un enfoque nuevo para los proveedores de servicios y productos de usuario final. Este año estuvo en Jornadas con marcas como Alpha, Viking Satcom y Antronix.

'Nuestras ventas siguen muy fuertes. Ayuda la fuerza de ventas en Brasil, con Marcelo Vaisman en la oficina, ya lleva un año. También estamos fuertes en Ecuador y Panamá y entrando en Venezuela con Inter.'

# TONER

cable equipment, inc.

### Custom Built Headends

Desde 1978, Toner Cable ha construido headends personalizados para sus clientes alrededor del mundo. Desde sistemas simples de 12 canales a complejos de hasta 270 canales digitales con cabeceras de fibra óptica. Tenemos el conocimiento, tenemos la experiencia.

### RECEPTORES SATELITALES

Las Principales Marcas  
WELLAV - MOTOROLA  
SCIENTIFIC ATLANTA

### MULTIPLEXORES

Sencore's DMG  
3000/3100 o ADTEC  
DTA-3050

Los multiplexores  
son la solución más  
sencilla y poderosa  
para que los  
operadores expandan  
o lancen nuevos  
servicios digitales

### MODULADORES QAM

Las mejores marcas de  
modulares Edge QAM

### MODULADORES QAM, CON ENCODERS SD/HD

DRAKE EH-24 SD  
ENCODER CHASIS  
BLONDER  
TONGUE AV-10E  
SD 10 PROGRAM  
ENCODER  
ADTEC - YUV2QAM  
HD 2 PROGRAM  
ENCODER

### SISTEMAS DE ACCESO CONDICIONAL

Convenient  
Betacrypt2 o  
XCRYPT-CAS  
Sistema de Acceso  
Condicional con  
todas las funciones

### SETTOP BOXES

DCM4-1000Z  
MPEG2 / MPEG4



US Company / Departamento de Ventas Internacionales  
Toner Cable Equipment, Inc. 969 Horsham Road - Horsham, Pennsylvania 19044 USA  
Tel: (215) 675-2053 Ext - 117 or 115 Fax: (215) 675-7543 800-523-5947  
WWW.TONERCABLE.COM

## SUMITOMO ELECTRIC LIGHTWAVE

**Rogério Lopes** es director internacional de Sales & Business Development para América Latina y el Caribe de **Sumitomo Electric Lightwave Corporation**, empresa localizada en Carolina del Norte. Desde 1984 la compañía se ha especializado en el desarrollo, innovación y fabricación de soluciones para fibra óptica y redes de conectividad, incluyendo la propia fibra óptica, cables de fibra óptica, equipamiento y accesorios para empalme de fusión, conectores instalables en campo y *fibra flex* de aire soplado (*FLEX Air-blown Fiber*).

‘Sumitomo Electric Lightwave se dedica a las innovaciones de primera línea a precios de mercado, calidad y excelencia y provee soluciones de avanzada para el Fiber-to-the-Home (FTTH), headend, data center, wireless, empresas y desarrollos de red FTTx’, explicó Lopes.

Los últimos desarrollos incluyen el *Quantum Core-Alignment Fusion Splicer*, una máquina de montaje con toda la funcionalidad de la pantalla táctil, puerto SD para un almacenamiento de memoria ilimitado, capacidades de video y software. También presenta 36 cables de fibra

de caída y el *Lynx2 Splice-On Connectors* (SC, LC, FC, ST, MPO) para construcciones de cable en el lugar customizadas y terminaciones.

Su compañía partner, **Sumitomo Electric Industries** de Japón, es líder en el avance de las redes de comunicación alrededor del mundo con más de 130.000 empleados.



Rogério Lopes

## PROMPTLINK SIGUE LA EXPANSIÓN EN LATINOAMÉRICA

**Promptlink Communications** ha desarrollado, por más de una década, diferentes soluciones para atender las tareas de monitoreo, aprovisionamiento y gestión de firmware para redes de video, voz y datos sobre cable, además de brindar un banco de pruebas para CPE's en producción masiva.

**David Mosquera**, director de Ventas para Latinoamérica, explicó: ‘Nuestro portafolio de software se integra con el *CPM-Cable Plant Monitoring*, una poderosa “caja de herramientas” para el monitoreo de cable módems, EMTAs, Set-Top-Boxes y otros dispositivos. El módulo *CMU* (Cable Modem Upgrade) facilita la gestión remota de firmware de módems y EMTAs, efectuando actualizaciones permanentes en la red, eliminando versiones de firmware obsoletas o no autorizadas. El paquete se completa con el *IPS* (Integrated Provisioning System), que permite un eficiente aprovisionamiento con integración sistémica de CPEs, enlazando la información de abonados con el estado general de la red, desde una misma herramienta’.

Sobre la plataforma *Cable Modem Test Platform* (CMTP), comentó que se trata de un ‘poderoso banco de diagnóstico para probar Cable Módems, EMTAs y CM-Routers inalámbricos’, y agregó: *CMTP* es el producto líder del mercado, y ha sido adoptado por los grandes cableoperadores en todo el continente’.

Basada en Oceanside, California, Promptlink consolida su presencia mundial. En América Latina, su principal cliente **NET Servicios** de Brasil ya implementó las plataformas *CMTP* bajo protocolo DOCSIS 3.0, y continúan las evaluaciones y entregas de este producto líder en las principales cable operadoras de Norte y Sudamérica.

‘En 2012 esperamos avanzar tanto en la exposición de mercado, como en la base de clientes globales, con énfasis en las soluciones de software. Acabamos de asegurar un contrato de suministro y soporte con **UNE EPM** de Colombia, operadora líder en la región de servicios múltiples. El proyecto, actualmente



David Mosquera

en fase inicial, contempla la implementación del Sistema de Monitoreo *CPM* de Promptlink en todas las redes HFC de UNE a nivel nacional’.

La marca asiste por primera vez a la SCTE donde exhibe sus productos con demostraciones de software y una plataforma *CMTP* operacional para brindar una experiencia directa de su funcionamiento, características y ventajas competitivas.

## VENTAJAS DE APPEAR TV

**AppearTV**, compañía noruega de equipos de distribución de video con operaciones en más de 78 países, empieza a tener presencia cada vez más fuerte en los eventos de Latinoamérica, según coincidieron sus International Sales Manager, **Philippe Genar** y **Sergio Rentería**, quien se sumó en el mismo cargo para robustecer la apuesta a nuestra región.

Tras la primera participación de AppearTV

en CAPER de Buenos Aires y ABTA de Sao Paulo el año pasado, ambos estuvieron en Jornadas Internacionales de ATVC de Argentina y estará en la Expo SCTE de Atlanta para recibir a los CTO's de Latinoamérica.

Desus equipos de cabecera digital se destaca la flexibilidad, densidad, confiabilidad, capacidad de customización y carácter escalable para regular la inversión de todo tipo de operadores de TV



Sergio Rentería y Philippe Genar, en Jornadas

paga. En Latinoamérica cuenta más de 20 clientes importantes de todo tipo, desde operadores hasta miembros de la industria hotelera.

**Conax Contego™**

La solución definitiva de seguridad en contenidos

securing the future\_

**Conax Contego™** ofrece seguridad de última generación a las operadoras de televisión de paga, proporcionando la máxima seguridad a todos los niveles. Con esta solución se garantiza a las operadoras la protección de las ganancias generadas por la calidad del contenido en todas las plataformas y dispositivos del cliente, además del funcionamiento y rendimiento del sistema. Asimismo, se garantiza la libertad de elección mediante una perfecta integración con los productos tecnológicos de terceros.

**Compromiso con la innovación:**

Gracias a su compromiso continuo con la innovación y la I+D, Conax fija el estándar de mercado que otras empresas seguirán con posterioridad.

**Nuestro negocio es la seguridad:**

Conax se centra en la seguridad para que sus clientes puedan centrarse en su principal actividad con total confidencialidad.

Visite Conax en **SCTE Cable-Tec Expo**  
Atlanta, 15 - 17 de Noviembre: Booth # 1975

 **CONAX** | CONTEGO

Protegiendo sus ingresos en el presente y en el futuro.



## ARRIS: FOCO EN EMTAs Y CMTS DOCSIS 3.0

TAMBIÉN WI-FI HOTSPOTS, WORKFORCE MANAGEMENT Y NUEVA SOLUCIÓN DE IP VIDEO

**Germán Iaryczower** es el vicepresidente de ventas de **Arris**, compañía con más de 18 años en Latinoamérica. En diálogo con **PRENSARIO** y de cara a la SCTE, destacó que uno de los focos de trabajo en la región está puesto en los CPEs y CMTS Docsis 3.0.

En cuanto a CMTS Docsis 3.0, se destaca la introducción de las nuevas tarjetas de 32downstreams y 24 upstreams, 'con la gran ventaja de duplicar la capacidad del chasis'. La combinación de ambas permite la mejor densidad en el mercado con la calidad del reconocido CMTS C4.

Otras dos grandes soluciones para la industria son los software de monitoreo de redes y Workforce Management, que automatiza el proceso de las instalaciones y reduce los costos operacionales. Soluciones

líderes en el mercado de América Latina, 'que han demostrado un beneficio notable en las operaciones de nuestros clientes', resaltó. 'Contamos con más de diez clientes utilizando estas herramientas'.

'Estamos viendo un gran interés en soluciones de Wi-fi Hotspots, como el desarrollo **Ruckus Wireless**, que le entrega al operador puntos de acceso, tanto indoor como outdoor. Las unidades outdoor cuentan con un cable módem D3.0 que habilitan al operador para crear coberturas Wi-fi para sus usuarios y para utilizar los puntos de acceso para la descarga de datos de redes móviles', añadió Iaryczower.

'Finalmente, hemos introducido al mercado el **MOXI Gateway**, que es una solución de Video IP, realizando la convergencia de voz,



Humberto García, de Tepal, y Germán Iaryczower

video y datos. Esta solución innovadora está siendo desplegada con varios operadores en Norte América y será introducida al mercado Latinoamericano el próximo año. Esta tecnología permite que coexistan las tecnologías actuales de MPEG-2 y IP, facilitando la transición de tecnologías en el futuro sin incrementar la inversión en CPEs.

Iaryczower remarcó que todos los mercados de la región 'están maduros para las soluciones de nueva generación' que ofrece Arris, ya son comercializados en muchos países a operadores grandes y pequeños. 'Nos adaptamos al rango del cliente y a todos los modelos de negocios', concluyó.

# Breaking Access Barriers



Aurora ofrece soluciones de transporte óptico diseñadas especialmente para satisfacer las necesidades de los operadores de cable. Nuestros nodos son una plataforma comprobada de acceso, optimizada para escalar el ancho de banda para cada suscriptor y cumplir al mismo tiempo los requisitos de nivel de servicio, además de dar soporte a diversas tecnologías de segmentación (*LcWDM*<sup>®</sup>, DWDM, CWDM). Con nuestra arquitectura **Fiber Deep**, **Fiber on Demand**<sup>™</sup> para acceso dedicado de Ethernet, implementación de **RFPON** (**RFoG** de próxima generación) y la solución **Node PON**<sup>™</sup> para la migración al mundo de IP total, Aurora ofrece soluciones "pensadas para el futuro".

Decídase por Aurora hoy.



*A whole new light, growing brighter!*

www.aurora.com | 408.235.7000

**20 Años De Experiencia Con Equipos De Medición** **SUNRISE TELECOM**  
Productivity Rising

### Equipos Ganadores



**Analizador de espectro para CATV de alto rendimiento**  
Analizador de espectro AT2500RQv  
El mejor analizador de espectro de su tipo para mantenimiento en la cabecera y en el campo

Reconocimiento Otorgado por:



---



**El medidor por excelencia para instalación y mantenimiento de DOCSIS 3.0**  
Serie CM3 de medidor DOCSIS  
Garantiza las mediciones más avanzadas de DOCSIS para servicios Triple Play

Reconocimiento Otorgado por:



Contactanos a: Sunrise Telecom 1.800.701.5208 • www.sunrisetelecom.com

## PERFECT 10: GRAN PRESENCIA EN LA EXPO SCTE

Joel Quiñones, director de Ventas de Perfect 10 para Latinoamérica, anticipó a Prensario en Jornadas de Buenos Aires que, la marca asiste a SCTE para presentar el Cable.500 de la serie Hardline, como lo ha hecho en los principales eventos de la región.

Terri Flaming, presidente de la compañía, estuvo en Cartagena y en la ABTA de Brasil,

y ahora asiste a Atlanta junto a David Lord, director de Ventas global, que ya estuvo en Canitec de México y también en Brasil.

Quiñones comentó que la marca está realizando una 'fuerte apuesta' en la región, donde asigna cada vez más recursos. El equipo de ventas está integrado por Norton Hinojosa, para Centroamérica y el Caribe, Jorge Carras-



Joel Quiñones y Fabián Meza en Jornadas de Buenos Aires

co para atender a México y Ricardo Fabián Meza, para atender en forma diferenciada a Sudamérica y Brasil.

## ENVIVIO: LAS OPORTUNIDADES DE OTT

Kirssy Valles, recientemente nombrada directora de Satélite y Broadcast Marketing de Envivio para Latinoamérica, estuvo en Jornadas de Buenos Aires donde dio una conferencia sobre OTT, que luego reiteró en el seminario de Dataxis en México.

La ejecutiva habló de los desafíos que tendrán los operadores, tanto con estructura centralizada como descentralizada, a la hora de

incorporar nuevos productos de contenidos, y mencionó las oportunidades que generan los servicios de OTT vía suscripción.

Sobre la compañía, destacó el buen soporte en MPEG y que brinda 'una verdadera convergencia DVB', que permite a los broadcasters y operadores tradicionales tomar una licencia y trabajar con servicios OTT, incluso para móvil y HD y tener dirigida la parte de publicidad



Kirssy Valles

para el público. Además, señaló que los operadores están motivados a hacer OTT y VOD por la irrupción de Netflix.



# Entrega de Video IP Múltiple Pantalla

## Sencilla. Escalable. Flexible.

No importa si necesitas entregar video a smartphones, tablets, PCs, TVs o tal vez a todos, RGB Networks puede ayudar a dejar tu despliegue mucho más sencillo minimizando posibles dolores de cabeza operacionales.

RGB ofrece la única solución con capacidad y escalabilidad para soportar las demandas de los proyectos en múltiple pantalla—grandes o pequeños. La confiabilidad y gerencia de la plataforma modular Video Multiprocessing Gateway (VMG) de RGB, combinada con una solución integrada para transcoding, empaquetamiento y capacidad de inserción de comerciales en bitrate adaptativo, proveen una solución ideal y transparente en la entrega y generación de ingresos en servicios de video de calidad premium.

Sus abonados están demandando por video en cualquier dispositivo. Aprenda como puedes entregarlos con la oferta única de RGB.



Aprenda más en nuestro website y blog: [www.rgbnetworks.com/blog](http://www.rgbnetworks.com/blog)  
Visítenos en la SCTE Cable-Tec Expo booth #342 en Atlanta.

### Soluciones de Codificación Multicanal con Salida IP...

...en paquetes convenientes para TODAS las aplicaciones

MDU Solutions

**Ideales para:**

- Codificación Costo-eficiente, Multiplexación y Transmisión IP en Headends y Hubs
- Consolidación de Headend: IP Backhaul de Contenido Local
- IP Backhaul de Contenido PEG
- Inserción de Contenido Local en Ambientes Basados en IPTV

---

- Codificación SD/HD, MPEG-2/H.264
- Soluciones disponibles para ser instalados en racks o en la pared
- Escalable en sitio, descargas vía plug-in (1-2, 1-4, 1-8, 1-10 programas)
- Fácil de mantener y manejar
- Opciones basadas en Cobre y/o transmisión óptica (SFP-based)

Patentes pendientes

T: +506-8850-2379

E: [bcastro@atxnetworks.com](mailto:bcastro@atxnetworks.com)

W: [www.atxnetworks.com/DVIS](http://www.atxnetworks.com/DVIS)

## CABLENETWORK, TECNOLOGÍA PARA TV POR CABLE

CableNetwork Associates (CNA) es una compañía dedicada a la fabricación de equipamiento de alta tecnología para la TV por cable, especializada en coaxial y troncal localizada en Carolina del Norte, Estados Unidos.

Con una instalación de más de 18.000

metros cuadrados, CNA fabrica su equipamiento con máquinas de última tecnología y 'una línea de producción de lo más avanzado en el mercado', comentó a Prensario **Fiorella Occhionero**, directora de Business Development en CNA.

'Se decidió producir en Estados Unidos

como punto estratégico para optimizar la logística y la calidad, con mano de obra altamente capacitada', agregó.



## SUPERVIEW: SUPERCANAL, UN CASO DE ÉXITO

**Carlos Granzotto**, responsable de **Superview** para Latinoamérica, destacó a Prensario que el MSO argentino **Supercanal**, del que formó parte, digitalizó exitosamente seis cabeceras con su solución. El trabajo, realizado con MPEG4 para MMDS, se concretó en las plazas de Reconquista,

Trelew, Tucumán, Villa Mercedes, Ushuaia y San Juan.

Además, la compañía tiene clientes en Ecuador, República Dominicana, donde cuenta con cuatro siste-



Carlos Granzotto

mas, y está apostando a Chile, donde espera integrar cabeceras análogo-digitales de cara al apagón analógico.

### Extremamente Frio y Eficiente.



PRESENTANDO EL EXCITADOR DIGITAL IS8001™

**Linear IS701HA™ 250Wrms Transmisor**

Linear esta liderando el mercado con una eficiencia de RF de 27% y una eficiencia de energía del 95%. Junto con estas especificaciones, también cuenta con la reducción del Factor de Cresta y uno de los mejores y más eficientes excitadores del mercado actual, por todo esto Linear se destaca entre los demás y en cualquier lugar.



**HITACHI**  
Inspire the Next

**Hitachi Kokusai Linear**

©2011 Linear Equipments (Electronic), S.A. All rights reserved.

La nueva línea de transmisores de 19" LINEAR, lleva al cliente a entrar en nuevos niveles de tamaño y estructura.

De hecho usted puede llamar esto de un "re empaquetamiento" con el tamaño de la gaveta en 4RU de altura X 19" de anchura X 26" de profundidad, sus dimensiones reducen la ocupación de espacio en la instalación. **Nueve ventiladores controlados por temperatura para contar** con el mejor consumo de energía eléctrica, aumentando la vida útil de los componentes críticos.

**RECURSOS Y OPCIONALES DESTACADOS**

- Receptor de satélite con re-multiplexador interno con filtro y re-mapeamiento de PIDs y la inserción de las tablas locales
- Receptor del GPS interno
- Base de tiempo seleccionable: OCXO interna, GPS interno, 10 MHz externo, 1 PPS externo o Transport Stream de entrada
- Pre-corrección Lineal con capacidad de corrección con retardo de grupo de hasta 4 µs pico a pico
- Pre-Corrección No Lineal con reducción del factor de cresta
- Software de programación de corrección / medidas que se ejecuten en los horarios previstos
- OCXO interno con +/- 50 ppb de estabilidad en frecuencia
- Opera en VHF (BI-BIII) y UHF

## En IPTV tenemos la solución que estás buscando



**TVAnywhere®** es Televisión completamente multicast en cualquier lugar gracias a nuestra plataforma de IPTV de punto a punto, ideal para cualquier carrier.

El software de **VectorMAX™** provee una completa plataforma para la creación, manejo y visión de contenido digital.

El software de **VectorMAX™** es agnóstico con respecto a la ingesta de señales y al hardware de la red, por lo que funciona eficientemente en las Networks ya existentes, dando lugar a un significativo ahorro de dinero, ya que evita el costo de una actualización en la infraestructura.

VectorMAX TV Anywhere® provee a los subscriptores la mejor herramienta para ver contenido audiovisual en ordenadores o dispositivos móviles.

Acceso ilimitado a cualquier canal en emisión desde fuera (unicast) o dentro (multicast) de la Network.

Ve TV en cualquier dispositivo compatible (teléfono inteligente, portátil, pc de sobremesa o Tablet), y en cualquier lugar donde tu dispositivo pueda conectarse a internet de alta velocidad o a redes 3G/4G dentro de un plan de móvil.

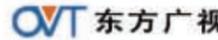
Players compatibles con:



## Nuestros Socios Tecnológicos:



**FABRICACIÓN DE CODIFICADORES**



**TECNOLOGÍA VOD**



**MIDDLEWARE PARA HOTELES**



**TECNOLOGÍA MIDDLEWARE**



**PROVEEDOR DE CONTENIDO EPG**

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

Para información, demostraciones y ventas escribe a

[sales@vectormax.com](mailto:sales@vectormax.com)

o llama al: 1 (212) 937 7706 ext. 115, o al directo 1 (631) 575 4874 / 4147

VectorMAX Corporation  
Four Dubon Court  
Farmingdale  
New York, 11735  
Estados Unidos de América

## SUNRISE TELECOM: SOLUCIONES PARA LAS NUEVAS REDES DOCSIS 3.0

Sunrise Telecom, fabricante de equipos de medición para telecomunicaciones con sede en California, asiste nuevamente a la SCTE Cable-Tec Expo 2011 en Atlanta para exhibir sus soluciones de medición para la puesta en marcha y mantenimiento de las nuevas redes DOCSIS 3.0.

El Ing. **Luis Yanes**, gerente regional para Latinoamérica de Sunrise Telecom, comentó a PRENSARIO: 'Muchos operadores en la región ya han incursionado en implementar DOCSIS 3.0, sin embargo no siempre se toman los pasos necesarios para garantizar un desempeño óptimo de la red. Los atributos de la tecnología DOCSIS 3.0, como son mayores anchos de banda y canales Bonding, tienen retos significativos en su implementación'.

En este contexto el principal desafío consiste en encontrar la forma de proveer DOCSIS 3.0 sin interrumpir los servicios existentes y sin impactar la calidad. 'La respuesta está en hacer barrido de la banda de retorno, verificar ruido (Ingress) y analizar señales QAM en la banda de retorno', destacó.

'Los operadores CATV deben poner especial atención a no sobrecargar los receptores laser (Over-drive) y amplificadores, reducir ruido e interferencia (Ingress). Algunos de los retos de DOCSIS 3.0 incluyen un incremento de la potencia total en los laser, ancho de banda limitado y mayor sobre carga y niveles. Esto hace la banda de retorno propensa a deterioro de la señal causado por errores transmisión (Bit errors), sobrecarga de los laser (Clipping), retardo de grupo (Group Delay), micro-reflexiones y common path distortion (CPD). Todos estos problemas causan pérdida de servicios, disminuyen el ancho de banda de datos y por consiguiente, crean clientes descontentos y potencialmente pérdida de ingresos', señaló.

'Llevar a su límite la banda de retorno significa que se debe verificar la integridad de la red existente. Haciendo operaciones de barrido por ejemplo, ayuda al operador a optimizar la banda de retorno garantizando niveles apropiados y asegurando una transmisión confiable. El nuevo medidor de campo



Luis Yanes



CM3000 de Sunrise Telecom, con su barrido no intrusivo, permite al operador verificar los niveles de operación correctos sin interrumpir los servicios existentes', agregó.

'Otra tarea importante a realizar es el análisis de las señales QAM, lo cual puede fácilmente hacerse con el medidor de campo CM3000 y el analizador de espectro avanzado AT2500 de Sunrise Telecom. Un técnico puede inyectar una señal de prueba real de 64 QAM en la banda de retorno con el CM3000 y con el analizador de espectro AT2500 se puede analizar el retorno para buscar problemas, los cuales han sido invisible a equipos de prueba tradicionales. Esta operación la puede hacer un solo técnico gracias a la funcionalidad de control remoto que poseen estos equipos reduciendo tiempo y costo'.

Finalmente, destacó: 'Para mantener servicios de calidad, es importante monitorear el desempeño de los canales DOCSIS. Problemas difíciles de encontrar como *Clipping* y *Common Path Distorsion* en la banda de retorno, se pueden encontrar y monitorear con la plataforma de monitoreo real WORXWEB de Sunrise Telecom. Esta plataforma es una solución económica que permite monitoreo 24/7 con acceso remoto desde cualquier explorador de internet o desde teléfonos inteligentes'.

'Usando el equipo de medición apropiado garantiza a los técnicos instalar y mantener servicios DOCSIS 3.0 libre de errores con menor entrenamiento al personal. Al final esto conlleva a clientes más contentos y mayores ingresos para el operador de CATV'.

**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

LA MEJOR OFERTA  
EN ALTA DEFINICIÓN



## ARCOM: 'SOLUCIONES PARA EL MEJOR MANTENIMIENTO DE LAS REDES DE HOY Y MAÑANA'

Greg Tresness, presidente de Arcom, dialogó con Prensario sobre el balance del 'año para la compañía, principalmente con la repercusión de su solución Hunter. 'Tuvi- mos un sustancial crecimiento y aseguramos grandes porciones del mercado con algunos de los principales MSOs. Un gran cliente instaló equipamiento Hunter adicional, y permitió ver cómo nuestras soluciones son beneficiosas en el largo plazo.'

'Estamos felices por el progreso que hemos hecho en la comercialización de la plataforma QAM Snare, que debutó en la expo SCTE del año pasado. Luego de un esfuerzo de muchos años en su desarrollo, está listo para salir y hemos recibido un excelente feedback', agregó.

'Nuestros primeros dos clientes para QAM Snare fueron de Latinoamérica y el Caribe y estamos comprometidos en servir a esos mercados y proveer soluciones únicas, de valor agregado a nuestros partners allí.'

Sobre las soluciones que brinda la compañía en el mercado global, Tresness comentó: 'No podemos ubicarnos en ninguna categoría. Nuestros productos son eficientes en el mantenimiento de las modernas redes de HFC. Hunter y QAM Snare se diferencian de otras marcas porque son comercialmente viables para detectar y localizar canales QAM desde la red. Nadie más utiliza tecnología basada en radares para asistir a la identificación y localización de los impedimentos de la red.'

'No podemos compararnos con ninguna otra tecnología del tipo. Por ejemplo, Hunter no se parece a ningún otro producto de monitoreo de la ruta de retorno porque nosotros vamos mucho más allá de hacer sonar una alarma cuando hay un problema. Nosotros mostramos dónde se localiza y proveemos las herramientas necesarias para dar visibilidad a los imprevistos', destacó.

'QAM Snare es único porque encuentra las fugas digitales en cada canal, y provee las coordenadas de GPS de la ubicación precisa del problema. Incluye la solución para la filtración de LTE y permite detectar o seguir lo que está afectando el ingreso, dos importantes temas

que comienzan a ser requeridos', añadió.

### PRODUCTOS EN LA SCTE

El ejecutivo adelantó que en Atlanta presenta F-scout y Mobile Webview, dos nuevos productos que agregan valor a la plataforma Hunter, y comentó: 'F-scout es físicamente pequeño y con sondas analizadoras de espectro de muy bajo costo que puede colocarse en cualquier parte de la red. Ambos permiten seguir el monitoreo de manera remota desde donde le sea importante al usuario.'

'Hunter monitorea continuamente las sondas instaladas y las alarmas cuando la frecuencia de respuesta desvía afuera o con los límites que se establezcan. Fue desarrollado como respuesta a los pedidos del cliente. La implementación en los dispositivos existentes es mucho más sencilla y práctica que un dispositivo de monitoreo independiente', añadió.

'Hunter monitorea continuamente las sondas instaladas y las alarmas cuando la frecuencia de respuesta desvía afuera o con los límites que se establezcan. Fue desarrollado como respuesta a los pedidos del cliente. La implementación en los dispositivos existentes es mucho más sencilla y práctica que un dispositivo de monitoreo independiente', añadió.

Y señaló sobre Mobile Webview: 'Estamos muy entusiasmados con el valor adicional que ofrece a los usuarios de Hunter. Es una aplicación para servidor web que provee a cualquier smartphone acceder en tiempo real al espectro de las vistas de las rutas de retorno y los inconvenientes de RF. Múltiples usuarios pueden ver diferentes nodos simultáneamente.'

'Además, presentamos en la expo muchos nuevos productos que estamos introduciendo. Nuestro objetivo es simplemente mostrar las soluciones a tanta gente como podamos. También tendremos la conectividad sobre sistemas instalados en vivo, y las demostraciones que hagamos serán muy interesantes y representativas para los usos reales', expresó.

### OBJETIVOS PARA 2012

'Estamos ansiosos por el próximo año porque por primera vez, estará disponible la familia de productos de QAM Snare,



Greg Tresness



permitiéndonos brindar la solución completa. El desarrollo de este producto ha sido un esfuerzo realmente riguroso y esperamos llegar a muchos de nuestros clientes partners para mostrarles cómo pueden usarlo para localizar los impedimentos que antes eran imposibles de identificar, y lograr un mantenimiento más eficiente de la red', comentó. 'Las ventajas de esta solución sobre las vigentes de detección analógica son muy sustanciales'.

'También esperamos la llegada de 2012 porque, además de los nuevos productos de este año, hemos estado trabajando en otro sustancial que denominamos Hunter Data Synchronization Module. Aquí, usando datos CMTS en tiempo real y un sondeo de modem inteligente, correlacionamos las imperfecciones como fueron vistas por los CMTS con las imperfecciones RF, vistas por Hunter. También mostramos al usuario un mapa que especifica exactamente las áreas donde los módems están teniendo problemas y adicionalmente, y lo más importante, identificamos los problemas correspondientes en tipo y localización', señaló.

Y concluyó: 'Todo lo mencionado ya está en testeo beta y lo introduciremos en 2012. Nuevamente, el tema de estos productos y el foco de nuestros esfuerzos está en proveer productos específicamente diseñados para el mejor mantenimiento y solución de problemas de las redes digitales de hoy y de mañana'.

**AÚN FALTA MUCHO CAMINO POR RECORRER. AÚN FALTAN MUCHAS EMOCIONES POR VIVIR.**

**THE AMAZING RACE**

**Más extremo que nunca.**

**Domingos, 21 Hs.**  
canalspace.tv

**SPACE**  
EMOCIONES EXTREMAS

TM & © 2011 American Satellite S.A. y Time Warner Company All Rights Reserved.

© BUDA VISTA INTERNATIONAL INC 2011

## TVC: VENTAJAS DE SER UNA DIVISIÓN DE WESCO

**Raúl Soto**, director general de TVC para Latinoamérica, dijo a Prensario que la unión de la compañía con Wesco 'generó muchas ventajas', ya que se trata de una empresa conocida a nivel mundial, con 7.000 empleados y un 'importante enfoque en los mercados de energía y telecomunicaciones'.

'Esto nos beneficia, pues tenemos más recursos disponibles, con una estrategia de agrandar el mercado en América Latina e incrementar la presencia en los mercados clave como Estados Unidos. La filosofía de Wesco se vio reflejada con la apertura de una oficina en Brasil, con

**Rick Schiavinatto** como gerente y cuatro personas a su cargo. Es posible que se abran otros mercados como Colombia y Argentina'.

'Nos llamamos ahora TVC, una división de Wesco, pero Wesco también se benefició de esta compra porque no tenía visibilidad en el mercado de América Latina, con excepción de México, y ahora incrementará su cobertura en toda la región', destacó. 'Tiene 200 empleados en México y haremos un esfuerzo conjunto para aprovechar sus finanzas, marketing y logística. TVC en lugar de una bodega en México ahora tiene ocho, que hasta ahora estaban dedicadas a



Raúl Soto

las otras industrias. Las oficinas de Xola de TVC a cargo de **Luis Solana** en DF siguen estando como hasta ahora'.

Respecto a las marcas, lleva un año de continuidad con el mix actual, con el enfoque de productos y plataformas puesto en el mercado de ancho de banda, Internet e IP, que sigue siendo una división dentro de TVC.

## ATX: PRESENTE EN TODOS LOS OPERADORES

**Bernardo Castro** de ATX destacó a Prensario que la marca tiene un 'sólido posicionamiento en la región, con un crecimiento sostenido en los últimos dos años'. Además destacó: 'El 100% de los operadores utilizan su plataforma y esto nos motiva a seguir agregando nuevos módulos y plataformas ópticas'.

Dijo que la marca 'sigue innovando' en materia de densidad y performance de sus productos y en 'ofrecer cualidades que la competencia no ofrece'. También comentó que, si bien este año ha disminuido la compra de productos para headend, a diferencia del año pasado, 'hemos



Ben Newell, VP de ventas y Bernardo Castro

cerrado negocios con tecnología nueva', en particular en Sudamérica.

Y agregó que en el Cono Sur está trabajando bien con **Escocable**, y que seguirá teniendo presencia en las principales ferias de la región.

## BIGBAND NETWORKS

**Ricardo La Guardia** está en la industria desde hace más de 20 años y ahora asumió el desafío de imponer a **BigBand Networks** como una marca sólida y en franco crecimiento global que espera afianzarse en Latinoamérica.



Ricardo La Guardia

'Ahora los clientes piden soluciones y no productos, y quieren dar triple play y no sólo video. Somos líderes en soluciones de transmisión de video digital y soportamos la transición analógica a digital. No sólo somos un proveedor sino un socio para el crecimiento de las operaciones'.

Una diferencia que tenemos es el servicio y la atención a los operadores. La idea es sumar dos personas y un ingeniero de ventas en Brasil y México', destacó. Los mercados más fuertes son México, Colombia, Chile, Argentina, Brasil y el Caribe. Además, explicó que la marca está comenzando un trabajo de base en América Latina con compañías como **América Móvil**, **Telmex Colombia**, **Net/Embratel**, **Cablemás**, **Telefónica**, **Cablevisión Argentina**, **VTR** y el **Columbus Group**. 'En esa recorrida vimos la aceptación de nuestras soluciones para las operaciones que quieren digitalizar, hacer más eficiente el ancho de banda, implementar el video IP con soluciones de intranet y hacer la inserción de publicidad para aumentar el revenue', agregó.

Viene de estar en Jornadas de Argentina, donde contó con TVC como socio tecnológico.

# AGUA, LUZ, GAS, GLEE, TABU Y SPARTACUS.

**TRABAJAMOS PARA QUE LA TV PAGA SEA UN SERVICIO INDISPENSABLE.**

Nuevas series, nuevas temporadas. Nuevas formas de transformar a tus suscriptores en fanáticos y a la TV paga en algo tan necesario como la luz o el agua. Señales que no pueden faltar en ninguna casa. Canales que no pueden faltar en tu grilla.



**FOX** LATIN AMERICAN CHANNELS  
**BRANDS WITH FANS**

ARGENTINA: (5411) 4103 1100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600 / COLOMBIA: (571) 610 7044  
MEXICO: (5255) 9138 6808 / VENEZUELA: (58212) 820 3200

# CHILE MEDIA SHOW VA POR SU QUINTO ÉXITO

## CHILE MEDIA SHOW 2011

La quinta edición de Chile Media Show, ya consolidada en el calendario regional, presenta este mes 52 stands en el Hotel Marriot de Santiago de Chile, del 30 de noviembre al 2 de diciembre, organizado por Grupo Isos.

Después del éxito de las cuatro exposiciones anteriores, de 2007 a esta parte, ya no quedan objeciones sobre tener un evento como éste en Chile, que representa una de las economías de mayor crecimiento a la par del número de suscriptores de video, que rápidamente pasó del millón a los dos millones. De acuerdo a Pablo Scotellaro del Grupo Isos, en la edición 2011 es central el tema de la piratería.

La falta de restricciones para avanzar al Cuádruple Play incrementa el interés de la muestra en Chile ya que sus operadores, desde VTR, el gran anfitrión que paga el viaje por sí solo, hasta los DTHs Telefónica y Telmex, están a la vanguardia de la región dentro del segmento que eligieron.

Con el apoyo de FLAC, Chile Media Show supo captar al sector de los independientes, de



El Corte de Cinta: **Hernán Chadwick, María Paz Epelman (VTR), Pablo Scotellaro, María Soto, Mauro Valdés (TVN), Jorge Carey (VTR) y Humberto García (Tepal)**

quienes no se tenía mucho registro tres años atrás. Estos operadores, agrupados en la alianza **Cableoperadoes de Chile, Luciano Rosa**, engloba a casi 100.000 suscriptores.

**Televisión Nacional de Chile (TVN)** también es anfitrión de la expo organizada por Isos para la fiesta de agasajo y la continuidad del nuevo acuerdo de distribución de sus señales internacionales con **Fox**, comunicado en Jornadas Internacionales 2011 en Buenos Aires.

### INTEGRACIÓN DE SECTORES

La organización del Grupo Isos lo define como uno de los eventos de mayor integración y oportunidades. En un año de cambios significativos para los operadores y players de la industria, Chile Media Show se posiciona como un evento de confrontación de diversas realidades que retratan a una industria en transición. En sus conferencias también conviven toda la polémica con la Televisión Digital Terrestre y la nueva ley de medios que también se busca aplicar.



**Javier Villanueva, Mario Sepúlveda, Alejo Smirnoff, Fernando Gana y Fernando Gualda**



**Mauricio Skorulski, de MonteCable Uruguay, Gustavo Minaker de Turner y Fernando Gana, de GTD**



**Omar Di Rocco, Loreto Gaete, de Telefónica y Jorge Villazán, de GolTV**

### CONFERENCIAS CHILE MEDIA SHOW 2011

#### JUEVES, 1º DE DICIEMBRE

##### 9 - 10 am

*"Hábitos de los jóvenes en Internet y en Telefonía Celular: su relación con la televisión"*  
Conferencistas: Representantes de Fox, MTV, Turner y Discovery  
Moderador: Alejandro Harrison, VP de CAPPSPA

##### 10.15 - 11.15 am

*Piratería Satelital*  
Dr. Mauricio Ramos, CEO de VTR  
Dr. Jorge Atton, Sub Secretario de Telecomunicaciones de Chile  
Carlos Moltini, CEO de Cablevision Argentina, Paraguay y Uruguay  
Carlos Martínez, VP de Fox Latin American Channels

Dr. Claudio Magliona, Asesor en Telecomunicaciones de Chile  
Dra. Virginia Cervieri, Asesora en Telecomunicaciones de Uruguay  
Moderador: Dr. Luis Bates, Juez de la Republica de Chile

##### 11.30 am - 12.30 pm

*Piratería de los Contenidos*  
Sra. Lucia Rangel, Warner Bros, Brasil  
Sr. Claudio Muñoz, Movistar Chile  
Gustavo Pupo - Mayo, Asociación de Programadores de LATAM  
Michael Hartman, Vice Presidente Direc TV  
Dr. Luis Pardo, Presidente de ARCHI y AIR  
Moderador: Sergio Veiga, Presidente de CAPPSPA

##### 12.30 pm

*Acto de apertura*  
Ec. Jorge Navarrete, Presidente de CERTAL  
Dr. Herman Chadwick, Presidente de CNTV  
Dr. Mauricio Ramos, Presidente de VTR  
Lic. Sergio Veiga, Presidente de CAPPSPA  
Dr. Luis Pardo, Presidente de ARCHI y AIR  
Dr. Mauro Valdés, Director Ejecutivo TVN  
Lic. Pablo Scotellaro, Chairman Grupo Isos

##### 1 - 7 pm

Exposición Comercial

#### VIERNES, 2 DE DICIEMBRE

##### 11 am - 5 pm

Exposición Comercial



LOS MEJORES PROGRAMAS.  
MUCHAS OPCIONES.  
MAXIMA CALIDAD,  
SIEMPRE JUNTOS.

Telefe Internacional es el primer canal de TV paga de la Argentina que se emite internacionalmente, las 24 horas del día y 100% en español. Ofrece programas en vivo y propuestas orientadas a toda la familia: entretenimiento, deportes, programas musicales, series, telenovelas, series infantiles y juveniles, comedias, realities, magazines y noticias. Muchas opciones para disfrutar. Siempre juntos.



telefe internacional

Tel (54 11) 4102 - 5810 / Fax (54 11) 4587-4349  
sales@telefeinternacional.com.ar / www.telefeinternacional.com.ar

## FLAC DISTRIBUYE A TVN

### EL PRIMER PASO DE UNA PROMETEDORA ALIANZA

Durante la primera mañana de Jornadas, antes de la inauguración, la noticia más importante fue el acuerdo anunciado por el que Fox Latin American Channels distribuirá los canales internacionales de **Televisión Nacional de Chile**. Estuvo presente el VP de FLAC para Latinoamérica, **Carlos Martínez**, acompañado de todo su equipo local, y toda la división de venta de canales y formatos de TVN con el director de gestión **Enzo Yacometti**, **Ernesto Lombardi** y **Alexis Piwonka**.

Carlos Martínez remarcó que 'es la primera alianza de este tipo' que hace la compañía, y que se engloba dentro de la estrategia de sumar canales con arraigo local, ya que TVN es líder en la TV paga de Chile.

La idea es 'profundizar, con la globalización de los contenidos, la llegada a todos los mercados más allá de las comunidades chilenas que hay en todo el mundo, incluso en mercados interesantes como los de Norteamérica y Europa'. También remarcó que ambas compañías buscarán hacer negocios en conjunto.

Enzo Yacometti agregó que TVN busca extender su distribución de 11 millones de suscriptores y que Fox es el socio correcto para eso. Lombardi y Piwonka destacaron a PRENSARIO que en esta etapa de 'paquetización',

la señal TV Chile 'quedaba desprotegida para las grandes negociaciones', y que 'era hora de juntarse con alguien'.

Apuntan concretamente a ampliar la distribución en México, Colombia e incluso en mercados tan cercanos como Uruguay y Paraguay, no sólo para TV Chile sino también **Canal 24 Horas**, que Fox con **Fernando Gualda** maneja para Chile. El acuerdo se refiere a las señales internacionales y no afecta a la distribución de programas y formatos que TVN tiene con **Telemundo**.

#### IDEAS EN CONJUNTO

Yacometti señaló que espera que este acuerdo 'sea el primer paso de muchos otros', como producir en conjunto. Habló de su éxito al exportar canales y contenidos a todo el mundo, pero con un perfil claramente local. Ahora se plantea un perfil más internacional.

FLAC se ha vuelto especialista en la globalización de canales y programas como ha hecho con **Utilísima**, que ya tiene un feed para el Cono Norte y ahora uno nuevo para Colombia, Venezuela y Chile y ambos se complementan. La gente de Fox dijo estar impresionada con las facilities de producción que tiene TVN en Santiago.



Carlos Martínez, Enzo Yacometti, Fernando Gualda y Adrián Herzkovich

#### ORGULLOS DE FLAC

Con esta incorporación FLAC alcanzó los 30 canales en distribución, incluyendo a LAPT, el mayor proveedor de canales Premium y de HD (4 básicas y 3 premium) del mercado. En la fiesta que dio en Jornadas en el Hotel Faena también sumó el **Fox Hits**, una ampliación al servicio básico del concepto **Movie City Play**, que amplía todavía más su oferta al campo de la multi-pantalla y la OTT, siguiendo las tendencias más modernas.

Entre los orgullos también están las producciones propias como las segundas temporadas de **Terranova** y **The Walking Deads**, con las que Carlos Martínez se mostró especialmente entusiasmado, ya que tiene muchos acuerdos preestablecidos para su venta, sponsorío y estreno en todo el mundo. También mencionó la novedad de **American Horror History**, del creador de **Brian Morphy** que sigue sorprendiendo, y como otra producción original de **Fox TeleColombia** lo nuevo de **Kadabra**.

## PACE: LA EVOLUCIÓN DE LA TV INTERACTIVA

**Javier Alejandro Ferrin**, Tech Account Manager Latin America de PACE, asistió a Jornadas Internacionales en Buenos Aires, donde brindó una conferencia técnica sobre la evolución de la televisión interactiva, donde adelantó: 'El video broadcast se verá limitado a una oferta muy reducida debido al avance del VOD'.

Allí habló de los dispositivos para la transmisión de televisión que se encuentran en los

hogares, que actualmente son complejos y destacó que 'deberán ser lo más simples y económicos posibles', y que para eso será necesario contar con un 'gateway poderoso'.

También explicó que, para poder satisfacer las demandas de TV interactiva, un decodificador tiene que tener un sintonizador de video, un sintonizador DOCSIS y un chip interno DOCSIS 2.0.



Pablo Andreotti, Pre-Aales Engineer de Motorola Mobility y Javier Ferrin, Tech Account Manager de Pace, en la charla técnica sobre TV interactiva

En esta edición de Chile Media Show Pace organizará el cocktail de bienvenida, que se realizará el miércoles 30 de noviembre en el hotel Marriot de Santiago.



Una señal, para todo el mundo.



Información • Entretenimiento • Cultura

Distribuido por :

FOX LATIN AMERICAN CHANNELS

BRANDS WITH FANS

ARGENTINA: (5411) 4103 1100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600  
COLOMBIA: (571) 610 7044 / MEXICO: (5255) 9138 6808 / VENEZUELA: (58212) 820 3200

## TELEVISA NETWORKS: ÉXITO EN CHILE CON VTR, TELEFÓNICA Y CLARO

Fernando Muñiz, director de comercialización de Televisa Networks, expresó a PRENSARIO que siguen encarando nuevos desafíos como es el lanzamiento de la nueva señal Tiin, que presentaron en Jornadas de Buenos Aires y empiezan a desarrollar en toda Latinoamérica.

También sumaron a Telehit HD, que además de completar la oferta de señales y de alta definición, es la única señal con videos latinos



Valentina Lauría, ventas para Europa, y Fernando Muñiz, en el último MIPCOM

en HD, según remarcó Muñiz.

Cuenta además ahora con De Película en HD y con muy buenas expectativas de TDN 2.0, en una segunda versión del canal de deportes que tiene la Liga Española para Centroamérica. Estuvieron en Sportel de Mónaco junto con su presencia en Mipcom para adquirir más contenidos para el nuevo canal, empezando a tomar derechos para toda Latinoamérica y no sólo algunas regiones. Tendrá más boxeo y otros deportes para diferentes países.

Acera de la señal en portugués, que está con Oi en Brasil, empezó con una proyección interesante en países que hablan ese idioma en Africa pero también en Alemania y Turquía.

Respecto a la distribución en el Sur tras Jornadas y antes de Chile Media Show, Fernando Muñiz remarcó que han tenido casos de mucho éxito como es Chile, que en un año pasó de ser un mercado con distribución menor a ser un Top 5 en cantidad de suscriptores, fruto de la buena relación con VTR, el crecimiento con Telefónica y la buena relación con Claro.

Igual están en todos los países y en Argentina en el último tiempo se sumó a Supercanal, Colseco y otros sistemas, además de estar con sus señales en DirecTV que creció mucho y es el cliente más importante en Argentina y por eso se le dan peleas de box en exclusiva en HD para el mercado.



Expect More From Your DVB Security Solution

erimatrix

verimatrix  
Beyond Content Protection to Revenue Security™

★ ★ ★ EL CANAL ÉXITO EN USA, AHORA EN LATINOAMÉRICA ★ ★ ★

PENTHOUSE™

donde todo ♀<sup>TM</sup> es posible ♂

PENTHOUSE HD PENTHOUSE 3D PLAYBOY TV 3D HD

Venus Venus HD SEX TREME PRIVATE FOR MAN HOT SHOTS

Contacto comercial:  
Fernando Adad// fadad@claxson.com// +54 (11) 4851 3792

Penthouse and the one key logo are trademarks of General Media Communications, Inc. Used by permission. © 2011 Playboy TV Latin America & Iberia LLC. Playboy, Playmate and Rabbit Head Design are trademarks of and used under license from Playboy Enterprises International, Inc.

## CONFERENCIA MAGISTRAL DE CEOs EN JORNADAS INTERNACIONALES

La conferencia magistral de los CEOs desarrollada el segundo día de Jornadas Internacionales contó con la presencia de **Mauricio Ramos**, de VTR Chile, **Eduardo Stigol**, de Inter Venezuela, **Enrique Yamuni**, de Megacable México, y **Carlos Moltini**, de Cablevision Argentina, y no pudo asistir **Jean Paul Broc** de Cablevisión de México, por tener que regresar tempranamente a su país.

Ramos destacó que el negocio de telefonía móvil 'es necesario' para los cableoperadores porque la mayor parte de los ingresos (60%) está en esos servicios. Se refirió también a la necesidad de que una empresa de cable ofrezca servicios móviles, como operador integrado, siendo la de VTR una de las primeras experiencias en América Latina.

'Esto tiene una lógica ofensiva en función de los números de la industria de telecomunicaciones' comentó. 'No es sólo convergencia, tenemos que volvernos "telcos"; buena parte de nuestros ingresos proviene de rubros que no son TV. Restringirse al mundo fijo es renunciar a esto. Los cableoperadores nos estamos auto restringiendo cuando tenemos cuotas de mercado de 50% a 60% en video. VTR es primero o segundo operador en banda ancha, y en voz fija somos el operador número uno o dos, según como se mida el mercado', añadió.

'El operador Top fijo tiene solo un 11% del mercado total, máxime cuando la banda ancha móvil ya superó el número de nuevas conexiones de la banda fija en Chile y en otros países. Este mercado de banda ancha móvil tiene un porcentaje de 17% de nuevos suscriptores, y un porcentaje de usuarios de banda ancha fija que lo contratan como complemento. Hay razones ofensivas y defensivas para incorporar los servicios móviles, es un paso natural pero viable; y no es una nueva empresa a fundar, sino una nueva línea de negocios. Y lo más importante es nuestra robusta red de fibra óptica, sobre la cual descansa la red móvil, éste es el mayor desafío actual'.

'Una de las claves es que ayuda mucho tener una red fija cuando se quiere ingresar en telecomunicaciones móviles. Sin la red fija, hay dificultad para descargar el tráfico móvil. En países como Chile, la posibilidad de hacer *Cuádruple Play* para las telcos existentes no



Carlos Moltini, Eduardo Stigol, Mauricio Ramos y Enrique Yamuni

tiene restricción significativa; por ello está la tendencia a integrar lo fijo con lo móvil. Tener *Cuádruple Play* en lugar de *Triple Play* es defensivo; pero, hay un gran trabajo regulatorio, con cinco barreras, de las cuales la primera es el acceso al espectro radioeléctrico (vs. fijo, que uno construye con su propia red) necesario; en móvil, hay que tener una concesión'.

'La segunda barrera es la migración de los usuarios entre empresas, demorando la portabilidad numérica; la tercera es temporal, porque los incumbentes han tenido años para cubrir el país; el mundo fijo se puede construir ciudad por ciudad, el móvil no; la cuarta es tener una red propia, pero para ello se necesita tener acceso a torres. Las empresas móviles han querido tener cada una su torre, pero las comunidades quieren menos torres y hay que enfrentarse a ellas'.

'Finalmente, la quinta barrera son las prácticas discriminatorias con las llamadas dentro de la red y fuera de la red. El móvil es gran negocio, hay que hacerlo por razones estratégicas, saber que hay cinco barreras y vivir en un entorno regulatorio donde haya conciencia de nivelar las reglas de juego como paso para la mayor competencia y beneficio para los usuarios'.

Yamuni se refirió a la campaña del *Yoo*, descrito como una 'alianza nacional de mercadotecnia', y destacó las campañas que realizaron cuatro cableoperadores para tener 'pisada nacional' y contrarrestar el poder de **Telmex**.

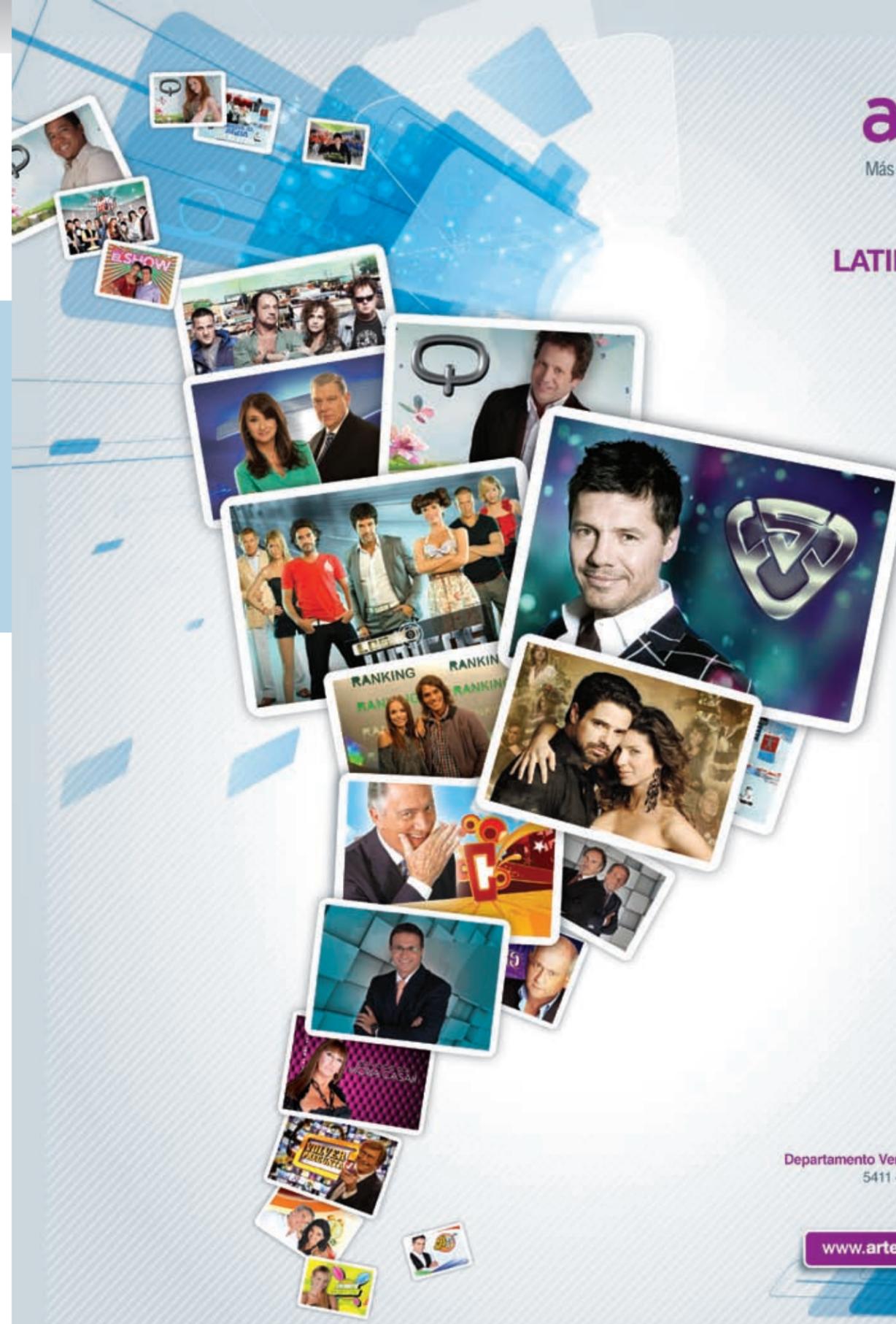
'México tiene a los cableoperadores in-

mersos en *Triple Play* desde hace dos años y medio o tres, estamos a punto de entrar en telefonía móvil, como Operador Virtual, usando una red ajena, porque los costos no justifican una red propia. Por otro lado, a un usuario nuestro de telefonía fija le conviene tener un móvil'.

'En México la competencia es muy intensa, hay dos compañías grandes de cable, hay DTH, pero el 90% del mercado de TV por cable está concentrado en 6 compañías. Teníamos un problema, la banda ancha, donde competimos todos con Telmex, nacional, vs. los cableoperadores que tienen las licencias por ciudad, ni siquiera por municipio, y con marcas diferentes. En mercadeo no se puede competir con Telmex en banda ancha o con **Sky** y **Dish** en DTH; para esto, teníamos que pensar en una solución, sin que cada compañía pierda su identidad, porque las marcas son valiosas por sus años en el mercado'.

De Venezuela, Stigol describió las campañas de mercadotecnia, donde la compañía buscó meterse 'en el ADN de los clientes más que en su cabeza'. Los participantes consultados coincidieron que las campañas de involucramiento del público estuvieron muy bien realizadas.

Finalmente, Moltini reiteró la postura de **Walter Burzaco**, presidente de **ATVC**, por la necesidad de apoyar el proceso de convergencia, facilitándole a los cableoperadores poder prestar servicio telefónico y acceso a Internet en condiciones igualitarias con las telcos, criticando lo que consideró trato preferente de las autoridades a las telcos.



artear

Más contenidos, más calidad.

EN TODA LATINOAMÉRICA



Departamento Venta Señales Internacionales  
5411 4370 1351 | 5411 4339 1541

www.artear.com

Primera productora de Argentina en generar Contenidos en Alta Definición.

## DLA: VENTAJAS DE SU VOD NEÓN FRENTE A NETFLIX

### ABRE OFICINAS LOCALES EN LOS PRINCIPALES MERCADOS

Javier López Casella está en la industria desde hace 23 años. Entre 1988 y 1995 formó parte de **Cablevisión** Argentina, y luego de **HBO** de Brasil, donde trabajó hasta 1999. Finalmente, estuvo 11 años como director de afiliados en **Discovery** de ese país hasta que el año pasado volvió a Estados Unidos, donde **DLA** lo incorporó para ocuparse de Latinoamérica. Hoy se encuentra allí, reestructurando el área de afiliados, comunicaciones, venta de publicidad y marketing.

#### AMÉRICA MÓVIL ADQUIERE DLA

**América Móvil** cerró un acuerdo con **Claxson Interactive Group** para adquirir la totalidad del paquete accionario de **DLA**, en una operación pendiente de aprobación por los entes regulatorios.

Si bien no se informaron los términos legales del acuerdo, ambas compañías apuntan a finalizar los trámites y concretar la operación antes de que finalice el último trimestre del año.

‘Teníamos algunas representaciones más modestas, pero ahora se hicieron nuevas unidades de negocios. En el Cono Sur ya contamos con gente local como **Patricia Junca**, coordinadora comercial, **Vanesa Ryk** y **Leandro Terrile**. De la misma manera, completan la presencia con oficinas propias en Brasil, México y Colombia. Antes manejábamos mucho desde Miami y ahora con la presencia local, atendemos más rápidamente’, explicó Casella.

‘También sumamos un área de departamento técnico de atención a los clientes, pues la parte de VOD es más compleja y necesita apoyo. Salimos justo con la marca propia **Neón**. Antes sólo dábamos el contenido y ahora desarrollamos nuestro propio producto que reúne la parte de los estudios en un concepto de suscripción, y a revenue share para los clientes. También les ofrecemos plataformas como *My Neón* nuestra oferta completa de VOD, un trabajo de 10 años casi sin costo, para que la utilice en una red cerrada o en la nube, no importa su inversión previa. Funciona con la mayoría de los set-top-boxes y



Javier López Casella

todos los devices de Internet’, agregó.

‘Una gran ventaja de nuestro producto para cables sobre **Netflix** es que brinda películas premieres luego de tres meses de home video. Incluso algunas llegan directamente al mismo tiempo que el home video. Todos los contenidos están en español y portugués, con mucho contenido local’, destacó.

Sobre la competencia, señaló: ‘Tenemos diez años en el mercado desarrollando el VOD, y las otras compañías, recién ahora están creciendo con tres millones de suscriptores que migran desde el PPV. Tendremos 20 lanzamientos de operadores nuevos próximamente, también las telcos que se suman incluso cuando no pueden ofrecer video pero sí VOD, y hay otros clientes no tradicionales como redes de librerías. Se viene además la homologación para los SmarTV.’

La propuesta de **Neón** involucra material en HD cuando los estudios lo dispongan, y pronto empezará en 3D. Hay que ver como se potencia todo esto a partir de la adquisición de **DLA** por parte de **América Móvil**’ (ver recuadro).

## NUEVA IMAGEN DE CUBAVISIÓN

**Ivón Deulofeu**, directora general de **Cubavisión**, contó a **PRENSARIO** que, durante Jornadas Internacionales, fue exitoso su contacto con operadores argentinos, uruguayos, uno coreano, ecuatorianos y todos los integrantes del Cono Sur. ‘En los últimos tiempos se ve el rediseño de la imagen del canal, y también tenemos proyectados más de 11 nuevos programas que abarcan cultura, deporte y otros géneros. Contamos con el actualizador para estar en las horas prime time en todo el mundo.’

Además, destacó que ha crecido su número de abonados durante el año tanto para los servicios básicos, como para los digitales. La señal está abierta y en todo el mundo con cinco satélites. ‘En Latinoamérica en banda C con **NCC**, y en banda Q con **Hispasat**’, añadió.

Asistirá a Chile Media Show y el año próximo a Andina Link, Canitec, Jornadas y Matelec de España. La señal llega a 54 países con 47 millones de abonados.



Ivón Deulofeu

## ARIRANG TV: AÑOS EN LA REGIÓN

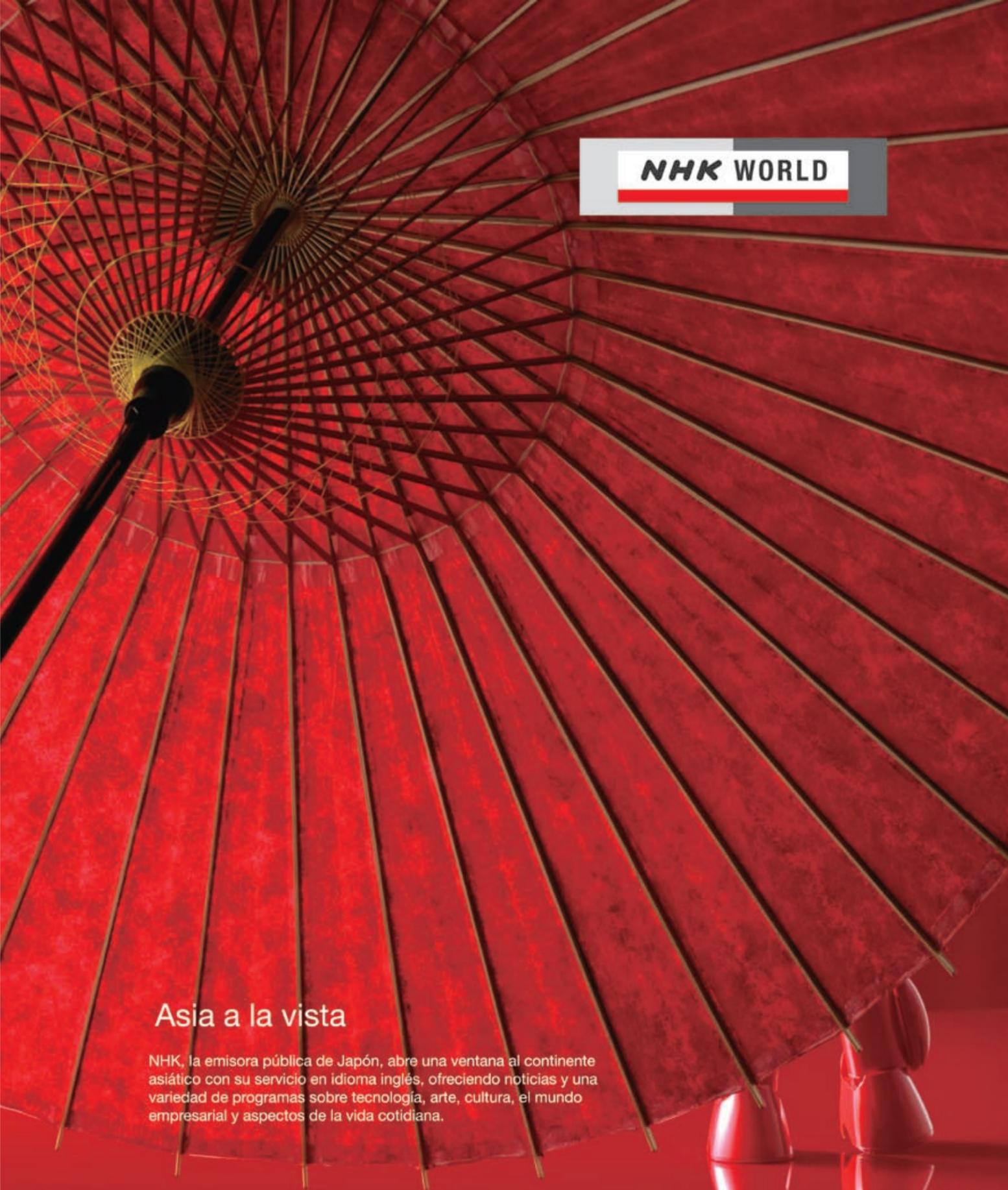
**Roberto Chang** es el gerente de distribución para Latinoamérica de la señal coreana de **Arirang TV**, que se ocupa de atender tanto a clientes como a los nuevos negocios.

La señal ya lleva muchos años de trabajo en nuestra región, siendo Argentina uno de sus más fuertes mercados –está en **Cablevisión** desde 2008– junto con México y Colombia. Chang explicó que Brasil ‘presenta la barrera idiomática’ pero que es un lugar ‘para apostar a futuro’.

La señal estará disponible en HD el próximo año, aunque ya cuenta con algunos contenidos. Sobre sus suscriptores, dijo que el público latinoamericano le escribe por sus novelas y otros programas como los musicales, en particular el *K-Pop* que tiene mucha difusión entre los jóvenes. Para 2012 espera asistir a Andina Link de Colombia y seguramente, a Canitec y Jornadas Internacionales nuevamente.



Roberto Chang y Lee Chang Bae



**NHK WORLD**

### Asia a la vista

NHK, la emisora pública de Japón, abre una ventana al continente asiático con su servicio en idioma inglés, ofreciendo noticias y una variedad de programas sobre tecnología, arte, cultura, el mundo empresarial y aspectos de la vida cotidiana.

Más información en : [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)

## TV5 MONDE, NUEVA SEDE PARA LA LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE

FREDERIC GROLL-BOUREL RETOMA LA REGIÓN

Frederic Groll-Bourel, director regional de TV5 Monde, confirmó la apertura de la nueva sede en Panamá, para América Latina y el Caribe, en las cuales se dedicará exclusivamente después de haberse ocupado también de Europa del Este y África. La señal, que lleva 16 años en la región, comienza una nueva etapa, con ubicación estratégica para el norte y el sur, cercana a los operadores y a todos los congresos.

Respecto a la señal de TV5, el balance actual es 'muy positivo' en todos los mercados de América Latina. 'Estamos en todos lados salvo en DirecTV y, desde que empezamos, no hemos perdido ningún acuerdo'. En el marco de Jornadas de Buenos Aires, renovó con Cablevisión de Argentina y con grandes operadores como VTR en Chile.

### ÉXITO DE LAS 12 HORAS DE SUBTITULADO

Además hubo cambios muy beneficiosos en varios operadores importantes, producto de subtítular 12 horas en lugar de siete. 'Tuvimos buenos resultados de audiencia y nos ponen en tiers más masivos. En Cablevisión México triplicamos la cantidad de suscriptores llegando a un público más local. Arranca temprano

a la mañana y termina a las 2 am, salvo los noticieros', comentó.

'Como canal generalista de cine y deportes, podemos ofrecer nuevos aspectos como el arte de vivir a la francesa y la gastronomía. En dos semanas tenemos un programa de gran calidad de cocina francesa en un bloque fuerte diario. Tenemos un programa con un chef mundialmente conocido, Guy Martin, que da clases en Japón y Estados Unidos. Producimos 35 capítulos con espacio para la fusión de la comidas', añadió.

En deportes transmitió el Mundial de Rugby en vivo hasta la final, la Liga Francesa de Fútbol, el Tour de France y el Torneo de las Seis Naciones. Los bloques del arte de vivir a la francesa se ven enriquecidos con documentales de arte. En películas y series emitió Carlos en exclusiva. 'También estuvimos desarrollando aplicaciones para iPhone, para la Guía TV5, y en catch up se pueden ver las noticias durante un viaje e informa en qué hotel está disponible la señal'.

Groll-Bourel estuvo haciendo una ronda para tener VOD y SVOD para cerca de fin de año con sus clientes habituales. Se comercializará con los sistemas en Corner TV5, primero películas y luego documentales. Planifica lanzar

## TV5MONDE



Frederic Groll-Bourel y Corina Goicochea

HD para la segunda mitad de 2012.

### NUEVAS SEÑALES

Esta nueva etapa de TV5 incluye la distribución exclusiva de nuevos canales que no están en Latinoamérica; dos británicos y uno francés. C-Music es de música clásica, el único de su tipo para la región, con 24 horas en HD de conciertos, sinfonías, música de películas (*Gladiator*, *Señor de los Anillos*, etc.) y chill out.

MySen TV es un canal de relajación y paisajes en HD, que funciona muy bien con voz en español. También es único y se puede usar para dejarlo en la sala dentro de la nueva tendencia donde el televisor es como un cuadro.

El nuevo canal francés es I Concerts en SD, HD y VOD, sólo emite conciertos. Trae un catálogo de artistas muy grande con buena distribución en Europa, África y Medio Oriente. Va a de los 60s o 70s hasta la música de hoy.

## CANAL 9 DE ARGENTINA: CUATRO NUEVAS FICCIONES

SE POTENCIA EL PRIME TIME

María Domínguez de Canal 9 de Argentina comentó a Prensario durante Jornadas que observó una gran concurrencia proveniente de los países limítrofes, los clásicos del interior de Argentina y también los grandes.

Expresó que, como uno de los cinco canales de aire del país, es imposible no tener la señal. 'Nos llegan muy buenos comentarios sobre el noticiero. Las novelas son las favoritas y también los programas de chimentos como el de Viviana Canosa'.

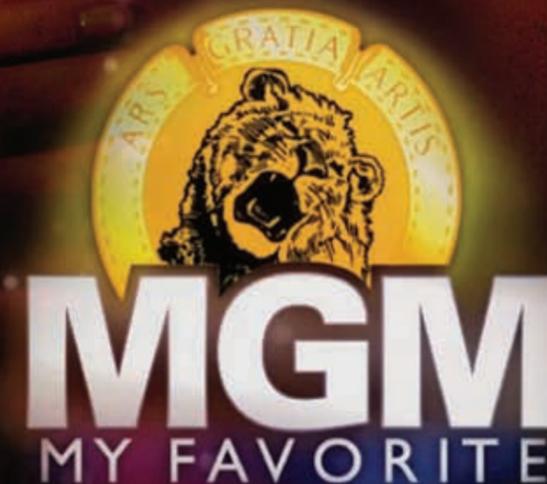
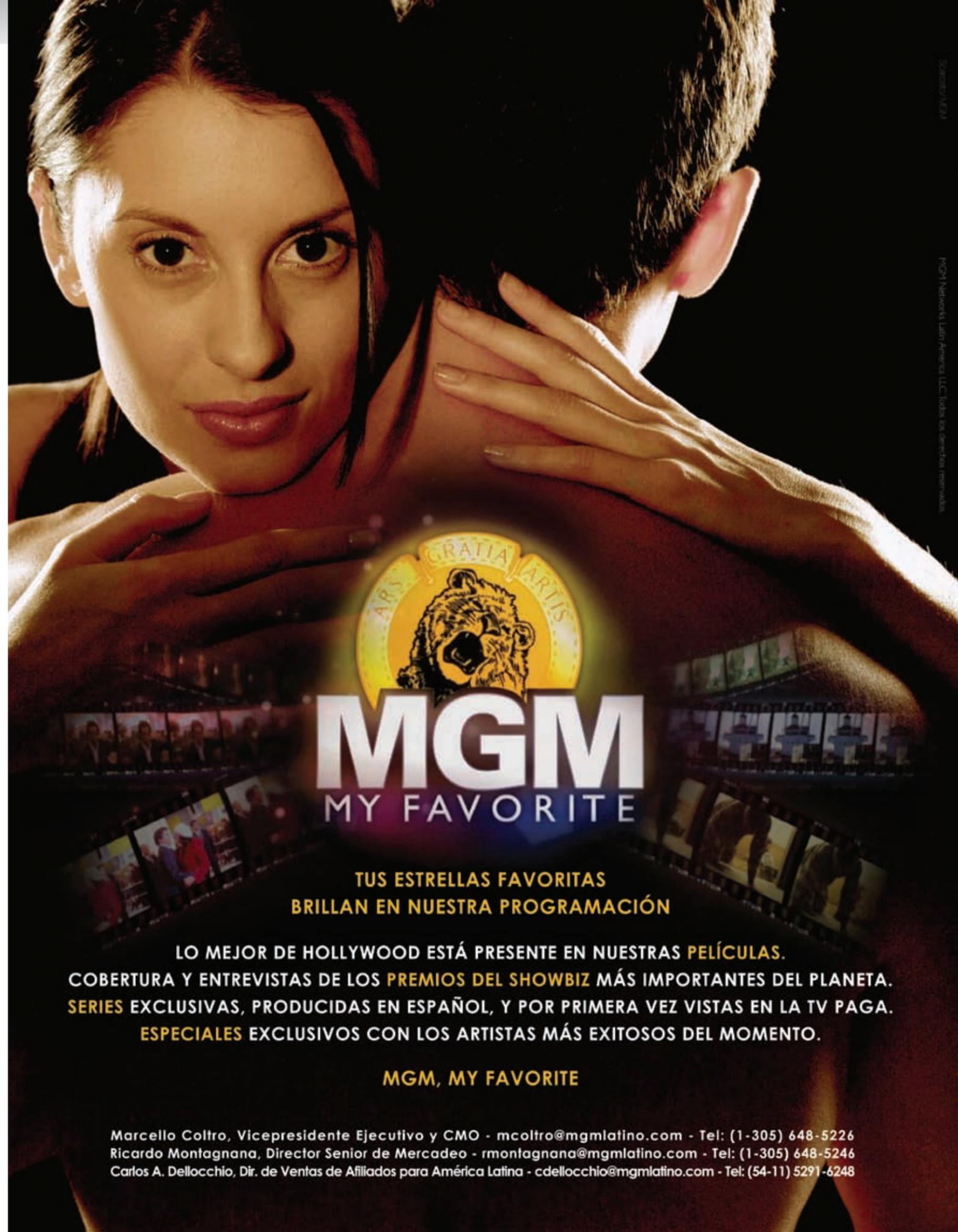
Horacio Romairone, jefe de Producción de Canal 9, destacó que se está apostando a

la ficción, con cuatro programas nuevos: *Decisiones desnudas*, un proyecto de Diego Estevanez con 13 capítulos; el 12 de octubre se estrenó *Televisión por la Inclusión*, de OnTV, la productora de Claudio Villarruel; *El aluvión*, con la historia no conocida del peronismo; y la última serie de Gastón Portal, de DPMEDIA/BBC, *Los Sónicos*, que cuenta la historia de un líder de una banda de los '60 que, tras un accidente automovilístico, queda en coma por 40 años.



María Domínguez y Horacio Romairone

Los cuatro ciclos han sido premiados y financiados por el INCAA y se hacen en HD. Fernando Banus está desarrollando todo para la emisión de toda la señal en HD, y progresivamente se van haciendo todos los programas.



TUS ESTRELLAS FAVORITAS  
BRILLAN EN NUESTRA PROGRAMACIÓN

LO MEJOR DE HOLLYWOOD ESTÁ PRESENTE EN NUESTRAS PELÍCULAS.  
COBERTURA Y ENTREVISTAS DE LOS PREMIOS DEL SHOWBIZ MÁS IMPORTANTES DEL PLANETA.  
SERIES EXCLUSIVAS, PRODUCIDAS EN ESPAÑOL, Y POR PRIMERA VEZ VISTAS EN LA TV PAGA.  
ESPECIALES EXCLUSIVOS CON LOS ARTISTAS MÁS EXITOSOS DEL MOMENTO.

MGM, MY FAVORITE

Marcello Coltro, Vicepresidente Ejecutivo y CMO - mcoltro@mgmlatino.com - Tel: (1-305) 648-5226  
Ricardo Montagnana, Director Senior de Mercadeo - rmontagnana@mgmlatino.com - Tel: (1-305) 648-5246  
Carlos A. Dellochio, Dir. de Ventas de Afiliados para América Latina - cdellochio@mgmlatino.com - Tel: (54-11) 5291-6248

## MAX MEDIA PRESENTÓ TRENDY CHANNEL



Henry Reyes y Yecica Pineda



Yecica Pineda de Max Media destacó a PENSARIO la presentación que se hizo en Jornadas del nuevo canal Trendy Channel, que sucede al

Body en el segmento de la moda de alto nivel para los anunciantes.

Se trata de un lanzamiento de gran envergadura para la productora colombiana, que seguirá en otros mercados como Chile Media Show y Andina Link en Cartagena.

También sigue comercializando Humor Channel, que era un canal único en el nicho del humor y, si bien ahora ha surgido competencia de los grandes grupos, conserva su ventaja: el carácter latino, y que los operadores ya lo conocen y lo tienen en cuenta.

## RFI: LOS OPERADORES YA BUSCAN RADIOS

PARA ENRIQUECER SUS OFERTAS DE AUDIO DIGITALES



Pompeyo Pino



RFI de Francia es la única radio que está exponiendo en los eventos de la TV paga, destacó a PENSARIO Pompeyo Pino, director internacional. Tras haber estado en Tepal y en Jornadas junto a la nueva señal de TV paga TV France, del mismo grupo, asistió con muchos ejecutivos al seminario 3Play México, donde entró en contacto con los grandes operadores de cable y los que han surgido en IPTV. Hará lo mismo en el evento de

Dataxis en Buenos Aires y luego en Chile Media Show.

Pino destacó que con la digitalización 'crecen las oportunidades en Latinoamérica, pues los operadores buscan diversificarse ante la competencia y los canales de audio son una buena opción para eso'. Y agregó que 'se va metiendo el concepto de señales de radio en los sistemas de TV paga' y que el interés de las preguntas 'es cada vez mayor'.

## NHK: MAYOR PRESENCIA EN LA REGIÓN

NHK de Japón tuvo este año una completa presencia en los eventos de Latinoamérica y después de Jornadas de Buenos Aires, va ahora a Chile Media Show.

La marca comenzó a despertar interés en la región a partir de la cobertura en HD del terremoto que asoló a su país, pero que permitió que los operadores se engancharan con el estilo de la señal.

Miyuki Nomura estuvo en todos los mercados y ahora también armó un equipo local para atender a los operadores de la región. Para atender a Hispanoamérica, pero en particular, a los operadores peruanos tras el éxito en la Cumbre de la APTC, dispuso a Tsuginori Ikedo como representante ese segmento del mercado con sede en Lima, complementado con Eiji Roppongi como representante para el Cono Sur, con sede en Buenos Aires. Todos ellos reciben además el soporte de Yuri Sato, que trabaja desde Tokyo pero atendiendo a la región.



Yuri Sato, Eiji Roppongi y Miyuki Nomura, con Gabriel Carballo de Multicable Paraguay



## TRACE TV, LA VIDA DE LOS DEPORTISTAS MÁS FAMOSOS



Timothée Vidal



TraceTV empieza a llegar con su grupo de señales a América Latina, según destacó su mánager de distribución Timothée Vidal. La primera que se promueve es Trace Sports, que ya tiene un convenio con PCTV en México y ya está negociando con los cinco más grandes operadores de esa asociación. Une de Colombia ya lo tiene en HD y en SD.

No se trata de una señal de eventos en vivo, sino que se ocupa de hacer biografías y documentales del deporte, como las leyendas o los deportistas más sexies. Algo así como el E! del deporte.

Llega a toda la región con el 806 primero sin encriptación. En Europa, existe hace 8 años y tienen tres señales más, que volcarían paulatinamente a la región.



VENTAS DE DISTRIBUCIÓN CONO SUR  
Diego Torregrosa - Director  
(5411) 5295-5241 / diego.torregrosa@mtvstaff.com

Julieta Paulucci - Gerente  
(5411) 5295-5242 / julieta.paulucci@mtvstaff.com

VENTAS DE DISTRIBUCIÓN PERÚ  
Andres Sanchez - Ejecutivo De Cuentas  
(571) 646-7334 / andres.sanchez@mtvstaff.com

MTV  
NETWORKS  
La familia del entretenimiento.

## AMT: 'YA NADIE PIDE NADA ANALÓGICO'

Adrián Copantsidis de AMT dialogó con Prensario sobre su participación en Jornadas Internacionales de Buenos Aires, donde destacó que hubo mucho interés en las plataformas digitales y también en el HD. 'El nicho en HD es la vedette para los próximos dos años, que

será clave para los proveedores de contenidos. Ningún cliente pidió nada analógico, cabeceras digitales es lo que piden.'

Sobre las marcas con las que trabaja, expresó que 'hubo gran movimiento en HFC con el producto de planta



Adrián Copantsidis y Raúl Orozco



externa para Motorola', de la que AMT es referente como stocking distribuidor oficial en la región. 'Sigue líder en redes, si bien en cabeceras los clientes quieren ir a algo DVB. Es que han tenido tantos problemas que quieren ir a algo seguro con retorno, red estable y no desean ya ni preguntar por otras alternativas. Nos ha servido estar frente a su stand en Jornadas, por la exposición del hardware y por tener a los ingenieros a pocos metros. Cuando elegimos el booth lo tuvimos en cuenta, nos pusimos alejados de la competencia y con un stand doble respecto al simple del año pasado', señaló.

Sobre RGB Copantsidis dijo que 'tiene buenos desarrollos para aprovechar el ancho de banda con transcoding de MPG4 y MPG2, que ayuda mucho para la transición que se busca actualmente a HD. La triple pantalla no llegó todavía pero el 2012 será una gran vedette para el mercado'.

La división de fly aways y uplinks, que en su momento el ejecutivo había inaugurado en AMT, 'tuvo hasta ahora muchos más pedidos de cotización que compras concretas, pero creemos que puede volver a prender. Los fly aways los detonan grandes eventos como los mundiales y en ese momento hay un gran frenesí por conseguirlos'.

En la SCTE vuelve a tener un stand grande para el mercado doméstico de Estados Unidos con todo el equipo de Latinoamérica presente. Viajó con muchos ejecutivos en años anteriores y Atlanta es un buen lugar para que estén los CTOs latinos. Este año AMT tuvo stands en casi todas las ferias grandes, incluyendo la NAB que no es una feria habitual para la marca, con presencia del equipo para Latinoamérica.

**Presentamos la nueva generación de cabeceras digitales de alta densidad**



**DMP900 Plataforma Digital**

La plataforma digital DMP900 es la nueva generación de equipos inteligentes de procesamiento de cabecera. Con una capacidad de procesamiento de 384 streams (~1500 programas), esta plataforma compacta que ocupa solo 1 unidad de rack se compone de 8 módulos slots independientes. Basándose en las necesidades del cliente, se puede transformar en 40 canales de modulación EDGE QAM; en un multiplexer ASI de 24 entradas/salidas, en un encoder/decoder/transcoder de 10 canales SD/HD; en un transmodulador de 16 canales; en un scrambler 3G DVB o en un gateway de 20 streams ASI/IP. La DMP900 le ayudará a ahorrar cerca de un 70% del espacio; 70% del consumo eléctrico; le permitirá reducir horas de mantenimiento y mejorar la estabilidad de su cabecera tanto sea usted un operador CATV, SMATV, satelital o IPTV.

**WELLAV**  
One Stop Video Delivery Solution

**TCA**  
Nuevo teléfono: 5273-2226  
Latinoamericana TCA - www.latinotca.com - marketing@latinotca.com.ar  
Argentina | Chile | Colombia | Ecuador | Paraguay | Perú | USA



ESPN SUR SRL . MAIPÚ 939 . PB (C1006ACM) CIUDAD DE BUENOS AIRES . ARGENTINA  
TEL (54-11) 5031 0800 . FAX (54-11) 5031 0880 . EMAIL VENTASAFILIADOSLA@ESPN.COM

## PIT TELECOM: JUNTO A LOS GRANDES JUGADORES DE LATINOAMÉRICA

Con 18 años de trayectoria, **Pit Telecom**, dirigida por **Jorge Boza**, se consolida en la región trabajando con los clientes más importantes del mercado de telecomunicaciones latinoamericano. Con un crecimiento sostenido, fue la primera compañía en tener un stand en ABTA de Sao Paulo, lo que hoy los favorece tras la aprobación de la PLC 116.

'Frente a la gran competencia y con soluciones provenientes de todo el mundo, los proveedores debemos brindar soluciones de ingeniería y productos con todo el respaldo necesario', destacó Boza.

Actualmente, la marca está culminando su nuevo edificio corporativo con tres plantas, que le permitirá contar con una plataforma de más de 900 m<sup>2</sup> de oficinas, para ofrecer una calidad personalizada de atención en toda la región.

La compañía completa tres edificios en Chi-

le, una oficina comercial en Perú y, en los próximos meses, abrirá una sucursal en Costa Rica dedicada al mercado centroamericano. 'Nos perfilamos como una empresa chilena con calidad de exportación para los clientes más relevantes y de mayor estructura en la región', agregó.

El ejecutivo asistió a la reciente edición de Jornadas Internacionales junto a **Henry Vergara** del área comercial, y **Luis Fuentes**, encargado de logística. Allí destacaron a

**Hansen** como su producto principal dentro de la gama para la TV por cable y DTH.

Hansen es el fabricante chino líder en fabricación de cables coaxiales de 75 y 50 ohm en toda Asia, y Pit Telecom es su brazo comercial



Jorge Boza con Henry Vergara y Luis Fuentes

desde hace ya 16 años para Latinoamérica. Su desarrollo sostenido ha logrado posicionar a Hansen como una de las marcas de mayor prestigio en los primeros lugares, junto a las marcas tradicionales. En parte, se debe a la combinación de precio, calidad de producto y el servicio del equipo de Pit Telecom brinda para toda la región.

También mencionaron las novedades de **Bull**, con accesorios para la TV por cable y telefonía.

**DATA FACTORY**  
PROGRAMACIÓN Y DESTACADOS DE TELEVISIÓN

- REVISTAS DE PROGRAMACIÓN
- CONTENIDOS PARA CELULARES
- BUSCADORES Y SITIOS WEB
- DIARIOS Y PUBLICACIONES GRÁFICAS
- EPG PASIVO E INTERACTIVO

UNA SOLA FUENTE DE DATOS Y UN SOLO PROVEEDOR PARA RESOLVER TODAS SUS NECESIDADES.  
[www.datafactory.la](http://www.datafactory.la)

RECOMENDADO PARA CARAS DE "ME LEVANTÉ UN LUNES CREYENDO QUE ERA DOMINGO".



TBS, VERY FUNNY, TM & © 2011 SUPERSTITION, INC. UNA COMPAÑÍA TIME WARNER. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.

EL PRIMER CANAL 24 HS DE HUMOR PARA TODA LA FAMILIA



# 3PLAY MÉXICO DE DATAXIS: CONCURRENCIA DE CALIDAD Y CHARLAS SOBRE LOS GANADORES DEL FUTURO CERCANO



El seminario 3Play, realizado por **Dataxis/NexTV** el 11 y 12 de octubre en el Centro Banamex de México tuvo una concurrencia de calidad en el mercado mexicano, que incluyó a los nuevos jugadores en sus conferencias. También contó con charlas sobre las acciones de los protagonistas ante la llegada de los servicios OTT y TV Everywhere, que permitieron arriesgar quiénes serán los ganadores en la contienda.

El evento reflejó tanto el brillo actual del mercado como sus polémicas, y su organizador, **Ariel Barlaro**, aclaró que 'no se trataba de hacer lobby por ningún sector, pero que se podía hablar de todo'.

## OPERADORES TRADICIONALES Y DE IPTV

El primer panel estuvo dedicado a la convergencia de servicios de triple play, con la moderación de **Alejo Smirnoff** de **PRENSARIO**,



El equipo de Axtel: Jenaro Martínez, Alberto Sánchez, Lino Cordán y Miguel Ángel Romero



Miguel Ángel García de MVS, Enrique Gutiérrez y Jorge Pérez de Sistemas Digitales, Carlos Miranda de MVS, y José Alcacer, de Irdeto

único media partner del seminario. Contó con la participación de **Gerardo Seifert** de **Megacable**, que mostró su modelo exitoso de **Triple Play**, justo antes de lanzar **Megacel**.

También participó **Marco Rojas** de **Sky**, que habló sobre la manera de competir con ese servicio, y de cómo crecer ofreciendo sólo video para alcanzar los 4 millones de suscriptores.

'El segundo día—destacó Barlaro—contó con conferencias de la mitad de los operadores de IPTV de México, que a su vez son la mitad de los que hay en toda la región'. **Víctor Teuhtli** de **Total Play**, explicó cómo su compañía pretende impactar ofreciendo hasta 100 megas, tanto a los usuarios como al sector de PyMEs, donde le ha ido muy bien. Y va hacia el **Cuádruple Play** con **Iusacel**.

**Gabriel Cejudo**, director de marketing de **Maxcom**, describió la gran inversión realizada para la red de IPTV, y anunció que pretende llegar a todos los hogares por Internet con el servicio **YuzuTV**.

Entre los demás operadores que concurren, se destacaron el **Ing. Héctor Cuevas** de **América Móvil**, que soporta tecnológicamente todas las operaciones de **Telmex** y **Claro** en la región, un fuerte componente de **MVS** con su director de ingeniería, **Carlos Miranda**, **Ultravisión** de Puebla y un nutrido equipo de **Axtel**, que lanzará el año próximo su servicio de IPTV.

## EL FUTURO CERCANO

En otras conferencias estuvieron representantes de **Irdeto** con énfasis en la seguridad, **Envivio**, **Broadpeak** y **Ooyala** hablaron sobre OTT y TV Everywhere. **Arris**, con **Patricio Latini** dio con una detallada proyección de cómo podría migrar la TV paga al IP y la OTT.

Una de las principales reflexiones que surgieron de la primera jornada es que el cable migrará al IP y que el CDM (Content delivery Networks) comienza a ser una palabra clave en el negocio de las telcos. Además, surgirán empresas de OTT. Pero la conclusión fue que, por ahora, los únicos ganadores con seguridad



Ariel Barlaro y Marco Rojas

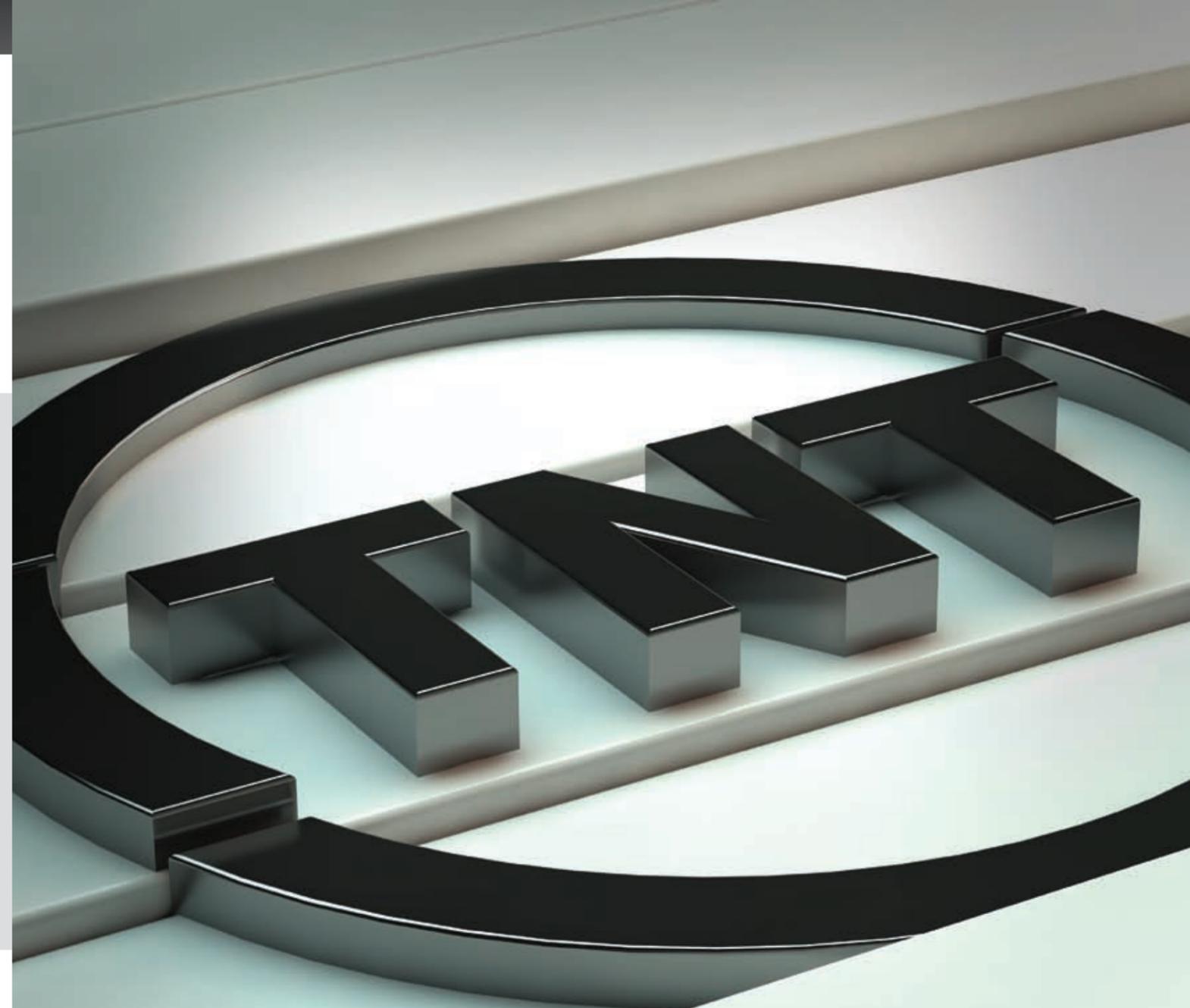


Patricio Latini, de Arris y el Ing. Héctor Cuevas, de América Móvil

no son los cableoperadores ni las telcos, sino los productores de contenidos.

**Netflix** y OTT fueron los temas más tratados en el segundo día, pero con un resultado inesperado. Primero lo destacó **Said Schwarz** de **Comtelsat** en su esquema de la oferta de video actual, de lanzamiento inmediato. **Nicolás Choquart**, de **NDS** y **José Luis Vázquez**, de **Mirada**, remarcaron las dificultades con las que se encuentra Netflix. Vaticinaron grandes dificultades para la OTT y 'larga vida para los operadores actuales'. **Emmanuel Thierry**, de **Viaccess** ejemplificó el gran diseño híbrido para la cobertura del 100% de Francia de **Orange**, uniendo satélite para eventos en vivo con la red IP, que se podría hacer con cable, más ADSL. **Mickey Samuel** de **Orca** mostró su oferta actual de OTT.

El cierre estuvo a cargo de **Román Guasch**, Business Development System de **Turner**, que habló del modelo de TV Everywhere que está promoviendo, destacado aparte.



LAS MEJORES PELÍCULAS,  
CONCIERTOS Y EVENTOS EN VIVO  
COMO NUNCA ANTES LOS HABÍAS VISTO.



PASA EN TNT, PASA EN HD. WWW.TNTLA.COM

## SKY MÉXICO: CRECER OFRECIENDO SÓLO VIDEO

Marco Rojas de Sky tituló su conferencia de 3Play 'Cómo seguir cuando te dan por muerto siempre', con mucho carisma y buen humor. Citó a Murdock, que reconoció su error de vender DirecTV al pensar que iba a

perder contra el Triple Play, y dio cifras para corroborar eso. En Estados Unidos, con 80 millones de hogares, DirecTV tiene 20 millones de suscriptores, con crecimiento de un dígito por año, ofreciendo sólo TV paga.

## MEGACEL Y LOS MITOS DEL TRIPLE PLAY

Antes de lanzar el Cuádruple Play de Megacable bajo la marca Megacel, tras un acuerdo con Movistar, Gerardo Seifert se abocó a los mitos del Triple Play y a cómo se ha ido cumpliendo para Megacable en Guadalajara.

Entre sus principales cualidades destacó que reduce el Churn, ya que lo hizo al 2.4% al 3.3% y 3.6% en cable, Internet y telefonía respectivamente. También incrementa el Arpu por suscriptor, que pasó de 23.6 USD en 2003, a 31.8 USD en 2010, un 35% en 8 años. Ofrece un solo punto de contacto y la posibilidad de pagar todo en una fecha. 'Eso tiene sus ventajas pero también riesgos en la percepción del cliente', agregó. Y finalmente, brinda una comercialización eficiente.

Como conclusión, dijo que ya la mayor parte del público que tiene cable tiene triple play, por lo que el mensaje para ellos es tener todo con ellos. Actualmente, el 72% de sus clientes de video son de triple play.

Por otra parte, a los clientes de DTH tienen TV y teléfono con Telmex, con quien Rojas bromeó que nunca se aliara, 'habrá que decirles que se cambien'.

Por otra parte, hay todavía un 54% de público en Guadalajara que no tiene TV paga, un 48% que no tiene Internet y otros que no tienen nada. A ellos 'habrá que decirle que es importante estar conectado' y aquí el precio es relevante. Allí surgió el Yoo.

Respecto a Netflix, dijo que 'no le preocupa pues ellos también van a estar ahí'.



Gerardo Seifert de Megacable, Alejo Smirnoff de Prensario y Marco Rojas de Sky

En México pasa lo mismo. En 2008 empezó el Triple Play y en 2009, 'Telmex encubierto con la marca Dish', y aún así con 28 millones hogares y 12 millones de suscriptores proyectados para el año próximo, Sky espera cerrar este año con 4 millones de suscriptores. Supera un 33% de share, frente a 6 millones del cable y dos millones de Dish, que tendría el 17% de share. Se ve a futuro compitiendo más que nunca y abriendo nuevos mercados donde nunca hubo TV paga, con su marca muy aspiracional y su liderazgo en contenido. Además, mencionó al prepago con VeTV y Mi Sky cuyos módulos de programación tienen 15 combinaciones y 61 precios diferentes. Dijo también, un tanto irónico, que los cableoperadores como Megacable 'los van dejando solos al dedicarse al Triple Play'.

## TOTAL PLAY SUMA VALOR AGREGADO A SU SERVICIO IPTV EN MÉXICO

Víctor Teuhtli Estrada, director de producto de Total Play, destacó su slogan *Vive el futuro*, como primera empresa de IPTV de México. A través de la fibra óptica, puede ofrecer más servicios que el estándar del mercado. Dos años atrás el estándar era 2 Mbps, y ahora ofrece hasta 100 Mbps de velocidad para usuarios y corporativo, para subidas a la red de productoras y agencias de publicidad, donde le ha ido especialmente bien.

También ofrece los servicios de video en 3D y HD que aumentarán hasta 23 veces entre 2009 y

2014. Ya tiene un canal lineal en 3D, y VOD/Catch up TV con su servicio Anytime TV, y graba en la nube 12 canales x 6 días; diez SD y dos HD, siendo la primera compañía de Latinoamérica en dar un servicio de estas características. También ofrece TV interactiva con comida a domicilio y Twitter en TV, y está avanzando en la multiplataforma con los móviles y servicios OTT, con el servicio TotalMovie, que según dice, 'es mejor que Netflix'.

Sobre telefonía, comentó que 'a veces el público sólo necesita double play, pues ya tiene su

móvil', y que la telefonía fija comienza a interactuar con la TV. Todo esto con la tarifa más baja y llamadas ilimitadas, dos o tres servicios desde \$399 al mes.

Como retos del cuádruple play involucrados con Iusacell, comentó que tiene que tener 'muy robusto el CRM, un back end unificado, facturación integrada (evitar el cross selling) y mayor responsabilidad con los clientes.



Víctor Teuhtli Estrada

## MAXCOM LANZA YUZUTV

'Maxcom es una compañía de telefonía pública, celular e IPTV, que tiene el 40% del share en Puebla, donde compete con Telmex', dijo Gabriel Cejudo, director de marketing de Maxcom, quien agregó que la compañía tiene además, 6400 km de fibra óptica.

Invirtió en una gran red de IPTV con Microsoft, para sus servicios avanzados de nueva generación y fue la primera empresa en lanzar ADSL y en tener cuádruple play con un celular. Pero el problema, destacó el ejecutivo,

'es que tenemos demasiada tecnología para el público al que le vendemos', que pertenece a un estrato económico bajo. Confesó que 'se había olvidado del cliente', como en su momento Verizon/Iusacell eligió el CDMA en lugar del GSM y pasó de un market share de 40% al 4% actual, frente a Telcel.

Fue entonces cuando pensó un producto diferente con IPTV, que puede ser utilizado con el servicio de Internet de otros, que lo llamó YuzuTV. Hoy, suma VoIP, IPTV y hasta aplica-

ciones On-Demand.

México es el país que más tablets ha comprado después de Estados Unidos. Ofrece 21 señales de TV y un producto de VOD con más de 500 títulos de películas y series. La suscripción es desde \$149 al mes. Los acuerdos de programación ya existen y se están extendiendo.



Gabriel Cejudo

La mejor opción para tu televidente



E/sales@comarex.tv T/(5255) 5251.1410  
www.aztecainternacional.tv - www.aztecanovelas.tv

## MIRADA: 'LARGA VIDA A LOS DUEÑOS DE LAS REDES'

Mirada junto a Ericsson está implementando sus soluciones en GVT de Brasil. José Luis Vázquez estuvo en 3Play México, donde dio una presentación. 'Lo que busca la TV paga es la captación de usuarios, la fidelización y la venta de más contenidos'. Separó los servicios en lo que se denomina la primera y segunda ventana.



José Luis Vázquez, en 3Play México

Sobre la primera, comentó que 'la emisión de contenidos en vivo, de consumo grupal, es mucho más eficiente en redes broadcast que en broadband'. Para el consumo individual, como cine, adultos o series, 'conviene broadband, porque permite el almacenamiento, y la OTT siempre se basa en productos enlatados'. En el medio está el consumo que llamó 'comunitario de realities y noticias'.

En la segunda están servicios como los juegos, 'pero que generan ingresos limitados'. Entre las claves para el servicio audiovisual, mencionó la emoción, el impulso y la conexión. Entre conexión satélite y cable broadband, 'el consumo es muy superior en este último por el mayor tiempo de la conexión'.

También adelantó que viene 'la comoditización de la red' y se enciende el debate de su neutralidad. Vázquez dejó clara su visión de 'larga vida para los operadores de TV paga' frente a Netflix. 'Los proveedores de contenidos no quieren concentrar la distribución de contenidos—por eso no funcionó Google TV en su primera versión— y prefieren el escenario con muchos compradores', añadió.

Los proveedores OTT, opinó, no tienen futuro como los conocemos hasta ahora. Entre Netflix y Cablevisión, la calidad del servicio lo puede garantizar el cableoperador, que además puede fijar los costos del CDN, pues 'para llegar al usuario multiventana hay que controlar las redes'.

Hay además un valor de la relación de confianza y experiencia consistente como la de Apple, porque controla la interfaz del usuario por completo. Para incrementar el ARPU, el ganador se lo lleva todo, pero 'hay que controlar las ventanas y la información que se obtiene tiene que monetizarse, sincronizando con los impulsos, ofreciendo por ejemplo comprar en el iPad lo que está viendo en la televisión', concluyó.

## TURNER EVERYWHERE

Roman Guasch, Business Development System de Turner, destacó: 'Buscamos que un usuario de TV paga pueda acceder a los mismos contenidos desde los otros dispositivos sin pagar extra, como se hace en Estados Unidos en soporte a la venta de afiliados'.



Román Guasch

También comentó que se intenta incrementar la audiencia, defender al negocio principal—la industria frente a Netflix y la piratería— y ver por separado los negocios que puedan surgir. No siempre se ofrecerá todo el catálogo, sino que hay una parte de free VOD, y otra de VOD transaccional.

Guasch mencionó los estudios realizados en Estados Unidos por Nielsen, que unifican el tráfico de Internet con televisión, para medir la audiencia y vender más publicidad como tal. 'El modelo de extenderlo gratis requiere seguridad en DRM y autenticación del usuario', detalló.

La idea es un esquema común para todos los operadores concentrado en México, Brasil, Argentina y Chile con Telmex, Cablevisión, VTR y otros clientes principales, trabajando en conjunto. Hoy se ofrece 24 horas sólo CNN en Español, con más 25.000 horas de contenido del catálogo.

## MINERVA NETWORKS: CRECIMIENTO EN LATAM



Mauro Bonomi y Leonardo Gioino

Mauro Bonomi, presidente y CEO de Minerva Networks, dijo que se le están presentando grandes posibilidades en Latinoamérica de motivar a los nuevos servicios de TV paga e IPTV en Latinoamérica, que con la llegada de Netflix se han acelerado. Dijo que las Telcos y los operadores de TV paga quieren agregar servicios a sus redes y monetizarlos. 'Hay que llegar a todos los suscriptores de banda ancha y de TV lineal. Para eso su solución de Broadband-TV es única pues es robusta y abierta sin

obligar a grandes inversiones. Ya tiene clientes como ICE en Costa Rica, Telsur en Chile, Viva TV en Panamá, Telpin, Telviso y TELVGG en Argentina, además de cadenas hoteleras en Panamá, Brasil, México y el Caribe.

Además, Leonardo Gioino, director de Minerva Networks en Latinoamérica, agregó: 'Minerva Networks está desarrollando varios proyectos OTT en la región junto a operadores de televisión paga y prestadores de servicios de Internet de banda ancha; incluso desarrollando proyectos del estilo Managed Services sobre infraestructura y soluciones de Minerva Networks y sus socios regionales, disminuyendo el costo de ingreso al negocio y compartiendo el riesgo del proyecto desde su gestión'. El equipo latinoamericano liderado por Gioino está muy activo en Argentina, Chile, Brasil, Costa Rica y México, donde lanzará nuevas operaciones comerciales basadas en la solución xTV Fusion.

## EL NUEVO ECOSISTEMA DE VIDEO

Said Schwarz de Comtelsat habló con Prensario sobre el nuevo ecosistema de la TV, donde mencionó las dificultades que



Said Schwarz con todo el equipo de Axtel

plantea Netflix, aunque elogió su simplicidad.

También se refirió a Apple, que con su iCloud entró en la parte de cine y video. Con respecto a la nube dijo que 'hoy sigue siendo débil', y que por eso este producto 'también mantendrá el nexo con lo físico que distingue a la marca'.

Sobre las intenciones de Hollywood, Schwarz remarcó que 'hay un negocio importante de DVD que no van a dejar caer', y que por eso 'Netflix tiene problemas en comprar'.

Comentó que Hollywood 'se guarda un as en la manga' que es Ultraviolet, un proyecto a gran escala de salvataje del retail y los videoclubes, que consiste en la compra de un medio físico, con seis licencias para 12 dispositivos, y que está también disponible de manera legal en la nube. Todos los estudios, menos Disney, están en este proyecto.

Un 45% de los usuarios dice que cancelaría Netflix—se ve un 50% en consolas de juego—si su operador ofreciera un servicio similar. El ejecutivo comentó que en el último trimestre 'se perdieron un millón de usuarios, pues es un negocio débil', pero concluyó diciendo que 'todos quieren ya ver VOD, y los operadores deben apurarse'.

# LE ABRIMOS TODAS LAS PUERTAS



SEPA MÁS DE LA CUENTA  
LA ACTUALIDAD INTERNACIONAL 24/7



DISPONIBLE PARA TRANSMISIÓN ABIERTA  
EN NORTEAMÉRICA, EN INGLÉS, A TRAVÉS DE GALAXY 23  
EN LATINOAMÉRICA, EN FRANCÉS, A TRAVÉS DE INTEL SAT 9

## NEXTV LATAM EN BUENOS AIRES: EXPECTATIVA POR LA OTT

Luego de las dos jornadas del Seminario de 3Play en México, NexTV/Latam Dataxis encara ahora un evento similar de Buenos Aires, que tiene todavía más historia y al igual que en años anteriores, vuelve a hacerse en el Hotel Meliá de Buenos Aires.

Ariel Barlaro, su organizador, destacó el apoyo de las empresas en ambos eventos, que se concentran en desarrollar el segmento de la IPTV y la OTT como en ningún otro evento: 'El foco volverá a estar en quiénes serán los

ganadores en la era de la OTT, si los operadores tradicionales o los nuevos jugadores. Veo un interés muy fuerte en estos servicios, tanto en los grandes operadores como en los pequeños, y eso no se había dando nunca hasta ahora desde la irrupción de los servicios IP'.

'Además, veo una gran oportunidad para los modelos de redes híbridas de DTH+cable+IP en Latinoamérica. De eso se habló en México y nos volveremos a centrar en el evento de Buenos Aires', determinó.



Ariel Barlaro

### SPONSORS

NexTV LatAm en Buenos Aires cuenta con el auspicio de **Leader, Vectormax, Platinum, Nagravision, Irdeto, Minerva, Gold, Envivio, Broadpeak, Viaccess – Orca, ST, Network Broadcast, Mirada TV y Amino**. 'Estamos muy contentos de que las principales marcas vengan como sponsors al seminario de Buenos Aires', comentó Barlaro.

### NEXTV 2011 LATIN AMERICA SUMMIT

#### TUESDAY, NOVEMBER 29th

**8.30 am**  
Registration & Coffee

**9.30 am**  
Opening: Conference & Demo: NexTV Latin America Summit 2011  
Ariel Barlaro, VP Dataxis NexTV Latam

**9.45 am**  
New business models in Pay TV in Latin America  
Argentine Cooperatives' VOD services. The new hybrid business model. VOD-DTH, VOD-DTH and pure IPTV  
Dario Oliver, President Catel

**10.15 am**  
New business models in Pay TV in Latin America. Track II  
GTD Manquehue: Progress in implementing the Hybrid Cable/IPTV  
Fernando Gana, General Manager en Gtd Imagen, Grupo Gtd

**11.45 am**  
Coffee break

**12 pm**  
Content protection beyond DRM  
Keynote Speaker: Felix Asef, Senior Pre Sales Engineer, Irdeto

**12.40 pm**  
DTH, the best complement  
Javier Izquierdo, Gerente Operaciones Mayorista - Media Networks Latin America

**1 pm**  
Lunch

**2 pm**  
The Multiscreen experience and TV Revolution  
Thierry Martin, Regional Director, South Latin America, Nagravision

**2.30 pm**  
CDN with IPTV for VOD and OTT  
Emmanuel Jaffrot, Director Argentina Conectada

**2.50 pm**  
New DTT Multichannel strategies  
CDF: thematic DTT channels in Chile  
Ricardo Lemus, Director Canal de Futbol Chile

**3.20 pm**  
TV Everywhere  
Roman Guash, Development Manager, Turner Broadcasting System

**3.50 pm**  
How operators can monetize the video traffic  
Arnault Lannuzel, Sales Director Latin America & South Europe, Broadpeak

**4.10 pm**  
Coffee break

**4.30 pm**  
Hybrid TV: a relevant response from Telcos and Broadcasters  
Emmanuel Thierry, Head of Sales Iberia & Americas, Viaccess

**4.45 pm**  
TV all around you  
Mickey Shmuel, Director Orca

**5 pm**  
OTT threat and opportunities. A new and competitive market  
Sandra Conejos, Director Latam, Amino

**5.30 pm**  
New trends in Digital TV STB.  
ST Microelectronics

**5.45**  
Close first day

#### WEDNESDAY, NOVEMBER 30th

**9 am**  
Welcome coffee

**9.30 am**  
Strategies for market penetration and client retention  
Tigo: the deployment of the Pay TV services in Paraguay  
Alicia Borja, TV Manager, Tigo

**10 am**  
TV Paga en Uruguay I: Los nuevos servicios y el crecimiento del mercado  
Javier Ruete, Gerente General de TCC

**10.30 am**  
IPTV & the new Pay TV business models

Jorge Sarría, COO & VP, VectorMAX

**11 am**  
Coffee break

**11.15 am**  
Latens  
Andrew Pons, Director

**11.45 am**  
Coffee Break

**12 pm**  
TV Paga en Uruguay II: Las oportunidades de negocio  
Mario de Oliveira Madeira, CTO Nuevo Siglo Cable TV

**12.30 pm**  
Exploring adaptive streaming technology for Multi-Screen Television services  
Kirssy Valles, Director, Satellite and Broadcast Market, Envivio Inc.

**1 pm**  
Lunch

**2.30 pm**  
Special presentation

**3 pm**  
VOD: who will pay for content in the cloud TV times?  
Ramiro Fernández Varela, MTV / Fernando Poch, Turner

**3.30 pm**  
TV Everywhere vs. OTT. Who will be the winner?  
Jose Luis Vazquez, CEO Mirada TV

**4 pm**  
Coffee break

**4.30 pm**  
Broadband TV & TV Everywhere  
Leonardo Gioino, Director Minerva

**4.45 pm**  
How to deliver content to all media platforms Netia

**5 pm**  
VOD business models for OTT and TV Everywhere Avail

**5.15 pm**  
Browser tools to power VOD and Over the Top strategies  
Oregon Network

**6 pm**  
Conference close

### Audiovisual interaction made easy



mirada desarrolla productos y gestiona servicios que permiten al cliente acceder e interactuar con el contenido en televisión digital, dispositivos móviles y online.

Los productos y servicios de mirada son utilizados a nivel mundial en guías de programación, aplicaciones PPV, video bajo demanda, sincronización de contenidos y aplicaciones, marketing interactivo y soluciones de pago.

Con sede en Londres, mirada dispone de oficinas comerciales en Europa y América Latina y centros de desarrollo en Reino Unido y España.

# mirada

Gustavo Romay  
Sales Director Latin America

gustavo.romay@mirada.tv  
Tel/Fax: +598 2 410 8382  
Cell: +598 9427 3136  
www.mirada.tv



UNA PROGRAMACIÓN HECHA  
A LA MEDIDA PARA LA MUJER  
DE LATINOAMÉRICA

Marcello Coltro, Vicepresidente Ejecutivo y CMO - mcoltro@mgmlatino.com - Tel: (1-305) 648-5226  
Ricardo Montagnana, Director Senior de Mercadeo - rmontagnana@mgmlatino.com - Tel: (1-305) 648-5246  
Carlos A. Dellochio, Dir. de Ventas de Afiliados para América Latina - cdellochio@mgmlatino.com - Tel: (54-11) 5291-6248

## RFI RENUEVA ACUERDO CON DISH NETWORK

ASISTE A NEXTV DE BUENOS AIRES Y A CHILE MEDIA SHOW

RFI (Radio Francesa Internacional) renovó de su acuerdo con **Dish Network**, uno de los principales operadores de DTH de Estados Unidos, según anunció **Pompeyo Pino**, delegado para la región de las Américas en la Dirección de RRII de RFI en el seminario 3Play de México.

'Dish Network no solamente propone señales de TV a sus casi 14 millones de clientes en los Estados Unidos, sino también señales de audio, incluyendo radios como RFI. No hay que olvidar que la riqueza de la industria de señales pagas reside tanto en la oferta de TV, como en la variedad de canales de música y de radios que ofrecen muchos de los actores mayores de este mercado', destacó Pino.

RFI forma parte de los paquetes básicos de **DirecTV Panamericana** y de **Sky Brasil** en Sudamérica, de **CanalSat Caraibes** en el Caribe,

y del cableoperador canadiense **Videotron**. Además, está en los operadores DTH **Telus**, **Shaw Direct** y **Bell Sat**, entre otros. Todo esto, 'gracias a la propuesta de música y sobre todo de noticias del mundo en 13 idiomas, incluyendo español y portugués', señaló el ejecutivo.

En 2011, RFI ha estado presente en los principales eventos que la industria organiza en el continente americano, y en noviembre asistirá además al **NexTV** de Buenos Aires y al **Chile Media Show** de Santiago. 'Queremos seguir enriqueciendo nuestra distribución vía la industria del cable, de los paquetes DTH, de los operadores IP y de todos los nuevos vectores que el progreso tecnológico hace posibles hoy', dijo Pino.

'Mediante nuestro acuerdo con la empresa



**AudioNow**, ahora se puede escuchar RFI en francés, inglés y árabe en todo el territorio de Estados Unidos con el servicio de voz de cualquier teléfono celular, sin ni siquiera requerirse de un teléfono inteligente o de las redes 3G; aunque, también contamos con aplicaciones móviles para los smartphones. Las nuevas tecnologías se interesan en RFI, y nosotros nos interesamos en ellas', enfatizó.



**rfi** Y LA NOTICIA SE VUELVE GLOBAL

Satélite **Galaxy 19** banda Ku en América del Norte  
Satélites **Hispasat 1C** banda Ku y **NSS 806** banda C en América del Sur

[www.rfi.fr](http://www.rfi.fr)

# TyC Sports

**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.

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, [hchiofalo@tycsports.com.ar](mailto:hchiofalo@tycsports.com.ar) o al 5411 4300 3531.  
Contacto Publicidad: Julio Franco, Gerente de Ventas Publicidad, [jfranco@tycsports.com.ar](mailto:jfranco@tycsports.com.ar) o al 5411 4300 3800.  
[WWW.TYCSPORTS.COM](http://WWW.TYCSPORTS.COM)  
VISITANOS EN EL BAR TyC SPORTS EN CHILE MEDIA SHOW

## STREAM MOBILE, CON FOCO EN LA CONVERGENCIA DE PLATAFORMAS

Luis Alberto Ahumada, Chief Business Officer de Stream Mobile, una empresa de servicios streaming que opera en Latinoamérica, dijo a Prensario: 'El futuro de la televisión es On-Line y Stream Mobile lo hace hoy. La televisión, computadores, terminales móviles y pantallas de automóviles ya están en la red, esto es la convergencia. La televisión del futuro debe ser capaz de verse siempre en cualquiera de estos dispositivos.'

Ahumada trabajó durante 15 años en Intel de Chile, donde se desempeñó como subgerente de Canales Masivos. 'Allí participé en grandes proyectos para abrir filiales en Venezuela y Perú. Posteriormente participé en el proyecto TuVes HD desde el inicio, negociando los contenidos televisivos con todos los proveedores extranjeros, de todos los países en que la compañía tendría presencia en Latinoamérica', contó. Actualmente lidera los procesos de expansión de Stream Mobile.

'Creo que la televisión se trasladará a Internet. De esa forma podremos contar con múltiples dispositivos y plataformas para verla en cualquier parte y a la hora que uno quiera, esa es la nueva forma de ver televisión, no depender de horarios y programación establecida.'

'La convergencia e Internet nos llevarán muy lejos. Hoy se habla de las tres pantallas, TV, computador y móvil, según mi visión, se sumado más como por ejemplo los automóviles BMW, Mercedes Benz y Hyundai que ya vienen con Wi-Fi. Incluso Delta Airlines ya cuenta con Wi-Fi también en sus vuelos. Para 2013, todos los autos y líneas aéreas lo tendrán. Seguimos sumando pantallas y eso es la convergencia.'

### SERVICIO DE STREAMING

'El streaming consiste en la distribución de audio y video por Internet, se refiere a

una corriente continua sin interrupciones, el usuario puede ver y escuchar en el momento que quiera. Hemos puesto nuestros mayores esfuerzos en ofrecer estos servicios a los medios en general, siendo una de las primeras en innovar en calidad, resolución, formatos e interactividad usando los comentarios de Facebook y Twitter en la pantalla de TV, explicó Ahumada.

'Nuestros principales servicios son transmisiones de canales abiertos, radios, conciertos, charlas, etc. Contamos con un Content Delivery Network (CDN) en toda la región, distribución streaming (Live y VOD) y servicios para eventos', añadió.

### SERVICIO DE VEMAS.TV

'Vemas.TV es un proyecto de TV paga por Internet que iniciamos el 30 de noviembre. Se trata de un OTT para toda la región, comenzando por Chile. Nuestro contenido es básicamente VOD y Live, infantiles, películas, series, deportes, documentales, karaoke, manualidades, radios de primer nivel, a muy bajo precio de abono mensual, utilizable en múltiples dispositivos, ya sea en computadores, SmarTV, iPads, iPhones, galaxy y consolas de juegos.'

'Se trata de un producto prepago sin barreras de entrada, sin contratos que puede utilizarse donde exista Internet con tu user y password, estés donde estés', completó.

### OPORTUNIDADES DENTRO Y FUERA DE CHILE

Sobre las oportunidades de la compañía a nivel local e internacional, Ahumada destacó: 'Salir a la región con soluciones y servicios innovadores de alta calidad, que sea un buen negocio siempre para ambas partes. Queremos visitar la región transmitiendo nuestras experiencias, creando nuevos y mejores pro-



Luis Alberto Ahumada

yectos. Para eso estamos tecnológicamente muy preparados, contamos con un CDN de alta capacidad para las operaciones en Latinoamérica.'

'Nos orientamos a buscar a los mejores clientes en la región, que para nosotros son socios, donde ambos crecemos. La idea es que siempre en conjunto podamos lograr las mejores experiencias de streaming e interactividad', agregó.

'Creo que entregar buenas experiencias al usuario, el mejor servicio, y conocimiento de un mercado determinado es vital, junto con soluciones innovadoras. Es muy importante estar informado de las tendencias tecnológicas de la industria y asumirlas, donde claramente se producirá un cambio importante en los próximos años.'

'Mi misión en la empresa, es abrir operaciones en Latinoamérica, comenzando como primera etapa en Chile, Brasil, Argentina, Perú, Colombia, México, Venezuela, Paraguay y Uruguay. La segunda etapa incluye a España y Portugal, donde vemos una tremenda oportunidad de presencia en servicios de streaming y contenido, pero estamos estudiando entrar con proyectos muy puntuales.'

'Para que todo esto suceda se necesita el apoyo de los ISPs en la región, que permitan seguir mejorando el ancho de banda. Sin duda que nuestro objetivo es marcar presencia en los mercados mencionados en la primera etapa, hasta el momento hemos tenido excelente recepción en las giras, estamos confiados que nuestros dos productos de servicios de streaming estarán operando en toda la región para 2013', concluyó.



**Tenemos Telenovelas, Talk shows, Variedades y Humor con ese sabor y calor humano que nos hace únicos... así somos...**

**100% entretenimiento latino...**



**VEVISION Continental**

División de TV por suscripción



El sitio web de Prensario para agencias de publicidad, centrales de medios y clientes directos

LatinAdSales.com

## BROADPEAK LLEGÓ A LATINOAMÉRICA

**Broadpeak**, proveedor francés de redes de distribución de contenido (CDN) y servidores de VOD para cable, IPTV y operadores TV híbridos, anunció su reciente ingreso en Latinoamérica. 'Las telecomunicaciones y el mercado de cable de América Latina resulta muy prometedor para la compañía y es uno de nuestros principales mercados objetivo de cara a ampliar los esfuerzos globales de ventas de la compañía', destacó **Jacques Le Manc**, presidente y CEO de Broadpeak.

Broadpeak entra a Latinoamérica a través de cuatro nuevos distribuidores: **Line Up** en Brasil, **Technology Bureau** en Argentina, **AVCOM** en Venezuela, y **Video Broadcast** en Perú. Además, participará en los principales eventos, como lo hizo con **Arnault Lannuzel**, director de Ventas para la región, con su presentación en el último 3Play de México. También asistirá a la cumbre NexTv América Latina en Buenos Aires. El año pasado exhibió durante el Broadcast and Cable Show y está planeando asistir al ABTA 2012.

El primer éxito en la región fue la implementación de su solución en **Telecom Argentina**, que le permitió a la telco lanzar su propio CDN para todo el país, con las POPs iniciales en las ciudades de Buenos Aires, Rosario y Córdoba. Esto le permitió prescindir de un proveedor externo de CDN, y aprovechar mejor la monetización de la red mediante el arrendamiento directo y operaciones de mayorista.

### MONETIZACIÓN DE REDES

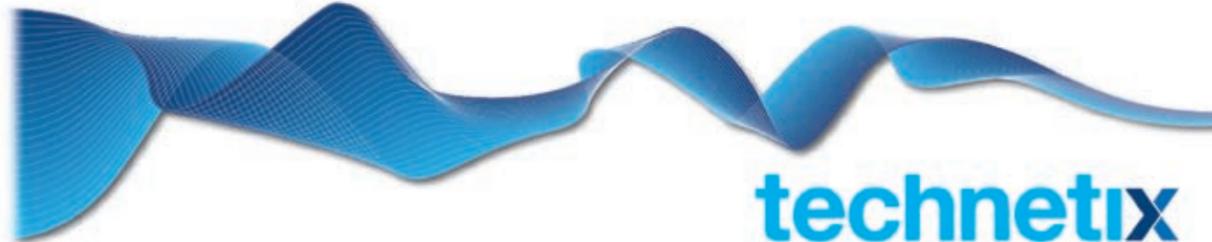
Broadpeak brinda soluciones para que los proveedores de servicios de redes y de contenidos logren optimizar el uso de ancho de banda y entregar la cantidad creciente de contenido que se demanda, en vivo sobre cualquier tipo de red y a un precio eficiente. 'Les permite aumentar sus cuotas de mercado y mejorar la fidelidad de los suscriptores con una calidad superior de experiencia', agregó Le Manc.

Entre los productos más destacados se encuentran las soluciones distribución de video



Jacques Le Manc

de banda ancha en entornos multidispositivo para proveedores de servicios de Internet e IPTV, cable, y operadores de TV paga híbrida en el mundo. Las familias de servidores BkS de para video en vivo y bajo demanda entregan video a varios dispositivos para OTT o red administrada. La plataforma flexible ofrece una solución unificada para streaming de video con **Adobe Flash**, **Microsoft Silverlight** smooth streaming, y **Apple HTTP** para aplicaciones en vivo y bajo demanda. El sistema de gestión y distribución de contenidos BkM100 permite la entrega simple de contenido en múltiples dispositivos.



**technetix**

**Líder mundial en el desarrollo de productos y soluciones para infraestructuras de Telecomunicaciones de banda ancha.**

- Equipos de gestión de cabecera
- Sistemas de localización de ingress.
- Reducción de ruido mediante tecnología Ingress Safe
- Tecnología Modem Safe para prevención de picos de corriente
- Miembros Alianza MoCA®
- Disponemos de equipos desde cabecera hasta última milla.
- Somos especialistas en modernización y adaptación de equipos
- Desarrollamos soluciones especiales para clientes.

Productos y soluciones novedosas orientadas a reducir los costes de operación y mantenimiento.

**Más de 20 años de experiencia en el mercado**

Visítenos en las  
**JORNADAS 2011 INTERNACIONALES**  
los días 28, 29 y 30 de Septiembre en el  
Hotel Hilton Buenos Aires

Visítenos en la  
**Feira e congresso ABTA 2011**  
los días 9, 10 y 11 de Agosto en  
Transamérica Expo Center São Paulo

[www.technetix.com](http://www.technetix.com) [info-cala@technetix.com](mailto:info-cala@technetix.com)

© Technetix Group Limited 2011. Technetix, Ingress Safe, Modem Safe, CPD Safe and the logos are trademarks or registered trademarks of Technetix Group Limited in the UK and certain other countries. The Ingress Safe and Modem Safe technologies are protected by patents registered in Europe and certain other countries. MoCA is a registered trademark of the Multimedia Over Coax Alliance.



Boy scout

TM & © 2011 truTV, Inc. Company de Time Warner. Todos los derechos reservados.

Ver un detalle cambia la historia.

**truTV HD**  
GENTE REAL.  
EXPERIENCIAS EXTRAORDINARIAS.™

ARGENTINA / BOLIVIA / CHILE / PARAGUAY / URUGUAY

MÉXICO / CENTRO AMÉRICA / PAÍSES ANDINOS / CARIBE

BRASIL

• WHIT RICHARDSON  
whit.richardson@turner.com  
Tel: (5411) 4318-3100  
Fax: (5411) 4318-3205

• LUIS BOLIO  
luis.bolio@turner.com  
Tel: (5255) 5089-3556  
Fax: (5255) 5089-6280

• ANTHONY DOYLE  
anthony.doyle@turner.com  
Tel: (5511) 5501-6700  
Fax: (5511) 5507-7082

# TAKE CONTROL



Image Courtesy of NBA D-League    Optional TriCaster 850 CS Hardware Control Surface



**NewTek TriCaster™ 850 EXTREME** es como tener un camión de transmisión HD en vivo que cabe en un estante o en un escritorio. En una producción en vivo, no hay tiempo para pensar dos veces. Entendemos con lo que estas conteniendo diariamente, por eso hemos construido TriCaster.

- Accesible sistema nativo HD (hasta 1080p) de 24 canales que transmite, graba, proyecta y realiza streams para la web
- Grabe hasta ocho canales de video, al mismo tiempo con tecnología NewTek IsoCorder™
- Use el sistema inalámbrico Apple® AirPlay® para mandar señales de video y audio desde su iPad®, iPod®, or iPhone®
- Ocho fuentes externas con la capacidad de mezclar y combinar formatos SD/HD
- Ocho canales de virtuales para crear y efectos en capas
- 18 sets virtuales HD en vivo con distintos ángulos de cámara y zoom

Agrega el panel de control de superficie TriCaster 850CS y estarás sumando control total de todas las fuentes y funciones, un T-bar Premium y un joystick de tres ejes asignados directamente al área de trabajo del TriCaster 850 EXTREME. Ahora puedes tomar decisiones en decimas de segundos con los ojos en la programación y las manos en los controles.

Es tiempo. Toma control.

**NewTek**  
**TriCaster™**  
850 EXTREME™

Conozca más acerca de TriCaster en:  
[www.newtek.com](http://www.newtek.com)

## PROTECCIÓN DE LA PRÓXIMA GENERACIÓN DE TV-PAGA

Los operadores de TV-paga comparten un objetivo: monetizar contenido y protegerlo contra la piratería. Intentan asegurar sus operaciones contra las amenazas de "fuga de ingresos". Mientras la TV paga cambia hacia la entrega digital alrededor del mundo, los operadores tienen que estar preparados para responder a las nuevas amenazas de seguridad. Las nuevas tecnologías de entrega ofrecen oportunidades para crecimiento de suscriptores e ingresos, y a la vez, presentan retos nuevos de seguridad para la TV paga.

Mientras la seguridad para sistemas de TV cable analógico se enfocan en prevenir el robo de servicios, el reto es diferente y más complicado en la transición a servicios de TV digital. Por lo tanto, cuando los operadores planifican una transición, tienen que contener con cuestiones complicadas. La meta es asegurar que la trayectoria de seguridad que se toma, minimiza los costos sin sacrificar la capacidad de cumplir con los requisitos a largo plazo.

### CONSIDERACIONES PARA TV DIGITAL

La evaluación de opciones de seguridad pone en juego un montón de consideraciones sobre formatos de video antiguos, la cantidad de suscriptores afectados por la transición a TV digital, la antigüedad y tipos de STBs existentes, la gestión de logísticas infraestructurales, y las metas de negocio a largo plazo del operador.

Mientras los operadores de cable contemplan cambios significativos en el perfil de sus servicios, les conviene considerar en paralelo el valor aportado por los operadores de seguridad de TV digital, que incluyen:

- La transición de analógico a digital.
- Escoger entre video MPEG-2 o MPEG 4.
- Ofrecer sólo servicios de SD, o incluir HD desde el principio.
- Añadir soluciones híbridas basadas en IP a las redes de transmisión.

Los operadores de TV consideran que una arquitectura de seguridad flexible y efectiva es esencial para habilitar modelos de negocio innovadores y mejorar su posición competitiva. Por lo tanto, la forma y flexibilidad de la solución de seguridad total, se ha convertido en una decisión de estrategia crítica. Esta consideración lleva la perspectiva de la tecnología de seguridad hacia el concepto amplio de seguridad de ingresos.

Hay muchos factores de seguridad para TV paga que tienen que considerarse, no solamente los financieros. Entre ellos están:

- El costo inicial de compra (CAPEX).
- Costos operacionales (OPEX).
- Costos de fallos de seguridad no resueltos (pérdida de ingresos).
- Costos para superar los fallos de seguridad

(reanudación de seguridad).

- Costos de certificación de STBs y tiempo de elaboración.

- Selección y disponibilidad de STBs (competitividad entre vendedores de STBs).

- Habilidad de obtener licencias de contenido Premium (CA de confianza/vendedor DRM).

### PREOCUPACIONES DE LOS DUEÑOS DE CONTENIDO

Las licencias sobre el contenido son la piedra angular del negocio de TV paga. Para los estudios y dueños de contenido, la amenaza de la piratería de gran escala, es una preocupación importante porque pueden socavar la vida de ingresos potencial de su producto. Los dueños de contenido se enfocan en derechos digitales por medio de procesos tecnológicos y legales para asegurar que un solo canal de distribución no impacte el ingreso potencial en otra área geográfica y ventanas de lanzamiento. Además los intereses comerciales para contenido HD son mucho más altos que para SD, y ahora se añade el contenido 3D a la mezcla.

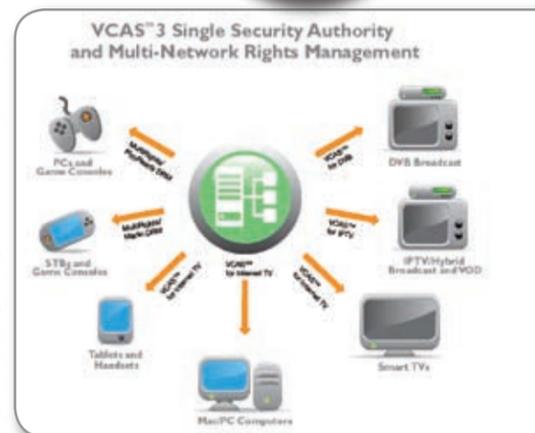
Los dueños de contenido e igualmente los operadores, dan por hecho que los vendedores de seguridad de TV digital se enfrenten a los retos en evolución, por medio de las tecnologías y herramientas que abarcan la seguridad de ingresos completa, ya sea durante la creación de contenido, el almacenaje, la entrega, el consumo, y más.

En este respecto, el operador que esté considerando una transición digital, se beneficiará si escoge un vendedor de seguridad reconocido y respetado por los proveedores de contenido. Hay sólo un criterio que importa: un historial comprobado de despliegues de operadores de TV paga alrededor del mundo.

### SISTEMAS CA ANTIGUOS

Cuando la TV digital fue introducida por primera vez en mediados de la década de 1990, todas las redes de transmisión eran unidireccionales, es decir, no había canal de retorno desde el STB hacia la cabecera. El acercamiento tecnológico que se tomaba, que parecía buena idea en su tiempo, era proteger los "secretos de TV paga", tal como las autorizaciones del suscriptor y claves de descodificación, en una "tarjeta inteligente", que se proporcionaba al suscriptor junto con el STB. Los proveedores de servicios requerían una solución de seguridad robusta que no dependiera en una conexión física entre la red y los STBs, bien adecuada para sistemas de "acceso condicional" basados en tarjetas inteligentes.

Desafortunadamente, la piratería surgió pronto y evolucionó en un negocio sofisticado,



donde el análisis e ingeniería inversa de tarjetas inteligentes, y también la decodificación de las comunicaciones con el CPU del STB, se hicieron comunes. Todos los sistemas CA antiguos sufrieron la piratería, de una manera u otra.

Este es el inconveniente de los sistemas anticuados: si la seguridad es comprometida, todas las tarjetas inteligentes tienen que ser revocadas y reexpedidas. Por lo tanto, es una práctica común entre los vendedores de sistemas anticuados y operadores, cambiar las tarjetas más o menos cada tres años.

### LA EVOLUCIÓN DE LOS STBs

Avancemos nuestro reloj al día de hoy y el entorno de video cambia completamente. Los proveedores de cable y satélite todavía usan los STBs, por supuesto, pero estas cajas tienen mucha más inteligencia y frecuentemente mucha mejor conectividad que las del pasado. Los STBs de hoy, típicamente tienen conectividad de doble sentido, y los operadores van añadiendo video bajo demanda (VoD) y servicios interactivos.

Los STBs modernos pueden hacer mucho más que sus predecesores. Su poder procesador (para decodificación y descompresión de video, y también para exponer guías electrónicas de programación y la ejecución de aplicaciones interactivas sofisticadas), rivaliza con las computadoras personales. Pueden hacer con el software, lo que antes requería hardware dedicado, y es este poder el que mueve la balanza a favor de seguridad basada en software para los STBs.

La mayoría de los STBs son perfectamente capaces de manejar funciones de seguridad usando una combinación de software y características de seguridad integradas en el CPU; así se puede evitar el costo de las tarjetas inteligentes y las logísticas de distribución asociadas.



PROTEGEMOS LOS CONTENIDOS



Sistema de Acceso Condicional y DRM de alta seguridad y gran flexibilidad para la protección de los contenidos en servicios de TV por cable, satélite, TDT e IPTV

### PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

#### Seguridad

Alta seguridad contra ataques de piratería para proteger los contenidos y el beneficio de las cadenas. En función del tipo de servicio, la seguridad puede requerir o no el uso de la tarjeta Safeview

#### Sistema Integral

El sistema Safeview está preparado para proteger desde un único punto todos los servicios de TV de pago que puede ofrecer un operador global: broadcast TV, IPTV, VoD, grabaciones en red y grabaciones en disco local

El sistema incorpora funciones de mensajería, control parental, EPG y regionalización.

#### Escalabilidad

Uso eficiente del ancho de banda para el envío masivo de derechos, lo que permite al operador alcanzar la escalabilidad deseada en la prestación del servicio.

#### Flexibilidad

Ofrece total flexibilidad en la definición y combinación de derechos de suscripción, PPV y PPT para crear nuevos productos de TV de pago y promociones, que pueden ser comercializados con modelos de negocio de tipo prepago y postpago.

#### Sencillez de implantación

El diseño modular del Acceso Condicional Safeview permite una rápida implantación en todo tipo de receptores y una fácil integración con los sistemas de gestión de abonados (SMS) mediante un interfaz webservice. El sistema se ha diseñado siguiendo estándares que permiten su integración inmediata con las cabeceras de TV digital acordes con DVB.

#### Funcionalidad

Safeview es una herramienta flexible y potente para la creación de productos de TV de pago sobre cualquier tipo de receptor, garantizando a los operadores una total libertad para diseñar sus modelos de negocio y servicios.

- Pago por suscripción (por días, semanas, meses o indefinida)
- Pay per View (uno o más eventos)
- Pay per time (N minutos de visionado de un conjunto de eventos o servicios).
- Instant Pay per View
- Pre-booked Pay per View
- Token pay-per-view: Los clientes pueden comprar crédito para comprar eventos

Safeview es utilizado por más de 80 clientes en Europa, Asia y Latinoamérica.

contacto: carlosgranzotto@safeviewargentina.com.ar

www.safeviewtv.es

## PROTECCIÓN DE LA PRÓXIMA GENERACIÓN DE TV-PAGA

Continúa de en la pág. 66

### SEGURIDAD SIN TARJETA

La seguridad sin tarjeta de los STBs modernos puede consistir de una caja de muy bajo costo, que contiene un módulo de seguridad con alta ofuscación basada en software, o un sofisticado sistema en el chip (SOC), con características de seguridad integradas, que permiten la más robusta e impenetrable seguridad de TV-paga posible hoy en día. El módulo está basado en software pero reside en un entorno de seguridad alta que no puede ser penetrada por las herramientas tradicionales de los piratas de tarjetas inteligentes. La gran diferencia es que mientras una tarjeta inteligente se puede quitar de la caja, analizar con gran detalle y hasta clonar, el SOC impide este tipo de análisis al estar integrado dentro del CPU de la caja.

La solución segura del SOC también resuelve el temido problema de piratería donde se comparten las claves de acceso, conocido como "control word sharing". En algunos sistemas

anticuados, la clave de acceso se transmite sin encriptación entre la tarjeta inteligente y el decodificador del STB. Los piratas han encontrado la manera de interceptar la clave y compartirla con otros suscriptores (que no han pagado) a través de Internet. De esta manera, la caja que ha sido decodificada puede ser usada para ayudar a otros a robar servicios. En el entorno seguro del SOC, la clave nunca está expuesta sin codificar fuera del área segura, y por lo tanto, la amenaza de claves compartidas es superada.

### VENTAJAS DE SEGURIDAD BASADA EN SOFTWARE

Como hemos dicho, el costo y el tiempo requerido para reemplazar un sistema de seguridad basado en hardware pueden ser importantes. Por lo tanto, la renovabilidad de subsistemas de seguridad, es una ventaja clara en un entorno de amenazas y oportunidades para un negocio que cambia con rapidez, haciendo la seguridad

basada en software una opción atractiva. La seguridad de contenido es una guerra de armas contra los piratas y defraudadores, y por eso la seguridad tiene que ser renovable. La seguridad basada en software, en combinación con la tecnología SOC de última generación, ofrece opciones flexibles y renovables que permiten a los operadores mantenerse un paso adelante.

La seguridad basada en software combina costos CAPEX y OPEX más bajos en una ecuación de Costo Total de Propiedad más favorable que la de los sistemas basados en hardware. Las amenazas pueden ser contrarrestadas por medio de actualizaciones OTT, evitando los temidos reemplazos de tarjetas.

### TOMANDO LA DECISIÓN CORRECTA PARA LA SEGURIDAD DE TV DIGITAL

Aún si un operador de cable analógico está simplemente contemplando la transición inicial al entorno digital, es imperativo escoger una arquitectura de seguridad con soporte para los requisitos inmediatos y a la vez sentar las bases para el futuro, un futuro que puede incluir entrega a PCs y Macs, consolas de juego, teléfonos inteligentes, tabletas Web y otros dispositivos móviles.

En última instancia, los proveedores de servicios desean implementar un sistema de seguridad que pueda servir como plataforma de seguridad de ingresos con una sola fuente, para servicios diseñados para alcanzar pantallas múltiples a través de redes múltiples. Ellos desean una solución que combina lo mejor de la encriptación, el acceso condicional, la gestión de derechos, y las técnicas de marca de agua, para aplicar cualquier tipo de seguridad apropiado para cada servicio. No importa que red de entrega sea utilizada, ni que tipo de dispositivo el suscriptor use para acceder al contenido.

Afortunadamente, los sistemas de seguridad basados en software proporcionan la flexibilidad para eludir las restricciones de los sistemas tradicionales de acceso condicional (CA), sin comprometer la seguridad ni añadir complicaciones a la experiencia del consumidor. De hecho, los sistemas de seguridad basados en software proporcionan nuevos niveles de seguridad, esencial para los nuevos modelos de servicio con dispositivos múltiples, que serían imposibles de lograr con sistemas anticuados.

Un sistema de seguridad unificada para TV-paga es un ingrediente integral para los operadores que desean ampliar el perfil de sus servicios. Así podrán lograr las obligaciones de sus contratos y la protección de sus servicios. Pero más importante aún, un sistema de seguridad unificado, basado en software, ofrece capas de protección múltiples, permitiendo que los nuevos modelos de negocio surjan y florezcan.



# Intraway

## Provisioning Suite

## CONOCEMOS LOS DESAFÍOS DE AMÉRICA LATINA



### Provisioning y Gestión Integrada de Todos los Servicios



Visítenos hoy mismo en [www.intraway.com](http://www.intraway.com)

**PERFECT VISION**  
MANUFACTURING

QUALITY PRODUCTS • COMPETITIVE PRICES • AWARD WINNING CUSTOMER SERVICE

KEY PRODUCTS

CABLE CAT 6, RG-6, RG-11, RG-8 Monomode, Shielded Wire and More	INSTALLATION SUPPLIES Polymer Connectors	SUPPLIES AND ACCESSORIES Drills, Drills, NEM
--	---	---

Private Label and OEM Capabilities

NEW STATE-OF-THE-ART MANUFACTURING FACILITY    AUTOMATIC ASSEMBLY MACHINE    CONNECTOR MACHINING FACILITY

**CALL OR EMAIL**  
**+1-501-955-0032**  
[info@perfect-vision.com](mailto:info@perfect-vision.com)

**A BETTER SOLUTION... A BETTER WAY**

Visit online @ [www.perfect-vision.com](http://www.perfect-vision.com)

## NAGRA: 'NADIE DISTRIBUYE VIDEO COMO NOSOTROS'

Después de recibir a sus clientes de Latinoamérica en la IBC de Amsterdam y posteriormente, exhibiendo por primera vez en Jornadas Internacionales de Buenos Aires, **Nagra** se presenta en la Expo Cable Tec SCTE de Atlanta y en el seminario NexTV LatAm de Buenos Aires, a donde asistirá **Thierry Martin**.

Durante la IBC, la marca festejó los 60 años de la empresa que le dio origen **Kudelski**, con un gran cóctel que fue uno de los más sobresalientes de la expo. Allí, **Thierry Martin** destacó a **Prensario** que la diferencia con la competencia se basa en 'brindar valor con propuestas adaptadas al tipo de tecnología, cable o satélite, y a cada cliente, incluso si se trata de soluciones híbridas'.

Nagra está trabajando con grandes proyectos con cuatro operadores de Brasil y uno de Chile, incrementando su protagonismo en la región. 'Todos tienen sus diferencias como la red de los cables o el peligro de la piratería en los DTHs, ya todos intentan llevar sus servicios a la triple pantalla, que no es una realidad comercial todavía pero que, en cuanto a tecnología, ya es perfectamente posible', expresó.

Remarcó además que 'cualquiera distribuye video pero no todos con la calidad y seguridad que busca Nagra, ya que aporta un diferencial en toda su solución integral de CAS'. Esto especialmente para las múltiples pantallas, porque tanto en la parte móvil como en PCs, 'la seguridad es bastante más compleja'.

Por el potencial de sus soluciones, considera que la marca 'podrá ser



Thierry Martin y Christine Oury

una ayuda clave para los operadores en el gran desafío actual de monetizar las múltiples pantallas, pues nuestras soluciones están pensadas desde cero multicast y con un manejo centralizado', concluyó.

## LINEAR: CRECIMIENTO CON LA TDT EN LATINOAMÉRICA



Carlos Henrique Ferreira

**Carlos Henrique Ferreira** de **Linear** comentó que ya tienen nuevo director general a partir de la fusión con **Hitachi**, pero que conserva totalmente su estrategia de crecer en Latinoamérica de la mano de la TDT, ganando nuevos sitios en diferentes países. 'Sudamérica es muy interesante por la adopción de la ISDBT y seguimos con el objetivo de educar al mercado en el tema digital', agregó.

Ahora se presentan en la SCTE de Atlanta y en Chile Media Show.



**Next-Generation Television**  
Better television services for broadband subscribers

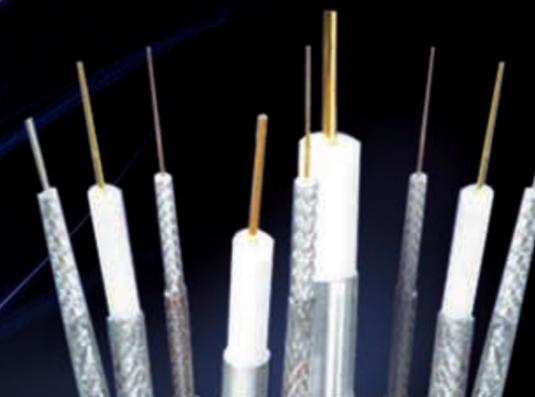
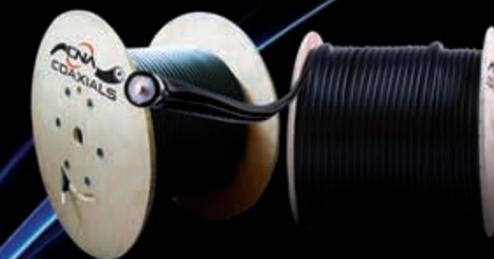
[www.minervanetworks.com](http://www.minervanetworks.com) [latam@minervanetworks.com](mailto:latam@minervanetworks.com)



**SOLUCIONES INTEGRALES DISEÑADAS PARA SATISFACER SUS NECESIDADES**

### CABLE RG6

- Trishield
- Con o sin mensajero incorporado
- Apto para interiores y exteriores
- Aplicaciones: audio, video y datos
- Verificado a 1 Ghz
- Altamente recomendado para sistemas con vía de retorno



### SUCURSALES

**USA, FLORIDA.** Tel: (954) 312 1200 FAX: (561) 672 8768  
**ARGENTINA, BUENOS AIRES.** Tel: (5411) 4755-5200 Fax: (5411) 4755-1007  
**MEXICO, DISTRITO FEDERAL.** Tel: (5255) 5640-7297 Fax: (5255) 5600-8366

Visítenos  
en la SCTE  
BOOTH # 2168

<http://www.cablenetwork.net/>



Gustavo Ale, de la señal Enlace

La señal rusa de noticias RT auspició el cóctel inaugural de Jornadas. Karina Melikyan, de distribución, Alina Cipolat, quien se ocupará de la oficina que RT abrirá en Buenos Aires, Victoria Vorontsova, directora de la emisión en español y subdirectora del Grupo RT, y Julia Emolina, de Marketing

José Elizalde, Konrad Burchardt y Pablo Mancuso de TuVes, Marcelo Bresca

Telefe Internacional a pleno: Daniel Otaola, gerente de Ventas, y Ariel Katz, ejecutivo senior de ventas (extremos) con Heber Martínez, Relaciones Institucionales de Telefe, y Nancy Rolon, de Marketing



Ariel Droyeski y el equipo de FoxSports



Mariano Varela junto a su nuevo equipo de ventas de afiliados y marketing: Omar Figliolia, Esteban Borr-s, Verónica Díez (marketing), Fernando Adad, director de Ventas a Afiliados, Federico Carbonell, Martín Blaquier y Adriana Medici

María Gabriela Garmendia y Eduardo Stigol, Inter Venezuela



Wálter Burzaco y Gabriel Larios, Arcom



Pablo Andreotti (Motorola Mobily) y Javier Ferrín (PACE)

Eduardo Panciera (Cablevision) y Pablo Fernández (RedIntercable)

Alexis Piwonka de TVN y Ana María Nunez de VTR

Fede Victoria de LifeStyle TV



Alejo Smirnov y Sergio Restrepo de ComuTV



Adriana Denjem de RAI y Ezio Sánchez de Thomson



Damián Lopez y Fabián Delgado de Inner



Miguel Benavente de Montecable y Eduardo Mandía de Nuevo Siglo

Irdeto: Giovanni Henrique, Félix Asef y Fabiano Botoni



Santiago González y Roberto Maury de Videoswitch



Marcelo Juárez de Supercanal y Diana Bauberger de Discovery



Independientes de Venezuela: Ricardo Bracho, presidente de Multitel Venezuela, con John Hernández (Norte Vision), Daniel Parra, gerente general de Multitel, Hui Fung Moy (Asotel), José Gómez y Juan Carlos Bolívar

Agencia / Photographie : P. Messina - VO DU TOIT



Peace of mind.

Protect your content and increase your revenue with Viaccess' CA/DRM solutions.

Viaccess provides a powerful range of CA & DRM solutions across converging multi-device, multi-network environments. Our scalable solutions for Pay-TV operators, content service providers and rights holders secure access, expand reach, drive usage and increase user appeal. Implemented successfully in over 30 countries on more than 80 digital platforms. Viaccess solutions protect your content and your business.

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

viaccess

## VIACCESS BUSCA SER TOP 3 A NIVEL MUNDIAL

### CRECIMIENTO EN ASIA Y LATINOAMÉRICA

**Nouredine Handame**, director de comunicaciones y estrategia de **Viaccess**, dialogó con **PRENSARIO** sobre las razones por las que la marca está entre los principales fabricantes del mundo, con el liderazgo del grupo **France Telecom**.

Viaccess nació en 1990 como parte de las unidades tecnológicas de France Telecom, empezó a trabajar con TV sobre satélite un año más tarde, y recién cuando el grupo sumó y potenció a **Orange** como su servicio de TV en 1998, se convirtió en una unidad totalmente independiente. Desde entonces, se ha convertido en especialista en televisión ayudando a fijar los estándares con una gran interacción entre muchas empresas.

Su mayor experiencia y la más rica se llevó a cabo en Francia, donde en 2003 fue la primera compañía en todo el mundo en atender a más de tres millones de suscriptores, pero desde 1998 se volvió internacional.

Nouredine Handame explicó que 'la ambición era ser una de las empresas top 5 de tecnología para televisión para el mundo', y que hoy lo ha logrado, pues ocupa el cuarto lugar entre las empresas con negocios en todas las

regiones. Mantiene el protagonismo en **CAS (Sistema de Acceso Condicionado)**, con todos los usos de entrega de contenido en IPTV.

#### APUESTA AL OTT

En 2008, incorporó **Orca Interactive** a sus empresas, enriqueciendo el conocimiento en CAS con una solución (end-to-end) para la entrega de video en múltiples servicios y plataformas de **Over The Top (OTT)**. 'Hemos invertido mucho y hemos llegado a productos integrales importantes para una oferta eficiente al usuario, que implique un cambio de experiencia desde las tablets, hasta los smartphones a la idea de los controles remoto', enfatizó Handame, es permitir que el uso ordinario de la TV se extienda a todas las pantallas, navegando con total flexibilidad. Estas novedades se presentaron en la IBC, con los conceptos de *All Around your TV* y *Personal TV*, y las aplicaciones y extensiones para cada miembro de la familia.

#### CRECER EN LATINOAMÉRICA

De cara a los objetivos para el año próximo, destacó llegar a ser la empresa global top 3



Emmanuel Thierry y Nouredine Handame, en IBC

en tecnología para CAS y OTT, a partir del crecimiento estratégico que ya no tenga su gran basamento particularmente en Francia o Europa, sino también en las regiones más emergentes como Asia y Latinoamérica. Por eso, va a invertir muchos más recursos en esas regiones. 'Latinoamérica puede ser muy receptiva a nuestras soluciones. Necesitamos que vengan desde distintos lugares y con diferentes puntos de vista para adecuarnos a sus necesidades', comentó. Latinoamérica tiene bastante DTH todavía y puede avanzar mucho más en OTT e ir 'más allá de mirar televisión a la manera tradicional'. Consideró que la empresa está lista para llegar a otros dispositivos con soluciones de streaming de alta calidad, ahora desarrollada con HD y con todos los recaudos antipiratería.



Plataforma de Pruebas Masivas para Cable Módems y EMTAs

# Cable Modem Test Platform

- Solución completamente escalable para probar CPEs en el depósito, ya sea en pequeñas o grandes operaciones
- Diagnostica cualquier tipo de cable módem, EMTA, o módem router de cualquier marca y modelo
- Realiza pruebas automatizadas en lotes de hasta 48 unidades
- Efectúa pruebas telefónicas completas para los EMTAs
- Permite una operación sencilla por personal no-técnico
- Genera reportes completos para control de inventarios y proceso de RMA
- Reduce los costos de reciclaje y devolución de CPEs

CMP es el equipo de prueba líder en el mercado, y el único capaz de probar módems hasta DOCSIS 3.0.

Soluciones para datos, voz y video sobre cable

Promptlink Communications  
4005 Avenida de La Plata. Oceanside, California 92056, USA  
+1 760 688 4022 ext. 726  
www.promptlink.com

## TECHNETIX: REDUCCIÓN DE RUIDO Y COMBINADORES

**Javier Molinero** y **Rodrigo Marín** destacaron a **PRENSARIO**, durante su segunda participación con stand de **Technetix** en Jornadas de Buenos Aires, su solución única en materia de reducción de ruido y sus combinadores.



Javier Molinero, Javier Calonge y Rodrigo Marín

Además de Jornadas, la marca estuvo presente en ABTA de San Pablo y espera continuar con mayor participación en las ferias de Latinoamérica en 2012, y confirmó su presencia en la SCTE de Atlanta.

## MOTOROLA, POR LA MASIFICACIÓN DE TDA

**Luciano Lazzari**, gerente de ventas home en Argentina de **Motorola**, dijo en Jornadas que está avanzando con la red de nuevos equipos para la masificación de las TDA, tanto para SD como para HD. Aun en Alta Definición estimó que costarán la mitad del precio de los STB de doble vía actuales. Tendrán encriptación full y ya comenzó con la guía para estas nuevas cajas que podrían completar la digitalización en toda la región.



Luciano Lazzari



## PCT INTERNATIONAL: CONECTORES 100% METAL PCTTRS6L

POR ING. GERARDO ZAMORANO

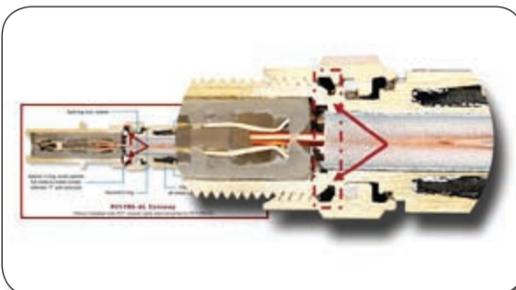
En el dinámico mundo de las telecomunicaciones, donde se habla de convergencia de servicios con grandes inversiones para satisfacción de los clientes, olvidamos una parte sencilla pero a la vez fundamental: el conector. Éste puede darnos fuertes dolores de cabeza en la operación y, peor aún, pérdida de usuarios por no satisfacer la calidad deseada de los servicios prestados.

Por ello, hacemos énfasis en el uso de un buen conector de compresión, como lo es nuestro PCTTRS6L que nos brinda, además de un sellado hermético -que elimina 100% de ingreso de humedad por su doble O-ring-, un sistema de sujeción "Locking", haciendo imposible tener conectores flojos en sus instalaciones cotidianas, tanto del lado de la conexión de exterior (taps) como interior (STB; EMTAs).

Es importante recalcar que el conector PCTTRS6L, al ser su composición 100% metálica,

agrega características que lo diferencian de los demás: alto blindaje contra ingresos de señales, eliminando las interferencias que suelen ser difíciles de localizar; continuidad eléctrica, aún sin estar comprimido -lo que la competencia no puede lograr hasta tener comprimido su conector, lo cual se debe a que sus componentes son plásticos.

Lo anterior nos lleva a concluir que a la hora de decidirnos por este componente pequeño llamado "conector" sólo por precio y no por calidad, nos puede salir más cara la atención de un reclamo, que implica que vaya un técnico en su unidad más el tiempo que tarde en encontrar la fuente de la falla y lo sustituya, que haber colocado en un principio un conector de calidad. Los clientes de Latinoamérica que usan



el conector PCTTRS6L son nuestra mejor carta recomendación.

En la NAB estuvimos lanzando nuevos productos, como las Cajas digitales IP y equipos para la casa con conexiones Ethernet sobre el mismo cable coaxial. En PCT International nuestro lema es 'Innovación en la última' y eso es lo que hacemos exactamente con los lanzamientos de nuevos productos.

## TCA: 30 CABECERAS DE WELLAV EN SUDAMÉRICA

Latinoamericana TCA sigue avanzando con la solución de cabeceras digitales de Wellav en Sudamérica. **Andrea Baena** destacó que, por su prestación y costo, 'es un producto único en el mercado'. Destacó la implementación en Canal 10 de Río Gallegos, Argentina, 'que ya puede ofrecer 70 canales' y las dos anteriores en Ecuador. 'En total se realizaron 30 implementaciones de la marca'.

El próximo paso es HD, 'una cualidad del MDP 900 es su escalabilidad para la alta definición'. Sigue trabajando con la marca **Viewteq** y una novedad es el acuerdo con **Casa Systems** -en Jornadas estuvo **Grant Bloom**- para trabajar la marca en Chile, Colombia y Ecuador. 'Hay buenas expectativas con esta marca

que tiene grandes prestaciones y nunca fue trabajada en la región', concluyó Baena.



Leonardo Rodríguez, Nahuel Pupin y Andrea Baena

## INTRAWAY: EMPRESA ARGENTINA EN LA SCTE

Intraway es una compañía que trabaja en el desarrollo y la implementación de NG Real Time y OSS Systems de alta performance y altamente escalable, que se presenta nuevamente en la SCTE Cable-Tec.

Entre los productos exhibidos, se destacan las capacidades **IPv6**, el **Policy Server** de **PacketCable Multimedia** para facturación basada en consumo, y la performance de la última versión de la suite. Además, presenta el roadmap de los próximos lanzamientos.

Especializada en la optimización y automatización del servicio de orquestación y aprovisionamiento de la oferta convergente de MSOs

y telcos, la empresa brinda soluciones de HSD, telefonía, TV digital, IPTV, IP Video Surveillance, multimedia, servicios de empresas y Wi-Fi.

Sus servicios y soluciones incluyen servicios de consulta, dispositivos DOCSIS, sistemas de manejo de redes, aplicaciones y software, servicios de telecomunicación y sistemas de manejo de fuerza de trabajo.

Intraway trabaja con operadores liderando la transformación de sus back-ends y sistemas y procesos OSS, para dar soporte al servicio convergente, las operaciones crecientes y los requerimientos cada vez más dinámicos del mercado.



## La TV digital en sus manos nuevo decodificador SMART



Sea parte de la era digital.

Conozca los últimos avances en equipamiento de head end y usuarios de la mano de Network Broadcast.

• Paraná 771 4to. Piso  
Capital Federal C1017 AAO  
Buenos Aires, Argentina.  
Tel. (005411) 5273-1111

• Condomínio Vila Lobos Office Park  
Avenida Queiroz Filho, 1700  
Bandar - Bloco B - Torre River Tower  
Sao Paulo, Alto de Pinheiros - SP - Brasil.  
Tel. (005511) 3711 5667- 3443 6278

• Av. El Dorado 68 C  
61 Of. 732-1  
Edificio Torre Central  
Bogotá, Colombia.  
Tel. (00571) 742-7511

• Ruta Nacional Nº 1, Km 49,5  
Zona Franca Libertad.  
San José, Uruguay.

## CONVERTECH: SOPORTE PARA RGB NETWORKS



Jorge Weiss y Henrique Etrusco

Convertech SA exhibió en CAPER, adonde se presentó con un equipo de ingenieros para atender a los clientes y demostró las aplicaciones de sus marcas representadas. Jorge Weiss, gerente de Estrategia de Negocios, comentó a PRENSARIO que la expo le pareció 'excelente para recibir a los ingenieros de sistemas que quieren tocar e interactuar con los equipos, con todo funcionando en tiempo real'.

Entre los productos presentados se destacaron las SEP (Simulcast Edge Processor) y BNP (Broadcasting Networks Processors) de RGB Networks, representada allí por Henrique Etrusco, director para Latinoamérica. Se trata de soluciones para grandes operadores, a las que Convertech agrega ingeniería y continuidad de soporte al cliente, como una novedad para el mercado argentino. La relación entre ambas empresas comenzó en 2007 y ahora avanzó con la integración del modulador QAM de Arris.

Además, asistió nuevamente con Trilithic, Pixelmetrix y por primera vez con BKtel de Japón para FTTH, los equipos de transmisión IP Nimbra para TDT y broadcasting de Net Insight. También Safecom con su solución de energía autoalimentable sin baterías y la habitual gama de productos de fibra al hogar que viene trabajando Convertech.

## PROELECTRONIC: MAYOR PRESENCIA EN LATINOAMÉRICA



Alexandre Nunes y Amauri Fernandes

Alexandre Nunes de Proelectronic dialogó con PRENSARIO en la Expo CAPER de Buenos Aires, donde destacó los acuerdos que la compañía cerró en Argentina con Míxa y Gifel.

Después de presentarse en la Expo Eléctrica de México, en APTC de Perú y ComuTV de Colombia, la marca asistirá Chile Media Show, representada por Amauri Fernandes, donde participará de una ronda de negocios.

Además, Nunes habló de los planes de incrementar su presencia en las exposiciones y eventos de la región.



# Videoswitch

## Servidor de Guía de Programación Electrónica EPG Server

- EPG-S Videoswitch DVB-C/T/S ISDB-Tb	- Actualización de Software de STB (OTA-SSU / OAD)
- Carousel de Datos y Objetos	- Envío de aplicaciones GINGA
- Limitación de caracteres	- Edición manual de eventos
- Interfaz de usuario en castellano	- Importación automática de los datos de programación

- Argentina
- Brasil
- Peru
- Paraguay
- Uruguay
- Colombia

Videoswitch s.r.l.  
Pichincha 32 P.6 Of. 11 - C1082ACB  
Ciudad de Buenos Aires - Argentina  
Tel. (+54 11) 4952-0324  
www.videoswitch.tv  
ventas@videoswitch.tv  
info@videoswitch.tv





# Fabricante Argentino de cables coaxiales flexibles

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.
- Internet















Sucursal Córdoba:  
Boulevard Los Granaderos 2722  
Córdoba  
Tel.: +54 0351 598 0084  
wtsucursalcordoba@arnet.com.ar

Casa Central:  
Domingo French 831 - Villa Martelli  
Pcia. de Buenos Aires  
Tel.: +54 11 4709 6650  
ventas@wiretechsa.com.ar

Wire Tech International Inc.:  
Ventas FOB  
vmarcarian@wiretechsa.com.ar  
Tel.: +54 11 4709 6650

www.wiretechsa.com.ar

## LEVEL 3 LANZÓ UNA RED DE FIBRA ÓPTICA

### COMBINA VYVX SERVICES CON GENESIS SOLUTIONS

Level 3 Communications anunció en noviembre durante Satcon de Nueva York, el lanzamiento una red de fibra óptica para transmisión y medios que combina su plataforma Vyvx Services para transmisión ininterrumpida de contenido, con los servicios gestionados de contribución y distribución de video Genesis Solutions de Global Crossing.

Esta instalación permite brindar un conjunto de soluciones de video a un grupo mayor de clientes de medios de comunicación en todo el mundo, incluyendo agencias emisoras, programadores de señales de cable y emisión directa (DTH), y distribuidores de noticias y eventos deportivos.

Mark Taylor, VP de Content and Media de Level 3, dijo: 'Es la primera vez que logramos combinar las capacidades de Vyvx y Genesis para crear una de las mayores y más amplias redes de fibra óptica de transmisión de video y telepuertos, lo que también nos permite desplegar un espectro más amplio de servicios de medios customizados

para nuestros clientes actuales y nuevos.'

'La combinación de nuestra gama de soluciones gerenciadas de video, sumada a nuestra red de fibra óptica de video administrada por un equipo global de expertos regionales, nos permite brindar servicios complejos de contribución de noticias y deportes y de distribución permanente en todo el mundo', agregó.

Las soluciones combinadas fueron diseñadas para brindar contenidos en medios a más de 450 mercados en 45 países y permiten a los clientes recibir soluciones de entrega de video de punta a punta totalmente gestionadas, para uso ocasional y dedicado, como también la capacidad de reservar transmisiones, recibir asistencia y acceder a portales de autoservicio en forma permanente.

'Para seguir atendiendo las diversas necesidades de distribución del mercado mundial de medios, ahora contamos con la capacidad de entregar contenidos de video a los mercados

mayoristas de DTH, cable y banda ancha, a una escala internacional cada vez mayor', comentó.

'Desde el transporte de las señales de televisión HD y 3D nativas, hasta la entrega de transmisiones por Internet, contamos con la capacidad para gestionar soluciones de video de punta a punta para nuestros clientes de medios y emisoras'.

Las soluciones de video ya fueron utilizadas para la transmisión de los principales eventos deportivos a nivel mundial como Grand Slams de tenis, las carreras de Fórmula 1, los torneos de golf, los partidos de la Liga Mayor de Fútbol y de la Liga Mayor de Béisbol, las Olimpiadas y distintas elecciones, convenciones políticas, conciertos de rock, entre otros. 'Estamos muy entusiasmados en poner estas herramientas en funcionamiento y a disposición de las emisoras y programadores de todas partes', concluyó.



## TONER CABLE SE CONSOLIDA EN AMÉRICA LATINA

Toner Cable ratifica su consolidación en América latina como un proveedor de equipamientos y servicios de tecnología con un profundo conocimiento de las necesidades y la demanda de los cableoperadores de la región, conseguida durante los últimos años, pero sobre todo en 2010.

Juan Sicard, responsable de Ventas para América Latina junto a Elizabeth Martínez, explicaron a Prensario que el objetivo es que se identifique a Toner 'no sólo como el punto de

acceso a los equipos, sino también como el instructor y la empresa indicada para dar la solución de acuerdo a las necesidades'.

Sicard señaló que 'en este 2011 estamos presentando nuevos sistemas, para los que estamos desarrollando set-top-boxes a bajos costos'. Con las marcas con las que Toner está trabajando para la integración de estos sistemas, como **Convenient**, **RGB**, **AMT** y **Sencore**, está



Juan Sicard, de Toner Cable Equipment

en proceso de 'integración de nuevas factorías y nuevas marcas, desarrolladas específicamente para la región a partir de conocer en profundidad las necesidades, la demanda y costos, balanceando todos los aspectos'.

## ANTRONIX: TAPS LÍDERES

Milton Ulloa de Antronix destacó a Prensario que uno de sus clientes más importantes de México, **Cablevision DF** está haciendo la reconversión de su red también con sus productos. Además, **Telefónica** está construyendo su red en Lima y Cusco, y que

toda la planta externa se hizo con sus taps.

En Brasil, otros dos clientes grandes que los eligieron son **Net Servicios** y **Embratel**. Según el ejecutivo, la ventaja que tiene es que permite acondicionar la señal de retorno, además de que el precio es bastante competitivo

y que tienen el aval de ser fabricantes y tener la calidad reconocida de siempre.



Mike Horowitz



Solutions that help expand quicker.

Service Delivery Solutions is a powerful framework that hosts different software modules designed to help your operation in each stage of the service delivery cycle. From the ordering to the activation and real time billing, you can tailor the platform with the tools you need.



www.dlocorp.com



www.voiceovernetinc.com

United States - Costa Rica - Panamá - Argentina



DESCUBRA  
CÓMO PODEMOS TRANSFORMAR  
SU NEGOCIO EN INTERNET

Estas empresas **confiaron** en nuestra Plataforma:

Diario **LA PRENSA**

**El Tribuno.com.ar**

**MEGATONE**  
La red de antenas para el hogar más grande del país

**BANCO COLUMBIA**

**INVERSOR LATAM**

**Prensario Internacional**  
Television • Broadband • New Media • Licensing

**VISA**

**finanzas prácticas**  
El primer portal de finanzas personales

**FILMAR**  
El primer portal de cine en Argentina

**TyN**

**ITU**

## Red Intercable: El valor de la sinergia



Somos Cableoperadores independientes, unidos por objetivos y realidades comunes.

Nuestra organización, que nuclea a más de 220 pymes, alcanza con su plataforma de servicios a más de 500 localidades, distribuidas en 19 provincias del territorio nacional, con redes que cubren más de 610.000 hogares.

Promovemos el conocimiento y la innovación tecnológica permanente con el objetivo de consolidar nuestras empresas como operaciones multiservicio vinculadas a comunicación y entretenimiento.

Así, hemos dado origen a desarrollos exclusivos y programas de capacitación que en la actualidad contribuyen de manera protagónica en la generación de valor para incursionar en nuevas prestaciones con competitividad y rentabilidad.

**La sinergia es la esencia de nuestra organización.**

Red Intercable, Pymes, República Argentina.

**conexión educativa**

**soon**

**dibox**

**red**  
Intercable

## INTERNEXA, COLOMBIA: MIGRACIÓN DE CONTENIDO A CENTRO Y SUDAMÉRICA

Internexa, empresa de infraestructura para conectividad y soluciones de telecomunicaciones para América Latina, anunció el lanzamiento de una iniciativa para migrar contenidos digitales producidos a Centro y Sudamérica.

‘De esta manera, lograremos mayor rapidez en el acceso a la información localizada en la región, mayor confiabilidad en el transporte y mayor redundancia’, destacó a PENSARIO Genaro García Domínguez, gerente general de Internexa. Además, explicó que la primera etapa de la migración se realizará a través de un centro de datos inaugurado en Colombia y que luego avanzará en el despliegue de un segundo

centro en Brasil, ‘que estará operativo en los próximos meses’.

El acceso a los contenidos que se alojan fuera de la región sólo se puede concretar hoy a través de sistemas de interconexión internacionales hacia los grandes centros de tráfico internacional de Internet, y la información debe viajar distancias más largas. Esta iniciativa ‘brindará un camino directo a la información, ahora migrada a Colombia y Brasil, hacia los diferentes países de Centro y Sudamérica, a través de su red de telecomunicaciones, que posee más de 21.000 km de extensión de fibras ópticas continuas entre Ve-



Genaro García

nezuela y Chile, pasando por Colombia, Ecuador y Perú y a la cual se están sumando Argentina, Brasil y Centroamérica, para crecer en la Costa Atlántica’, completó García.

‘Con esta opción Internexa contribuye a mejorar el rendimiento de los servicios de los proveedores de acceso a Internet en la región, beneficiando a los usuarios de banda ancha, creando así la verdadera Internet en Latinoamérica’, concluyó.



## APTC CONTRA LA PIRATERÍA EN PERÚ

Ovidio Rueda y Demostenes Terrones estuvieron junto a Luis Cano y un grupo grande de operadores peruanos miembros de la APTC en Jornadas de Buenos Aires, donde entregaron una carta a los programadores para pedir ayuda en la lucha contra la piratería. Concretamente.

‘Esperamos tener una respuesta para actuar de inmediato, para que el resto no nos convirtamos en piratas. Tomamos a los nuevos socios con bastante cuidado y si no cumplen, son retirados de la APTC. Hay muchos que sobreportan y debo hacerles ver los daños que se generan’, declaró Rueda.



Ovidio Rueda y Demostenes Terrones

Desde que asumieron en mayo, Rueda y Terrones estuvieron incentivando que más cableros se sumen a la APTC, promoviendo que empiecen en la industria de una manera formal. ‘La idea es que los cableros se sientan representados pues empezamos como ellos y crecimos’, dijeron.

### CUMBRE DE AREQUIPA

Por otro lado, están trabajando duro para la nueva Cumbre de Arequipa que será el 17 y 18 de mayo en esa ciudad. ‘Fuimos personalmente a ver las instalaciones y será justo sobre el cerro July de Arequipa al pie del volcán.

## CORPETEL Y BEST CABLE



Lucio Chuquilín, Demostenes Terrones, y Napoleón Flores

Acerca de su empresa Corpetel, Demostenes Terrones comentó que sigue trabajando con las antenas, equipos de fibra, amplificadores de marca y otros productos

de calidad como Belden.

Cuenta con cuatro ingenieros, destacando a Lucio Chuquilín y Luis Díaz. ‘Lamentamos que Elvin Manrique no sea más parte del equipo’, agregó.

Sobre Best Cable, remarcó que ha crecido a base de esfuerzo y que sigue necesitando del apoyo de las señales para poder ofrecer TV por cable de calidad en sectores donde no lo hace nadie más.

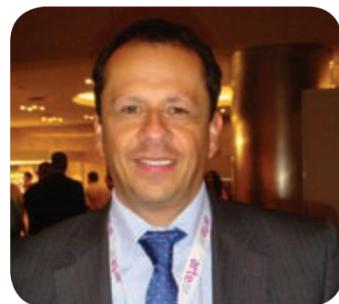
## CNTV SIGUE CON LOS PLANES ANTI FRAUDE

Eduardo Osorio, comisionado de la CNTV de Colombia, estuvo en Jornadas de Buenos Aires para darle continuidad al convenio anti fraude firmado con los programadores, liderados por Fox. Apuesta a continuar con los operativos y auditorías para detectar los casos de sobreportación.

Osorio, que se mantuvo en la Comisión luego

de ser director ejecutivo, expresó que ‘no se definirá este año el proyecto de ley para repartir las funciones de la CNTV en los otros organismos del estado colombiano porque hay oposiciones.’

Dijo que, aún si la CNTV no siguiera el año próximo, estos planes anti-fraude caerían en el ámbito del Ministerio de TICS y tendrían continuidad.



Eduardo Osorio

El mejor distribuidor de productos de CATV y telecomunicaciones, IPTV, FTTH, GPON, GEAPON, DTH, VoIP, WI-FI y WIMAX en América Latina. Tenemos las grandes marcas que nos respaldan.

- |                   |                     |                 |
|-------------------|---------------------|-----------------|
| ADTRAN            | Emerson             | Quintum         |
| Alpha             | Erico               | Regal           |
| AM communications | Fluke               | Raisecom        |
| Amino             | Gilbert             | Ripley          |
| ANRITSU           | GMP                 | Senior          |
| Arris             | Hellermann Tyton    | Sumitomo        |
| Asoka             | Hollan              | Superior        |
| Blonder Tongue    | IBBS                | Suttle          |
| CableAML          | JDSU Acterna        | Telect          |
| Canusa            | Larus               | Telelynx        |
| Channell          | Lemco               | Thomas & Betts  |
| Cisco             | Lindsay Electronics | Times Fiber     |
| Clearfield        | Maclean / Joslyn    | Transition      |
| Comtrend          | National Strand     | Vecima Networks |
| Corning           | Netgear             | Vericom         |
| Draka             | PLP                 | Viking-Satcom   |
|                   |                     | Wire World      |



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

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

## TEKTRONIX DESTACA SENTRY

Carlos Becker, director de Ventas de Tektronix para Latinoamérica, destacó a Prensario en CAPER, la importancia de su solución Sentry, antes conocida como Mixed Signal, para los cableoperadores y dijo que ahora la marca 'se enfoca en conocer a los múltiples canales y a los operadores'.

Además, explicó que la calidad del video es 'crítica en el negocio del cable', sobre todo con la implementación del HD. Tektronix aporta una herramienta de monitoreo que mide lo que el espectador ve desde su casa, en términos de compre-

sión y determina los distintos grados del problema.

Entre los productos presentados en la expo, Becker resaltó el monitor de RF high-end RFM220, para ISDBT. Comentó que la marca tiene también 'productos sencillos y herramientas económicas', mencionando el monitor recientemente lanzado en la IBC, WFM2200, 'un producto totalmente portable que se venía reclamando desde hacía años', agregó.

A nivel estructural, Tektronix está enfa-



Carlos Becker, Eduardo Baez y Eduardo Díaz en CAPER

tizando su presencia en Latinoamérica, con una oficina en México, doce personas en Brasil, dos en Viditec de Argentina abocadas a la marca -Ricardo Báez y Eduardo Díaz-, y también cuenta con representantes en Chile y Colombia. 'Vimos esta oportunidad hace siete años y estamos invirtiendo en la región desde entonces', concluyó el ejecutivo.

## VOLICON: OBSERVER PARA STREAMING

Volicon asiste a la SCTE junto a Ken Rubin exhibiendo soluciones de monitoreo, almacenamiento, búsqueda de publicidad y análisis de ratings.

Su trabajo con el IFE de México, con su sistema de monitoreo Observer, es el ejemplo de mayor éxito que involucró a 2500 estaciones y más de 600 radios. Observer tiene sus versiones enterprise en SD y HD, y el Observer Enterprise TS, recientemente lanzado en la IBC, para

plataformas IP o de streaming.

Otra novedad es el Observer Mobile, y también avanza con el monitoreo de ratings, considerando la información de los medidores en video en una función requerida en la región. Para la SCTE y el mercado del cable Rubin destacó el RPM (Remote Program Management).

Finalmente, comentó que los operadores 'no deben asustarse o considerar sólo las he-



Ken Rubin en CAPER

rramientas más caras' y que siempre se puede 'partir de la básico como Best low price del mercado para luego ir creciendo en capacidad de manera flexible y escalable'.

## COSHIP: ÉXITO EN SET-TOP-BOXES

Con más de ocho años de trabajo en Latinoamérica, Coship lleva colocados allí más de tres millones de Set-Top-Boxes, que son utilizadas por empresas líderes de acceso condicionado como Nagra, Irdeto y Conax, destacó Norberto Carricaburu a Prensario durante la expo CAPER. 'Una de las principales razones del éxito es

nuestra preocupación por el soporte y atención al cliente. No nos limitamos a vender las cajas'.

Además, comentó que la compañía asiste a la SCTE de Atlanta, y añadió: 'Los países más fuertes son Brasil, Colombia y América Central, donde están los principales operadores de la región'.



Juan Galdoni, Norberto Carricaburu y Chung

## FRONT PORCH DIGITAL: CRECIMIENTO EN ALMACENAMIENTO TRADICIONAL

Front Porch Digital tuvo un gran crecimiento este año, destacó Pablo Miliani a Prensario, sobre todo con sus soluciones de almacenamiento tradicional. Suma cada vez mayores ventas con la migración del capital de los canales, que antes se focalizaba en la compra de Samma, especialmente en Brasil.

En la IBC la marca presentó nuevos productos para almacenamiento de video en la nube, lo que se puede ofrecer como servicio externo para aquellos clientes que no tienen infraestructura. En la NAB había lanzado el servicio Diva Publish, y ahora cuenta con el Lynx, como extensión. 'Es de muy fácil implementación en formato AXE,



Francisco De Marco y Pablo Miliani

representa una necesidad importante en la industria del cine, ya que tener un flujo de trabajo como en los canales de televisión, es visto con buenos ojos', concluyó Miliani.



## Brindando Soluciones Premium a la Industria del Cable

### VOIP AMPS

### FIBER NODES

### PASSIVES

### RETROFIT TAPS

### HARDWARE

Antronix ofrece tecnología de avanzada para la industria del cable que reduce los costos operacionales para el MSO y disminuye las llamadas por servicios. Su ingeniería y los materiales de primera línea utilizados aseguran que nuestros productos cubran las necesidades de hoy y las del mañana.

Con una comprobada confiabilidad y una reputación incomparable, Antronix es la primera opción para operadores de cable que buscan las mejores soluciones.

- **Nodos para Fibra Óptica:** Entre sus características incluyen una salida +38 dBmV RF y un rendimiento de 1GHz, todo dentro de un chasis compacto.
- **Pasivos:** Gran línea de splitters, acopladores direccionales y retrofit taps.
- **Hardware:** Ground blocks, atenuadores y F81 para los requerimientos más exigentes.
- **Amplificadores Residenciales:** El primero en utilizar el sistema CamPort® para conexiones de cable confiables.



Ph: +1 901.409.3324 or +1 609.860.0160  
ventas@antronix.net • www.antronix.net



## FOX REALIZÓ SU UPFRONT 2012 EN VENEZUELA

Fox One Stop Media, unidad de ventas de Fox Latin American Channels, realizó en Caracas su UpFront 2012, donde presentó a anunciantes y agencias la nueva propuesta comercial para Venezuela y los resultados obtenidos por el grupo en la región.

Franca Morena, VP & GM de Fox Channels en Venezuela, y quien ofició de anfitriona, destacó: 'Estamos sumamente complacidos con los resultados del Upfront. La manera de invertir en

medios ha cambiado y, actualmente, la inversión en TV Paga ha equiparado la de TV Abierta. Por otra parte, internet está concentrando un mayor flujo de inversión.'

Para la ejecutiva, 'el encuentro fue una oportunidad ideal para ver de forma tangible la capacidad y herramientas con las que Fox One Stop Media cuenta a la hora de satisfacer demandas y adaptarse a los requerimientos específicos de cada uno de sus anunciantes'.



Franca Morena, VP & GM de Fox Channels en Venezuela, condujo la preventa publicitaria del grupo en Caracas

Con una convocatoria record de más de 1200 asistentes, la jornada contó además con una charla brindada por el reconocido economista José Guerra, entrevistado por el periodista Nelson Bocaranda.

## CUMBRE DE CERTAL EN MONTEVIDEO: CON FOCO EN LA LIBERTAD DE PRENSA

El Centro de Estudios para el Desarrollo de las Telecomunicaciones y el Acceso a la Sociedad de la Información de América Latina (CERTAL) y la Federación Latinoamericana de Magistrados (FLAM) realizaron en Montevideo la II Cumbre de medios de Comunicación, que tuvo como temas principales la posibilidad de que empresas de telecomunicaciones y medios locales brinden múltiples servicios y la relación entre la prensa y el Poder Judicial.

El evento contó con la presencia de, Diego Cánepa, prosecretario de la Presidencia de la República Oriental del Uruguay, Jorge Navarrete Martínez, presidente del CERTAL, quien planteó el tema principal de la primera jornada: La justicia independiente y la libertad de prensa como pilares fundamentales de la sociedad democrática.

Miguel Ángel Caminos, presidente de FLAM dijo: 'La prensa le debe mucho a la Justicia y la Justicia le debe mucho a la prensa.'

Se ve en muchos países de Latinoamérica que gobiernos ajenos al pluralismo, lo primero que restringen es a la Justicia y después a la libertad de prensa.'

Por su parte, Luis Bates, ex ministro de Justicia de Chile, agregó: 'Los jueces tienen la obligación de explicar sus sentencias'. Y Luis Alberto Lacalle Pou, presidente de la Cámara de Diputados de Uruguay, planteó: 'La comunicación es un cuchillo, puede usarse para cortar y alimentarse, pero también para matar. Estamos obligados a mostrar lo que hacemos'.

Otro de los temas tratados fue la fragilidad de las instituciones en Latinoamérica, donde se debatió sobre los gobiernos de Evo Morales en Bolivia, Hugo Chávez en Venezuela y Cristina Fernández de Kirchner en Argentina, que fueron puestos como ejemplos de baja calidad institucional y de una independencia de poderes casi exigua. La senadora Norma Morandini, reciente candidata a vicepresidenta



Jorge Navarrete Martínez, Presidente de CERTAL, en el discurso de apertura de la Cumbre de CERTAL en Montevideo

de Argentina, expresó: 'Hemos condenado en los tribunales a los represores, pero no hemos desarmado las prácticas antidemocráticas'.

Julio María Sanguinetti, ex presidente de Uruguay, explicó por dónde, en su opinión, deberían transitar los medios en una sociedad democrática: 'Entre las dos varillas: por un lado, el respeto al orden público y en la otra punta, los derechos individuales. Y en el medio hay un vasto territorio que es de mucha discusión porque es el territorio de la ética'.

Luis Pardo, presidente de la Asociación Internacional de Radiodifusión (AIR) concluyó con las dificultades que atraviesan los medios de comunicación en algunos países de Latinoamérica.

## VECTORMAX: NUEVO SOCIO PARA LOS CABLEOPERADORES

Jorge Arturo Sarría es el COO & VP de ventas internacionales y operaciones de Vectormax, compañía americana con una fábrica en China que está cerrando grandes acuerdos con empresas de ese país, como Skyworth y I-Panel.

Un diferencial de su marca son sus Set-Top-

Boxes, con diseño propio súper compacto y amigable, y middleware completo, tanto comunes o HD y con la opción de ofrecer VOD.

De todas maneras, ofrece un modelo de negocios completo a través de una licencia mensual para que los Carriers no tengan que comprar 80.000 cajas juntas, y hacer el

upgrade de su base de clientes de una manera formidable.

Sarría destacó su asistencia en ABTA de San Pablo, en el stand de Skyworth, en Andina Link Centroamérica e IBC de Amsterdam (junto a IPanel), cubriendo dos eventos en distintos continentes casi al mismo tiempo.

## Las Cámaras N° 1 para móviles y estudios de Argentina

SONY  
make.believe



HXC-100

HSC-300

Las cámaras HXC-100 y HSC-300 ya están al alcance de tus manos, diseñadas especialmente para facilitar la transición de SD a HD, sin tener que salir de tu presupuesto. **A un precio accesible con la mejor calidad del mercado.**

### Abriendo un nuevo mundo para la producción HD

HXC-100 y HSC-300 pertenecen a la línea HD/SD de estudio-exteriores con las siguientes características:

- 3 sensores CCD de 2/3" y 2.2 millones de píxeles con excelente calidad e imagen.
- Conversores A/D 14 bits full broadcast - Sistema Triax Digital
- Conversor de banda ancha de muy alta calidad para salida de HD/SD.
- Equipos multiformato que trabajan en 1080 a 50/59.94 entrelazado; 720 a 50/59.94 progresivo o en TV estándar en 576/50 o 480/59.94 entrelazado.

HD PARA TODOS

Create. Connect. Inspire



## ESPN LANZÓ ESPN3, DISPONIBLE EN LAS TRES PANTALLAS

ESPN México realizó en noviembre su tradicional UpFront, donde presentó el lanzamiento del nuevo canal multiplataforma ESPN3 y las propiedades que emitirá en 2012, a anunciantes, agencias y socios.

El nuevo canal salió al aire a mediados de noviembre para Latinoamérica de habla hispana, incluyendo "contenidos jóvenes y dinámicos", disponibles a través de televisores, PCs, tablets y celulares. La señal tiene tres bloques de programación: ESPN 3.0, orientado a deportes de acción; ESPN series, con documentales y programas de ESPN, y ESPN Live, con eventos deportivos en vivo.

Con respecto a la programación 2012, el canal tendrá nuevamente la Premier League de Inglaterra, la Liga Argentina de Fútbol (AFA), Brazil World Tour, Liga Italiana (Serie A), los cuatro Grand Slams de Tenis, Copa Francesa de Fútbol (FFF), Copa Alemana (DFB), CONCACAF Liga de Campeones y las Ligas Americanas como NFL, MLB y NBA.



Gerardo Casanova, Vicepresidente y Director General de Disney & ESPN Media Networks para el Norte de Latinoamérica

Además, continuará con la transmisión de la Primera División del Fútbol Mexicano.

Entre las novedades, se destaca el regreso de la UEFA Champions League, y la cobertura especial de los Juegos Olímpicos desde Londres. También seguirá transmitiendo producciones originales de estudio y análisis, como *SportsCenter*, *Nación ESPN*, *Fuera de Juego*, *Juego Cruzado*, *Cronómetro*, *ESPN Radio Fórmula*, *Los Capitanes*, *Fútbol Picante*, *ESPN RUN* y *AutoExplora*.



David Faitelson, Oscar Velázquez, Ramón Arnau

El UpFront 2012 contó con la presencia de los conductores del canal David Faitelson, Tato Noriega, José Ramón Fernández, Heriberto Murrieta, Fernando Palomo y Fernando Schwartz. De esta manera, ESPN busca reafirmar su presencia en el mercado mexicano.



Alfonso García-Moreno, Director de Ventas Digital

## MTV NETWORKS ADELANTÓ EL LANZAMIENTO DE COMEDY CENTRAL EN 2012

DURANTE EL UPFRONT 2012

MTV Networks lanzará **Comedy Central** en México y Latinoamérica el próximo año, según lo anunció durante el Upfront 2012, el evento anual de avances en programación para todas sus señales.

Comedy Central es el canal de programación cómica las 24 horas, que es visto en más de 172 millones de hogares en



John Mafoutsis, Héctor Suárez Gomis y Eduardo Lebrija

22 países. En su contenido se destacan sketches, stand ups, producciones originales en México y América Latina, animaciones, películas y programas como *Happily Divorced* (con **Fran Drescher**), *The Exes* y *Los Roast*, donde se burlan de distintas celebridades.

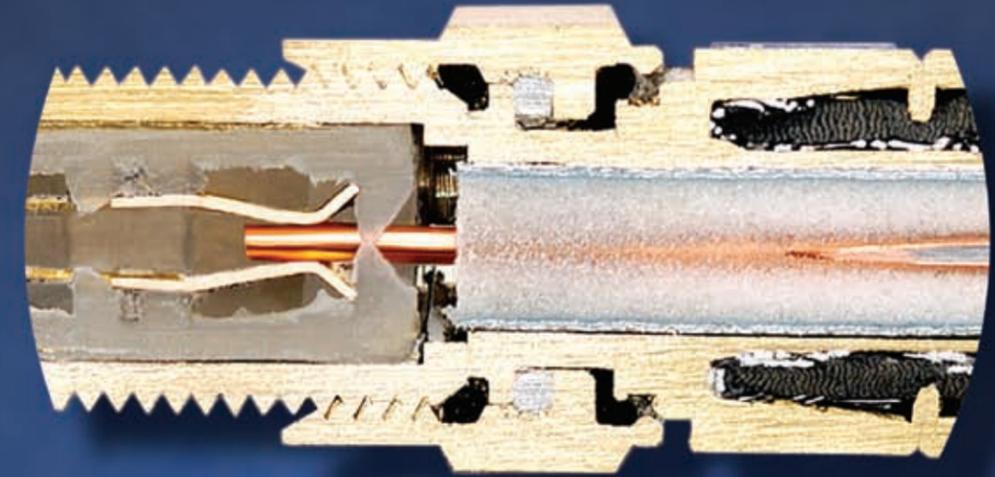
**Eduardo Lebrija**, SVP/Director General de MTV Networks México, señaló: 'MTV Networks se ha consolidado en México como un punto de contacto entre la cultura pop y la sociedad, esto nos permite entrar a nuevos mercados y por lo tanto crear nuevos canales como Comedy Central, que se estrenará en 2012. Desde niños, adolescentes y tweens, un mercado que ha crecido con gran velocidad, además de adultos, las marcas de MTV Networks ha logrado conectar con distintas generaciones.'

Durante el Upfront 2012, al que acudieron más de 400 ejecutivos, clientes y medios de comunicación, se dieron a conocer las novedades de **MTV**, **MTV Hits**, **VH1**, **Nickelodeon** y **Nick Jr.**, y se realizó una recapitulación de los éxitos de 2011.

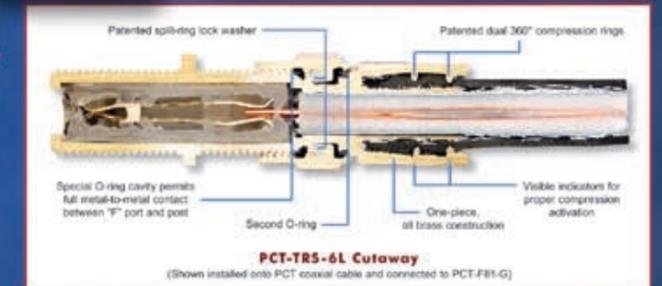
Entre los avances destacados están los nuevos capítulos de la serie animada para adultos *Beavis and Butthead*, así como también la línea de productos para consumo de esa marca. También se anunció el lanzamiento de la serie *Chica Rara*, y nuevos episodios del docu-reality *Teen mom*.

**John Mafoutsis**, SVP de Ventas Publicitarias y Acuerdos Internacionales de Mercadotecnia de MTV Networks Latinoamérica, dijo: 'Nuevamente demostramos que las marcas y canales que agrupa MTV Networks son plataformas sólidas y divertidas para que los anunciantes muestren sus productos para así lograr una profunda conexión con las múltiples audiencias a quienes llegamos. Estamos también muy contentos de expandir nuestro portafolio en América Latina y presentar Comedy Central, el canal de comedia líder en Estados Unidos con presencia en todo el mundo, que seguramente divertirá mucho a nuestros televidentes.'

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



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



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

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

¿Por qué no hace la prueba usted?



Innovation for the Last Mile  
pctinternational.com



## ACUÉRDATE DE ACAPULCO, LA NUEVA SERIE DE EFEKTO TV

Efeko TV, la señal de TV paga de México que nació en 2009 por iniciativa de **Alejandro Puente Córdoba**, lanzó en octubre la serie *Acuérdate de Acapulco*, conducida por la escritora **Guadalupe Loeza**.

Durante su lanzamiento, Puente destacó: 'Acuérdate de Acapulco hará que recordemos a Acapulco como el destino máximo de todos los mexicanos. La serie se suma a la oferta del canal que, a más de dos años de estar al aire, ha logrado consolidarse como la televisora independiente y plural del México de hoy'.

Efeko TV está presente en los principales operadores de cable y TV satelital, cuyo objetivo es crecer como señal independiente en México, Estados Unidos y el resto de Latinoamérica. 'Hacemos un esfuerzo constante para que la señal se convierta en un referente de la TV independiente en nuestro país y nos orientamos a satisfacer la demanda de la audiencia de la TV paga que exige calidad y mejor contenido'. Y destacó: 'Sabemos que buscan una televisión plural, con credibilidad y eso es lo que estamos construyendo en nuestra pantalla'.

El canal llega a 7.300.000 hogares en México.

'Se distingue de otras ofertas televisivas por la experiencia y profesionalismo de nuestros analistas y periodistas para ofrecer contenidos con sustancia y profundidad', aseguró Puente.

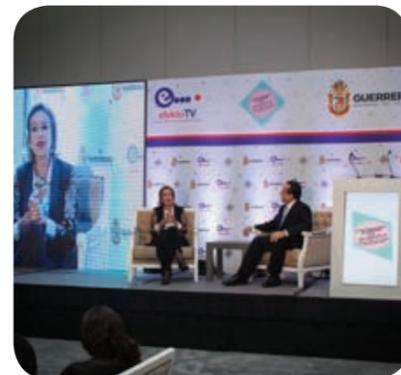
'Ofrecemos ocho espacios informativos diarios, en los que hemos dado cabida a la pluralidad en los asuntos públicos del país. Estamos convencidos de que en México necesitamos propiciar el debate de las ideas, con plena libertad. Especialistas, líderes sociales y políticos, hablan con franqueza de los retos del país a través de nuestra pantalla', añadió.

'El televidente encuentra en una barra de opinión con especialistas de primer nivel. Me siento muy contento de que personalidades del periodismo, la abogacía, la diplomacia, la cultura, la sociedad civil y los asuntos públicos sean parte de nuestra empresa, para realizar programas accesibles con sustancia', aseguró Puente.

La nueva producción muestra a Guadalupe Loeza, conductora del ciclo, en entrevistas a diferentes personajes que han vivido en Acapulco, destacando los puntos más atractivos del puerto en su época de máximo esplendor.



Alejandro Puente Córdoba en la presentación de *Acuérdate de Acapulco*



Guadalupe Loeza, conductora del ciclo, habla sobre el programa

## PREMIOS TELEHIT 2011: LO MEJOR DE LA MÚSICA LOCAL E INTERNACIONAL

La cuarta edición de la entrega de Premios Telehit de México, realizados el 17 de noviembre en Acapulco, contó con la presencia de los principales exponentes de la música y el video a nivel nacional e internacional.

El evento se transmitió en vivo por Telehit y Telehit HD a más de 50 países y 'con sonido digital de la más alta calidad', destacaron desde su organización. Además, se transmitió por Internet desde el sitio de Facebook, con un programa especial que incluyó una cobertura completa sobre el "detrás de escena" que se emitió todos los días, del 14 al 16 de noviembre.

Este año confirmaron su presencia Simple Plan, Joe Jonas, Camila, Molotov, María José,

Belanova, Kinky, Jesse & Joy y Reik. Se entregaron premios a los mejores banda alternativa, artista juvenil internacional, álbum de rock, álbum internacional del año, vídeo del año y tour pop internacional.

Guillermo del Bosque, productor y director general de Telehit, dijo: 'El posicionamiento de Premios Telehit como una de las premias más reconocidas a nivel internacional demuestra la calidad de las producciones de Televisa Networks y reitera el fomento al turismo llevando a cabo un evento de esta magnitud en Acapulco y demostrando así, que este hermoso puerto sigue siendo un destino turístico por excelencia'.

Sus ediciones anteriores contaron con la



actuación de cantantes y bandas como Pitbull, Tokio Hotel, Enrique Iglesias, Paulina Rubio, Alejandra Guzmán, Enrique Bunbury, La Maldita Vecindad y Aleks Syntek. Además estuvieron Los Daniels, Ha-Ash, Calle 13 y Fanny Lu.



• Proveedor líder en productos y soluciones para HEAD END DVB

• Hardware de HEAD END, Sistema de Acceso Condicional y Sistemas de Valor Agregado

• Soluciones instaladas en más de 60 países del mundo



### Línea de Productos:

Plataforma Multimedia Integrada  
Codificadores MPEG-2/H.264 (AAC-HE audio)  
Multiplexores  
Scramblers  
Moduladores QAM  
IPQAM

Sistema de Acceso Condicional (CAS)  
SI-EPG  
Sistema de MOSAICO de canales  
Insertor de publicidad DVB AD  
Insertor de subtítulos y logos DVB  
Sistema de PLYOUT



Beijing Communicate Technologies Inc.  
Address: No. 901-905, Office Building B Maples International Center, No.32 Xizhimen North Street, Haidian District, Beijing 100082 P.R.C  
Tel: +86 10 62272800 Fax: +86 10 62277908 E-mail: international@cti.com.cn Website: www.communicate.com.cn

## AXON: DE HOLANDA A LATINOAMÉRICA

AXON, proveedor de productos para HD en Europa, Medio Oriente y África (EMEA), registró un 25% de crecimiento en sus ventas mundiales de 2010, según destacó **Johan Lieffers**, director de Ventas para América, a Prensario.

La compañía tiene más de 300 productos para Latinoamérica. 'Una parte sustancial es aún *Synview*, nuestra solución multiview. Los productos especiales que construimos a partir de las solicitudes de nuestros clientes para consumos específicos son las tarjetas OB, que son muy populares y se han vendido muy bien en la región', agregó Lieffers.

'Es un poco apresurado hablar sobre América Latina, ya que somos un nuevo jugador allí. Pero la experiencia en otras regiones nos han enseñado y creemos que nuestros productos podrán aplicar muy bien para los broadcasters locales', completó.

Además, opinó sobre los clientes en esta región. 'En mi experiencia, son abiertos sobre sus negocios y siempre están interesados en nuevas tecnologías, nuevas maneras de

ingeniería. Esta combinación le permite a la industria crecer y profesionalizarse'.

'Nuestra ventaja es la diversidad de producto, ya que ofrecemos diversas líneas como el video logging/compliance, que será nuestro principal foco. Tenemos *TRACSII*, de tercera generación con tecnología OS de **Linux** soportada bajo SSD, lo que lo hace un sistema robusto que garantiza una transmisión las 24 horas, durante los siete días de la semana'.

El equipamiento *Synapse* existe desde hace diez años en el mercado. 'Posee una estructura interna única que permite combinar funciones de múltiples tablas y proveer soluciones compactas. Con más de 300 tarjetas hoy en día, y una fuerte alianza con **Teranex, Linear, Acoustic, Dolby, Civolution** y **Softel**, tratamos de proveer soluciones que los clientes necesitan', resaltó.

En Brasil, el distribuidor de AXON es **Libor** que, según Lieffers, 'está haciendo un fantástico trabajo'. Además, destacó: 'También estamos trabajando cerca de **System Integrators**, para los que tenemos un pro-



Johan Lieffers, director de Ventas para América

grama especial. Distribuimos en Argentina, Paraguay y Uruguay, a través de Buenos Aires; Chile, Perú, Colombia y México. Tenemos una excelente relación con fabricantes como **Sony** y **Grass Valley** y por supuesto, con nuestros socios locales'.

**SOLUCIONES DE TECNOLOGÍA PARA LAS TELECOMUNICACIONES POR CABLE DESDE HACE MAS DE 20 AÑOS**

<p><b>Phoenix</b> Broadband Technologies LLC MONITOREO PROACTIVO DE FUENTES DE PLANTA EXTERNA</p>	<p><b>CONTEC</b> INTEGRADOR DE SOLUCIONES SOLIDO SOPORTE PRE Y POST VENTA DISEÑO HFC, CURSOS DE CAPACITACIÓN</p>	<p>Taiwan Cable Connection PASIVOS HFC, ACOMETIDA AMP. DE ACOMETIDA</p>
<p><b>JDSU</b> MEDICIÓN Y MONITOREO HFC, RF, MPEG, DOCSIS, REVERSA, PRUEBAS ÓPTICAS</p>	<p><b>SNTec</b> EQUIPO PARA HEADEND, RACKS MODULADORES, COMBINADORES ETC.</p>	<p><b>ARRIS</b> ACCESO Y TRANSPORTE HFC GMS, CM, MTAs para HSD y VoIP</p>

www.comtecmx.com  
Tel-Fax +52 (33) 38 33 59 59  
Oficina México, D.F. +52 (55) 84 21 50 72

TV Digital (ISDB-Tb) - CATV - MMDS - Celular - Wlan

**la evolución**

es natural para quien utiliza productos

**PRO**<sup>®</sup>  
ELECTRONIC  
JUST EVOLUTION

20 Años



@proelectronic



proelectronic

www.proelectronic.com

# A full week of opportunities!

**mip**tv®  
Inspiring deals

MIPTV is your Spring market for the freshest international showcase of TV – in all its forms. Shape and make deals, make new connections and unlock new business opportunities.

Take advantage of our early-bird deadlines:  
Annual stand bookings: Nov 11  
MIPTV visitor registration: Dec 21

Make the most of your MIPTV experience with our accelerator events:

**mipdoc.**

the factual programming screenings conference

**mipformats**

the discovery showcase for the formats community

**mipcube**

the live learning experience to explore the future of TV

MIPTV: 1-4 April 2012  
Accelerator Events: 30-31 March 2012  
Palais des Festivals, Cannes, France  
[www.miptv.com](http://www.miptv.com)

**natpe.** WORLDWIDE AND YEAR ROUND  
CONTENT FIRST



**NATPE, January 23-25, 2012**  
Fontainebleau Resort, Miami Beach

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

The only U.S.-based digital content marketplace.

- 5,000 top media execs from 70 countries
- 272 global exhibiting companies
- 780 content buyers and acquisition execs
- 250 influential speakers
- 50 sessions, special events, networking and more

**NATPE Budapest, June 26-28, 2012**  
Sofitel Chain Bridge Hotel, Hungary

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

- 500+ Content Buyers - more than 65% of whom never or seldom attend other major international markets
- 1200 participants representing 710 international companies
- 250+ suppliers of movies, TV series, dramas, telenovelas, TV formats and packaged TV channels

## CALENDARIO

### DIEMBRE 2011

- ASIA TV FORUM (7-9)  
SANDS EXPO AND CONVENTION CENTER - SINGAPORE  
WWW.ASIATVFORUM.COM

### ENERO 2012

- NATPE 2012 (23-25) - MIAMI BEACH - USA  
WWW.NATPE.ORG

- CCTA 2012 (\*) - THE SHERATON PUERTO RICO  
CONVENTION CENTER HOTEL - PUERTO RICO  
WWW.CCTANET.COM

### FEBRERO 2012

- ANDINA LINK CARTAGENA - CARTAGENA - COLOMBIA  
WWW.ANDINALINK.COM

### MARZO 2012

- PUNTA SHOW 2012 - PUNTA DEL ESTE - URUGUAY  
WWW.PUNTASHOW.NET

- SPECIAL AdSALES (\*) - ARGENTINA  
WWW.NATPE.ORG

### MIP-TV 2012 (1-4 ABRIL)

- CANNES - FRANCIA  
WWW.MIPWORLD.COM

### ABRIL 2012

- NAB SHOW 2012 (14-19) -  
LAS VEGAS CONVENTION CENTER - LAS VEGAS - USA  
WWW.NABSHOW.COM

- IV CUMBRE APTC 2012 (17-18)  
AREQUIPA - PERÚ

- CANITEC (\*)  
ACAPULCO - MÉXICO  
WWW.CANITEC.ORG

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

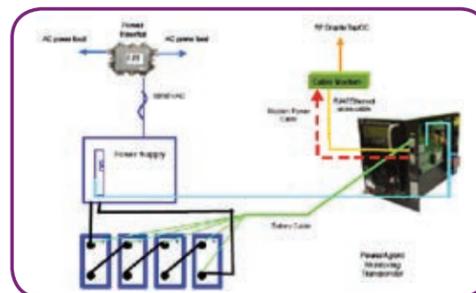
## TECNOLOGÍA

# COMTEC: MONITOREO PRO-ACTIVO DE FUENTES EN HFC

Un gran porcentaje del tiempo sin servicio en una red de telecomunicaciones por cable se debe a fallas de energía. Aún y cuando se usen fuentes de poder no interrumpidas (UPS), la carga de las baterías de estas fuentes sólo energizarán la red por algunos minutos en el mejor de los casos (si las baterías están en buenas condiciones) cuando ocurra el fallo del suministro principal de energía. Si monitoreamos las fuentes de alimentación, podemos cubrir el mayor número de fallas de planta externa en la mayoría de nuestros suscriptores.

El monitoreo de las fuentes de energía de la planta externa es indispensable para mejorar la disponibilidad de los servicios, sobre todo para aquéllos que son más sensibles como la telefonía por VoIP. Un monitoreo proactivo nos obliga a medir los cambios de los parámetros de red que aún no se reflejan como fallas en la planta externa para reaccionar a tiempo y corregirlos sin tener afectaciones al servicio ni pérdidas de disponibilidad.

Medir es determinar la magnitud de una



variable en relación con una unidad de medida convencional (patrón), mientras que monitorear es observar uno o más parámetros medidos y compararlos contra límites previamente establecidos para detectar fallas. Un Transponder (transmitter/responder o transmisor/contestador) es un sistema de monitoreo especializado para los parámetros de interés en la fuente de energía (Voltaje de entrada, Voltaje de salida, corriente de salida, estado del inversor, voltaje de las baterías, etc.) que compara las mediciones de dichos parámetros contra límites para generar alarmas y puede enviar sus mediciones y alarmas a otros sistemas de software.

El monitoreo de la admitancia (inverso de la impedancia medida en Siemen o mho) de las baterías es otro parámetro importante que



POR EL ING. CRISTÓBAL ROJO CHÁVEZ

opcionalmente se puede evaluar como parte del monitoreo de fuentes UPS y sirve para poder evaluar cómo envejecen las baterías y hacer un plan de reemplazo eficaz de las mismas, cambiando sólo las que así lo requieran, haciendo más productiva la inversión.

En 2001 la SCTE comenzó los trabajos del estándar HMS (Hybrid Management Sub-Layer) para monitoreo de la red HFC que incluyen la estandarización para el monitoreo de las fuentes de planta externa. Esto hace que los sistemas propietarios con costos elevados en hardware y software, y la utilización del espectro para monitoreo y políticas de mantenimiento y operación costosas sean cosa del pasado, y que ahora se trabaje con plataformas que 100% compatibles entre sí, lo que produce una tendencia de competitividad abierta que beneficia a los usuarios en precio y calidad.

En algunos sistemas actuales de monitoreo que trabajan bajo el estándar de SCTE-HMS, se tiene la posibilidad de tener de forma externa al transponder, el CM de acceso al transponder lo que permite la fácil migración de nuevas tecnologías de acceso (DOCSIS 3.0, QAM 64 en retorno etc.) sin necesidad del reemplazo total de los transponders.

Otra ventaja de los sistemas HMS es la fácil implementación de las soluciones posibles de software que van desde un simple explorador de Internet o un explorador gratuito de MIBs para configurar y capturar los traps de SNMP, muy útil para sistemas pequeños y medianos hasta componentes de software más elaborados que pueden incluso geo-referenciar los transponder en mapas del sistema para obtener información de fallas por zonas geográficas, etc.

# Ahora.

## La mayor forma de hacer negocios.



### NODOS

- OM 1111 (New)
- SG 4000
- SG 2000
- 6940
- 6920
- Tierra Nodos

### CONVERTIDORES

- DCT 2000s
- DCT 6200s
- DCT 6208s
- DCT 6412s
- DCT 6416s
- DCT 700s

### AMPLIFICADORES

- Flex Max 321 Series (New)
- Flex Max 601 Series (New)
- GMLE 870
- Flex Max 331 Series (New)
- Flex Max 901 Series (New)
- MB 75 SH

### MODEMS

- SB 51XX Series
- DPC 2100
- TJ 715Xs
- VOIP Modems

### CABEZERA

- CHP Max 5000 (New)
- Motorola DSRs
- C8
- C6
- SEM V8

### PASIVOS

- C-Cor Taps (New)
- S.A. Taps
- G.I. Taps
- Taikan Taps (New)

AGC tiene lo que usted necesita cuando más lo necesita – ahora. Nosotros somos líderes de la industria en inventario en existencia de equipos nuevos & reconstruidos. Y nosotros tenemos la experiencia de recuperar en el negocio – el negocio de hacer a sus clientes felices. Ahora es inteligente.

# Ala mano. Sobre demanda.

Nosotros somos distribuidores autorizados de Arris.

# 913.402.4499

www.adamsglobal.com

sales@adamsglobal.com