

TU en

RE-IMAGINANDO
LA TV.
hoy.



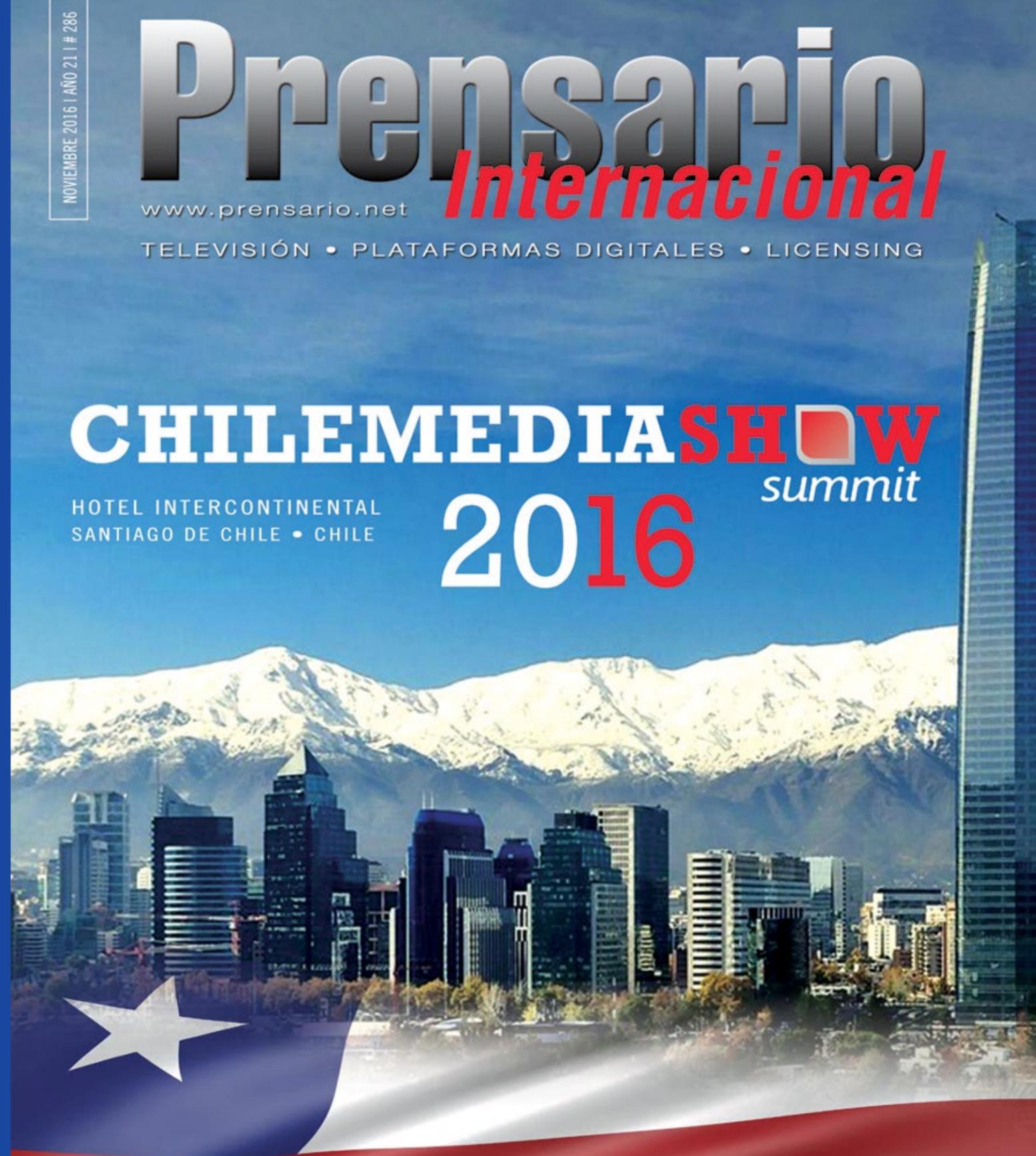
NOVIEMBRE 2016 | AÑO 21 | # 286

Prensario Internacional

www.prensario.net
TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

CHILE MEDIA SHOW summit 2016

HOTEL INTERCONTINENTAL
SANTIAGO DE CHILE • CHILE



INFORMES:

• Post- JORNADAS INTERNACIONALES

• Post- Expo SCTE Cable-Tec





Chile Media Show sigue cumpliendo su función

Turner invita a los operadores y ofrece el cóctel de bienvenida en sus nuevas oficinas

Chile Media Show tendrá una nueva edición el 9 y 10 de noviembre en el cómodo Hotel Intercontinental de Santiago de Chile, ya superando los 10 años de continuidad, mientras avanza con la función de ser el evento referente para el mercado chileno.

Con organización de **Grupo Isos**, de **María del Carmen Soto**, que este año inauguró con éxito Bolivia Media Show, renueva la apuesta para este evento consolidado en el calendario cuya fortaleza también está en la colaboración directa de **Turner** con **Gustavo Minaker**, que invita especialmente a los operadores con una noche en el hotel de la convención para que puedan estar y tenerlos reunidos de una sola vez. Este año, Turner también será el anfitrión del cóctel de bienvenida en sus nuevas instalaciones en Santiago, en la ex Machasa, Av. Pedro Montt 2354.

TV cables de Chile

El otro participante clave con asamblea incluida en el programa del segundo día del evento es **TV Cables de Chile**, liderada por



Juan Carlos Gómez, de DHE, y Konrad Burchardt, de TuVes HD



Martín Bellocchio, de Turner, y Ángelo Cerda, de Pacífico Cable de Chile



María del Carmen Soto, Oscar Reyes, presidente de CNTV, Jaime Bellogio y Carmelo Ruggilo de Certal, en la inauguración de CMS 2015

Luciano Rosas, que tiene más de 70 socios y negocia por más de 100.000 suscriptores. Aquí vale destacar un logro del evento de Chile, con el cual la asociación pudo tener más visibilidad y consolidarse junto con él, cuando diez años atrás se decía que los independientes chilenos no eran significativos.

Ellos están soportados de gran forma por la filial chilena de Latino TCA, **TAC** de **Leo Rodríguez**, que ha pisado fuerte en Chile, casi más que en otros mercados, y es el primer socio ahora para llevarlos a la fibra óptica. También es interesante la continuidad de la empresa local de tecnología **Gatel**, que lleva varios años y hasta piensa en salir a otros mercados, como Bolivia.

En la parte de radios, vuelve a ser clave **RFI** con **Pompeyo Pino**, que tendrá presencia junto a **France24**, convocando a radios de todo Chile y otros mercados a un evento aparte para la parte radial. Llega a convocar a más de 50 emisoras.



Todo el staff de TAC en Chile Media Show 2015



Luciano Rosas, Florencia Rainoni y Cristian Zuleta de TV Cables de Chile



Pablo Scotellaro y Javier Südel de Cocoepe

Presencia completa de señales

Pero sobre todo, con la comodidad de ser en Santiago, todos los grandes protagonistas de la industria se dan una vuelta y tienen sus reuniones como son **VTR**, **GTD**, **Movistar**, **Claro** y **Entel**, estos especialmente, con sus equipos de compra de señales sobre todo. Es que en esa parte la oferta es muy completa, incluso por encima de otros eventos del trade.

Además de la presencia local de Turner con **CNN en Español** que es habitual, sobresalen

Bloomberg Television: Programación Innovadora y Original

Programas originales como Hello World, Game Changers, e Inside Series cubren el mundo de la tecnología, comunicación y de la empresa como ningún otro.

Más de 50 notas regionales diarias en español.

Noticias de último momento y titulares que impactan en los mercados.

Ahora con programación subtitulada durante la jornada laboral y fines de semana.

Claudia Wagner
Head of LATAM TV Distribution
cawagner@bloomberg.net
+1-212-617-4569

Bloomberg
Television



José Argous y Mauro Tolosa, de Fox Networks Group



Claudio Baglietto, de Gol TV, y Juan Cresco, de Coltrahue

con sus ejecutivos **Fox** que a veces también invita operadores, **Discovery**, **Viacom**, **Televisa Networks**, **ESPN/Disney**, **GoITV** y otras majors siempre exponen aprovechando la oportunidad. El **CDF**, que siempre era una fija en estos eventos, no puede participar por la posible toma de derechos de la **ANFP** (Asociación Nacional de Fútbol Profesional) de Chile de tomar los derechos del fútbol yendo un poco contra la tendencia regional.

Los canales abiertos, que tienen una conferencia el segundo día al mediodía, también participan por ser el evento de Chile y en esa línea toma cierto protagonismo **Mega**, que

participa por primera vez con su liderazgo de audiencia. **TVN**, que siempre es referente y tiene su canal de 24 horas, tuvo un año difícil pero esperaba poder participar, según comentó a Prensario **Alexis Piwonka**. También estará **CHV**.

También cabe esperar siempre presencia interesante a nivel internacional, sobre todo de países a los que el **Grupo Isos** está apostando como Bolivia y Paraguay, y los que vienen por las conferencias de **Certal**.

Conferencias modernas

Las demás conferencias que se verán en

Chile Media Show, además de la mencionada de tv abierta, abarcan las nuevas tendencias como la OTT, si los programadores van directo y el consumo de los millenials y como ser atractivos para ellos, en un panel moderado por **Prensario** con representantes de **Turner**, **Fox** y **VTR**. Los **YouTubers** son además tratados con una conferencia específica hablando del caso de éxito de **2Btube** que da **Hugo Tapia**.

También **Certal** sigue cumpliendo su presencia como ente independiente de monitoreo de las tendencias gubernamentales, aún hoy que la presión de gobiernos que avanzan en la región contra la libertad de expresión es menor. De hecho, ha ampliado su lista de países miembro.

Igualmente, es bueno no perder el foco de un evento para los cableoperadores, que si bien están en duda en algunos mercados grandes, sobre todo los más consolidados como México o Brasil, siguen teniendo como le pasa a Chile Media Show una función muy clara en la mayoría de la región. Es un error no apostar a algo que funciona con la excusa de las nuevas tecnologías, y dejar de ver a los clientes.

Agenda Chile Media Show

Miércoles, 9 de noviembre

🕒 9:00-9:30

Workshop: "La TV digital"

Orador: Subtel

🕒 10:00-11:00

Workshop: "Soluciones de interactividad en entornos multipantalla"

Orador: Germán Kapelian, Network Broadcast

🕒 11:15-12:15

Conferencia: "La producción televisiva en Chile. Realidad y desafíos de un mercado creciente"

Orador: Asociación de Productores de Cine y Televisión (APCT)

🕒 14:00-15:00

Panel: "¿Cómo ser atractivos para el consumidor de ahora y del futuro?"

Disertantes: BB, VTR, Cablevisión, Fox

Moderador: Alejo Smirnoff, Prensario

🕒 15:15-16:00

Workshop: "Despliegue y administración de redes FTTH"

Orador: Juan Domínguez, TecnoRed

16:15-17:15

🕒 **Conferencia:** "Las multichannels networks en YouTube. Historia de un éxito: 2Btube"

Orador: Hugo Tapia, 2Btube

🕒 17:30-18:00

Conferencia: "Nuevas tecnologías al servicio de la industria"

Orador: Turner

Jueves, 10 de noviembre

🕒 9:00-9:30

Seminario Certal: "Unesco: Media Literacy y cómo entender, criticar y evaluar a los medios de comunicación"

Orador: Andrés Pascoe, Unesco Santiago

🕒 9:45-10:45

Seminario Certal: "Piratería y regu-

lación: problemáticas y soluciones que definen la nueva industria audiovisual"

Mesa 1: Operadores: piratería en Internet

Disertantes: Sergio Piris, Cablevisión Argentina; VTR; Tigo Paraguay; INTV Argentina

🕒 11:15-12:15

Seminario Certal: Piratería y regulación: problemáticas y soluciones que definen la nueva industria audiovisual

Mesa 2: Reguladores: desafíos y oportunidades de la industria

Disertantes: CNTV, Ursec Uruguay, Enacom Argentina, ATT Bolivia

ENTRETENIMIENTO INTELIGENTE EN CONSTANTE EVOLUCIÓN



Somos la evolución del entretenimiento —conservando la esencia del pasado, cubriendo las exigencias del presente y trabajando por los avances del futuro. Entretenimiento de calidad superior a tu alcance en todas las plataformas. Somos HBO Latin America Group.



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

Movistar enfoca sus inversiones en el segmento fijo

Totaliza 657.000 suscriptores en TV paga



Paula Figueroa

Con 12,5 millones de accesos totales, **Movistar** se mantiene como el principal operador de telecomunicaciones en Chile. En TV paga, ha crecido 3,5% en el último año, para totalizar 657.000 suscriptores a junio de 2016, mientras que brinda Internet a 1,15 millones de hogares, superando en 5,2% al año anterior. Además, la plataforma Movistar Play mostró un crecimiento de 400%, superando los 110.000 clientes, según afirmó a Prensario su directora de marketing, **Paula Figueroa**, quien agregó: 'Y, en línea con nuestro propósito de masificar la alta velocidad, la fibra óptica y la tecnología VDSL experimentaron un alza interanual de 34%'.

'Venimos de un ciclo expansivo donde invertimos mucho producto de la explosión del tráfico de datos, por lo que este año seguiremos manteniendo el nivel de inversiones que hemos realizado en los últimos años, del orden de los USD 500 millones anual. Hoy, el acento está puesto en invertir en el negocio fijo, que es muy intenso en capital. Hacer esta transformación requiere de un gran es-

fuerzo económico y lo hacemos con el objetivo de que el país se siga desarrollando en infraestructura de telecomunicaciones', comentó.

Internet satelital

La filial de Telefónica opera el servicio de Internet en banda Ka, o Internet satelital, que le permite dar cobertura en zonas de difícil acceso para otras tecnologías fijas o móviles. Figueroa explicó: 'Hoy, la penetración de Internet en Chile llega a un 76%, una de las más altas de la región, reflejo del alto despliegue de fibra óptica e Internet móvil 4G, que van en línea con el propósito de Movistar Chile, de masificar la penetración de la alta velocidad'. Añadió: 'En ese contexto, desde 2013 operamos Internet satelital, siendo la única operadora del grupo Telefónica en traer al mercado acceso a Internet mediante tecnología satelital de última generación, que es posible gracias al lanzamiento del satélite Amazonas 3. Actualmente, la cobertura abarca cuatro regiones del país, desde Illapel por el norte (IV Región de Coquimbo), hasta la comuna de Molina en el sur (VII Región del Maule). Somos pioneros en la región con esta solución y Chile representa el 65% de la totalidad de accesos en Latinoamérica'.

Movistar Play

Bajo la marca Movistar Play, el operador brinda acceso a más de 2.500 títulos de películas, series, documentales y conciertos. Junto con esto, tiene disponible en su parrilla la emisión de 17 canales en vivo.

Destacó Figueroa: 'Su éxito se sustenta en los números; el contenido visto, en promedio en 2015, alcanzaba las 3.000 películas, que equivalen a 4.000 horas de emisión al día. Es el único OTT capaz de asegurar 20 estrenos top de línea al mes y contamos con la parrilla más completa de cine nacional e infantil'.

Y agregó: 'A esto se suma que Movistar Play ofrece alternativas de pago: además de la tarjeta de crédito, los clientes pueden pagar este servicio de forma integrada en sus boletas de Movistar, como también a través de sus tarjetas de débito (otros OTT requieren tarjetas de crédito con cupo internacional)'. 'Por lo anterior, en 2015 Movis-



tar Play creció un 400% y cuenta con más de 110.000 clientes, lo que demuestra el alto interés y lealtad de nuestros usuarios. Esperamos que este crecimiento sea exponencial y para eso vamos a seguir asegurando los contenidos de estreno, que marcan una gran diferencia respecto a la competencia. Respecto de otras plataformas OTT de Movistar en la región y Europa, la particularidad en Chile es que funciona como una tienda de video, como una extensión del servicio de TV paga y banda ancha, que permite realizar grabaciones remotas y además arrendar títulos en estreno', completó.

El mercado en Chile

Sobre el mercado chileno, la directora de marketing, opinó: 'Esta industria es tremendamente dinámica y disruptiva. Está marcada por la revolución digital que actualmente vivimos y que está provocando un gran cambio en el comportamiento de los consumidores y la sociedad en todo ámbito. Por esto, se proyecta que en 2020 por cada móvil existirán 10 aparatos conectados'. 'La penetración de Internet llega a un 76% en Chile, a sólo seis puntos de los países más desarrollados. Esto confirma nuestra sensación como compañía: Chile se convertiría en punta de lanza en la vanguardia tecnológica de la región. De hecho, somos el mercado con la mayor tasa de adopción de tecnologías de la información (TIC's) a nivel regional'.

Avanzó: 'Este crecimiento exponencial también ha develado problemas que necesitamos corregir. En ese sentido, el gran desafío de nuestro país y de la región es resolver el mercado negro de la piratería de TV paga tradicional y satelital, que atenta contra el ecosistema completo.

'El mercado ofrece diversas alternativas tecnológicas de fácil acceso y disponibles para cualquier tipo de dispositivo, con alternativas segmentadas y de calidad para el usuario. Esto nos permite ofrecer soluciones altamente para distintos segmentos. En esa línea, nuestra estrategia es convertirnos en un "agregador" de contenidos lineales y no lineales, de forma que nuestros clientes no tengan que abandonar nuestro ecosistema de TV&Video, sino que tengan múltiples accesos a todo lo que buscan desde nuestros productos y servicios', concluyó la ejecutiva.



¡UNA VEZ QUE NOS PRUEBAS,
NO VAS A PODER PARAR!



LA RECETA DEL MEJOR ENTRETENIMIENTO



www.foodnetworklatam.com • 786.437.8783 • Mauro Paez-Pumar
mpaezpumar@scrippsnetworks.com • © 2016 Scripps Networks, Inc. All Rights Reserved.



VTR conectará 125.000 nuevos hogares con banda ancha de alta capacidad

Fuerte impulso a su cartera de suscriptores

VTR de Chile está desplegando, desde el primer trimestre del año, un plan de construcción de redes que permitirán conectar o renovar más de 125.000 nuevos hogares con banda ancha de alta capacidad para entregar Internet de mayores velocidades, más señales HD y la plataforma VOD, según explicó a Prensario su gerente de programación, **Francisco Guijón**.

'El 2016 ha sido un año muy positivo, en el que hemos fortalecido nuestro liderazgo nacional en la banda ancha hogar en Chile, según los resultados financieros en el segundo trimestre reportados por nuestra matriz, **Liberty Global**. El crecimiento trimestral de clientes en banda ancha es el más alto que se haya registrado desde el 2007, apalancado por nuestra oferta de altas velocidades y el nuevo plan de inversión', explicó.

VTR totaliza 1,3 millones de suscriptores con 2,8 servicios fijos contratados y 139.000 clientes en nuestro servicio móvil. Esto incluye 1,04 millones de hogares con video, 1,05 millones en banda ancha fija, 675.000 en telefonía fija y

139.000 en telefonía móvil.

Programación

'Lideramos la batalla del HD en nuestro país', afirmó el ejecutivo, en referencia a la incorporación de 18 señales a su oferta este año para totalizar 64. El 60% de la grilla ya se compone de canales en alta definición. 'Este año, hemos fortalecido nuestra oferta, siempre ligada a las preferencias de audiencia de nuestros clientes. Ya sumamos Fórmula 1 HD, BBC Entertainment HD, Nick JR HD y Sundance, entre otras'.

En televisión no lineal, la plataforma VOD, **VTR On Demand**, 'ha crecido exponencialmente durante los últimos años', afirmó Guijón. 'Cuando lanzamos el servicio en múltiples plataformas en 2014, la cantidad de reproducciones mensuales se multiplicaron rápidamente, pasando de 750.000 a 2,5 millones. Estos números también vienen por el importante aumento de contenidos gratuitos a los cuales nuestros clientes pueden



Francisco Guijón

acceder, donde hoy por ejemplo, supera los 5.000 títulos. VTR on Demand está disponible para 950.000 clientes y esperamos que este año llegue a cerca de 30 millones de reproducciones anuales', destacó.

'Hemos lanzado VTR on Demand en distintas localidades de Chile para todos nuestros clientes de televisión digital (más de 950.000) y contiene 5.000 títulos gratuitos, además del 95% de los estrenos de Hollywood y también grandes producciones nacionales pertenecientes a los canales de TV abierta', añadió.

Gtd Manquehue invierte en la expansión de su red de fibra

Totaliza 250.000 suscriptores en todo Chile

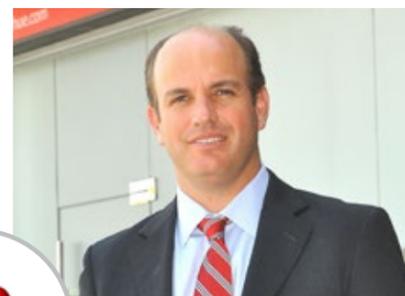
Con casi 250.000 suscriptores en Chile, 60.000 sólo en Santiago, **Gtd Manquehue** mantiene su crecimiento sostenido año a año, impulsado sobre todo por la expansión de su red de fibra óptica que le permite llegar con cuádruple play a los usuarios 'que valoran un buen servicio', afirmó a Prensario su director, **Fernando Gana**.

Esa misma inversión lo ha llevado a ocupar el primer puesto del ranking de proveedores de Internet de toda América elaborado por **Netflix**. Este año, ha vuelto a ocupar el primer lugar. 'Esto, no sólo refleja el compromiso con el servicio de excelencia, también demuestra que el diseño y trabajos internos para mantener un red de fibra óptica por sobre los estándares mundiales, finalmente da resultados para todos; es decir, para Netflix y otros proveedores de contenido de Internet, para nosotros, y para nuestros clientes', remarcó Gana. Este año,

el operador apunta a 'seguir creciendo en nuestra cobertura tanto en Santiago como otras ciudades dentro de la región metropolitana', completó.

Gtd tiene una oferta de contenidos VOD, sobre la que destacó que 'que crece año a año de la mano de la oferta de **HBO Go**, **Fox Play** y los servicios de OTT de otros proveedores, pero sin duda, el mayor valor está en ser la mejor plataforma de Internet para que nuestros clientes puedan disfrutar de la calidad 4K o UHD que Netflix y otros proveedores están entregando'.

Finalmente, opinó: 'El mercado chileno de telecomunicaciones está entrando en una etapa de madurez importante en las tecnologías tradicionales. 4G, FTTH y OTT empiezan poco a poco a tomar participación relevante, lo cual nuevamente ha impulsado un cambio



Fernando Gana



en el consumo de Internet, y desafía la regulación para sacar trabas que impiden la evolución tecnológica'.

'El mercado está creciendo a una tasa más lenta, particularmente por el estancamiento del segmento móvil y un nivel de penetración maduro en la TV paga. La guerra del cable parece haber cambiado a la guerra de la banda ancha móvil, que crece a una tasa el doble de rápido de la TV paga durante los años 2007 y 2008. Por último, la reforma laboral tiene detenidas inversiones importantes en pos de determinar cómo afectará los diferentes modelos de atención del futuro'.

ESTÁS A SALVO HASTA QUE TE CONViertes EN LA PRESA



ANIMAL KINGDOM

amc

ESTRENO DOMINGOS

GUSTAVO LOPEZ

V.P. Head of Distribution

gustavo.lopez@amcnetworks.com

Claro: Primera transmisión 4K y lanzamiento de Claro Play

Además, incrementó su oferta HD



Mariano Orihuela

En un año complejo y de grandes desafíos para la industria de telecomunicaciones en todo el mundo, pero sobre todo en Chile, **Claro**, el operador de televisión por cable y satelital del grupo **América Móvil**, realizó una gran apuesta tecnológica y de programación, según destacó a **PRENSARIO** **Mariano Orihuela**, director mercado residencial.

‘El año ha estado marcado por la guerra de contenidos de canales HD, le penetración cada vez mayor de servicios Over-The-Top y un escenario económico global con síntomas de contracción. En este escenario, son muchas las acciones que hemos realizado, como por ejemplo, mejorar nuestra parrilla programática, ampliar nuestros canales HD para planes básicos y Premium, fundamentalmente en los servicios DTH, con un crecimiento de un 140% aproximadamente’, dijo el ejecutivo sobre el operador que, a marzo de este año, totalizaba 400.000 suscriptores en sus servicios de video por cable y DTH.

‘Durante la primera mitad del año, hemos realizado importantes esfuerzos en nuestros servicios de valor agregado. En lo relativo a HD, desde noviembre de 2015 incorporamos 56 nuevas señales, fundamentalmente para nuestros clientes de televisión satelital, entre los que destacan canales como **Nick Jr.** o **Discovery Turbo**, **ESPN 3**, **The Film Zone HD**, **Paramount HD**, entre otros’.

Además, Orihuela se refirió a las importantes acciones para los Juegos Olímpicos de Río. ‘América Móvil tenía los derechos de transmisión y en esta oportunidad logró que prácticamente fueran los juegos más vistos

de la historia. Gracias a la cesión de derechos de los juegos y también porque logramos disponibilizar nuevas señales de **Claro Sports** en alta definición, en nuestra plataforma **Claro Video** y en la aplicación móvil **Claro Río 2016**, nuestros clientes contaron con un proveedor de contenidos transversal a sus necesidades’.

‘En nuestros servicios de VOD, introdujimos el contenido educativo “Cantando aprendo a hablar”, dirigido a los más pequeños. Incorporamos una nueva modalidad de servicio de arriendo y lo ampliamos a 48 horas, considerando que los padres gustan de mostrar estos videos a sus hijos por una ventana mayor de tiempo’, añadió el ejecutivo.

Inversiones

‘Pusimos en operación nuestro portal **Claro Play** para todos nuestros clientes. Dependiendo del tipo de cliente, Básico o Premium, acceden a siete portales (Space Go, TNT Go, Cartoon Network Go, ESPN Play en la parrilla básica, además de Fox Play y Hot Go en la parrilla Premium). La plataforma brinda acceso a contenidos en cualquier momento y lugar, sin costos adicionales’.

‘En el ámbito tecnológico, realizamos la primera prueba experimental con tecnología 4K en nuestras oficinas centrales, sobre nuestra red DTH. Consistió en la transmisión, en tiempo real, de contenidos de la NASA en 4K, que realizamos junto a nuestros aliados estratégicos **Harmonic** y **Sony**. Estamos preparados para poner esta tecnología al alcance de nuestros clientes’.

‘Como se mencionaba antes, gracias a la capacidad de nuestra matriz América Móvil, los chilenos también contaron con cuatro señales Claro Sports en alta definición, que les permitió ver las transmisiones de los Juegos Olímpicos en directo, con programación de calidad y con una importante oferta de contenidos nunca antes vista’.

Y por último, comentó: ‘Llevamos a nuestros clientes, junto a **HBO** y **Discovery**, al cine a ver en streaming el capítulo de apertura de la última temporada de *Game of Thrones* y en exclusiva un avant premiere del documental *Sherpas*, que retrata la tragedia de hace unos años en el Everest. Si bien fueron eventos muy puntuales, implicó un trabajo junto a nuestros

socios operadores y convocó a gran cantidad de público’.

El mercado chileno

Mariano Orihuela opinó: ‘Claro llegó con servicios de televisión a Chile en 2006. Hemos visto por tanto, cómo en una década, el país ha transformado su relación con la televisión paga. Se ha masificado, se ha intensificado, han entrado nuevos actores y la tecnología ha sido fundamental en la transformación de esta industria. Hoy, gran cantidad de chilenos tiene acceso a la televisión de pago y están comenzando a sumarse a esta tendencia en que conviven televisión y servicios OTT’.

‘Estamos insertos en una industria altamente competitiva, con cuatro actores de gran relevancia, que competimos de igual a igual por ganar en participación de mercado y por satisfacer a nuestros clientes con contenidos y servicios de calidad, que den respuesta a demandas cada día más exigentes’.

‘En Chile, los avances tecnológicos son rápidamente adquiridos por la gente, independiente a su edad o situación socioeconómica. Hay cerca de 24 millones de celulares, el consumo de Internet aumenta exponencialmente y se viven los cambios tecnológicos con gran entusiasmo. Sabemos, por ejemplo, que cuando la tecnología 4K se masifique, rápidamente comenzarán a solicitar a los operadores de TV paga, hecho que nos obliga a estar siempre trabajando con tecnología de punta’.

‘Desde nuestra perspectiva, gracias a los atributos de Claro Chile, hemos permitido que cada día más chilenos accedan a nuestros servicios. Estamos orgullosos de nuestro rol en la democratización de la televisión en Chile y por cierto estamos obligados a continuar cumpliendo con esta promesa de llegar a los hogares chilenos con contenidos que complementen sus necesidades de entretenimiento. Estamos convencidos que este rol es fundamental en la televisión paga chilena, pues hay muchos chilenos que no se han sumado a esta experiencia y porque esta industria tiene aún bastante espacio por crecer’.



IMPERFECTO. JUSTICIA.

RECTIFY

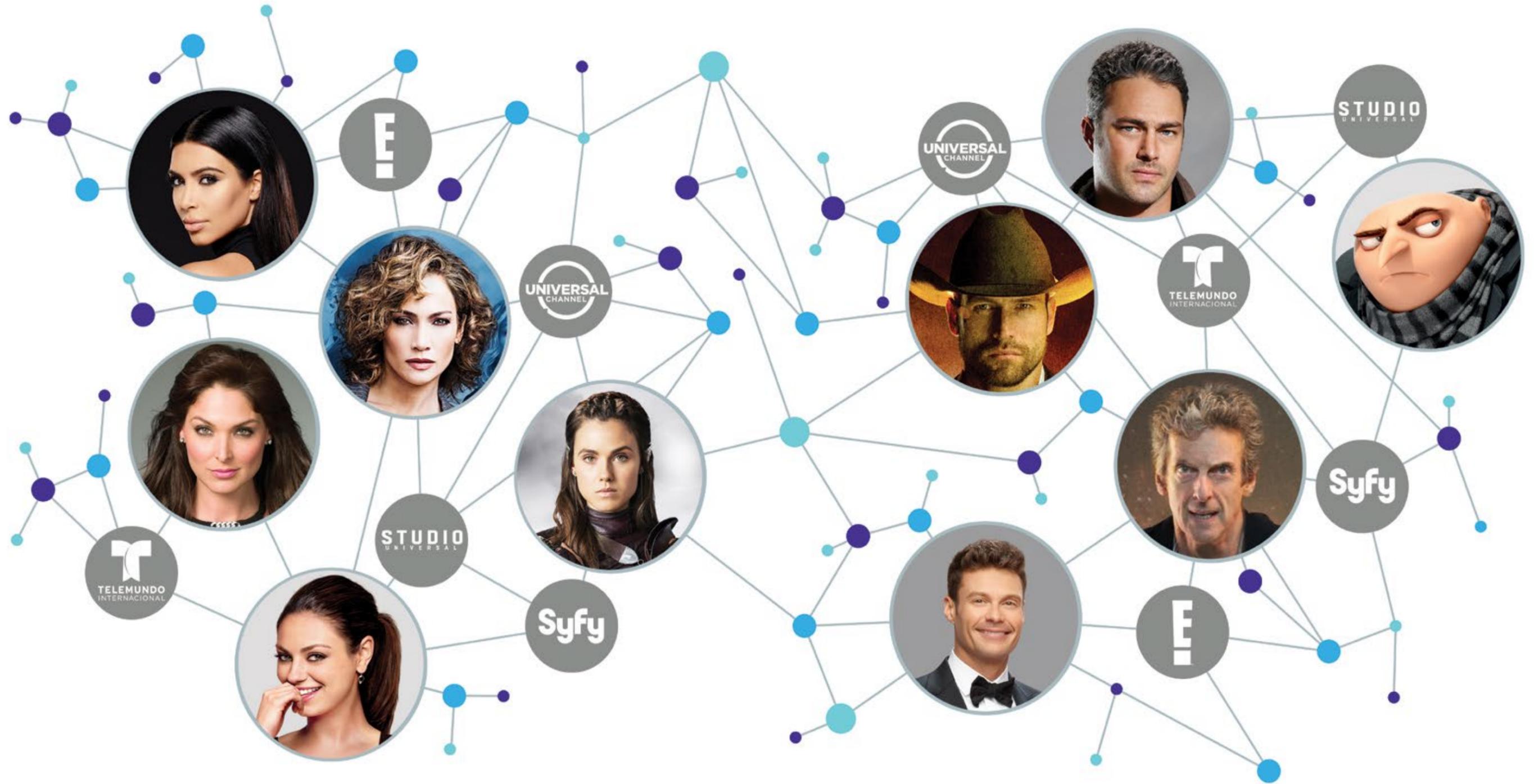
LA POTENTE TEMPORADA FINAL
DICIEMBRE 6 TODOS LOS MARTES 22H

sundance
CHANNEL

GUSTAVO LÓPEZ
V.P. Head of Distribution
gustavo.lopez@latam.amcnetworks.com

5 VECES MÁS ATRACTIVAS

5 VECES MÁS PODEROSOS



MÁS FUERTES QUE NUNCA

NBCUniversal
INTERNATIONAL
NETWORKS

DISTRIBUIDO POR
HBO
LATIN AMERICA

Fox: Intensa producción propia en América Latina

Con una conferencia de prensa y cóctel al cierre del primer día de Jornadas, **Fox Networks Group** aportó grandes novedades sobre los contenidos propios que está produciendo en la región.

La reunión estuvo presidida por **Carlos Martínez**, presidente de FNG para América, y contó con **Edgar Spielmann**, responsable de producción de contenidos de la organización, y **Sergio Veiga**, quien conduce las operaciones en el Cono Sur. Al grupo se agregó posteriormente **María Bopp**, actriz brasileña que protagoniza la serie *Llámame Bruna*, de gran éxito en ese país y que será estrenada en el resto de América Latina el 9 de octubre.

Martínez subrayó la firme decisión de producir contenidos en la región como integrante de la oferta de contenidos que los canales básicos y Premium de **Fox** vienen ofreciendo al público, y destacó el contacto que existe con los directivos de otros países a efectos de conocer y a la vez transmitir información sobre las preferencias del público en los distintos mercados.

‘Somos el mayor productor de contenidos originales en América Latina. Pero tenemos que ofrecer contenidos que “te rompan la cabeza”, que la gente quiera ver. La gente quiere ser sorprendida: hay muchas cosas

en oferta, pero pocas que verdaderamente sorprendan. Y queremos que lo nuestro sorprenda a esa gente.

Otra condición es la calidad de imagen, que no se observe diferencia de calidad entre lo que producimos en la región y lo que se hace en Hollywood’.

Spielmann señaló que se han obtenido excelentes resultados con series internacionales de gran nivel artístico como *Outcast*, de la que habrá una segunda temporada en 2017, y que el 23 de este mes se está estrenando *The Exorcist*, serie basada en la película; por **NatGeo** se lanzará a fines de octubre *La Tierra Bajo El Agua*, que podrá ser vista antes en no-lineal, y posteriormente *Mars*, producida con **Leonardo DiCaprio** y dirigida por **Martin Scorsese**.

En materia de producciones propias en la región, donde uno de los mayores éxitos recientes fueron las tres temporadas de *Cumbia Ninja*, se registró un gran éxito en Brasil con *Uno Contra Todos*, y se lanzará *Run Coyote, Run*, realizada en México; 2091, primera vez que se produce ciencia ficción en la TV latinoamericana, con **Fox Telecolombia**, y habrá una segunda



Carlos Martínez, Sergio Veiga, María Bopp y Edgar Spielmann



Hernán Dennari, Carlos Martínez, Sofía Herrera y Juan Pita, en Jornadas

temporada de *Sitiados*, esta vez en Cartagena, Colombia; *Escuela Para Suegras*, especie de spin-off de *Escuela Para Maridos* - que ya se produjo en Argentina, Colombia, México y Brasil-, con **Alessandra Rampolla** y **Santiago del Moro**. A esto se agrega *Llámame Bruna*, cuya protagonista María Bopp estaba presente en la sala y se agregó a la mesa de la conferencia, explicando el concepto de la serie y atendió luego preguntas de los periodistas presentes sobre su actuación y la preparación para el personaje protagónico.

OPERADORES • PERÚ

Best Cable, preocupado por la piratería en Perú



Demóstenes Terrones, con su equipo, en Jornadas

Demóstenes Terrones, presidente de **Best Cable** y de la **Asociación Peruana de TV por Cable (APTC)**, dijo que atraviesa

‘uno de sus peores momentos’ a consecuencia de la piratería que ejercen empresas informales con redes paralelas a las suyas. Según explicó, cuentan con la misma programación y piden 25 soles contra 50 soles que ofrece Best Cable.

En Jornadas, se reunió con **Carlos Martínez** de **Fox Networks Group** por el compromiso del programador con este tema.

Como alusión general, remarcó que los programadores deben hacer un trabajo de

auditoría mucho más a fondo con esos sistemas y no sólo centrarse en los operadores más visibles. Best Cable tiene 17 años en el mercado y somos una empresa que trabajamos de acuerdo a ley, totalmente formales.

De APTC dijo: ‘No puedo hacer mucho pues la gran mayoría no se apegan a la formalidad, y me siento con la manos atadas. Y al hacer un reclamo no hay un respaldo general y eso me desilusiona. Tengo mandato hasta abril de 2017, que será seguramente en Lima, de la mejor manera’.



TuVes HD

SOLUCIONES PARA TV PAGA

¿ESTÁS EN LATINOAMÉRICA?



SÚMATE A NUESTRA RED DE CLIENTES MAYORISTAS



TV SATELITAL MAYORISTA

EXPANDE TU NEGOCIO CON TUVES

Participa del mundo de la TV de pago, sin invertir en infraestructura.

- DTH con tu propia marca.
- CAS con seguridad avanzada.
- Más de 200 canales (SD / HD).



TRANSPORTE DE CANALES

Distribuye tu señal de TV o Radio en Latinoamérica vía satélite.

- Señales encriptadas.
- La más avanzada tecnología satelital.
- Soporte técnico 24 x 7.

CONTACTO:

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

Solicita tu asesoría gratuita en:

tuves.net

mayorista@tuves.com

Food Network entró en Cablevisión Argentina

Lanzó además la producción local *Locos por el asado*



Eduardo Hauser y Derek Chang, en Jornadas

No fue una edición de Jornadas más para **Scripps Networks**, ya que se anunció el ingreso de su señal **Food Network** en **Cablevisión** de Argentina, junto con el lanzamiento del programa de producción local, *Locos por el asado*.

En este contexto, estuvo en la convención el jefe internacional de canales lifestyle, **Derek Chang**, que lleva más de tres años en la compañía, para acompañar a **Eduardo**

Hauser con este gran logro. 'Llevamos dos años en la región y desde la central tratamos de apoyar y hacer un branding fuerte en todos los continentes para nuestras marcas'.

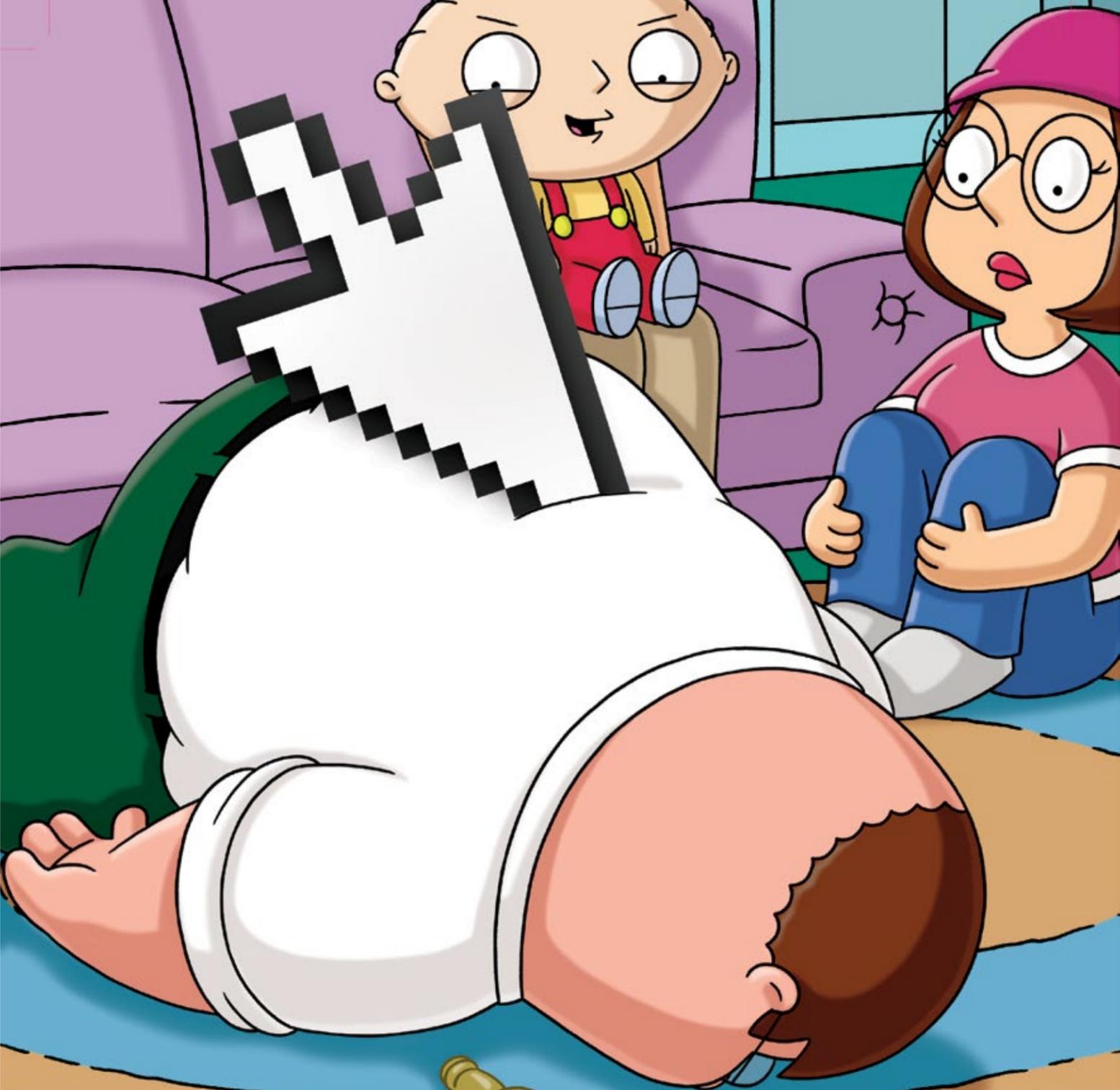
'El lifestyle, como lo hacemos nosotros, funciona en todos lados y tiene muchos fans. Así que el éxito de señales como Food Network con contenidos de cocina puede considerarse una tendencia mundial, incluso en Asia y Europa. Pero nosotros le damos un seguimiento especial, incluso con las redes sociales. Tratamos de customizar los feeds y en los mercados mayores invertimos en la producción local como pasará en Argentina con *Locos por el asado*'.

Eduardo Hauser agregó que 'la cocina es el nuevo deporte', avalando que es una tendencia mundial. Dijo que su ingreso en Cablevisión demuestra que, pese a que las grillas se consideran cerradas, 'sí se puede llegar con un nuevo canal cuando su conteni-

do es diferente y genera un valor importante para los cableoperadores'.

Entre los objetivos para lo inmediato, está seguir creciendo apoyándose en mercados como ahora es Argentina y también México que es muy fuerte. Entre los tres pasos que se habían postulado de lanzar la señal, conseguir una base de suscriptores y finalmente empezar con la parte de venta publicitaria, creen que ya están en el momento de empezar con ese tercer paso a partir del acuerdo con Cablevisión.

Coincidieron en que la señal aparece perfecta para hacer un buen trabajo de ad sales, pues los productos se pueden integrar perfectamente a los programas. Igualmente remarcó Chang que siempre son muy cuidadosos con los anunciantes y que además estos tienen que estar dentro de la credibilidad de la señal y de los chef, que no podrían usar productos que no recomienden.



Global Media
Telecomunicaciones S.A.S.
NIT 900.141.130-9

Esté a la altura de sus competidores...
¡Adquiera el mejor regalo para sus suscriptores!
www.globalmedia1.tv
LA MEJOR ALTERNATIVA EN PROGRAMACIÓN

Ahora con más producciones desde Chile

Rumba TV
Al ritmo de tu vida

TIN
La mejor del tiempo

TV Agro
Te acerca al campo
www.tvagro.tv

Piedad Martínez P.
Tel: +57 (4) 4482500
Ext: 8175-8177
Cel: (057) 314 862 08 14
pmartinez@globalmedia1.tv

CABLE NOTICIAS
24 horas de información

INFORME ESPECIAL



LA PIRATERÍA ONLINE ESTÁ DESTRUYENDO LO QUE MÁS QUIERES.

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



www.pirateriacero.com

France Médias Monde se asocia al SPR de México

El Sistema Público de Radiodifusión de México (SPR) firmó un acuerdo de cooperación con France Médias Monde, que incluye la difusión de algunos programas del grupo francés de medios público en español.

El acuerdo fue firmado por Marie-Christine Saragosse, presidenta y directora general de France Médias Monde (RFI, France 24, Monte Carlo Doualiya), y Armando Carrillo Lavat, presidente del SPR, de cara al lanzamiento de

France 24 en español para Latinoamérica, en colaboración con la Redacción en español de RFI, previsto para septiembre de 2017. Uno de los puntos que incluye es difusión, a partir de enero próximo, de ciertos programas temáticos de France 24 traducidos en español en el canal **Una Voz con Todos** (UV TV), la cadena del SPR que llega a más de 12 millones de hogares en México por la televisión digital abierta y a través de los principales operadores de paquetes de señales



Marie-Christine Saragosse, de RFI, y Armando Carrillo Lavat, del SPR de México

de TV y audio. También se prevé que UVTV tome parcialmente y en directo ciertos programas de France 24 en español a partir de su lanzamiento en septiembre de 2017. El convenio se refiere también a la radio y contribuirá igualmente a la difusión de RFI en español en México a través de la toma de dos franjas cotidianas de RFI en las dos frecuencias radiofónicas con que el SPR cuenta actualmente en el país, una en Tapachula, en el Estado de Chiapas (101.1 FM), y otra en Mazatlán, en el Estado de Sinaloa (103.5 FM). Esta difusión podrá además extenderse más tarde a otras frecuencias que el SPR adquiera en otras grandes ciudades mexicanas.

Por último, se crearon las condiciones para considerar, en el futuro, otros proyectos de cooperación entre el SPR y FMM, como la sindicación de contenidos entre los sitios web del SPR Radio y RFI.

Bloomberg TV



Claudia Wagner y Alvaro Maruenda en Jornadas

Álvaro Maruenda y Claudia Wagner, de Bloomberg TV, destacaron en Jornadas la recepción cálida que el mercado le dio a la señal en HD, que además dio oportunidad para mostrar toda la nueva programación original con orientación especial para el target de mayor poder adquisitivo, incluyendo programas de estilo de vida y lujo como *Hello World*. Eso no cambia su gran relevancia en noticias donde en su rubro el tráfico de noticias el 80% proviene de ellos.

Otra gran noticia es que el subtítulo ya estaría listo antes de fin de año, en un gran valor agregado para los operadores de toda la región. La presentación ya se había hecho en Brasil durante ABTA, en México se sigue trabajando junto al diario local *El Financiero* y en Jornadas ya hubo buenas conversaciones con todos los grandes operadores y cadenas. También estará en Chile Media Show para seguir con el impulso en la región.

SGDG DISTRIBUTION GROUP

Logos: BAND, BAND NEWS, azcine, azclic!, azmundo, azcorazon, 24h tve, tve, star tv HD, MIS, INTI, Rai Italia, MOTORS TV, FOX FOX, TRACE SPORTSTARS, PXC, FIBA MEXICO TV, XVID, FASHIONE, FASHION ONE 4K, ADULTO, NTN24, Novelas, Fuenfitele.

sabrina.capurro@sgdgroup.com • 5411 - 47745127

Ve PLUS TV

Tus talk shows favoritos ¡REGRESAN!

Logos: EL PALENOQUE DE ENRIQUE SANTOS, Marta Susana, ¿QUEN TRAE LA RAZÓN?, CASOS DE FAMILIA

VEPLUSTV @VEPLUSTV VEPLUSTV

WWW.CISNEROSMEDIAPAYTV.COM

Héctor Costa, AMC Networks: 'Duplicamos en un año el ingreso publicitario'

Desde su nombramiento como SVP de ventas publicitarias de **AMC Networks International**, Héctor Costa se ha puesto como objetivo el posicionamiento de los canales del grupo, sobre todo de AMC, cuyas producciones eran conocidas por la audiencia, pero no relacionadas con la marca.

En diálogo con **PRENSARIO**, Costa expresó: 'Entré hace un año y medio y mi objetivo en este tiempo ha sido que las agencias y los medios tomaran conocimiento de quién era AMC y de qué se trataba. Muchos conocían los productos, series muy reconocidas en toda la región, pero nadie sabía que era AMC el que las producía. Hemos hecho un trabajo muy bueno en posicionar la marca AMC. Hoy, todas las agencias y los grupos nos conocen en todos los mercados, saben quiénes somos, a quién llamar'.

Actualmente, el grupo tiene en distribución y monetiza seis señales en Latinoamérica: AMC, El Gourmet, Film&Arts, Europa Europa, Sundance Channel y Más Chic. 'Nos ha ido bien. Si comparamos el primer semestre de

este año con el mismo periodo de 2015, hemos duplicado el ingreso publicitario de la empresa y hemos triplicado el número de anunciantes. Todos los anunciantes que tuvimos el año pasado en pantalla, volvieron a apostar por nuestros canales'.

'Los ratings han crecido muchísimo, seguimos siendo un grupo nuevo dentro de un mercado complicado y con desafíos porque hay muchos grupos de canales que están desde hace tiempo en Latinoamérica y nosotros, si bien tenemos canales que hemos comprado como El Gourmet, que está bien posicionado en Argentina, no deja de ser nuevo en otros países donde ganamos distribución', agregó el ejecutivo.

Más allá de los retos, el grupo ha visto crecer sus índices. 'Tenemos una mejor distribución, crecimos en rating e ingresos, lo que habla muy bien de nuestro contenido. Vamos por el buen camino, nos resta mucho por recorrer y atinamos a que, especialmente AMC, esté



Héctor Costa, SVP de ventas publicitarias de AMC Networks

en los próximos dos años en los top 5 o top 10 de los canales de cable de Latinoamérica'.

Producciones exitosas

La precuela de *The Walking Dead*, éxito en **Fox**, llevó a AMC a posicionarse en un año. 'Eso nos ayudó a que todo el mundo nos conozca inmediatamente', dijo Héctor Costa y anunció nuevas temporadas de *Humans*, *Into the Badlands*, y *Halt Catch and Fire*, cuya tercera temporada ya terminó en Estados Unidos pero ahora llegará a Latinoamérica para terminar con una cuarta temporada final. Agregó: 'Para lo que queda del año, estamos con *Animal Kingdom* y con *11.22.63*, que no son adquisiciones'.

Explicó: 'La audiencia busca series y películas, que son las categorías que atraen la mayor cantidad de audiencia sin contar los eventos deportivos puntuales en vivo, que traen un rating mucho más grande que cualquier otra. Es ahí donde la gran mayoría de los anunciantes busca asociarse'.

TV lineal vs. On demand

'En la parte de online, no tenemos una plataforma de TV Everywhere. Sí la estamos desarrollando pero estaba planeado tenerla para este año pero nos enfocamos más en el crecimiento lineal, porque todavía no estamos al 100% de la cobertura en Latinoamérica. Hemos crecido mucho pero el objetivo principal es ese. Sí tenemos nuestro sitio web y cuando ofrecemos nuestros canales, incluimos una combinación con los canales de TV'.

Y resumió: 'El objetivo es volver a duplicar la inversión y a renovar a todos los anunciantes que tuvimos este año para el próximo, y sumar nuevos anunciantes. Sumar más share de inversión, que la inversión de los anunciantes se corresponda con nuestro share de audiencia'.

AMC Networks, en Jornadas



Gustavo López, Sebastián y Silvina Pierrri con Nicolina

Gustavo López, VP de distribución de **AMC Networks**, remarcó a **PRENSARIO** el gran año para todas las señales del grupo en crecimiento de audiencia. En particular, los cambios de **Film & Arts** y **Europa Europa**, con su rebranding, han contribuido al incremento de ratings en un 115%. Esa estrategia, junto con el HD, ha funcionado muy bien, dando atributos que ambos canales audiencias no tenían. Europa Europa era más antigua y la renovación incluyó un nuevo look, contenidos más recientes y

comedias de Francia, Italia y España, ganó mucho para el público.

Con **Film&Arts** AMC triplicó sus abonados en México y tuvo un crecimiento del 40% desde su lanzamiento. En Chile sumó la distribución con **Entel** y con **Claro**'.

En Jornadas, realizó la fiesta del evento con *'Fear the Walking Dead*, que nunca había tenido su evento. Fue junto con el comienzo de la segunda parte de la segunda temporada'.



Ana Carreño y Alejandro Kember, junto al equipo de AMC Networks, en su fiesta de Jornadas

DEL CREPÚSCULO AL AMANEZCER

From Dusk Till Dawn LA SERIE

DEL DIRECTOR ROBERT RODRIGUEZ
BASADA EN EL GUIÓN DE QUENTIN TARANTINO

EN EXCLUSIVA PARA LATINOAMÉRICA MARTES Y DOMINGOS - 20.00

#DelCrepusculoAlAmanecer

www.canaldhe.com/delcrepusculoalamanecer



SGDG sumó las señales de Azteca y va a Chile Media Show



Sabrina Capurro con Jorge Gutiérrez en Jornadas



Sabrina Capurro con Marcelo Assumpção de Band de Brasil



En el marco de Jornadas Internacionales, **Sabrina Capurro** anunció la distribución, a través de su empresa **SGDG**, de las señales de **AZ TV de Paga** (grupo Azteca). **Jorge Gutiérrez**, destacó que AZ tenía la necesidad de

sumar a alguien local en Argentina, al mismo tiempo que fuera fuerte y con experiencia para aprovechar las oportunidades.

Por su parte, Capurro dijo que ve 'mucho potencial en el trabajo de **AZ Corazón** para

las novelas en el interior y **AZ Mundo** en películas'. Añadió que aprende de las nuevas tecnologías y plataformas, a la vez que trata de acompañar al mercado. Eso se da con un trabajo regional que incluye el Cono Sur y por eso estará en Chile Media Show ahora en noviembre.

Busca hacer accesibles las señales a los operadores y también estos a las señales, de las que suma todos jugadores muy importantes y de bandera como **TVE** de España, lo mencionado con Azteca y **Band** de Brasil, que tuvo a **Marcelo Assumpção** en Jornadas.

Acontecem tuvo su primera Jornadas Internacionales



Ariel Droyeski con Fernanda Merodio de F1

Ariel Droyeski consideró como muy positivas su primera participación en Jornadas Internacionales, representando a su nueva empresa **Acontecem**, que tuvo en su stand a sus señales y aliados. La nueva empresa asumirá la representación de señales que tengan disponible sus contenidos para VOD y múltiples plataformas, como aclaró el ejecutivo: 'Ya no sólo es importante lo que se ofrece sino cómo se lo ofrece, pues los ope-



radadores tampoco están contentos con los paquetes'. En esa misma línea, está haciendo un acuerdo con la productora **Gravedad Cero** para el nuevo canal **Edge** de deportes extremos, totalmente alineado con las nuevas tecnologías.

De sus señales, sigue creciendo con el canal de automovilismo **F1**, con nuevos acuerdos. El trabajo sigue en Chile ahora para tomar una base sólida en el Cono Sur.

Sun Channel: 10 años de Venezuela al mundo

Sun Channel ha cumplido 10 años desde su gran lanzamiento de Tepal 2006 en el hotel Gran Tikal de Guatemala City, ha pasado mucho tiempo y problemas en Venezuela donde se produce el canal, pero la seriedad del trabajo y su claro perfil internacional le permitió continuar, crecer y dar una alternativa de una señal única de turismo a la región en HD.

Según cuenta su presidente **Héctor Bermúdez**, la solidez de la señal es total en operación y distribución, como la calidad de los programas que genera casi al ritmo de una novedad por mes. En materia de distribución siguen los éxitos pues han entrado en Claro en Chile, Paraguay y Perú



en HD, mientras crecen con Telefónica para todos los países. Hoy ya llegan a 19 millones de suscriptores.

El principal problema que tienen actualmente por la crisis venezolana es que se les va el talento. Eligen y entrenan presentadores o figuras, los lanzan con los nuevos programas que a la primera oportunidad que les surge en otro país. La apuesta es realmente importante y este año lanzaron el programa *Perdido en México*; *Nocturno* con programación de Rumba en su cuarta temporada con Adolfo Suárez; la quinta temporada de Sun News y la nueva imagen de los 10 años del canal. Para el primer trimestre de



Héctor Bermúdez y Jennifer Betancourt con Gonzalo Arrisueño de Telefónica en Jornadas

2017 se viene *El retiro perfecto*, con una señora que busca el lugar para retirarse; *Próxima Parada*, *Voces de Inmigrantes* y *Porque no sólo*, con un presentador que hizo las temporadas anteriores en pareja y ahora lo hace soltero.



HBO celebra 25 años en América Latina

Inauguró nuevo centro de transmisiones en Florida



En el marco de la celebración de sus 25 años en América Latina, HBO realizó un evento en su nuevo centro de transmisiones de Sunrise, Florida, donde participaron **Emilio Rubio**, presidente de HBO Latin America Group, **Simon Sutton**, presidente de HBO internacional y distribución de contenido, y **Enrique Cusco**, CEO de **Ole Communications**.

Sutton destacó: 'HBO se ha convertido en sinónimo de las mejores producciones para televisión. Desde series como *The Sopranos* hasta *Game of Thrones*, han sido consistentemente parte de la cultura popular y han cambiado la manera de contar historias a nivel local y en todo el mundo. Nadie cuenta historias como HBO y desde hace 25 años, HBO Latin America ha surgido como el proveedor del contenido Premium de la más alta calidad'.

Se conmemoraron las producciones que marcaron historia del grupo en la región, enfatizando *Epitafios*, de 2004. Desde entonces,



Ejecutivos y talentos en la celebración por los 25 años de HBO en Latam

HBO ha producido en la región más de 300 horas de más de 20 series y documentales originales, como *Mandrake*, *Prófugos*, *Sr. Ávila*, *Capadocia*, *El Negocio*, *Antes de que nos Olviden*, *Psi* y *El Hipnotizador*.

Durante el evento, se inauguró la expansión del centro de transmisión y operaciones de HBO Latin America. 'Esta ampliación apoya a la necesidad que tenemos de crecimiento y de adoptar nuevas tecnologías para distribuir

nuestros contenidos en la región', afirmó Emilio Rubio.

Las instalaciones de HBO Latin America en Sunrise sirven como la base de toda la distribución y operación de HBO en la región. Todos los días se transmiten desde Sunrise 106 señales satelitales a más de 30 países en la región, programando y almacenando más de 1,500 horas de contenido al mes en cientos de servidores, en una operación 24/7.

Pit Telecom es Hansen en Latinoamérica

El fabricante líder en fibra

Jorge Boza es titular de **Pit Telecom**, con oficinas centrales y bodega en Chile y trabajo regional para toda Latinoamérica. En Jornadas, remarcó el objetivo de posicionar fuertemente el cable **Hansen** en la región, como se ha venido haciendo durante 17 años, recorriendo diferentes mercados, entre ellos Brasil, viendo a los clientes más grandes. El suyo fue el primer stand chileno en Brasil.

'Tiene que estar claro que Hansen somos nosotros en Latinoamérica, y por eso tras cuatro o cinco años que no teníamos stand en Jornadas volvimos a tenerlo en la expo de Argentina. En Cartagena para Andina Link volveremos a tener un stand'.

Y remarcó: 'Tenemos diseños especiales de fibra, **Hansen** es líder en fibra y es fabricante. No es un maquilador, eso es súper importante. Son mayoristas y le venden la fibra a todas las demás marcas del mercado que los



Jorge Boza, Henry Vergara y David Marileo, en Jornadas

clientes conocen. Por eso también tenemos una ventaja en el precio que los clientes ven materializada en sus pedidos'.

Agregó Boza: 'Las ventas las realizamos en diferentes formatos; en primer lugar la fibra en general y el canal completo en FTTH. A los clientes no les aconsejamos si conviene una opción u otra, pues con Docsis 3.1 va a haber cable coaxial por diez años más. Damos los mejores productos en ambos rubros,



Jorge Boza, Con los ejecutivos de Copaco de Paraguay, en la fábrica en China

el mejor que hay hoy día y eso nos permite diferenciarnos del resto de los cables chinos. En Latinoamérica, Hansen se distingue por su calidad y ha tenido un éxito rotundo con **Copaco** de Paraguay, proyecto que se verá en 2017 ligado al gobierno nacional. Ellos viajaron a la fábrica en Zhuhai, frente a Hong Kong, donde pudieron ver la grandeza de la marca, el profesionalismo con el que fabrica y ya hicieron la primera orden de compra'.



ESPN



TELEVISIÓN

ESPN
ESPN 2
ESPN 3
ESPN+
ESPN EXTRA

INTERACTIVO

ESPNPLAY
ESPN.COM
ESPN GUÍA
ESPN MAGAZINE



TCA/TAC: FTTH para el mercado chileno

Apuesta con Deviser, KT, Wisi y Teleste

Latino TCA estuvo en Jornadas Internacionales, donde Andrea Baena anunció el nuevo acuerdo de distribución con la firma de instrumental óptico **Deviser**, acordada con **Luciano Rolim**, que es su director regional con sede en San Pablo, que maneja Latinoamérica con **Nang Feng**.

El acuerdo incluye los mercados donde TCA es fuerte con oficinas locales como Colombia, Ecuador, Argentina, Perú y Chile, que tendrá su presentación este mes en Chile Media Show con la marca local **TAC**. Tiene

equipos en todos los formatos necesarios para los clientes y sus necesidades.

También representa a **KT** con su soluciones de EOC, Gpon y ahora también **GPON**, a **Wisi** como marca líder y a **Teleste** en la parte de Hospitality para algunos países como Chile, a donde viajará también **Gary Esnal** de la marca.

En Chile Media Show la mayor apuesta será



Luciano Rolim, Antonio Mendoza, de Wisi, Andrea Baena e Israel Rodríguez, de TCA, Milton y Martín Viveros, de Multivisión Salta, en Jornadas

a la fibra, con la convicción de que 'es lo que se viene' y lo mejor para los clientes, además de su solución completa para TV digital.

Network Broadcast lanzó nueva solución de interactividad



Alejandro Cubino, CEO de Network Broadcast, con su equipo de ventas en ABTA 2016

Network Broadcast, empresa con 30 años en la industria y que participó en la digitalización de más de 150 operadores latinoamericanos,

anunció el lanzamiento de la nueva solución de interactividad para televisión.

'Network Broadcast tiene como objetivo acomodarse a las necesidades de los clientes y brindarle las soluciones necesarias. Además de proveer equipamiento, ofrecemos servicios integrales para la digitalización de cable, satélite, UHF, OTT e IPTV', destacaron desde la empresa.

La nueva plataforma de de servicios de TV interactiva es abierta y flexible para adecuarse a cualquier tipo de operación y a una amplia variedad de terminales del cliente. Además, está unificada para todos los servicios ofreciendo

soporte IPTV/OTT/DVB y para STB's basados en Linux y Android. También está unificada la experiencia de usuario en todos los dispositivos (multipantalla) ofreciendo el mismo Look and Feel en STB's, celulares y tablets. Network Broadcast posibilita que ese middleware funcione dentro de un engranaje que se compone por el CAS, el DRM, el sistema de TV actual (digital, OTT, IPTV) y que sea compatible con los boxes o los equipamientos del usuario. Al ser una solución escalable, presenta un CAPEX muy bajo y un OPEX a la carta, ya que el precio es el resultado de las funcionalidades elegidas.

Nagra: Sentencia favorable en su lucha contra la piratería

Nagra, filial del grupo **Kudelski**, logró una decisión favorable de parte de un tribunal de Texas, Estados Unidos, contra el fabricante chino de cajas FTA y dueño de servidores piratas, **Gotech**, quien deberá pagar una indemnización de USD 101 millones.

La sentencia vino luego de una demanda iniciada por **Nagra** a partir de la evidencia recolectada, y que le permitió alegar que los productos y servicios Gotech estaban diseñados y fabricados para eludir la propiedad intelectual, principalmente las tecnologías de protección de contenidos. La identificación y la investigación forense de los acusados y sus actividades piratas se llevaron a cabo por **Kudelski Security** y los servicios de protección de contenido Nagra. En

diálogo con **Prensario**, **Pascal Metral**, VP de asuntos legales y jefe de litigación antipiratería de Nagra, explicó: '**Gotech** es fabricante de las cajas ilegales, que permiten la decodificación de los contenidos de las empresas programadores, y es además, dueña de los servidores que van a ofrecer las claves o el mismo contenido para estas cajas piratas. Para nosotros, era un objetivo muy importante, no sólo por ser fabricante de decodificadores sino también porque es la raíz de una enorme red pirata, que opera en Sudamérica, Estados Unidos, Europa y más'. Gotech es dueña de los servidores a los que se conectan las cajas permitiendo descifrar varias señales de TV paga, y dan acceso a contenidos de varios operadores. 'Es



Pascal Metral, VP de asuntos legales y jefe de litigación antipiratería de Nagra

un problema de toda la industria, todos se ven impactados por esta práctica', completó Metral.

Explicó que Nagra realizó análisis de tipo forenses a 30 servidores en Estados Unidos, localizando que más de 1 millones de personas se conectaban para acceder a los contenidos de manera ilegal. 'La sentencia es solamente una etapa de combate porque va a permitir notificar a varios Internet Service Providers (ISP) para que corten los servidores piratas. Y también servirá para avisar a los fabricantes de componentes de no trabajar con esta empresa'.



Permita a sus usuarios disfrutar de los beneficios de la televisión digital. Network Broadcast ofrece soluciones llave en mano, soporte y asistencia a la medida de las necesidades de cada operador.



✉ info@networkbroadcast.net

☎ +54 (11) 5273-1111

www.networkbroadcast.net



Jornadas Internacionales 2016: Apoyo político y presencia internacional

Si algo ha caracterizado a esta edición de Jornadas, fue la buena presencia internacional de operadores de Argentina y Uruguay, pero también de Paraguay, Perú, Chile, Ecuador y hasta Venezuela. Además, este año se vio una buena representación política a nivel nacional y de la Ciudad de Buenos Aires, como quedó demostrado en la inauguración oficial.

Realizada durante el segundo día de feria, la inauguración oficial y el tradicional corte de cinta contaron con la presencia del ministro de Comunicaciones de la Nación, **Oscar Aguad**, el titular del Sistema de Medios Públicos, **Hernán Lombardi**, el titular de Enacom, **Miguel Ángel de Godoy**, y el jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, **Horacio Rodríguez Larreta**, junto a **Walter Burzaco**, presidente de ATVC, y **Sergio Veiga**, presidente de Cappsa.

En su discurso, el ministro Aguad afirmó: 'Estamos en una época de cambio, y éste es el sector estratégico para movilizarlo y recuperar los años perdidos. Debemos llegar al 2020 con el 90% de los argentinos conectados a banda ancha. El rol de las empresas Pymes, las que van donde los grandes grupos económicos no fueron ni irán, es central. Han invertido siem-



Panel de CEOs: José Cretaz, Carlos Moltoni, Jorge Di Blasio, Oscar Simoes y Eduardo Stigol

pre, pero esta tarea la haremos juntos. El Plan Federal de Internet de **ARSAT** seguirá a toda marcha hasta conectar las 1200 localidades comprometidas'.

Más tarde, Arsat se reunió con **Red Intercable** para firmar un acuerdo de interconexión a través de la red de fibra óptica, desplegada por la empresa estatal. 'La Red Intercable con presencia en 560 localidades y llegada potencial a 610.000 hogares será sin dudas uno

de nuestros aliados para alcanzar la meta propuesta en el Plan Federal de Internet', expresó **Rodrigo de Loredo**, presidente de Arsat. Como parte del convenio, los socios tendrán acceso a Internet a un costo fijo de USD 18 por Mega.

Panel de CEOs: Convergencia

En el panel sobre convergencia y desa-

fíos de la industria, disertaron los principales ejecutivos de **Cablevisión** de Argentina (**Carlos Molteni**), **ABTA** de Brasil (**Oscar Simoes**), **TuVes HD** e **Inter** de Venezuela (**Eduardo Stigol**) y **Red Intercable** de Argentina (**Jorge Di Blasio**).

Molteni abogó por mayores inversiones en redes para llegar al mayor porcentaje de la población posible, dejando para los lugares inaccesibles las plataformas satelitales. Habló sobre la compra de **Nextel** que 'responde al interés por tener una red de telecomunicaciones móviles' y afirmó que la posterior adquisición de empresas dueñas de espectro en las bandas de 900 MHz y de 2,5 GHz va en la misma dirección, pero añadió que su uso 'requiere algunos cambios en la regulación'. La inversión en telefonía móvil ascenderá a USD 1500 millones. Además, ratificó el lanzamiento al mercado de su nueva plataforma **Flow**, que combina TV paga con OTT, para octubre.

Di Blasio consideró que la convergencia se da a partir de los dispositivos y de las redes y no comprende a los satélites. 'Como representantes del sector Pyme, necesitamos seguridades para poder invertir, por las características del sector; defendemos la competencia pero necesitamos un poco más de dos años y condiciones asimétricas que permitan competir'. Con respecto a la telefonía móvil, 'vamos a



Walter Burzaco, Sergio Veiga, Horacio Rodríguez Larreta y Hernán Lombardi en el corte de cinta de Jornadas 2016

explorar la opción de Operador Móvil Virtual y el WiFi; nos preocupa que se produzca una cartelización de precios'. Red Intercable está preparando el lanzamiento de su propio OTT: 'Tenemos que crear una cultura entre nuestros asociados, para una mayor integración que nos haga más eficientes y rentables, creando valor; esto requiere utilizar redes de fibra de terceros'.

Oscar Simoes describió la situación en Brasil, donde la ley SeAC limitó la participación de los productores de contenidos al 30% de las empresas de distribución, y que los distribuidores no pudieran controlar productoras de contenido; también se creó una "licencia única" para ofrecer servicios de distribución si no se es productor. Describió también una situación de concentración, con cuatro jugadores principales, de los cuales los mayores son **América Móvil** y **DirectTV**, ahora controlada por **AT&T**, y que la industria muestra resiliencia frente a la crisis general de la economía en ese país, a la vez que creció la audiencia frente a la TV abierta.

Por su parte, Eduardo Stigol se refirió a la situación de dificultad en Venezuela, donde la inflación es alta y los precios de los servicios se han congelado en los últimos 1 meses impidiendo el mantenimiento de equipos e infraestructura, y más aún las inversiones. Sobre TuVes HD dijo: 'Hay mucho crecimiento en varios países, Chile es interesante, hay un 1,5 millones de clientes de DTH; Bolivia y Paraguay son también países que se adaptan a un producto de TV instantánea'.



canalu.uy
CANAL U

Palacio Salvo, Pza. Independencia 842 Unidad 201
T: (+598) 29028678/9540
Montevideo • Uruguay

canalu.official
@canaluuy
www.canalu.uy
canalu@canalu.uy

Telefe

Daniel Otaola, de Telefe, destacó que siempre es útil un evento como Jornadas, y que la concurrencia fue la que tenía que ser. Respecto al año de la señal internacional, dijo que fue bueno por haberse consolidado en Estados Unidos y con los operadores regionales, como Tigo y Tuves.



Ariel Katz, Meca Salado Pizarro y Daniel Otaola

Inti

Guillermo Hidalgo, de Inti, destacó que la señal se lanzó en Cablevisión de Argentina el 28 de octubre, luego de que en septiembre se confirmara en Sling del Cono Norte que le abre muchas puertas en Estados Unidos. En el Cono Sur, está representada por Sabrina Capurro, quien va a Chile Media Show.

NHK

Miyuki Nomura destacó a Prensario que NHK sigue creciendo a nivel mundial, incluyendo Asia y las Américas, mientras que en Europa ya cuenta con una buena cobertura. Llega a todas las plataformas DTH y nuevas tecnologías como VOD y OTT. En Latinoamérica, el espacio es un problema, pero se mantiene la tendencia creciente. Ahora hay mucho entusiasmo tras el cierre de los JJOO, pues Japón quiere usar a NHK para mostrarse al mundo de cara a las de 2020. El HD es importante y además el canal es pionero en 8K.



Adriana Demjen y Mikuki Nomura en Jornadas

ATM/Telecinco

ATM, con Patrick Stuart como SVP de distribución de canales de TV, es una empresa de representación de señales para Estados Unidos y Latinoamérica, que tiene, entre otras, a Telecinco de Mediaset de España. Estuvo en Jornadas, donde confirmó que ya trabaja con Cable Onda de Panamá. También tiene acuerdos similares con RTL y Artear, más para Estados Unidos. Con IberialiaTV lanzó en Clarovideo para OTT. La idea es seguir estando en 2017 en todos los grandes shows de la región.



Xosé Manuel Barreira, de Telecinco, y Patrick Stuart, de ATM

Canal 9

María Domínguez, de Canal 9, destacó que la señal en HD ya empieza a estar presente en todo el país tras contar con cobertura satelital a nivel nacional. Se ha lanzado en Cablevisión, DirectTV, Colcecor y Red Intercable, y busca más volumen.



María Domínguez

AITV

Adriana Demjen, de AITV, comentó el nuevo acuerdo con IND (Internet Network Distribution), que es un brazo de la ART de Arabia, para trabajar sus contenidos. Mientras, sigue creciendo y hubo acuerdos con Dish de Estados Unidos, para The Box de Brasil y la Sete, la nueva cadena de entretenimiento italiana. Para Latinoamérica se espera crecer con las señales a través de las nuevas plataformas de OTT, segmento para el cual también se trabaja a NHK de Japón.

GST-Cableparts

Giuliana Herreman, de GST, estuvo en Jornadas para comenzar con el acuerdo de representación junto a Cable Parts de Horacio Cesarini, en particular para su solución de FTTH. Ya tiene una red interesante que incluyen sus oficinas en Miami, presencias en México, Costa Rica, Perú y ahora aparece esta primera representación en el sur.



Giuliana Herreman y Horacio Cesarini

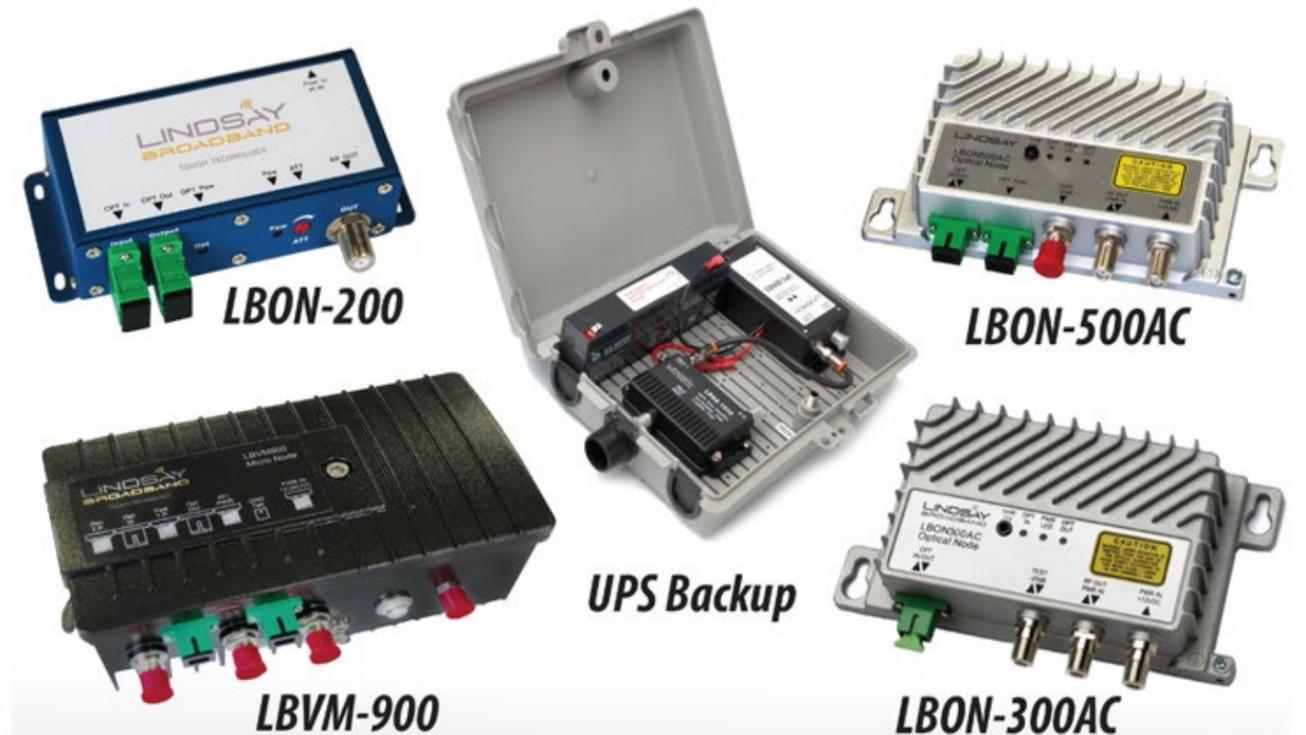
Digital TV Cable Bolivia

Rodrigo Aliaga Prado estuvo en Jornadas y destacó el gran lanzamiento que concretó los primeros días de octubre en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. Contará con 150 canales y una gran red de HF preparada para 10.000 suscriptores de entrada y FTTH en el Mall Ventura.



Rodrigo Aliaga y Edmundo Dahle

Alto Rendimiento, Confiabilidad, Flexibilidad



La familia de nodos ópticos para interiores de Lindsay Broadband ha sido diseñada para cumplir los requerimientos de redes HFC y arquitecturas RFoG permitiendo el crecimiento a redes FTTH. Desde nuestros nodos para suscriptores (ONU's) con puertos de paso directo 1G / 10G PON hasta las soluciones para múltiples usuarios residenciales (MDU), incluyendo nuestros nodos compactos únicamente receptores para aplicaciones FTTP. Todas nuestras soluciones están disponibles para los diferentes rangos de frecuencia, 45/54MHz, 65/85 MHz, 85/102MHz y con respaldo de energía con baterías (UPS).

Cumpliendo todos los estándares y con la robustez de Lindsay.

Soluciones Robustas inalámbricas, ópticas y de RF



www.lindsaybroadbandinc.com

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



El equipo completo de Turner, en Jornadas



Sebastián Galia, Juan Toth y Hernán Chiofalo, de TyC Sports



Carlos Granzotto de Gigared, José Luis, Claudio Gastón y Claudio Jacquet de Unicable Jujuy y Marcelo Bresca



Fernanda Merodio, con Matilde y Carlos Boshell, de MBA



El equipo de Gospell, en su stand de Jornadas



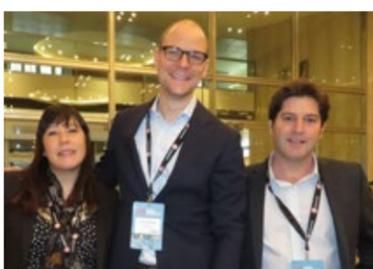
Juan Carlos Pérez junto al equipo de ventas de Bethel TV



Anat Procyanoy de Aldea y Alejandro Neri de Eutelsat



Celine Rodríguez de Euronews



Mariana Prysunka, Stefan Mustain y Pablo Bonorino de Gracenote



Lisa Spencer y Jorge Waitz de Irdeto



Maria Eugenia y Juan Manuel Yousimats de EWTN



Raúl Soto y Patricio Díaz de TVC



Katya Sagastizabal, de MIC (Perú), y Alvaro Gutiérrez, de Britel



Pablo Mancuso, Jorge Fiterre de Condista y Marcelo Assumpção de Band



Gabriel Carballo, de Red Multicable (Paraguay), con Mauro Grossi, Manuel Arnanz y Jorge Gambier, de ReporTV



Luis y Horacio Cesarini, de CableParts, con Andrea Baena y Leonardo Rodríguez, de TCA

Televes®

EL FABRICANTE EUROPEO CON PRESENCIA EN MÁS DE 100 PAÍSES



MÁS DE 50 AÑOS LLEVANDO LA MEJOR SEÑAL DE TV Y DATOS HASTA EL HOGAR

Diseñamos y fabricamos productos y soluciones que convierten las infraestructuras de edificios en autopistas de alta capacidad para servicios de ocio, salud y bienestar en el hogar.



SOLUCIONES AVANZADAS PARA REDES GPON



CAPTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE TV SATELITE, CABLE Y TERRESTRE, PARA SOLUCIONES COLECTIVAS



SOLUCIONES PROFESIONALES PARA OPERADORES DTH



REDES DE DATOS, TELEVISIÓN Y VOD PARA EDIFICIOS ESPECIALES, COMO HOTELES, HOSPITALES Y ESCUELAS.



INTERNET MÁS RÁPIDO Y SEGURO UTILIZANDO EL CABLE COAXIAL DE LA INFRAESTRUCTURA EXISTENTE CON NUESTRAS SOLUCIONES COAXDATA

UN FABRICANTE QUE GARANTIZA LA CALIDAD DE SU PRODUCTO CON EL MEJOR SOPORTE POST VENTA

History se adueña del género “ficciones históricas”

El estreno de *Raíces* reafirma su estrategia

Con un screening para la prensa en el Cinesmark Palermo de la Ciudad de Buenos Aires, **History** presentó la miniserie *Raíces*, remake de la original *Roots* de 1977, que se emitió a modo de “evento televisivo” para toda Latinoamérica.

‘Las ficciones históricas son un proyecto enorme, parte de la estrategia que pensamos sostener el próximo año. El caso de *Raíces* es de producción original, pero en la programación tenemos un mix de contenidos adquiridos y otros nuestros. Queremos adueñarnos del género’, afirmó Miguel Brailovsky, gerente general de History Latin America.

‘*Raíces* es el estreno con mayor impacto por lo que representa para A&E Studios y para la televisión, tal como ocurrió en su momento con la emisión de la serie original en todo el mundo. Nos enorgullece haber reimaginado el programa para las nuevas generaciones’, agregó.

La miniserie basada en la novela de **Alex Haley**, relata la historia de esclavitud de Kunta Kinte, ancestro del autor, y la liberación de sus descendientes. Esta nueva versión contó con la producción ejecutiva de Will Packer (*Ride Along*, *Think Like A Man*), **Mark Wolper** (hijo del productor de la serie original) y **LeVar**

Burton quien además de ser coproductor ejecutivo fue miembro del elenco original en el rol del protagonista.

El año del grupo

En diálogo con Prensario, Brailovsky comentó el desempeño de las señales que forman parte de **A+E Networks**, destacando ‘un gran año’, cada una en sus metas. History y A&E, las “hermanas mayores” ya cuentan con distribución total y se enfocan en las producciones de calidad y las estrategias de contenidos para captar cada vez a mayores audiencias.

Por su parte, H2 y Lifetime, los canales más nuevos del grupo, siguen enfocadas en aumentar su distribución. Este mes se cerraron nuevos acuerdos con empresas de Brasil y México, donde no contaban con distribución total para empezar el 2017 con el 70% de la distribución de History & A&E.

En cuanto a producción original, se refirió a un proyecto local para esta región, Gigantes de México, que se basa en las familias que han formado grandes empresas y fortunas en el país, que permanecen hasta la actualidad. Algo



Miguel Brailovsky, gerente general de History Latin America

similar, se está realizando en Brasil. Además, History trae la segunda temporada de *La Biblia Prohibida* y la producción de muchos eventos de temáticas con gran impacto regional y local. ‘No buscamos producir grandes volúmenes sino series de calidad’.

En la parte digital, la gran novedad es la plataforma History Now, que ofrece contenidos históricos relevantes sobre protagonistas de diferentes acontecimientos actuales que marcarán historia hacia el futuro, en temáticas como política, ciencia, deportes y sociedad. Actualmente, está disponible sólo en Estados Unidos, y a modo de prueba en Latinoamérica.

Resumió el ejecutivo: ‘Estamos trabajando para llevarla a la región en los primeros meses del 2017. La plataforma va a invitar a los usuarios a publicar sus propios acontecimientos de relevancia que formarán parte de la historia. Podrán subir sus propios contenidos importantes, compartir e interactuar’.

RT en Español tuvo su relanzamiento en Argentina

Con presencia de autoridades nacionales, el canal ruso **RT** relanzó en el Centro Cultural Kirchner de Buenos Aires su señal en español, que sigue estando disponible en la plataforma de TV digital TDA. Presentó dos documentales desarrollados por sus corresponsalías en Buenos Aires y Madrid.

Federico Pinedo, presidente provisional del Senado de la Nación, **Hernán Lombardi**, titular de Sistema Federal de Contenidos y Medios Públicos, el embajador de Rusia en Buenos Aires, **Victor Koronelli**, la directora de RT en Español, **Victoria Vorontsova**, autoridades religiosas y otras de la comunidad rusa celebraron el relanzamiento del canal en Argentina.

Dijo Lombardi: ‘En este relanzamiento sumamos un componente que considerábamos

que estaba faltando y era esencial: la reciprocidad. Recibimos con gratitud a RT en la TDA, pero también

hemos logrado que los primeros programas argentinos se emitan en varios canales del grupo en Rusia, como un programa de tango en RTDoc, entre otros’.

Vorontsova añadió: ‘Argentina ha sido un mercado estratégico desde el comienzo. Comenzamos a reclutar periodistas hace casi siete años y hoy la de Buenos Aires es una de las principales corresponsalías de la región. En Rusia, por ejemplo, tenemos latinoamericanos de 10 países trabajando con nosotros’.

La apuesta del canal es multiplataforma:



Victor Koronelli, embajador de Rusia en Buenos Aires, Victoria Vorontsova, RT en Español; Hernán Lombardi, titular del SFCyMP, y Federico Pinedo, presidente provisional del Senado de la Nación

además de su señal lineal en ruso, tiene desde 2005 canales en inglés (RT America y RT UK), en español y árabe, de documentales RTDoc, en inglés y ruso; también plataformas online en ruso, alemán y francés; la agencia de noticias Ruptly.

¿Hacemos IPTV, DVB, OTT o todos a la vez?




TVC ofrece las soluciones y productos necesarios para cerrar la brecha desde donde se encuentran los operadores y hasta donde quisieran estar. Todo de una manera rápida y sencilla. Reutilizando las redes actuales HFC y de fibra aumentamos la eficiencia de la solución. TVC ayuda a sus clientes a diseñar, especificar e implementar soluciones de punta que sean escalables y fortalezcan su oferta de valor:

- Soluciones IPTV y DVB
- Over the Top (OTT)
- Video en Demanda (VOD)
- Cloud DVR
- TV Everywhere (Multi-pantalla, Multi-dispositivo)
- Time Shift TV (Recomenzar o retroceder programas)
- Converged TV (Caller ID, User Media Play, TV Apps)

Servicios Profesionales:

- Diseño y revisión de arquitectura
- Implementación de datacenters
- Proyectos llave en mano
- Entrenamientos
- Tercerización de operaciones y Soporte en sitio
- Consultorías



www.tvclatinamerica.com 305.716.2160

DW crece en la TV lineal y OTT de Latinoamérica



David Ecker, Sylvia Viljoen y Heiko Stolze

Sylvia Viljoen, directora regional de DW para las Américas, volvió a Jornadas tras un año de ausencia y destacó la concurrencia de operadores de diferentes países como Argentina, Bolivia, Uruguay, Paraguay y Centroamérica. También dio la chance de juntarse con sus partners y gente de la Embajada con la que trabaja antes de cada evento. En un primer balance del año para la em-

presa estatal alemana en la región, destacó que sigue creciendo en todos los mercados, no sólo con la TV lineal, sino también con operadores OTT, como en México donde este año estuvo en Convergencia Show.

Como tema central, se refirió a que la señal alemana da un punto de vista diferente al de las cadenas estadounidense y es 'totalmente confiable para la gente de Latinoamérica', lo que se ve en mercados con problemas grandes como Venezuela, donde el crecimiento fue muy impor-

tante. Un segundo punto es que el HD se está volviendo cada vez más atractivo. DW ya lo tiene disponible por primera vez en la señal internacional en inglés, de la que también se encarga Sylvia Viljoen por ser para las Américas. Si bien lo inmediato sería sumar alta definición para Asia, ya está trabajando e impulsando la parte en español. Un tercer punto es la importancia de las redes sociales, que le permite tener el feedback de los televidentes en todos los países pero también ganar nuevos partners -ha sumado muchos este año- y hacer trabajos especiales en los mercados. Como objetivos para el año que viene, espera sumar más partners y estará presente en Natpe y casi con seguridad volverá a **Andina Link Cartagena**, en marzo en Colombia.



Alterna/Thema empieza a desplegarse en la región

Apuesta con PXTV, FIBA TV y Mezzo Live

Thema/Alterna designó a Patrick Rivet como CEO para Latinoamérica, quien acaba de llegar y estuvo en Jornadas, donde dijo que, pese al idioma en común, hay en esta región diferentes culturas y hay que determinar en cada señal si un contenido puede funcionar dentro de un país o no. Así lo Thema en el resto del mundo, y lo pondrá en práctica en Latinoamérica, con la compra de AlternaTV.

'En Latinoamérica, queremos traer nuevo contenido, con producción local y acciones de marketing. Venir, hablar con el operador y ver qué contenido precisa, para luego que luego llegue a sus abonados'. Así, por ejemplo, se refirió a la señal PXTV, con programación mexicana que ha evolucionado en cada país. Ahora tiene oficinas en Bogotá, Colombia, y Córdoba, Argentina,

ésta última ciudad estratégica para los deportes extremos y enlace de vuelos. Tiene además una comunidad interesante de jóvenes universitarios. 'PXTV nunca tuvo desarrollo como el que va a tener', agregó.

'También tenemos un nuevo canal en **FIBA TV**, la organización de básquetbol con 1800 partidos considerando cada liga en cada país. La Liga Argentina se puede ver y los de la selección también, pues los derechos no son exclusivos. Lo mismo en Chile y Perú. DirecTV tiene partidos de la liga y puede ser lo mismo u otros para complementar la oferta'.

'Una tercera señal a la que apostaremos es **Mezzo Live**, que pertenece al grupo **Lagardere**, con varias cadenas y el magazine **Elle**. Trae ópera, ballet y vamos a empezar a trabajar a nivel local

DHE crece en el Cono Sur



Julio César Gómez, Viviana Gómez y Hernán Apeste-guía, representante de DHE para el Cono Sur

DHE sigue ganando distribución con su trabajo de tantos años en la región, y destacándose como canal de películas Premium, pero dentro de los paquetes básicos de los operadores.



Siempre comandado por **Julio César Gómez**, viene teniendo presencia permanente en todos los eventos del trade, y siguiendo esa línea estuvo en septiembre en Jornadas Internacionales, en Argentina, país donde la señal está distribuida en toda la segunda línea de operadores como **Gigasat**, **Colsecor** y **Supercanal**.

También está creciendo en Uruguay, con **Equital** y otras redes, y en Chile donde está en **Claro**, **Telefónica** y **Pacífico Cable**, por lo que ahora va a Chile Media Show.



Leonardo Pinto, Patrick Rivet y Alejandro Mercado

también. Una gran locación es el Teatro Colón de Buenos Aires. Cuando lanzamos una grabación de un espectáculo a nivel local, hacemos un acuerdo con el Colón, la ponemos dentro de la programación del teatro y le pedimos a la sala de conciertos que comunique a sus abonados. En Italia aparecemos en el programa de cada ópera. Es una señal que se vende a la carta, así que hay que hacer un estudio antes'.

'Hasta ahora apostaremos a estos canales y también a la distribución de **Euronews**. Trabajaremos menos canales pero muy bien. Thema en su portfolio tiene 135 canales, pero hay que elegir bien los que promoveremos aquí', remarcó.

Lo mejor del deporte está en TyC Sports



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

Visitanos en el stand n° 28 de Chile Media Show

TyC Sports

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



TyC Sports.com



diboxOTT



dibox.com.ar

f t /diboxargentina

dibox

Wire•Tech

Fábrica Argentina de Cables Coaxiales
Cables de Fibra Óptica

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



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

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

www.wiretechsa.com.ar



Expo Cable Tec SCTE: Firme junto al cable coaxial

Con los mejores MSOs de Latinoamérica

La SCTE Cable-Tec 2016 expo tuvo un exitoso balance en Filadelfia, para proyectarse hacia el año próximo nuevamente en Denver en Colorado, una de sus ciudades preferidas.

La expo para los ingenieros de la industria del cable está apuntalada por **Comcast** y se basa en la defensa del cable coaxial, firme en una postura que no durará menos de cinco años pese al avance de la fibra y el mundo IP. Esto es por la convicción con la que apuestan los ingenieros y también por la gran capacidad instalada que no se puede desaprovechar en Estados Unidos, ni en otras regiones.

En conferencia principal se habló de más velocidad, inversión y 4G como recursos para enfrentar los desafíos inmediatos, mientras que en una charla de **Cisco** se habló a los operadores de 'Fibra al tap', resistiéndose aún a hacer fibra al hogar que involucraría 20 metros más.



Guillermo Páez, Eduardo Panciera y Miguel Fernández de Cablevisión Argentina



Amado Quintanilla, Antonio Navas, de Cabletica, Costa Rica y M. Jason Kelly, fundador and presidente de Rincón



Andrés Capdevilla y Raúl Orozco de AMT con Decio Feijó y Fernando Pereira de Cabo Telecom Multiplay de Brasil



Corte de Cinta

Nokia, uno de los grandes jugadores que se presentan en la expo con stand, ofreció una conferencia donde se bromeó con que el Wi-fi libre ya se encuentra en la base de la pirámide de las necesidades humanas y se remarcó que con la importancia de la realidad virtual por la latencia no se podrá estar más lejos de 100 kilómetros de los usuarios.

MSOs latinos

Del lado de Latinoamérica, el que apunta el mismo mensaje de Comcast es **Cablevisión de Argentina**, que contó con **Miguel Fernández** y su equipo de ingeniería, incluyendo a **Fernando Cravero** de operaciones y más de 25 personas. Fue el único operador de Sudamérica compitió con dos de sus ingenieros en los Tech Games. Junto con los demás socios de Tepal, como **Megacable**, **Millicom**, **Cable Onda**, **Cabletica** y **TV Cable**, habían tenido una interesante reunión de sus CTOs con estos mismos mensajes el lunes previo, donde tuvieron una presentación de **Arris** e **Intraway**, con **Patricio Latini**.

Los grandes protagonistas latinos habituales de la SCTE que aparecieron también este año fueron **Net/Claro** de Brasil con **Marcelo Parraga**; **Algar Telecom** con **Rodrigo Schultz** también de Brasil; **Megacable** de México con **Raimundo Fernández** y **Emerson Sampaio**, **Claro TV** con **Luis Eduardo Peña** e **Izzi Telecom** con **Kadú**



Derek Chaney y Jorge Schwartz de TV Cable Ecuador



Méldo Grillón de Telenor Dominicana



Diego Zachman de TFC y Hernán Benavidez de LILAC



Ernesto Rivera, Vincencio Maya de Millicom, Rafael Hernández de Clearfield y Marcelo Zamora de P&T

Barboza; **Millicom** con **Vincencio Maya**; **Liberty LILAC** con **Hernán Benavidez**; **Cableonda** con todo su staff ejecutivo con **Nico González Revilla**, **Diego Elgueta** y **Charlie Brown**; **Cabletica** con **Humberto Navas**; **TV Cable Ecuador** con **Jorge Schwartz** y **Derek Chaney**, **Cabo Telecom** de Brasil con **Decio Feijó**, **Nuevo Siglo** de Uruguay con **Mario de Oliveira**, **Telered** de Argentina, **Multitel** de Venezuela, **Méldo Grillón** que de Aster se fue a **Telenor** de República Dominicana y **Manuel Medina** de la asociación Hondureña y **Multicable**, entre otros operadores. Un buen comentario es el de **Vincencio Maya**, CTO de **Millicom**, sostuvo como conclusión importante que todos los vendedores en la SCTE se mostraron de acuerdo en ir a la misma dirección. En su caso están haciendo una experiencia interesante en Guatemala uniendo GPON con DCCAP que les permite ahorrar lugar en la cabecera y poner todo en la calle. Tienen una sola red y siempre buscan combinar lo fijo con lo móvil, como había dicho



Pablo Giordano y Mario de Oliveira de NS de Uruguay, Bernardo Castro y Marcelo Vaisman de ATX



Héctor y Ricardo Bracho de Multitel Venezuela y Sergio Rentería y Cynthia Sandholt de AppearTV



Miguel Condado de Megacable México y Edgar Alcántara de Technicolor

el CEO **Mauricio Ramos** en Tepal.

Sobró además ese entusiasmo para las fiestas como la habitual de **Pico Digital**, de **Rincon Technology**, la de **Power & Tel** y la anunciada de **PCT** con sus 20 años en la zona histórica.

Protagonistas actuales

Dentro del balance de la feria y de protagonistas, sin duda ha liderado **Arris** con su gran stand y el auspicio del desayuno internacional con el capítulo latino de la SCTE. **Germán Iaryczower** destacó una vez más que 'esta es la mejor Expo de todas para la región' y que todos los operadores importantes participan. También volvió a verse a todo el equipo de **Technicolor** tras la compra de la división de STB de **SA**, que tuvo un stand chico pero con muchos ejecutivos conocidos como **Roberto Salerno**, **Fernando Mechetti** y **Javier Ferrín** ganando terreno y queriendo disputarle a **Arris** su gran protagonismo actual. **Cisco** igual

sigue fuerte y destaca a **Lou Mastrocola**, ex RGB, como Director SP de Global Video Sales.

Pero también hay nuevos protagonistas entre fusiones y el avance telco con empresas como **Nokia**, que sumó a Alcatel Lucent y se convirtió en referente con una nueva solución de Acceso que tuvo mucho interés según destacó a **Prensario Freddy Rurriaf**, su sales líder para el Cono Norte. Esta se sumó a **Huawei** y a **Verizon** para crecer en telecomunicaciones. Otra fusión importante fue la de compra de **TIVO** por parte de **Rovi**, pero esta segunda marca desaparecerá y quedará la primera, según confirmó **Sharon Metz**, VP de Vertical Marketing, pues es mucho más conocida y ya incluye a **Cubiware**.

En definitiva, como en la NAB e IBC los grandes nuevos jugadores IP ya van armando el escenario, lo mismo ocurre en Pay TV y Broadband con estas compañías con muy buen ánimo de los protagonistas de siempre que se han acomodado en ellas.



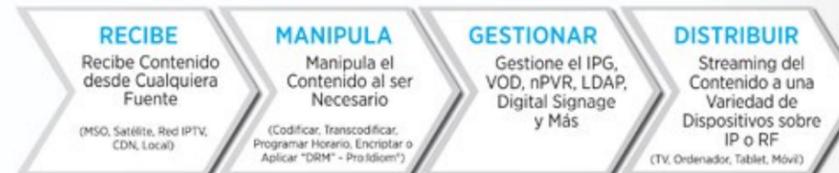
Nicolás Molinari de BCD, Nico González Revilla, Charlie Brown y todo el staff de Cable Onda Panamá



Jay Gottlieb de Broadcom y Roberto Buccolini de Supercanal Argentina

Completa SOLUCIÓN IPTV DE EXTREMO A EXTREMO

Diseñado para el Sector Educativo, Salud, Empresarial, Hospitalidad y Entretenimiento



Gateways • Codificación • Transcodificación • Middleware

+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com www2.atxnetworks.com/Pren_VPLay16



ETI Software sumó a Al Nuñez

Tras su gran experiencia en el mercado y en particular en **Tandberg** y luego **Ericsson**, **Al Nuñez** se aboca ahora al trabajo de **EtiSoftware** como SVP de ventas globales, contando con **Patrick Bensadoun** en su equipo para atender a todas las cableras, DTH y telcos. Estará en Futurecom de Latinoamérica.

Es una empresa con 25 años de trayectoria y hace integraciones de 80 equipos diferentes para sistemas de video y una solución de analytics muy

interesante para el mercado. El trabajo de integraciones también se complementa con información de negocios para el cable y cable Premium. 'Es un reto porque hay pocos operadores independientes pero se trata de un esfuerzo y un trabajo de largo plazo para cosechar los frutos en la región', remarcó el ejecutivo.



Al Nuñez

TFC

Diego Zachman, de **TFC**, destacó la buena expo que tuvo en Filadelfia, con la adecuada concurrencia de todos los países y grupos como **Liberty Media**, **Cablevisión** de Argen-



Diego Zachman con Mario Aznaghi y Damián Aguilar, de Cablevisión, y Valeria Marcarían de Wiretech

tina, **Supercanal** y **Millicom**. La empresa busca siempre un punto intermedio en la discusión entre coaxial y fibra óptica.

Dijo que hace un tiempo se decía que ya todo iba a ser FTTH y sin embargo se está lejos de eso. Igualmente, avanza con la adquisición de nuevas empresas como **All Systems Broadband**, con muchos productos de fibra que se suman a otras adquisiciones como fue la de **Holland**.

Arcom

Pocas semanas antes de la Expo SCTE se sumó **Miguel Fuentealba** al equipo de **Gabriel Larios** para **Arcom** en Latino-



Edgar Canales, Katy Frisch, Gabriel Larios y Miguel Fuentealba, de Arcom, con Hugo Almeida y William Gavilanes, de Abitronix

américa, tanto para la parte de venta como para la de servicio en la región, pero con más foco en los sistemas digitales y especialmente en la detección de ruido que es una necesidad que ha crecido mucho más a partir de la digitalización y no era tan importante en los sistemas analógicos. Arcom sigue fuerte con sus filtros pero empieza también a tener gran relevancia en este tema con sus soluciones de valor agregado digital.

Nokia

Nokia es una de las empresas de la convergencia que se destacaron en esta Expo SCTE tras la compra de **Alcatel Lucent**. Fue muy visitada por los operadores principales y, en particular, tuvo mucho interés su solución de acceso de cable y **Gainspeed**, otra empresa que incorporó en los últimos tiempos.



Freddy Turriaf, Sales leader para el Cono Norte

Televés

Juan Molezún, de **Televés**, destacó a **PRENSARIO** en su stand doble en la Expo SCTE que cada vez la empresa está más consolidada en la región con ventas en casi todos los territorios y nuevas líneas de productos como pueden ser en GPON e instrumentación. También, tiene nuevos partners y buenas expectativas para el año próximo.



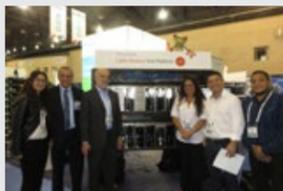
Raúl Escobar de Cable Profesionales y Juan Molezún

Bentley

Bentley tiene buena entrada en Latinoamérica con clientes como **Megacable** de México, **Cableonda** de Panamá, y otros grandes en República Dominicana. Hace planes completos de infraestructura, manejados por **Jesús Zenteno** desde México.

Promptlink

Promptlink volvió a destacarse en la Expo SCTE donde presentó su versión 2 del CMTP, para probar las MTAs y cabledemos con Docsis 3.1. Trabaja con IPV6 y tecnología MoCa, y trae gabinetes cerrados que aíslan los equipos. Por todo eso, recibió la visita de los mejores clientes de la región, entre ellos **Claro Colombia**, **Cableonda** de Panamá, y **Telecentro** de Argentina.



El staff ejecutivo de Promptlink, con Donys Flores y Manuel Medina, de Multicable Honduras

CA

CA está volviendo a pisar fuerte en la región con **Luis Torres**, que estuvo en Costa Rica y en la Expo SCTE con un stand doble. Trabaja como referente en la reducción y bloqueo de ruido para equipos analógicos y digitales, con sistemas en la nube.



Luis Torres

PRISMA

PASSIVES

GAINMAKER

ARRIS

CONTINUUM

POWERVU

DEMODULATORS

STEREO ENCODERS



¿A quien llamar?

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



Ellos Llaman a Tulsat

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

Ya sea que su sistema se encuentra a través de la ciudad o a través del país, Tulsat es su fuente de equipos de sistemas, reparación técnica, y el más rápido y confiable servicio preferido por los operadores de cable de todo el mundo.

- Equipos nuevos, de exceso y refabricados
- El más grande inventario de Scientific-Atlanta disponible
- Muchas líneas de productos disponibles

Como una de las empresas de ADDvantage Technologies Group, Tulsat es su punto de conexión a nuestro sistema nacional de productos, expertos y equipos el cual no escatima recursos.

Esto significa que usted no tiene que correr riesgos con su sistema.

Conectase con Tulsat.

1-918-251-2887



Desayuno internacional con Arris y Hernán Benavidez de LILAC

Fue premiado Juan García Bish como ingeniero internacional

Siempre es importante la participación de Latinoamérica en el tradicional desayuno internacional de la Expo SCTE, el tercer día a la mañana, contando con el auspicio de **Arris** como protagonista de la expo y el capítulo para Latinoamérica y el Caribe de la sociedad de ingenieros del cable.

Primero tuvo como detalle importante la premiación y reconocimiento como ingeniero internacional a **Juan García Bish** de **Gigared** de Argentina, destacando su labor formativa en los seminarios de todos los eventos de la región desde Andina Link a Jornadas. Como mensaje, dijo que 'deben dejarse atrás las versiones anteriores de Docsis para avanzar con las nuevas y sus ventajas'. Luego tuvo la foto con el capítulo latino de la SCTE junto a la gente de **Cotas** de Bolivia, **Cablevisión** de Argentina, **Marcelo Waisman** de **ATX** y **Marcelo Alfieri** de **CableNetwork**.

En el panel del desayuno se destacó especial-

mente este año **Hernán Benavidez**, de **Liberty Latin America** (Lilac), que ha sumando a **Cable & Wireless** a las posiciones fuertes que tenían en Chile con **VTR** y Puerto Rico. Contó con la moderación del propio **Steve McCaffry**, MD de las operaciones internacionales de **Arris**, **Christian Bastian**, como SVP y CTO de la SCTE, y **Mark Yamaguchi**, presidente de **Japan Cable**, como otro panelista.

En sus conceptos, Benavidez destacó que Latinoamérica es bien diferente a Estados Unidos, pero al mismo tiempo tiene que asumir iguales desafíos y conseguir la satisfacción de un público tan exigente en materia en Broadband y conectividad como en el país del norte. Esto requiere mucha estructura y, tanto eso como los costos para traer el contenido desde Estados Unidos, es muy costoso. Entre ellos, enfatizó la demanda de Wi-fi en los hogares y dijo que de los mayores retos es proporcionarlo con una fórmula costo-



Hernán Benavidez y Germán Iaryczower



El panel con Hernán Benavidez

eficiente. En la misma línea, destacó que junto con dar lugar a las nuevas tecnologías, la prioridad es ofrecer los servicios actuales de la mejor y más eficiente forma. En materia de video, dijo que el 4K todavía no es relevante para la operación.

Destacó como positivo también el estado de la red de cable que tienen en Puerto Rico, en Chile y también en Cable & Wireless en Centroamérica para encarar los nuevos tiempos. En cuanto a la OTT, coincidió con el ejecutivo japonés en que ya son servicios complementarios con los suyos.



El capítulo de CALA de la SCTE con el premio a Juan García Bish



Steve McCaffry, MD de operaciones internacionales de Arris junto a Germán Iaryczower

Teleplan: Centro de servicio para toda la región

Lindsay Smith estuvo en la Expo SCTE



Victor Avilés y Lindsay Smith

Lindsay Smith, VP de ventas de **Teleplan**, estuvo acompañando a **Victor Avilés** en la Expo SCTE para avalar su nueva gestión y apuesta a toda la región. Detalló cómo fue la primera gran entrada a Latinoamérica desde México, con Avilés. Ya tenía algunos proyectos en México, pero este paso iniciado hace un año y medio es más profundo y apunta a dar un buen servicio, no sólo en ese país sino también en el resto de la región y en Estados Unidos.

En su labor de centro de servicio integral y

restauración **Teleplan** está trabajando muy bien con **Cableonda** de Panamá, **TV Cable** de Ecuador y en clientes grandes de esos países y Chile, que empieza a ser importante como puntal en el sur de la región. Lindsay Smith destacó que se han encontrado 'mercados muy valiosos' y ya tiene aliados importantes como **Arris**, marca con la que está trabajando a gran escala en los mercados latinoamericanos. A ellos y a los MSOs se les permite reducir costos y se les brinda el expertise y servicio internacional.



Un aliado estratégico en la integración convergente de sistemas

Servicios Corporativos sobre SDN/NFV y sistemas tradicionales.

Acelere el tiempo de comercialización de nuevos servicios en la nube y virtualizados (SDN/NFV) en co-existencia con ofertas legacy y habilite servicios con rapidez. Orqueste y active cada elemento de red o sistema desde una única plataforma.



Verimatrix, top of mind en Estados Unidos también

Como en Brasil y Latinoamérica

Verimatrix estuvo en la Expo SCTE con un gran equipo, que incluyó las áreas de ventas y analítica, tanto para el mercado de Estados Unidos, como para Latinoamérica, permitiendo conocer la posición de la marca en otras regiones. Junto a **Gustavo Lerner**, gerente para Argentina, y **Filipe Torsani**, de Brasil, estuvieron **Jim Meek**, gerente de ventas regional para Norteamérica, **Michael Shrake**, Key Accounts Analytics, y **Mark Stropki**, director de ventas para EE.UU.

Al haber nacido en el mundo IP, Verimatrix se encuentra ahora liderando esa tendencia. Según

expusieron los ejecutivos, entre el 80 y el 90% de los clientes de Estados Unidos –entre ellos, **Time Warner**– y Canadá –con clientes como **Rogers**– ya trabajan con la marca pese a la fuerza del coaxial que impone **Comcast**. Comentaron que la diferencia ante toda competencia es la seguridad que aporta Verimatrix a sus clientes y todo lo que se puede avanzar en el campo de las analytics, donde tiene una división aparte.

Gustavo Lerner dijo que, en Latinoamérica, los grandes exponentes del cable coaxial también se están sumando para fibra e IP, con



Gustavo Lerner y Filipe Torsani con Jim Meek, gerente de ventas regional Norteamérica, Michael Shrake, Key Accounts Analytics, y Mark Stropki, director de ventas para EE.UU.

anuncios cercanos en OTT. De Brasil, **Filipe Torsani** destacó que la crisis ha frenado nuevas inversiones, pero que igualmente Verimatrix está bien posicionado al igual que en otras regiones para todos los grandes proyectos que se vienen. De todas maneras, tras el impeachment las condiciones mejoraron mucho para abrir el mercado.



Marcelo Vaisman, Bernardo Castro y Pedro Aldames, de ATX, con Hernán Benavidez, Marcelo Greandjean y Juan Carlos Venegas, de Liberty Latin America, junto a Ramón Lizama

tantes en tres años, algo que habla tanto de la solidez de la compañía como de su compromiso para estar preparada para los nuevos tiempos junto a los operadores.

ATX adquirió a InnoTrans

Tras un gran año en la región

Bernardo Castro, director de ventas para Latinoamérica y el Caribe de **ATX**, estuvo en la Expo SCTE, donde señaló a **Prensario** que, pese a que fue un año con varias devaluaciones en Latinoamérica, para la empresa ‘fue muy bueno’ tanto en lo que respecta a resultados como en servicio superior a partir de la gran incorporación de **Marcelo Vaisman** como gerente regional de ventas para Sudamérica, con sede en Brasil.

‘Se cumplieron todas las metas del año en los primeros meses’, afirmó Castro. También sigue creciendo la plataforma de servicios adicionales en video digital con la compra de **InnoTrans** con mucho producto óptico que genera grandes expectativas con los clientes. Explicó el ejecutivo que la operación se concretó a fin de agosto y que ‘viene a cerrar el ciclo de gerenciamiento de producto de RF’. ATX hizo tres compras impor-

ESPECIAL OPERADORES • ARGENTINA

Cableoperadores de Argentina discutieron la concentración del mercado

El 27 de octubre, mientras se desarrollaba *Capers Show* en Buenos Aires, tuvo lugar la primera Jornada Nacional del Cable, convocada por los Prestadores Argentinos De Servicios Audiovisuales y Telecomunicaciones (*Pasat*), donde se analizó la situación actual del mercado del cable y se debatieron temas como la concentración y el pluralismo en la industria. Si bien no se ha constituido de manera formal, *Pasat* incluye a un grupo numeroso de cableoperadores, entre los que se destacan **Telecentro**, **Supercanal**, **CableHogar**, **Cablevideo Digital** y más de todo el país.

David Matzkin, de *Cabledigital*, estuvo a cargo de la apertura del evento, donde compartió un análisis sobre la situación del mercado de cable. ‘Reunimos al 90% de la televisión por suscripción,

sin contar *Cablevisión* ni *DirecTV*, representando a más de 1,5 millones de suscriptores. Estamos a favor de la convergencia. Nos iniciamos hace 50 años, manteniendo la vocación y producimos canales locales con contenido propio. Invertimos y reinvertimos recursos en nuestras empresas’.

Más tarde, el abogado **Hugo Quevedo** habló sobre los efectos de la concentración en la competitividad, mientras dio un panorama de la TV paga en Argentina. Dijo que ‘es un sector que ha invertido mucho con poco apoyo estatal’, y agregó: ‘Es un servicio de alta penetración en todos los niveles socioeconómicos, que ubica a Argentina como líder en la región’.

Finalmente, se refirió al escenario actual a partir del decreto 267 promulgado por el actual



Eduardo Serenellini, periodista; Sergio Basich, de Supercanal; Carlos Barbieri, de Telecentro; Alberto Padilla, abogado; Christian Metrebian, de Carlos Paz TV; y Mariano Yezze, periodista

gobierno de **Mauricio Macri**, que habilita el ingreso de las telefónicas a prestar servicios de radiodifusión desde el 1 de enero de 2018. ‘Es un plazo que resulta breve y, por lo que se puede observar, no será prorrogado. Es decir, que todos harán todo. Se van a levantar las barreras entre las telecomunicaciones y la televisión’, resumió.

La más alta tecnología de pruebas para logística reversa

Set-Top Box Test Platform
Para probar decodificadores SD/HD digitales (DVB-x, DAC, IPTV)

Cable Modem Test Platform
Diagnóstico y actualización de firmware para CMs y EMTAs

Wireless Router Test Platform
Pruebas de routers WiFi, Modems xDSL, WiFi Routers 3G/4G, ONTs



Promptlink: líder mundial en plataformas de diagnóstico y actualización de firmware para recuperación de equipos CPE.

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



José Lanzas y Jaime Rey de Perfect-Vision



El equipo de Daniel Tavieres de DLO



Esteban Misdaris, Steve Kaplan de Multilink, Leo Kleiman y Hugh Quiñones



Fermín Lombana y Constanza Victoria de Cableservicios con Oscar Vidotto de Defang



Gabe Larios de Arcom y Guillermo Páez de Cablevisión



Gil Caicedo, Hugo Valenzuela y Eitan Bendsky de Pico Digital



Giselle Borgo de UEI



Gran Plantel de Technicolor en SCTE



Grant Bloom de Casa Systems y Ramón Lizana



Hernán Pourciel y Roberto Favelukes de BVS



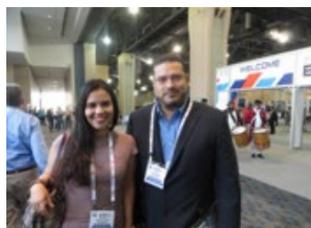
Hugh Quiñones y Wayne Bunce de Jonard Tools



Humberto García de Tepal y Gabe Larios de Arcom



Ian Tyger, Stephania Garcí y Ramiro Reinoso de SES



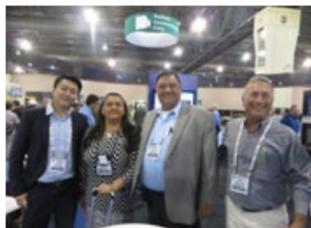
Janeysa Martínez y Víctor Méndez de Skyworth



Joel Quiñones, Brad White y Amado Quintanilla de Rincón



John Shinn III y Barry Robinson de Usaband



Jonhey Chang de Crenova, Angela Rodríguez, Emerson Pérez de Bridge y Vladimir Velikovich de AMT



Jorge y Enrique Gandulfo de Veas



Edwar Juárez de Fyco y Jaime Rey de Perfect Vision



Judith Vázquez y Antonio Navas de CableTica



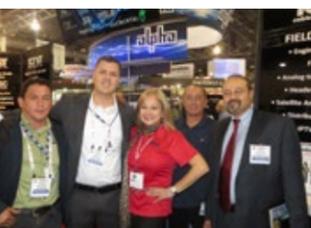
Juliana Ariza y Alexis Wilson de DHD



Leo Kleiman y Esteban Misdaris de LatPower con David Barany de Myers



Leo Rodríguez y Andrea Baena de LatinoTCA



Liz Helling de Toner con Edward Mansi, Duane McNab y Ronald Baca de Max de Honduras



DISCAMP[®]

ORGULLOSOS DE SER UNA EMPRESA ARGENTINA QUE APUESTA Y CREE EN EL PRODUCTO NACIONAL

LA LÍNEA MÁS COMPLETA EN ACCESORIOS PARA CABLES



TERMOCONTRAIBLE pared fina, media y gruesa, con y sin adhesivo. Varias medidas y colores. Terminales y empalmes de baja y media tensión.



PRECINTOS UNIVERSALES. Precintos de seguridad, plaquetas autoadhesivas. Precintos identificadores.



SONDAS Y CINTAS PASACABLES. Modelos y medidas varias. Accesorios.



DISEÑOS EXCLUSIVOS A MEDIDA de mochilas y porta herramientas con o sin bordado. ¡Y además podés elegirlo con tu logo!



CAÑO CORRUGADO línea automotor, construcción, eléctrica, medicinal, sanitario, electrodomésticos y especiales.



PRECINTOS METÁLICOS de acero inoxidable, de hojalata, abrazaderas.



AMPLIA VARIEDAD DE FIJACIONES de nylon, tarugos, grampas, tubos pasa pared, pitones zincados, etc.



ANILLOS IDENTIFICADORES Y CINTA HELICOIDAL.



SUNCHADORA, FLEJE Y HEBILLA.

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD



DISCAMP
13
13^{er} aniversario

Gracias por confiar en Nosotros!

APOYANDO
LA INDUSTRIA NACIONAL

DISCAMP

Envíos a todo el País
4687-5261/7574
Comunicate con nuestro dpto de exportación

IRAM
GESTIÓN DE LA CALIDAD
IR-5000-1443
OAA
IRAM-ISO 9001:2008

ICNet
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM



Benjamín Parra, Constanza Victoria, Fermín Lombana, Jason Holt de Holland y Juan Forero de Amphenol



Pablo Kagioglu, Germán Iaryczowicz y Emilio Chalita de Arris



Paul Shmotolokha y Mark Vodopost de Alpha



Dave Atman y su equipo de Lindsay



Lou Mastrocola de Cisco



Luciano Rolim de Deviser



Dante Renda de Supercanal Argentina y David Mosquera de Promptlink



Marco Hernández, Rob Rozinger y Jorge Muñoz de Digicom



Martín Vernengo, Giovanni Henrique y Grace Samoval de Hansen



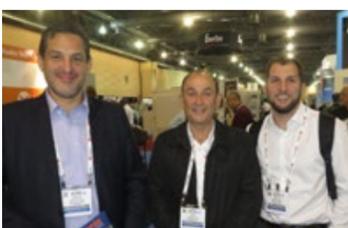
Mengfei, Nocy Xu y Wang Gang de Prevail



Nathan Francis, Rodrigo Marín de Technetix y Marcelo Ruggiero de Tecnous



Nelson Corcino, Claudio Saba de Cablessoft y Johann Isaza de Cable Zamora



Carlos Cruz, Oswaldo Siles y Miguel Siles de Krotón Perú



Ralph Bachofen de Triveni



Paul Joong, Presidente de TVC, Felipe Ulloa y Darren Richer



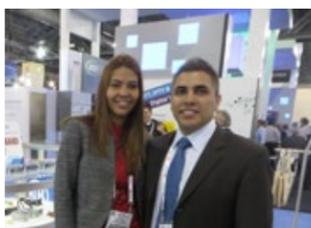
Carlos Shterenberg y Eitan Bendsky de Pico Digital



Patricio Latini y Federico Stirparo de Intraday



Tony Cameron con el Staff de Tulsat



Yadira Zapata y David Moreno de BI



Yefin Nivoro, Bret Fasullo de Akamai, Natalia Arboleda de Globetek y Piotr Konzak de Tivo



Leo Kleiman y Esteban Misdaris de LatPower con Ralph Ciarla de Electroline



Sean Powell de Ripley



LA MEJOR ALTERNATIVA EN ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL



PROTECCIÓN: CRANEANA Y FACIAL, RESPIRATORIA, OCULAR, AUDITIVA



PROTECCIÓN PARA MANOS



Ombú, Funcional y Argentina Todo Terreno.

CALZADO DE SEGURIDAD DIELECTRICO



ELEMENTOS DE SEGURIDAD VIAL



ESCALERAS DIELECTRICAS Y DE ALUMINIO

DISTRIBUIMOS A TODO EL PAÍS.



Diseños a medida con o sin bordado. Y con tu logo!

MOCHILA Y PORTA HERRAMIENTAS



Diseñamos tu cartel a medida.

CARTELERÍA Y SEÑALIZACIÓN INDUSTRIA

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD



Lindsay Broadband: El UPS de próxima generación, el UPS Titán

Lindsay Broadband presenta el UPS Titan, un nuevo sistema de alimentación ininterrumpida diseñado para fibra óptica y bucles de redes inalámbricas locales. Su diseño proporciona una vida más larga, mayor rendimiento, fiabilidad, más fácil instalación y servicio, y el costo de vida más bajo que cualquier otro UPS en el mercado.

El problema

Profesionales de las telecomunicaciones revelaron altos niveles de frustración con los muchos problemas inherentes al estándar en relación a los UPS. Las unidades UPS eran difíciles de trabajar durante la instalación, y la duración de la batería y el tiempo de ejecución eran demasiado cortos. Un mal diseño dio lugar a problemas de conectividad, y las baterías se desgastaban demasiado rápido. En pocas palabras, los operadores de telecomunicaciones vieron que el costo de vida útil de los UPS sufrió una escalada fuera de control.

La solución

Diseñado con componentes de larga duración, el LB-Titan es más fácil de instalar y de mantener, ofrece una potencia fiable, y un menor costo de vida útil del producto. El Titan está diseñado en torno a la batería GS Goldtop y su calificación 8Ah es 11% mayor que las baterías estándar.

La carga inteligente

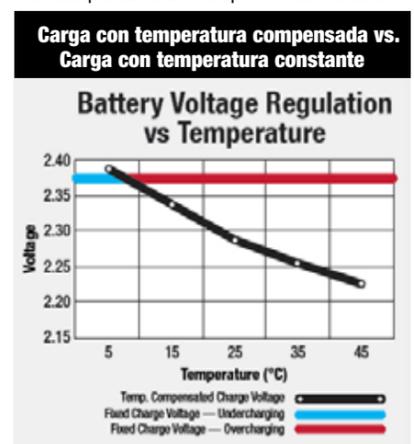
Complementando y ampliando la ya larga vida de la batería Goldtop, el Titan toma un nuevo enfoque a la carga de la batería con su innovadora tecnología Thermo-Amp. El empleo de un algoritmo de carga de baterías con compensación de temperatura, la primera en el sector de UPS para FTTH, permite extender la vida útil de la batería.

Las unidades se montan habitualmente en armarios de energía, garajes o áticos de los abonados, donde las temperaturas pueden fluctuar hasta en 100° F (38°C). Otros cargadores comúnmente utilizados siguen trabajando como si estuvieran haciéndolo a 77° F de forma continua, aplicando un voltaje de carga constante, independientemente de las condiciones

ambientales. Esta carga de línea plana reduce la duración de la batería, en última instancia, costando más dineros a las compañías de telecomunicaciones en servicio de mantenimiento y costos de sustitución. La sobrecarga de estas baterías hace que el calor, produzca fallos en la batería y en casos extremos puede provocar un colapso del UPS.

La nueva tecnología Thermo-Amp del Titan ofrece la mejor solución de carga disponible en el mercado. La tecnología Thermo-Amp consiste en un firmware avanzado onboard, diseñado para compensar la temperatura del proceso de carga, maximizando la vida útil y reduciendo los costos por reemplazo de la batería.

En el gráfico de la Figura 1, la línea curva muestra el voltaje correcto que se debe ir aplicando a medida que cambia la temperatura de la batería.



El Titan sigue esta curva de carga. La eficiencia sin precedentes de la tecnología Thermo-Amp asegura una carga exacta y precisa. El procesador onboard comprueba continuamente la temperatura ambiental y ajusta la tensión de carga en tiempo real. El Titan nunca se sobrecarga y ni se carga de menos, extendiendo la duración de la batería de cada unidad, donde quiera que esté instalado. El Titan entrega el mayor backup y vida de la batería en el planeta; hasta 14 horas de energía de reserva y una vida útil de la batería de 6 a 8 años, hasta un 60% más que las baterías estándar. Esto significa un menor número de visitas del servicio técnico para reemplazar las baterías y los menores gastos de operación a lo largo de la vida de cada unidad de Titan.

Fiabilidad: diagnóstico avanzado

Titan emplea algunas de las tecnología más avanzada de testeo de baterías y diagnóstico en la industria. Sobre la base de un algoritmo avanzado, la carga Titan prueba la batería cada 45 días con un testeo que dura 3 horas, para proporcionar los diagnósticos más precisos en la

Por Ken Weaver, Director de Ingeniería Óptica



industria. Compare esto con una simple prueba de arranque, de 30 segundos, con la mayoría de los proveedores de UPS.

La instalación más flexible

Sabemos que la instalación y el servicio son áreas que pueden aumentar los costos de operación o el operador puede crear oportunidades para reducirlos. Conversiones de energía convenientes crean una mayor flexibilidad para las instalaciones. El Titán convierte CA en CC en la salida, lo que nos permite utilizar un cable de alimentación de 16 y montar la UPS hasta 115 pies de distancia del toma. El Titan también se puede montar hasta 70 pies de distancia de la ONT. De diseño modular, la batería del Titan, la placa de circuitos, y el fusible pueden ser reemplazados en el campo - sin necesidad de retirar la unidad de su soporte. Estos avances dan a los instaladores mucha más flexibilidad y hacen que su trabajo sea mucho más fácil ahorrando dinero en operadores.

PON ONT Botón de reinicio

Junto con otras características, LB-Titan tiene un botón de reinicio PON ONT. A veces es necesario reiniciar las unidades. Puede sonar como un tema sencillo, pero un UPS mal diseñado hace que esto se traduzca en un costo extra que el Titan elimina. Cuando falla un ONT hoy en día, un técnico de campo tiene que desconectar el UPS y remover un terminal de batería, sólo para completar el restablecimiento. Titan cuenta con un botón de reset externo simple, por lo que es fácil para el cliente reiniciar el sistema. Los reinicios ya no requieren una llamada a un servicio profesional o mover un camión.

Rendimiento, larga vida y un mejor diseño significa ahorros

Para maximizar los ingresos, hay que reducir al mínimo los gastos de operación. El Titán hace exactamente eso. En pocas palabras, es más fácil y más rápido de instalar, ofrece lo mejor en batería de reserva, tiene una vida más larga, requiere un menor número de llamadas de servicios, y reduce los gastos operativos relacionados con el UPS, hasta en un 50%. Si se suma todo, verá que Titan cuesta mucho menos que otros modelos de UPS. El diseño superior nos permite ofrecer las mejores garantías de la industria - 3 años en la electrónica del Titan y 6 años - 4 completo y 2 - prorrateado en nuestra batería Goldtop. Sabemos que Titan está construido para durar.



UPS Titan, el nuevo sistema de alimentación de Lindsay

DISCAMP®
ORGULLOSOS DE SER UNA EMPRESA ARGENTINA QUE APUESTA Y CREE EN EL PRODUCTO NACIONAL
SONDAS PASACABLES INDUSTRIALES DE FIBRA DE VIDRIO



- ✓ Único fabricante del país en ofrecer tres diámetros diferentes: 6,9 y 11 mm.
- ✓ Tenemos diversos largos: desde 25 hasta 350 m.
- ✓ Contamos con entrega inmediata de todas las medidas.
- ✓ Brindamos servicio de reparación del producto.



- ✓ Aceptamos tu contenedor.
- ✓ Tenemos sondas para alquiler.
- ✓ Contamos con Sistema de Gestión de la Calidad ISO 9001:2008

Accesorios para sondas de fibra de vidrio



Envíos a todo el País
4687-5261/7574
www.discamp.com.ar

hunter

VISTA WEB A TRAVÉS DEL MÓVIL

CAMBIAR LA FORMA DE HACER MANTENIMIENTO A SU RED

Hunter usa la Tecnología de Radar para encontrar exactamente la causa y la localización del problema, ya sea CPD analógico o CPD digital. También se detectan Ingresos, Ruido de Impulso y Laser Clipping.

- 01 Encontrando el error**
Hunter identifica la zona de la red donde se encuentra el error.
- 02 Pinpoint la fuente**
Utilizando el Quiver, los técnicos pueden localizar el punto exacto del CPD.
- 03 Solucionando el problema**
Con la localización precisa del CPD, los técnicos disminuyen sustancialmente el tiempo de solución del problema.

ARCOM DIGITAL

www.arcomlabs.com

PPC: Encontrar la eficiencia estando al día con los nuevos desafíos



Wilfredo Rodas

Wilfredo Rodas, director de ventas para Sudamérica de PPC, hizo algunas reflexiones sobre lo que implica tener telecomunicaciones de calidad en estos tiempos, sobre todo en un marco de guerra de competencia con las telcos con un mercado de conectividad residencial que va masivamente hacia los datos.

¿Cómo compatibilizar la búsqueda de eficiencias con los nuevos desafíos operacionales? A simple vista parecen dos fuerzas en sentido contrario. Ya que cada día con la televisión digital y los módems de datos, colocamos más equipos dentro de la casa del cliente. Los problemas técnicos son cada día un dolor de cabeza que nos impacta en:

- *Aumento del churn técnico (pérdida de clientes) y empeoramiento en la satisfacción del cliente. Un tercio de las desconexiones de telefonía, internet o televisión son por razones técnicas, ya sea por el mal servicio en sí mismo o por el incumplimiento de llegar a tiempo a resolver las expectativas del suscriptor.

- *Reincidencia de servicios técnicos o reparaciones. Alrededor del 30% de las visitas en un mes son a los mismos clientes, o sea primero fuimos por el WIFI, luego la semana siguiente por el internet o la televisión.

- *Inestabilidad en la conexión de los CPEs. Aproximadamente el 15% de los equipos que instalamos en el suscriptor, operan bajo parámetros mínimos, que no cumplen con estándares de un "servicio de calidad".

Dado este escenario, cuando se presenta una situación compleja, suele ser muy difícil resolverla con la rapidez y la diligencia que uno quisiera. Todos los días tenemos ya servicios comprometidos de instalación y ser-



vicio técnico, lo que nos puede generar una bola de nieve que no nos permite cumplir con todas las expectativas que nuestros clientes esperan de nuestro servicio. Quizás se podría atenuar la frustración con la entrega de información de manera rápida y precisa. Pero esto, que parece tan obvio, muchas veces resulta complejo y casi imposible, porque no siempre contamos con el personal realmente idóneo o preparado.

‘En PPC, nuestro desarrollo PIM (Procedimiento Integral de Mantenimiento) pretende ser una herramienta de revisión técnica, que permite trabajar de manera transversal en las distintas áreas técnicas de la operación –mantenimiento de red y atención domiciliaria– el cual, con un trabajo en equipo y con todas las herramientas técnicas que tiene la compañía, tiene como objetivo final, mejorar la experiencia técnica del suscriptor’, expresó Rodas.

Su desarrollo evaluado de manera más técnica, pretende impactar en los siguientes requerimientos:

- *Estabilización de ruidos impulsivos en el nodo.
- *Mejoramiento de parámetros de piso de ruido en el nodo.
- *Disminución de mantenimientos en clientes.
- *Mejoras en la experiencia de los clientes en problemas técnicos.
- *Reducción de problemas de pre-equalización entre cable modems y CMTS.
- *Disminución de fugas en alta frecuencia (banda LTE).



Poseemos la experiencia en implementación de soluciones tecnológicas que han mejorado los servicios de nuestros clientes en todo el país.

SOLUCIÓN EDC - INTERNET
FTTX - EOC SOBRE HFC

CABECERAS
PROYECTOS DIGITALES



INSTRUMENTOS
FTTX - HFC - ISDBT

HERRAMIENTAS E INSUMOS
FIBRA OPTICA - HFC



• DISEÑO

• IMPLEMENTACIÓN

• ASISTENCIA TÉCNICA

TAC
Communications
Av. Ecuador 4589,
Estación Central

Síguenos:
f /tac.communications.chile
Escribenos: ventas@tac.cl
www.tac.cl

Una empresa del grupo LatinoTCA.com