



ARRIS

HACIENDO REALIDAD EL EVERYWHERE

Soluciones Innovadoras. A través de la nube, las redes y el globo. Bienvenidos a ARRIS.

Le ayudamos a brindar experiencias revolucionarias a sus clientes. Después de más de 60 años de innovación, como nunca antes, estamos posicionados para dar forma al futuro. Con una entrega de video totalmente transformadora. Con nuevas experiencias multi-pantalla. Con soluciones integradas. Con las potentes nuevas sinergias. Con hogares conectados de forma más sencilla e inteligente. **Con emoción. Sin límites. Arris.com**

Julio 2013 | Año 18 | # 218

Prensario Internacional

www.prensario.net

Televisión • Broadband • New Media • Licensing

Todos los eventos de la Iglesia en el mundo  sin costo para el operador



Visítenos en Tepal www.ewtn.com

EWNTN 
el canal católico

COBERTURAS:



ARGENTINA: Post NexTV Summit y Post Encuentro Regional de Telecomunicaciones



MÉXICO: Post CANITEC y Post EXPO CINE, VIDEO y TELEVISIÓN



TEPAL
EXPO CONVENCION
23

14 al 16 de Agosto
Hotel Westin Playa Bonita,
Ciudad de Panamá
República de Panamá

TECNOTELEVISIÓN 2013
EXPO & CONGRESO JULIO 31 y AGOSTO 1º CORFERIAS BOGOTÁ, COLOMBIA



ESPECIALES BYU ▶



BYU DEPORTES



Si el deporte es tu pasión, lo respiras, lo vives, lo sientes!!
BYU Canal Internacional y su programa Deportes fueron creados para ti. Disfruta desde la comodidad de tu casa los deportes universitarios de la liga NCAA, fútbol, baloncesto, fútbol americano y mucho más.

Expande tu horizonte, traspasa las fronteras, vive tu mundo internacional deportivo!



Ganador de un Emmy Award 2012



Consulta el horario local en la grilla de tu cableoperador

<http://www.byutvint.org>

BYU TELEVISION INTERNATIONAL

Descubriendo culturas. Inspirando vidas

© 2011 BYU Broadcasting. All rights reserved.

LOOK UP
EVERYBODY HAS
TNT HD

TNTLA.COM

FACEBOOK: TNT America Latina
TWITTER: TNTLA

© 2011 TNT. All rights reserved.

© Disney/Pixar



NO TODO SE RESUELVE HABLANDO.

SPACETM

EMOCIONES EXTREMAS

CANALSPACE.TV FACEBOOK.COM/CANALSPACE.TV @CANALSPACE

MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE CHILE / BOLIVIA / PERÚ ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY BRASIL

Luis.Bollo@turner.com Tel: (52-55) 5089-6272
 Gustavo.Miraker@turner.com Tel: (56-2) 367-2200
 Juan.Balassanian@turner.com Carlos.Cordero@turner.com Tel: (54-11) 4318-3100
 Anthony.Doyle@turner.com Tel: (55-11) 5501-6700



ISMAEL CALA
CURIOSIDAD Y AUDACIA

PATRICIA JANIOT
INTEGRIDAD Y CREDIBILIDAD

JOSÉ LEVY
AUTORIDAD Y SENSIBILIDAD

COMO SÓLO CNN SABE HACERLO.

CNN Espanol.com

CNN en Español TM & © 2013 Cable News Network, Inc., Una compañía de Time Warner. Todos los Derechos reservados.



Vive la noticia



HICIMOS LO QUE NADIE ACONSEJA:
MEZCLAMOS LO LABORAL CON LO PERSONAL.

JULIO

**MARGIN
CALL**
 JUEVES 18,
 10 PM Mx/Col

**BLUE
VALENTINE**
 SÁBADO 20,
 10 PM Mx/Col

ISAT

WWW.ISAT.TV | SEGUINOS EN  

MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

CHILE / BOLIVIA / PERÚ

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

BRASIL

Luis.Bollo@turner.com
 Tel: (52-55) 5089-6272

Gustavo.Minaker@turner.com
 Tel: (56-2) 367-2200

Juan.Balassanian@turner.com
 Carlos.Cordero@turner.com
 Tel: (54-11) 4318-3100

Anthony.Doyle@turner.com
 Tel: (55-11) 5501-6700

El uniforme de policía sería muy llamativo.

**MIAMI
VICE**

TM & © 2011 Turner Entertainment. Todos los derechos reservados.



Lunes a Viernes 8 p.m.

  tcmlo.com

TCM

MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

CHILE / BOLIVIA / PERÚ

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

BRASIL

Luis.Bollo@turner.com
 Tel: (52-55) 5089-6272

Gustavo.Minaker@turner.com
 Tel: (56-2) 367-2200

Juan.Balassanian@turner.com
 Carlos.Cordero@turner.com
 Tel: (54-11) 4318-3100

Anthony.Doyle@turner.com
 Tel: (55-11) 5501-6700

EXPO CONVENCION DE TEPAL Y TECNOTELEVISION DE COLOMBIA

COBERTURAS DE CANITEC, TELEMUNDO MÉXICO, NCTA (USA)
NEXTV Y ENCUENTROS DE PARANÁ (ARGENTINA)



Esta edición de julio de Prensario, con más de 120 páginas, tiene su foco en la Expo Convención de Tepal, que se realizará en el Westin Playa Bonita de Panamá, en su regreso a ese país.

En los últimos años se ha revitalizado el rol de Tepal como asociación de asociaciones y la importancia estratégica que tiene para los principales cableoperadores de la región, que concurren a un evento donde prácticamente no tienen competidores y sí colegas para compartir experiencias frente a las economías de escala de los jugadores regionales. Junto a los *trade shows* de cabecera como Andina Link Colombia, Canitec en México y Jornadas en Argentina, Tepal los aglutina, atrae a los independientes y a los proveedores de equipamiento programación, siendo un buen punto de entrada para acceder a lo mejor de la región.

TECNOTV

Con esta edición asistimos por tercera vez al evento exclusivo de ese tipo de Colombia,

Tecnotelevisión de Bogotá, que se suma a los eventos de broadcasting de la región. Organizada por la revista TV & Video y con buen nivel de continuidad de asistencia de sus expositores, tiene buena representatividad local y buena concurrencia internacional. Se va ganando un lugar apoyado en un mercado que perfectamente puede solventarlo, desde que Colombia está en la elite de la región con sus cadenas abiertas y producción audiovisual independiente, y proyectos novedosos como CityTV que reportamos aquí.

MÉXICO: POST CANITEC Y POST TELEMUNDO

Al mismo tiempo, esta edición de Prensario asigna un espacio importante a México con dos coberturas e informes posteriores de sus dos eventos principales: **Canitec** para la parte de telecomunicaciones por cable y **Expo Cine Video y Televisión**, que organiza la revista **Telemundo**, principalmente para la parte de broadcasting. Uno y otro sirven de

antecedente inmediato para los protagonistas de Tepal y TecnoTV, respectivamente, con sus máximos protagonistas y las expresiones de cómo está México hoy, en el marco de las Reforma en Telecomunicaciones. Y, como es tradicional, le agregamos el componente de ad sales que completa la mirada integral que Prensario da a los mercados.

NCTA, NEXTV SUMMIT Y ENCUENTROS DE PARANÁ

También incluimos la cobertura de The Cable Show (NCTA) de Estados Unidos, donde estuvieron los principales operadores, y la vanguardia del NexTV South America Summit de Buenos Aires, donde se habló sobre todo de VOD, OTT y los SmartTVs, como nuevos protagonistas.

Concluye además el informe Post Encuentros Regionales de Telecomunicaciones de Paraná, también en Argentina. Con todo esto completamos una edición 100% regional como nos gusta hacer.

TEPAL, TECNOVISION AND MUCH MORE



This issue of Prensario Internacional covers in depth two significant Latin America oncoming trade meetings & conferences: the 23rd. Tepal convention witnesses the major Latin American pay TV industry players returning to Panama City for another round of discussion about the future at the recently opened Westin Playa Bonita Hotel. The programming and equipment providers appreciate this powwow because many top executives from the major companies regularly attend it; helps to fast-track purchasing decisions.

Tepal stands for Latin American Association of Cable Telecommunications companies and gather both cable entities and major operators from most Latin America, a trait

that allows fruitful conference sessions about the key issues affecting the industry and insight concerning future moves.

Tecnotelevisión is a broadcast equipment convention held in Bogota City that closely follows the expansion of the free- and pay TV television activity in this market, the fourth-largest in the region and enjoying a comfortable expansion drive through competition among those appreciating its enormous potential. The current government is expected to go ahead with the project of a third private nationwide broadcast network, put to compete against incumbents Caracol and RCN.

In addition, there are reports covering the most important prospects, issues and trends

arising from recent conventions Canitec and Telemundo in Mexico in an environment influenced by the recent Telecommunications Reform Act enacted by the government; NCTA's The Cable Show in Washington and the industry focus on OTT and TV Everywhere; Dataxis' NexTV Summit in Buenos Aires, also focused on Internet-conveyed applications for TV Everywhere, and the Encuentros Regionales show hosted in Paraná City, Argentina, aiming at the independent cable operators and cooperatives but also on broadband applications and digital TV developments available in that nation



DONDE TODO COMIENZA



EXPO CONVENCION TEPAL EN EL WESTIN PLAYA BONITA, EN PANAMA

GRAN EXPECTATIVA CON EL MOMENTO REGIONAL



Tepal organiza su Expo Convención número 23 en el Hotel Westin Playa Bonita de Panamá del 14 al 16 de agosto, regresando al país centroamericano tras dos ediciones en el paradisíaco Hard Rock de Punta Cana, pero este hotel no le es menos en confort, lujo y playa. Hay que ver nada más cómo acompaña el clima de Panamá, que suele ser lluvioso para provecho de los barcos que cruzan el famoso canal.

Panamá es además el país del cableoperador anfitrión más buscado por los expositores, **Cable Onda**, cuyo presidente **Nicolás González Revilla** también encabeza la organización de organizaciones, Tepal.

Otro cambio importante fue la fecha elegida en agosto, que la saca de su franja habitual de julio, coincidente con las vacaciones del hemisferio norte. Si bien eso supone una ventaja, Tepal así se vuelve a meter muy cerca de ABTA, la feria de Brasil, que es el mercado más fuerte de la actualidad. Como hay una semana de diferencia no indica un perjuicio de todas maneras.

DE LATINOAMÉRICA AL MUNDO

Tepal promueve el slogan "De Latinoamé-



Guillermo Soto, presidente de Tricom y director de Tepal



Nicolás González Revilla, de Cable Onda Panamá, Konrad Burchardt, de TuVes HD, y Jorge Schwartz de TV Cable Ecuador



Los miembros de Tepal en la inauguración de la edición 2012 de la expo, en Punta Cana

rica al mundo", en un perfil comunicador activo que la viene identificando también en los últimos años en su vínculos con la protección de los diferentes miembros frente a los ataques de algunos gobiernos en cuanto a la libertad de expresión y la participación por primera vez con stand de **Certal**, el centro de estudios para el desarrollo de las telecomunicaciones de América Latina, que lidera **Pablo Scotellaro**.

Con la efervescencia actual ante los entes regulatorios, la necesidad de inversión ante la llegada de los OTT como **Netflix** para grandes y pequeños y la necesidad de organizarse de los independientes, todas las ferias este año han sido exitosas y de ninguna manera Tepal debería ser la excepción. Incluso hay recurrente participación de operadores que van a ferias distintas, como todas las asociaciones independientes de la región Andina y Centroamérica como **Ancogua** y **Catelcsa**, que sin duda estarán en Tepal.

Además, Tepal tiene a varios que no van a ninguna otra en la región, especialmente algunos operadores socios que tomaron a



William Parra, Juan Carlos Bolívar y Agustín Becerra de Asotel de Venezuela

Tepal como propia. Esto incluye a **Cable Onda**, **CableTica** de Costa Rica, **TV Cable de Ecuador**, **Tricom** y **Aster** de Dominicana e **Inter** de Venezuela, entre otros. También está prometido el regreso de **Cablevisión** de Argentina y los grandes mexicanos como **Cablevisión** y **Megacable**, con **Enrique Yamuni**, que asistió a las últimas ediciones en Panamá.

Todos ellos participarán personalmente de las conferencias y en particular del Foro de Negocios, que desde hace unos años viene moderando **Prensario** y este año no será la excepción con nuestro CEO, **Miguel Smirnoff**.

STANDS CON MUCHAS SEÑALES

En los stands se destaca la participación de numerosas señales, a diferencia de otras ferias donde se ha llenado de empresas de tecnología, en particular de China y otros países de Oriente. Esto ratifica la condición de la Expo Tepal como el lugar ideal para la discusión de la temática de los programadores y la presentación de nuevas señales para la región, ya que se van a reunir con clientes grandes que marcan diferencia. Entre los programadores está anunciado también el regreso de **Carlos Martínez**, presidente de FIC Latinoamérica, que hacía tres años no concurría y ya estuvo en Canitec de México. Algunas señales tienen stand por primera vez como **Sundance Channel**, que está haciendo una gran entrada en la región, **CB24** como la nueva señal de Centroamérica al mundo, y **Galaxie** como producto musical. Del lado tecnológico hay protagonismo de las distribuidoras regionales, como **TVC** o **AMT** que no venía exponiendo en otras ferias.

HD
discovery k!ds™

¡Divertido!

Llegó Discovery Kids HD, donde padres y niños aprenden y se divierten juntos.
La mejor programación infantil en alta definición y libre de violencia.

Contactos Ventas Afiliados:

MIAMI: 1.786 273 4550	MÉXICO: 52.55 5249 8867	ARGENTINA: 54.11 4000 4037	BRASIL: 55.11 2138 9610
--------------------------	----------------------------	-------------------------------	----------------------------

tudiscoverykids.com

TEPAL 2013: ENTRE EL CRECIMIENTO Y LA CONCENTRACIÓN

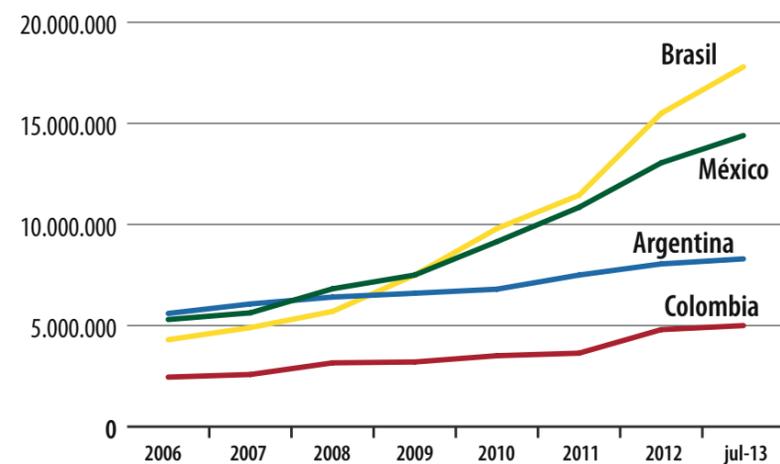


La 23ª ExpoConvención de **Tepal**, nuevamente en Panamá, encuentra a la industria latinoamericana de las telecomunicaciones por cable en una disyuntiva: por un lado, debe aumentar de escala por las crecientes exigencias de mercado. Por el otro, las fusiones pueden hacerle perder su personalidad, algunas empresas pueden llegar a desaparecer.

Es que, a medida que crecen las exigencias del público y la presión regulatoria de los Estados, los cableoperadores deben subir la apuesta en términos de inversión y como manera de mantenerse competitivos ante el avance de las empresas de servicios satelitales y, en varios países, las telcos estatales, que en algunos casos gozan de beneficios monopólicos.

Por otro lado, el mercado sigue creciendo: de acuerdo a **Nicolás González Revilla**, CEO de **CableOnda** de Panamá y presidente de **Tepal**, se duplicará en los próximos cinco a siete años. Aún en los años de crisis que afectaron a la economía mundial desde 2008, las telecomunicaciones por cable (video + banda ancha + telefonía) en América Latina han crecido a un ritmo promedio de entre 10% y 15% anual, con casos como Brasil

EVOLUCIÓN DE TV PAGA EN LOS PRINCIPALES MERCADOS DE LATINOAMÉRICA (2006 – JULIO 2013)



Fuente: Private Advisor/Reguladores

superando el 30%. Si bien es cierto que la mayor parte de la expansión correspondió a los servicios DTH --en parte por su capacidad de acceder a zonas no cableadas en cada país-- también se ha observado que, en países como México, los cableoperadores han avanzado ostensiblemente en telefonía digital

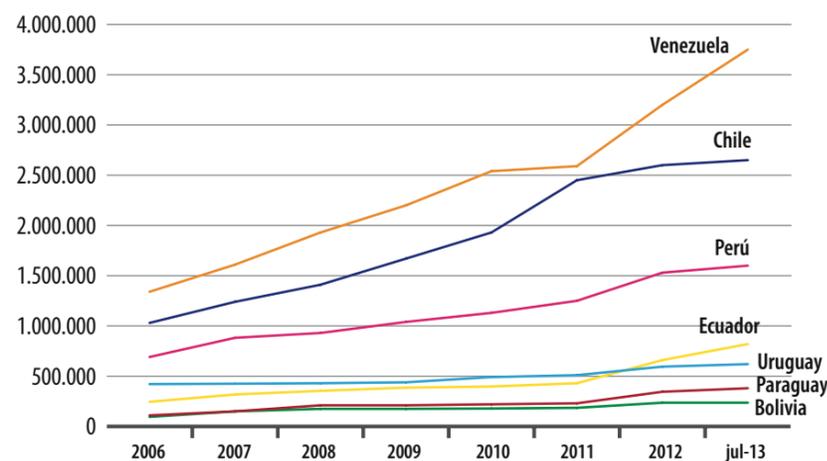
en tanto **Telmex**, que domina el mercado, ha venido reduciendo sistemáticamente su base de líneas fijas.

Para este año, una de las prioridades de la industria es afirmar su presencia en el acceso a los usuarios fuera del hogar, lo que se conoce como OTT (Over The Top) o TV Everywhere, y que consiste esencialmente en garantizarle a un suscriptor de un sistema de cable que podrá sintonizar video tanto en su hogar --el servicio "lineal" tradicional-- como fuera de él, a través de dispositivos portátiles: smartphones, tabletas y en menor grado laptops y computadoras de escritorio.

El problema aquí es que, a futuro, un cierto contenido --sea un episodio de serie, una película, o una transmisión deportiva-- podrá ser sintonizado a través de diferentes proveedores; la prioridad para el cable es que el usuario lo elija, por sobre otras opciones, a la hora de querer ver ese programa.

Los problemas creados por la movilidad del usuario también se aplican a la banda ancha: en México y otros países, los cableoperadores están estableciendo "hot spots" (sitios de conexión a Internet inalámbrica) Wi-Fi, donde los suscriptores pueden conectarse a la Red previa identificación ante su proveedor de

EVOLUCIÓN DE SUSCRIPTORES DE TV PAGA OTROS PAÍSES DE SUDAMÉRICA (2006 – JULIO 2013)



Fuente: Private Advisor/Reguladores

Tus clientes tienen la clave para que la TV se vuelva online.



La solución más simple es siempre la mejor: TV ONLINE AUTENTICADA. Para que tus suscriptores puedan ver lo mismo de la TV pero Online, gratis y legal. Sólo con cargar en nuestra plataforma el usuario y clave que vos le brindes. Abonados felices. Y un negocio que sigue creciendo.



www.foxplay.com



Argentina: (5411) 41031100 / Centroamérica: (502) 2247 2700 / Chile: (562) 750 6600 / Colombia: (571) 610 7044 / México: (5255) 9138 6808 / Perú: (511) 712 8349 / Venezuela: (58212) 820 3200



cable en el hogar. Como el OTT, éste es todavía un negocio de pequeño volumen y dudosa rentabilidad, pero todos los jugadores de la industria están convencidos de que ‘tienen que estar’ allí disponibles, para no perder su lugar en el futuro.

Todos estos fenómenos están ligados al auge de las telecomunicaciones móviles, con el acceso de alta velocidad a banda ancha con la tecnología 4G LTE --ya lanzada por Claro en Chile y en proceso de lanzamiento en otros países-- eleva las expectativas de los usuarios a velocidades de conexión que todavía son excepción en Internet fija: 30 Mbps y más. Para una región donde el promedio actual de conexiones residenciales está muy por debajo de la media mundial y es fuente de satisfacción el poder acceder a 3 Mbps, es todo un desafío, que incluye lograr una baja sustancial en los costos de conexión internacional, desde que muchas de las conexiones pasan todavía por nodos externos a la región, aunque sean regionales. La cifra de 30 Mbps surge de considerar tres conexiones a TV HD dentro del hogar o su equivalente en descarga de imágenes por computadoras fijas o portátiles. Para las escuelas, cuya integración a Internet es considerada un triunfo de la industria y los gobiernos cuando se logra, se prevé a futuro la necesidad de 100 Mbps, una cifra sideral en la actualidad.

ESTRATEGIAS

Varios cableoperadores de la región han adoptado o están por adoptar el lanzamiento de servicios DTH en adición a su operación de cable, como manera de competir con DirecTV y las telcos en zonas no cubiertas o con un servicio de costo más bajo para hogares de menores recursos. Este tipo de operación se ha visto facilitado por la emergencia regional de empresas como DLA (de Claro), Media Networks (de Telefónica) y TuVes HD -- adquirida en Julio por Inter Venezuela; Konrad Burhardt sigue al frente-- que simplifican los requerimientos y reducen la inversión necesaria.

Estas decisiones han llevado a un desdoblamiento de la estrategia comercial, a la que los jerarcas de la industria suelen referirse como “los dos países”: uno, configurado por la población de mayor poder adquisitivo, a la que se trata de vender servicios adicionales, como Internet, HD, telefonía --cuando autorizada-- y, en general, paquetes con programación “premium” (HBO, Moviecitiy, canales “de nicho”),

DVR y otras fuentes de ingreso. Al “otro país”, compuesto por la gente de menores recursos --entre el 70% y 90% de la población total-- se le ofrecen paquetes DTH, en algunos casos con canales HD ‘aspiracionales’ y la posibilidad de acceder a mejores prestaciones.

En la convención The Cable Show de la NCTA realizada en junio en Washington --denominada jocosamente la “Convención Anti-Netflix” por varios

participantes-- se afirmó concretamente que una MSO de cable no puede ofrecer precios competitivos a los del DTH en función de la inversión requerida en redes y los costos operativos resultantes. Otro argumento es que a DirecTV le ha ido muy bien con el sistema “prepagado”, también popular en telefonía móvil pero difícil de aplicar en redes no digitalizadas.

En algunos países de la región, el cable está protegido por la regulación: el gobierno uruguayo le retiró la licencia DTH a Claro después de habersele otorgado el permiso, alegando que la configuración de la sociedad no permitía identificar a sus dueños, un argumento que marca diferencias en el tratamiento habitual de la TV y las telecomunicaciones en épocas de convergencia. Ese mismo gobierno mantiene el monopolio de Internet fija en manos de la telco estatal Antel, que podría dar TV por fibra óptica si se quebrara el delicado equilibrio actual con los “cableeros”. En Argentina, las telcos no pueden dar televisión pero sí VOD y OTT; las cooperativas telefónicas del interior del país están siendo autorizadas a dar TV y están optando por IPTV, para preocupación de los cableoperadores independientes con quienes compiten en determinadas ciudades.

EN LA NUBE

Otra de las estrategias emergentes de la creciente conectividad es la posibilidad de

SUSCRIPTORES DE TV PAGA POR PAÍS, POR TECNOLOGÍA EN LATINOAMÉRICA (JULIO 2013)

País	Cable	DTH	Total
México	6.800.000	7.600.000	14.400.000
Argentina	6.400.000	1.900.000	8.300.000
Brasil	6.900.000	10.900.000	17.800.000
Chile	1.450.000	1.200.000	2.650.000
Perú	1.350.000	250.000	1.600.000
Uruguay	540.000	80.000	620.000
Paraguay	300.000	80.000	380.000
Bolivia	220.000	290.000	236.000
Ecuador	530.000	290.000	820.000
Colombia	3.950.000	1.050.000	5.000.000
Venezuela	1.950.000	1.800.000	3.750.000

Fuente: Private Advisor

que los socios de Tepal compartan contenidos y software ubicados en servidores centrales comunicados por Internet, lo que se conoce como “la nube”.

Esta implementación ayudaría a bajar costos operativos y aumentar las posibilidades, exigiendo a cambio una creciente labor de colaboración entre las diferentes empresas a un nivel aceptado por las disímiles regulaciones en cada país y el hecho de que la operatoria varía de una empresa a otra.

De cualquier manera, existe evidente entusiasmo en Tepal con respecto al futuro y la manera de superar los problemas que se van presentando a medida que los mercados y la competencia van creciendo. Para los cableoperadores y expositores de programación y equipos presentes en la muestra y conferencias, la posibilidad de intercambiar experiencias con los principales directivos de la industria, actualizarse con respecto a programación y tecnologías y alertarse con respecto a las tendencias del mercado justifican ampliamente la decisión de asistir a esta convención que se inició a principios de la década del 90, en la misma Ciudad de Panamá, pero con objetivos muy diferentes a los actuales: en aquella época, la prioridad era eliminar la descarga de señales de los satélites estadounidenses que podían ser sintonizados en América Central, el Caribe y la parte andina de Sudamérica, para posibilitar la existencia de señales dedicadas a América Latina.



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



moviecitiyplay.com



NICOLÁS GONZÁLEZ REVILLA: MERCADO DE TV PAGA SE VA A DUPLICAR EN 5 A 7 AÑOS

LANZARÁ REDES DE TELECOMUNICACIONES Y LTE

Muy optimista con respecto al futuro de TV paga se muestra **Nicolás González Revilla**, CEO de **Cable Onda** de Panamá, y presidente de **Tepal**.

'Tenemos previsto que en la mayoría de los países de América Latina la industria de la TV paga y la banda ancha se duplique en tamaño de aquí a 5 a 7 años', señaló a **PRENSARIO** en Washington durante la convención de la **National Cable Telecommunications Association**, realizada en esa ciudad. 'En el caso de **Cable Onda**, tenemos prevista esa expansión y vamos a lanzar dos redes nacionales de telecomunicaciones, una de LTE para telecomunicaciones de alta velocidad, y una de WiFi en bastantes lugares del país'.

González Revilla sustenta su pronóstico en el progresivo aumento del poder adquisitivo de la población en la mayoría de los países

de América Latina: 'La clase media está creciendo, tan pronto hay algo de dinero disponible lo invierte en televisión paga y banda ancha; además, aparecen nuevas opciones atractivas, como TV Everywhere, con **HBO Go**, **CNN** y otros. Y, el usuario toma cuenta de que hay posibilidad de acceder a mucha programación que tal vez antes no conociera; en nuestro caso, estamos trabajando mucho con las guía electrónica de programación (EPG), tenemos la versión 3.7 de **Rovi** y más adelante utilizaremos la 6.0'.

Con respecto al cable frente a los operadores satelitales, señala que 'en Panamá compiten con **Cable Onda** la telco **Cable&Wireless** y dos DTHs, **Claro** y **Sky**. Los operadores satelitales son efectivos allí



Nicolás González Revilla



donde no hay cable tendido; por otra parte, en varios socios de **Tepal** --como **Inter** en Venezuela o **TVCable** en Ecuador-- están iniciando o considerando iniciar operaciones de DTH para ampliar su área de cobertura y abarcar una mayor cuota de mercado. De todos modos, no debemos descartar una futura consolidación de operaciones, y espero que nosotros seamos parte de esa consolidación'.

TVCABLE ECUADOR LANZARÁ DTH

EN ALIANZA CON TUVES HD

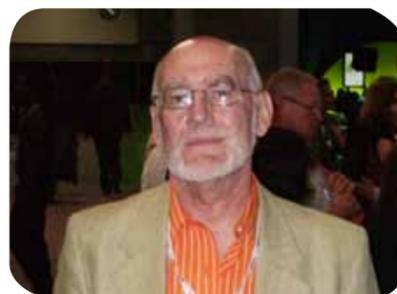
TVCable, MSO de cable de Ecuador, lanzará en septiembre un sistema de TV paga satelital, adelantó **Jorge Schwartz**, CEO de la empresa, a **PRENSARIO** durante la NCTA.

El sistema de TV paga satelital será operado con **TuVes HD**, la empresa chilena que ofrece estos servicios a los cableoperadores y cuyo esquema ha sido adoptado por **Inter** de Venezuela, entre otras empresas. El de **TVCable** será el quinto sistema de este tipo en Ecuador, saliendo a competir con **DirectTV**, líder de mercado a partir de su sistema prepago; la estatal **CNT**, que tiene una alianza con la filial de servicios mayoristas

de TV de **Telefónica**; la municipal **Etapa**, de Cuenca, y **Claro**, que tiene también cable, restringido a la ciudad de Guayaquil.

'No hay otra opción', afirmó **Schwartz** y señaló que el DTH de **TVCable** apuntará a los hogares de menores ingresos con un servicio que --en la primera etapa será exclusivamente prepago-- de entre 10 y 15 dólares mensuales, en total sus competidores operan en general en el rango de los 15 a 20 dólares. El mercado potencial estimado es de 3 millones de hogares, de los cuales **Schwartz** espera poder captar 70.000 en el primer año de operación.

El elemento diferencial entre el DTH de **TVCable** y los demás será la caja: todas



Jorge Schwartz, CEO de TVCable en The Cable Show 2013

ellas tendrán capacidad para captar señales HD, y dentro del paquete básico habrá dos canales 'de HD aspiracional', para incitar a los suscriptores a migrar hacia una paquete más avanzado.

'La estrategia de distribución será independiente de la de cable, con un gerente y canales de distribución establecidos' para la venta de lñs equipos y de la recarga de las tarjetas, previéndose una ocupación media del 65% y validez de 15 días para las recargas.



NUEVA SERIE

EOONLINELATINO.COM f EI ONLINE LATINO @EOONLINELATINO @EOONLINELATINO



TRICOM: GRANDES INVERSIONES PARA EL MAYOR DESPLIEGUE DE SERVICIOS

EXPANSIÓN DE TRIPLE PLAY Y REDES MÓVILES

Guillermo Soto, presidente de Tricom de República Dominicana, destacó a Prensario el plan de inversión llevado a cabo durante los últimos tres años, que implicó más de USD 200 millones y permitió mejorar la posición en competitividad dentro del mercado en todos los segmentos de telecomunicaciones y entretenimiento.

El ejecutivo explicó que el plan de expansión tecnológica abarcó las readecuaciones de las redes existentes, el despliegue de una red de fibra óptica coaxial (HFC), mejoras de eficiencia y capacidades en la plataforma de administración de Internet, y la implementación de una red móvil totalmente nueva 4G LTE y 3G (1x EVDO- Rev A).

‘Tricom ha concretado algunos lanzamientos que permiten ser uno de los operadores con beneficios más relevantes en TV paga, Internet y líneas fijas, así como para el nuevo portafolio de productos de Internet y smartphones móviles para los segmentos residenciales y de negocios.’

Entre las principales innovaciones, Soto destacó las mejoras en el servicio de Internet móvil, con productos Modem USB y MIFI (hotspot) disponibles en la nueva infraestructura móvil 4G LTE y 3G (Evdo). En mayo, lanzó el primer smartphone 4G LTE del mercado dominicano, e inició la comercialización del Triple Play, soportado en la red HFC, para la ciudad de Santiago, la segunda ciudad de importancia en el país.

‘Las prioridades de inversión para Tricom continuarán enfocadas en la ampliación de cobertura tanto para las redes fijas como móviles. En la actualidad sólo posee cobertura 4G LTE a nivel de todo Santo Domingo, Santiago y otras cuatro ciudades de mayor alcance poblacional. En la red móvil se

ejecutan ampliaciones para lograr una cobertura nacional en el transcurso del año e inicios del 2014. Igualmente, continuar la ejecución de la red HFC, para ampliar cobertura en Santiago así como en otras cuatro ciudades de importancia en las zonas este y sur del país’, señaló Guillermo Soto.

‘Contamos con una red Híbrida Fibra-Coaxial (HFC) tocando 7 provincias de la República Dominicana en un diseño de 750HP (Home-Pass) máximo por nodo sobre una red de 1GHz RF, en un formato de Nodo + 1. En la actualidad, la red HFC cuenta con una disponibilidad de 423,000HP en más de 627 nodos, 192 canales SD (Standard Definition), 76 canales HD (High Definition) y 3 canales 3D; voz sobre IP y velocidades hasta 100Mbps sobre DOCSIS3.0’, remarcó.

En cuanto al servicio de HD, Soto afirmó: ‘Ofrecemos en nuestra señal una imagen 100% full HD, 1,080 i, sin compresión, lo cual unido a la calidad de sonido Dolby Digital 5.1 otorga una impresionante nitidez y absoluto realismo de la imagen. Gracias a la robustez que nos otorga la red de fibra óptica coaxial desplegada, continuamos siendo líderes en la región en contenido de alta definición, exhibiendo hoy una propuesta de valor de más de 70 canales full HD y contenido en 3D, el cual puede ser disfrutado de forma simultánea en el hogar o negocio, independientemente de la cantidad de salidas (cajas) activas’.

‘Como parte del plan de inclusión de nuevos beneficios, recientemente hemos lanzado nuestro novedoso servicio de contenido a la carta *Tricom On Demand*, bajo las modalidades de suscripción y pago por evento’, añadió.

Opinó sobre los sistemas OTT disponibles en el mercado, que representan una ‘diversificación de la oferta de contenido



Guillermo Soto

que no sustituirá el contenido relevante y organizado que prefieren los usuarios de TV paga’. Por otro lado, se trata de una ‘oportunidad de negocios’ para operadores como Tricom que dentro de su plataforma de productos y servicios combinados ofrece también Internet de las altas velocidades, indispensable, para aquellos clientes que optan, además de la suscripción de Telecable, adicionar servicios como Netflix.

EL MERCADO DOMINICANO

‘República Dominicana cuenta con una regulación específica para el mercado de la televisión por cable, la cual a sus ocho años de vigencia esta evidenciando estar anticuada al no prever la realidad actual del negocio en el país. Por su parte, el Órgano Regulador no ha atendido con la celeridad adecuada algunos temas de desigualdad regulatoria que se vienen dando entre compañías de servicios de televisión por suscripción, inatención que acaba creando una discriminación en perjuicio de los prestadores de servicio de difusión por cable, frente a los prestadores de servicios de televisión por suscripción que utilizan otras tecnologías’, explicó el ejecutivo.

Y finalizó sobre piratería: ‘Se detectan altos niveles de piratería en todo el país, en donde algunas empresas ofrecen el servicio de televisión por cable utilizando señales por las cuales no pagan en lo absoluto. En los últimos meses se están apreciando algunas iniciativas con el apoyo del gobierno, pero a la fecha no se ha concretizado un frente que este atacando de lleno las múltiples violaciones al derecho de autor que se están tipificando diariamente en el país’.



INTER, VENEZUELA: BUENOS RESULTADOS EN DTH, PESE A LAS DIFICULTADES COYUNTURALES

REPORTAJE A EDUARDO STIGOL, PRESIDENTE

Eduardo Stigol, presidente de Inter de Venezuela, comentó a Prensario que la aceptación del servicio de DTH, a un año de su lanzamiento, es muy buena. 'El 95% de lo que se vende es a clientes fuera de nuestras zonas cableadas, es decir que este servicio no está canibalizando al tradicional de cable, el 94% es prepago'.

'El servicio DTH comenzó finalmente en manera plena en el mes de octubre, ya con una cadena de distribución y una red de instaladores bien armada en todo el país. Lamentablemente la enorme dificultad de importar equipamiento al país hace que no podamos mantener una venta estable ya que en varias oportunidades nos quedamos sin stock, este es el principal problema que estamos viviendo', completó.

Desde el punto de vista técnico, se maneja con el soporte de TuVes HD que, según expresó Stigol, está dando 'una solución muy estable, no tenemos reclamos técnicos de ningún tipo. El equipamiento es Intek HD, de muy buen precio y la calidad es comparable a los equipos de Cisco y Motorola que usamos en cable, pero el precio es apenas una fracción'.

EL CONTEXTO EN VENEZUELA

Sobre el marco económico en el país, Eduardo Stigol explicó: 'La inflación es alta, los salarios han aumentado un 35% este año, pero los productos de consumo aumentaron al doble o más en muchos casos. Eso influye negativamente

en la capacidad de pago de los clientes, a pesar que nuestro servicio no pudo aumentarse en este último periodo, convirtiéndose en un lujo para los hogares donde ya lo habían logrado incorporar como parte de su vida'.

'Internamente los costos han subido y con tarifas congeladas nos es imposible seguir operando, estamos hablando con todos los programadores para escalar el incremento de los costos de programación, en base podamos ir aumentando nuestras tarifas'.

En este contexto, Inter ha abocado sus recursos en la 'retención de clientes, el posicionamiento y en el caso de prepago en estimular recarga'. Sobre las prioridades de inversión, remarcó que se concentra en banda ancha, siempre reafirmando su diferenciación por altas velocidades y en DTH.

En lo que respecta a la alta definición, remarcó: 'Estamos ofreciendo sólo siete canales HD y no aumentamos la oferta por la imposibilidad de importar cajas HD para cable. Hay una demanda por este producto muy grande y tenemos capacidad en la red para transmitir 20 canales HD, pero no hace sentido incrementar nuestros costos de contenido cuando no tenemos decos para instalar nuevos clientes HD'.

COMPETENCIA EN OTT

Sobre el principal operador de OTT, Eduardo Stigol afirmó que 'no es una amenaza', y señaló:



Eduardo Stigol

'Veo a toda la industria de cable, tanto programadores como operadores, incursionando en sus OTT y creo que ahí hay más valor que en la oferta de Netflix en la región. Quizás con el tiempo sean un complemento para un cliente de cable, pero no lo veo como competencia'.

'Creo que los clientes busca ver sus contenidos de cable en cualquier dispositivo y ahí el foco se está poniendo en darles una librería. Estoy convencido de que deberíamos trabajar también en ofrecer en muy corto plazo los canales lineales online, en lo que estamos muy lentos en la región. Si un cliente paga por ver sus canales en su TV, debería poder verlos también en vivo en su iPad o Notebook'.

Finalmente, dijo sobre Tepal: 'Creo que los temas de OTT y los canales lineales serán fundamentales en Tepal. También estaré enfocado en los costos de programación y esta condición particular de la devaluación en Venezuela'.



Juan Ramón Gómez Díaz

con 'ofertas atractivas y a un más bajo costo'.

'Serán ofrecidos al menos cinco canales exclusivos que no están disponibles en ningún otro sistema de cables y que más adelante serán identificados. Todo esto redundará en beneficio de nuestros suscriptores de Aster', comunicaron.

ASTER: LA NUEVA GERENCIA DE JUAN GÓMEZ DÍAZ ASISTE A TEPAL

LUEGO DE SER ADQUIRIDA POR TECNODISA/TELEMICRO

Aster Comunicaciones, proveedor de los servicios de TV e Internet por cable en República Dominicana, fue adquirida en enero 2013 por la empresa Tecnología de la Comunicación Satelital Moderna (Tecnodisa), luego de haber estado intervenida por varios años.

Tecnodisa pertenece al Grupo Telemicro, presidido por Juan Ramón Gómez Díaz, quien Prensario Internacional

designó en la gerencia general a Arianne Gómez, y a Francisco Cuevas Maldonado como director de promociones y programación. Estos ejecutivos participarán en esta edición de Tepal en República Dominicana.

Desde la empresa afirmaron a la prensa local que el Grupo desarrollará una 'agresiva campaña' de captación de usuarios del servicio de cable

TANTA HISTORIA NO CABÍA EN UN SOLO CANAL.



MUCHA MÁS HISTORIA

DE LA MANO DE HISTORY LLEGA UN NUEVO CANAL PARA QUIENES SIEMPRE QUIEREN MÁS.

PROFUNDIZAR MÁS
EXPLORAR MÁS
CONOCER MÁS
ENTENDER MÁS

EMILIO RUBIO, HBO: 'TODOS LOS CANALES PREMIUM ESTÁN DISPONIBLES EN HD'

REPORTAJE EXCLUSIVO EN CANITEC

Emilio Rubio, presidente de HBO Latinoamérica, concedió un reportaje exclusivo a Prensario, en el marco de Canitec en México. 'Mi percepción de este año es positiva, pues Latinoamérica sigue escapando a la crisis financiera internacional. Más allá de que haya problemas serios en Argentina y Venezuela, el panorama general es saludable, con mucha estabilidad en México y crecimiento en Brasil'.

PREMIUM Y BÁSICOS, DISPONIBLES EN HD EN 2014

Dijo sobre sus prioridades para este año: 'Desde el año pasado tenemos dos grandes proyectos. Primero el cambio de tecnología de MPEG2 a MPEG4 de la plataforma digital, que ya casi culminamos dentro del refuerzo digital de la estrategia de los canales lineales. Así pudimos lanzar todos los canales Premium en HD, y los canales básicos estarán listos a fin de año. Es algo que los clientes todavía no pueden aprovechar al máximo, pero que será un cambio importante para la industria'.

'El promedio de canales nuestros en HD es de 2-3 por operador, pero ya podrían tener 8 ó 10. Creo que el SD va a sobrevivir para un segmento por una cantidad de años, pero el grueso de canales tendrá que ser HD'.

Completó: 'Ya vemos a mediano plazo esa diferenciación en Brasil donde está casi lista la conversión. En Argentina DirecTV y Cablevisión lo harán pronto y en México también, aunque hacen falta cambios de cajas. Estamos poniendo la bandera como siempre y cumpliendo una marca importante de empezar el 2014 con toda la oferta de canales en HD. Los operadores decidirán en que los emiten'.

VOD EN HD EN BRASIL Y LATINOAMÉRICA

Como segundo gran proyecto, remarcó: 'Hace cinco años, cuando las telcos se metían en Latinoamérica, nos adelantamos con HBO On Demand, un producto para la alta demanda que iban a tener las telcos. Pero ellas no fueron con IPTV sino con DTH y el On Demand quedó para un pequeño grupo de

cables avanzados. En Latinoamérica lo hicimos en SD, pues en ese momento no se soportaba otra cosa. Pero tuvimos la visión de empezar en Brasil recién a finales del año pasado, ya directamente en HD. Ahora comenzamos en Latinoamérica y todos quieren entrar. El On Demand en HD ya está en el satélite, pues no tiene sentido ofrecerlo en SD, aunque depende del ancho de banda. En Buenos Aires ya se partió, Chile está preparándose y México igual con lanzamientos masivos. Es una meta para este año'.

HBO Go CRECE

Otro tema es avanzar con su oferta de TV Everywhere: 'HBO Go es un proyecto que tenemos desde hace dos años, lanzamos con Sky Brasil, Venezuela, Colombia, Argentina con DirecTV y es una experiencia maravillosa. Transmitir contenidos de video por internet no es lo mismo que vía satélite para nuestros distribuidores'.

'El nivel de complejidad es alto pero la experiencia para el consumidor es estupenda como valor agregado al premium. Hemos triplicado y cuadruplicado el tráfico. Sí hay una masa de suscriptores del Premium interesados en esto, pero hay que saber que son gente joven, early adopters con plataforma en PC, iPad e iPhones. Para este año sumaremos la Xbox y seguiremos sumando devices cuando los distribuidores estén listos'.

'Sostenemos que la experiencia de verlo en casa es inigualable, pero vale preguntarnos qué pasa con los que están fuera. Está claro el porcentaje que puede tener dentro de los clientes actuales, pero la pregunta es qué pasará con los clientes futuros. Ahora llegamos a México con HBO Go, hay algunos que subestiman el alcance pero no tenemos duda que los operadores lograrán lanzarlo antes de fin de año y autenticar a sus clientes'.

ÉXITO DEL VIRAJE A LA PRODUCCIÓN ORIGINAL

Agregó sobre otro pilar: 'Hace cinco años hicimos un gran viraje de compañía de li-



Emilio Rubio, presidente

encia tradicional a una apuesta de control absoluto de algunos contenidos. Ahora estamos seguros de que fue una buena decisión. Fue un plan súper ambicioso y los resultados están a la vista. *Game of Thrones* es la franquicia más importante en la historia para Latinoamérica y USA, incluso fue más que *Los Sopranos* y *Roma*. Puedo adelantar que quedan unas cuantas temporadas. También fueron exitosas *Newsroom* y *Girls* que es sorpresa en todas partes.

'Se expandirá el número de horas originales en HBO en Estados Unidos y en Latinoamérica la meta también es producir mayor cantidad. Tenemos planes de producción en México, Venezuela, Argentina y por supuesto Brasil donde ya trabajábamos con Ancine desde dos o tres años antes que en el resto de Latinoamérica por la cuota local mayor que nos exige'.

'Para los estudios el contenido es un commodity, pero para nosotros no, tenemos el alma de TV paga y nuestro contenido es único y diferenciador para la industria. Nunca haremos un licensing para un canal abierto'.

LA REFORMA EN MÉXICO

Sobre la Reforma de Telecomunicaciones en México, expresó: 'Tenemos mucha expectativa sobre la Reforma, que haya equidad y no injusticias para canales internacionales y operadores. También, que se resuelvan problemas que vienen de años, desde prácticas comerciales de algunas empresas canales abiertos hasta la discriminación de espacios de publicidad que no permite más de seis minutos por hora haciendo inviable un canal básico. Por suerte no parece que vaya a pasar lo de Brasil, Venezuela o Argentina. Aquí hay buena influencia de USA y los tratados con México son favorables'.

sundance
CHANNEL.

PELICULAS | SERIES | FESTIVALES Y EVENTOS



ED PALLUTH | EVP, Distribución Mundial

E: edward.palluth@amcnetworks.com O: +1.817.562.3339 M: +1.214.766.5916

CONFERENCIA ESTELAR DE CARLOS MARTÍNEZ EN CANITEC

FIC CELEBRA SUS 20 AÑOS CON NUEVAS SEÑALES

Fox International Channels se destacó entre los programadores en Canitec con el desayuno a gran escala, que contó con una conferencia de prensa a cargo de **Carlos Martínez**, presidente para Latinoamérica, quien dio una exposición como no lo hacía desde la anterior Tepal en Panamá, tres años atrás.

Martínez estuvo acompañado por **Edgar Spielmann** de Moviecity, **Lorenzo Orozco**, actual director para México de FIC y conocido en la industria por su paso por **Telmex** en Chile, quien ofició de moderador y recabó que cuenta ya con 35 señales, y **NBC Latinoamérica** con su MD **Ken Bettsteller**. El foco fue el lanzamiento de dos canales en el básico pero sin ocupar más lugar: un nuevo **Fox Life** en concepto de marca mundial (se une con **Utilísima**) y **Mundo Fox** Latinoamérica en la frecuencia que deja. Pero sirvió para repasar todos los temas.

SIGUE LA EVOLUCIÓN

Dijo Carlos Martínez: 'Nuestra compañía cumple 20 años este año, pero en los últimos 11 creció muy fuertemente, y más el año pasado con la compra de Fox Sports y Fox Sports Brasil, pues en un año ya tenemos liderazgo en canales deportivos con excepción de Brasil, donde estamos contentos de ser segundos, y Venezuela. Ahora tenemos canales de entretenimiento, documentales, estilo de vida y deportes pero divertido, que es el approach de Fox'.

Este año también evolucionaremos con el **Moviecity Play** que habíamos adelantado en Jornadas en 2010 y luego 2012, noticias de NBC y más innovación. Está presente **Israel Gómez** de **Comtelsat** que nos está expandiendo a tres estudios de tv en México, lo que también haremos a tres en Rio de Janeiro y en Buenos Aires'.

EL NUEVO FOX LIFE COMO MARCA MUNDIAL

'En Lifestyle, como se lanzó en su momento **Fox Life** y compramos **Utilísima** con gran expansión a 1200 horas de

producción, ahora bajo la conducción de mi jefe **Hernán López** desarrollamos las marcas a nivel mundial. Por eso compramos **ESPN Asia** y decidimos que Fox Life para viaje alrededor del mundo, que pase al próximo nivel. Lo lanzaremos en enero o

diciembre en USA, y uniremos Fox Life con **Utilísima** en América Latina. **Utilísima** quedará como sub-marca dentro del nuevo canal manteniendo su talento como **Narda Lepes**, **Aguiles** o **Laura Posadas**.

Seguiremos líderes en Lifestyle por competir con la tv abierta. En esas señales a una hora en un 80% la audiencia se va a tv abierta. Vimos que la audiencia de **Utilísima** es por las mañanas y en **Fox Life** por las noches, así que se complementan. Por las noches habrá adquisiciones dobladas como los éxitos **Jamie Oliver** y **Jackson Cakes**.

MUNDO FOX LA

'Otro movimiento será lanzar **Mundo Fox** en América Latina que nos tiene muy emocionados. El primer canal de ficción 100% en español con un auge muy significativo de producción. Tiene mucho

potencial pues no hay otro donde se pueda ver toda la ficción en español. Va a entrar desde el día 1 con una penetración del 65% en toda América Latina salvo en Brasil, pues no ocupa nuevo lugar en las grillas. Las secuelas de **El Capo**, **Kadabra**, **Lynch** y otras producciones nuestras, pero también de otros productores de América Latina.

Mundo Fox en USA es una sociedad con **RCN** de Colombia y ahora se lanza aparte para América Latina, sin noticias, con 100% ficción.



Lorenzo Orozco, director de FIC México, Ken Bettsteller managing director de NBCUniversal, Carlos Martínez, presidente de FIC LA, y Edgar Spielmann, de Moviecity

UNIVERSAL

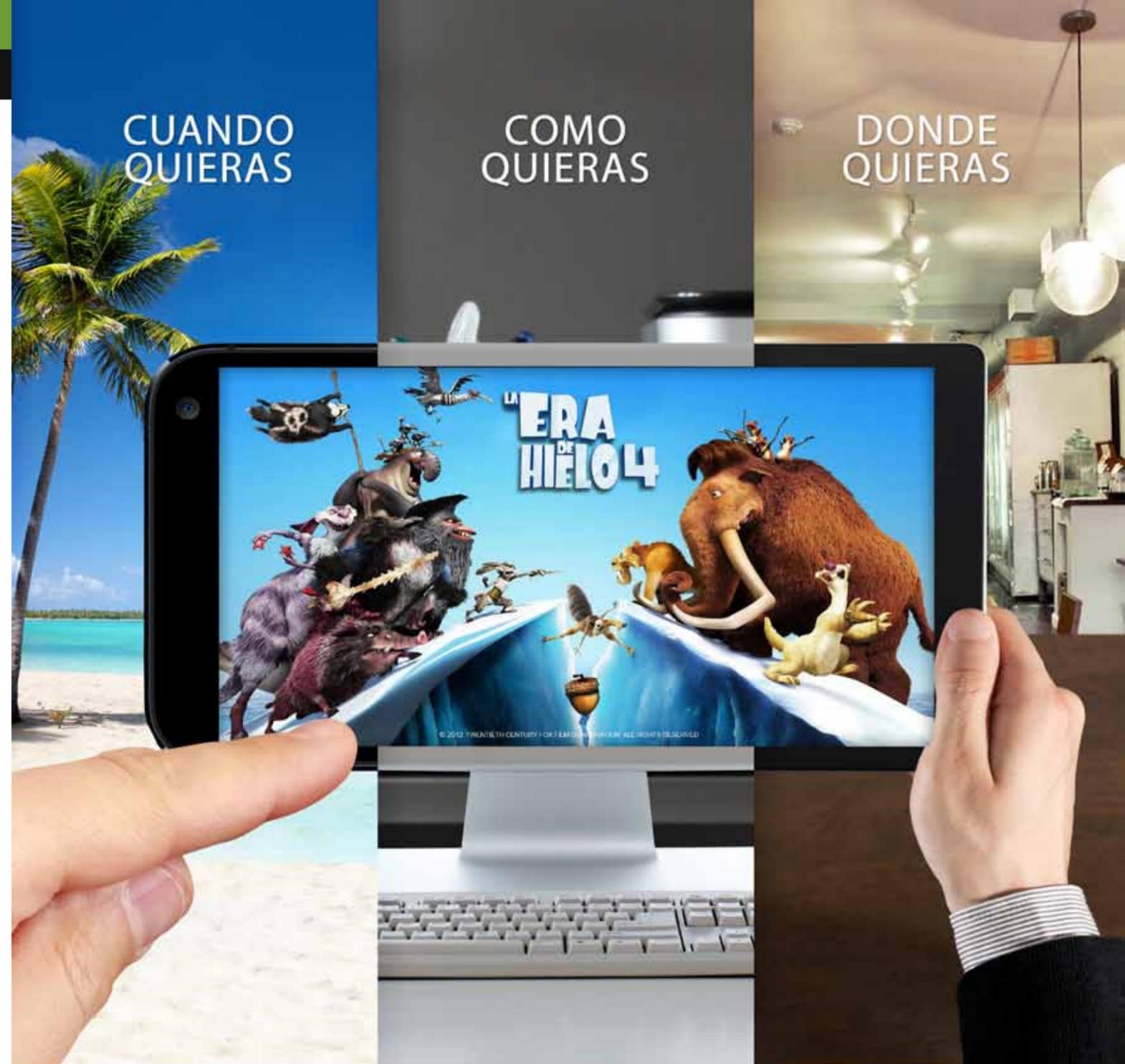
Ken Bestseller de **Universal**, agregó que a partir de julio la señal tendrá nuevo rebranding y nueva programación en ese canal. Además la serie **Bates Motel**, con la historia del mítico **Norman Bates**, que Carlos Martínez cree que será de las series Top3.

REFORMA Y PIRATERÍA

Finalmente, sobre el tema de moda en México, dijo Carlos Martínez: 'La Reforma la vemos con muy buenos ojos. Nos preocupa que no seamos tomados en cuenta como industria y hago un llamado a los reguladores para que nos tomen en cuenta pues tenemos mucho que aportar desde la tv de paga para que industria siga creciendo con bienestar para más gente y que México no se quede atrás. El tema pendiente en la agenda es la regulación de publicidad con topes de de 6 minutos por hora diferentes a cualquier país y que violan el TLC con USA. Allá los canales mexicanos no tienen ningún límite y tendría que haber equidad. También es importante la norma internacional de clasificación del contenido y la accesibilidad a los contenidos.

Otro tema es la piratería, pues crecen los recursos de los piratas para robarse contenidos y tiene que haber leyes. A nosotros nos influyó para entrar en deportes pues son en vivo. También está el subreportaje en el interior de la República. México tiene un 25% y en América Central un 100% pues no hay leyes. El promedio de América Latina sigue bajo en 36% y hay mucho para trabajar', concluyó.

FOX International Channels



neon

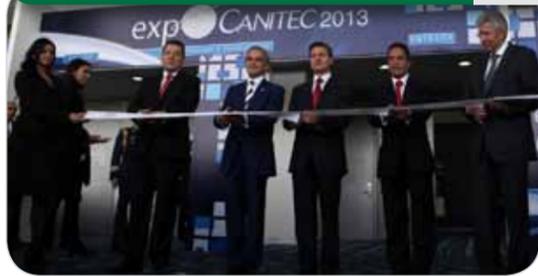
SABES LO QUE TUS SUSCRIPTORES QUIEREN.
NOSOTROS TENEMOS LO QUE NECESITAS.
JUNTOS PODEMOS OFRECER LO QUE ELLOS PIDEN.

DLA PRESENTA NEÓN:
LA PLATAFORMA DE VOD OTT MÁS COMPETENTE
PARA CABLE OPERADORES EN AMÉRICA LATINA.

WWW.MYNEON.TV
305.894.2508

CANITEC: APOYO DE ENRIQUE PEÑA NIETO Y MIGUEL ÁNGEL MANSERA, JEFE DE GOBIERNO DEL DF

EL AÑO PRÓXIMO SERÁ EN CANCÚN



Corte de listón inaugural: Miguel Ángel Mancera, Enrique Peña Nieto, Alejandro Puente y Gerardo Ruiz Esparza

Canitec 2013, que tuvo lugar en el Centro Banamex de Ciudad de México, juntó por primera vez al presidente de la República Mexicana, **Enrique Peña Nieto**, y al jefe de gobierno del DF, **Miguel Ángel Mancera**, lo que no venía ocurriendo en la presidencia de **Felipe Calderón**. Es claro que el buen posicionamiento de la Cámara de Cableoperadores en estos diez años de gestión de **Alejandro Puente** continúa, sobre todo en un momento clave marcado por la Reforma de Telecomunicaciones, que fue el tema de discusión tanto para operadores como para programadores, que pidieron ser tenidos en cuenta.

Acompañaron a Puente **Gerardo Ruiz Esparza**, de la Secretaría de Comunicaciones y Transporte para el corte del listón inaugural. Ellos estuvieron luego en la comida junto a **Mony de Swaan**, presidente de la **Cofetel**, y los gobernadores de los estados de Guerrero, Morelos y Quintana Roo, donde Puente anticipó a **PRENSARIO** que Canitec 2014 sería en Cancún.

Durante la comida de bienvenida, Mancera dijo que 'seguirán con las iniciativas para poner las telecomunicaciones al respaldo de la educación en la Ciudad de México'.

ALEJANDRO PUENTE

En su discurso, Alejandro Puente destacó el crecimiento de la industria bajo su presidencia en Canitec, llegando a más de 13 millones de suscriptores, 3,4 millones de Internet y más de 3 millones de telefonía. Destacó el posicionamiento de la cámara en la sociedad, que conforma la red cableada más importante del país, logros como el licenciamiento de la **Prensario Internacional**



Carlos Álvarez, director de Cablevisión y Julio DiBella, director general y CEO de PCTV

< 26 >

red de fibra de la CFE y el haber evitado el cambio del título de concesión de **Telmex**.

Mencionó la creación del canal del Congreso y el del Poder Judicial con infraestructura de la industria. Dijo que esta Canitec 2013 se desarrolló en un 'contexto distinto', con el nuevo presidente de la República y que 'en poco tiempo se cumplió mucho'. Dijo que 'coinciden con las metas fijadas en el Pacto por México', muchos de cuyos puntos se cumplen con la Reforma de Telecomunicaciones, como el fortalecimiento de órganos reguladores y la libre competencia con efecto directo en la disminución de los precios.

Celebran esta reforma constitucional sin precedentes y que colaborarán como consulta para las leyes reglamentarias. Indicó cuatro medidas de relevancia para seguir: la consolidación de áreas de servicio local para ahorra 33 millones de mexicanos; la derogación del impuesto interno de telecomunicaciones; la promoción de más competencia en telefonía celular y el fortalecimiento de las políticas públicas de telecomunicaciones.

ENRIQUE PEÑA NIETO

Enrique Peña Nieto dijo que las telecomunicaciones 'se han convertido en un factor esencial', y coincidió que la TV por cable logró triplicar y dar servicio al 47% de los mexicanos, con convergencia el 7,3% de líneas fijas y 14% de los suscriptores de banda ancha. El plan de desarrollo 2013-2018 pone énfasis

en la democratización de la productividad, que llegue a todas las poblaciones, grupos y sectores. Busca democratizar la sociedad para promover el uso eficiente de los factores de productividad, favorecer la competencia económica, la certeza jurídica y un sistema tributario sencillo y simple. En todos ellos el sector de telecomunicaciones tiene para aportar. Por eso la iniciativa de Reforma de Telecomunicaciones, ya aprobada por el Constituyente para que cada vez más mexicanos tengan acceso a más servicios. Dijo que la industria del cable 'se beneficiará con un marco institucional establecido con modelo de concesión única para facilitar el acceso a todos los servicios'. Se promoverá la competencia con regulación asimétrica y el *must carry* y *must offer*, ayudando a la convergencia de servicios. Finalmente, mencionó el polémico apagón



José Bastón, Emilio Azcárraga y Bruce Boren, de Televisa, con Alejandro Puente (segundo)



Pablo Bello Arellano, Secretario General de AHCJET (Centro de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones)



Jean Paul Broc, Adolfo Lagos y Alejandro Fuentes

el color del PECADO



¿A qué te atreverías en nombre del deseo?

VENTAS DE AFILIADOS | Fernanda Merodio
fernanda.merodio@imaginaus.com

PASIONES HD
Vive las Telenovelas

CANITEC: APOYO DE ENRIQUE PEÑA NIETO Y MIGUEL ÁNGEL MANSERA, JEFE DE GOBIERNO DEL DF

analógico en Tijuana, Baja California --previsto para el 28 de junio, luego postergado para el 18 de julio-- que inicialmente cuenta con ocho canales para la transición digital, con lo cual las casas de esa ciudad ya gozan de las ventajas. Dijo que instruyó al secretario de Comunicaciones y Transporte, Gerardo Ruiz Esparza, para supervisar que todos los hogares de Tijuana lo tengan. Aceptó que pudo generar inconvenientes en algunos usuarios pero que es necesario para transmitir más canales de televisión y liberar espacio para banda ancha.

BALANCE POSITIVO DE LA MUESTRA COMERCIAL

La Expo Convención completó dos días y medio en Ciudad de México, con una feria compacta pero de mayor cantidad de contenido que el año pasado. Los expositores y participantes mostraron entusiasmo con la presencia los máximos ejecutivos del medio, tanto de los operadores como de programadores.



Alejandro Kember, de Chellomedia, con Luis Vielma y Tomás Petersen, de Grupo Hevi, y Florencia Geoghegan, de Chellomedia

De los primeros, estuvieron todos los que tenían que estar de México e incluso hubo una presencia superior de Centroamérica entre operadores y reguladores de Costa Rica, Guatemala y Honduras. Pareció positivo el regreso al Distrito Federal por los comentarios generales, más allá que muchos expositores reclamaron más movimiento.

Del lado de las empresas, fue notoria la conferencia de prensa de Carlos Martínez de FIC, así como la concurrencia general a nivel internacional que cada año es superior por considerar a México como un mercado muy atractivo a partir de su crecimiento y de los cambios que se van a venir con la Reforma y la mayor inversión de nuevos jugadores. A ella también se refirió Francisco Gil Díaz de Movistar, en una de sus conferencias magistrales.

En lo que respecta a tecnología, comienzan a notarse en los stands las ventas de divisiones como de Motorola a Arris, Harmonica a Aurora y el anuncio de Cisco --tuvo un largo seminario el viernes-- con AGC/Tulsat.

FIESTAS Y RECEPCIONES

Del lado de las fiestas, el Grupo Televisa acaparó lo mejor. El martes previo hubo una lujosa y creativa recepción de Cablevisión en el Hipódromo de las Américas. Además de la excelente comida y un horario que se extendía desde las 3 de la tarde hasta la noche. Lo particular fue que los invitados recibían

unos cupones para apostar a los caballos y ganar sorteos.

Y luego vino el miércoles la fiesta de bienvenida oficial de Televisa Networks en la discoteca José Cuervo de Polanco, con la presencia de Pepe Bastón y el presidente del grupo, Emilio Azcárraga, quien premió personalmente a Alejandro Puente por los 10 años defendiendo la industria, 'frente a otros que no quisieron defenderla tanto', según expresó. Bruce Boren también destacó el nuevo canal que se viene con la UFC, de lucha libre.



Memo Salcedo, director de mercadotecnia de Cablevisión, y José "Pepe" Bastón



Santiago Kuribreña, director de mercadotecnia y promoción de Televisa Networks, y Guillermo "Memo" Salcedo

ENRIQUE YAMUNI RECIBIÓ EL PREMIO ALEJANDRO ÁLVAREZ GUERRERO

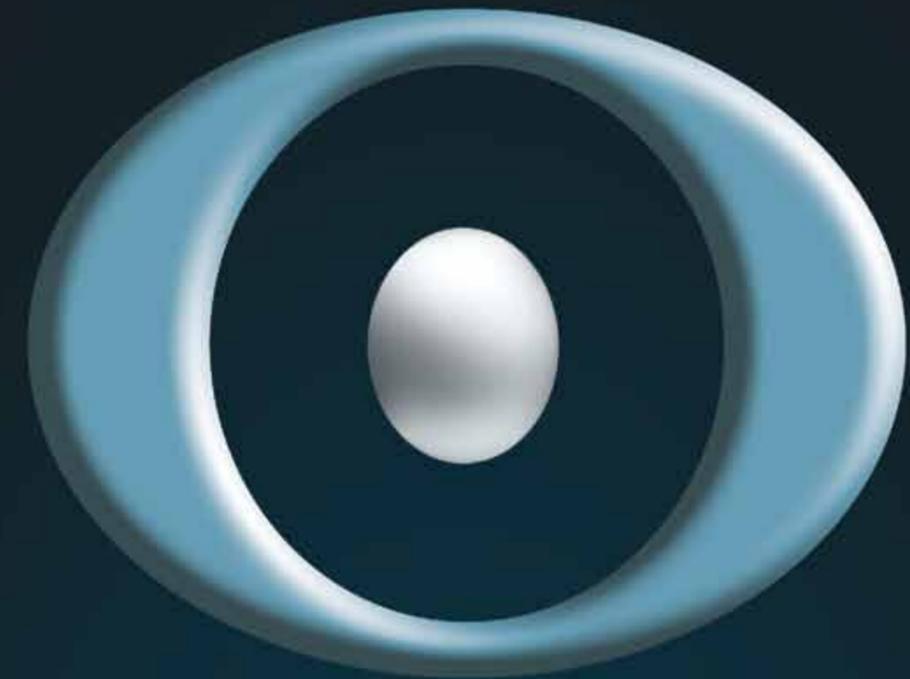
Durante la comida inaugural de Canitec, Enrique Yamuni, presidente de Megacable, recibió el ya clásico Premio Alejandro Álvarez Guerrero, de manos del presidente de México, Enrique Peña Nieto, en reconocimiento a tanto a la labor de excelencia en su gestión, como a sus dotes de liderazgo.

En todo el medio asistente a Canitec hubo coincidencia plena en la justicia del premio y en felicitar a Enrique Yamuni con el mayor respeto y alegría. En todos estos años tan difíciles

y cambiantes para el medio consolidado de las telecomunicaciones por cable en México, Yamuni es una figura que ha logrado mantenerse inalterable como el primer referente del espíritu emprendedor de los fundadores de la industria en el país, que es justamente lo que rescata el premio alusivo al fundador de Cablemás. Mientrastanto, Megacable ha logrado ser el operador con mayor número de suscriptores y el primero en realizar alianzas valiosas para seguir creciendo entre gigantes y a la vez conservar su individualidad.



Enrique Yamuni, de Megacable, y Mariano Varela, de Claxson



Comienza a vernos
DIFERENTE



chello latinamerica
a Chellomedia company

chellolatinamerica.com



FRANCISCO GIL DÍAZ, MOVISTAR MÉXICO: 'LA REFORMA ES UN CAMBIO CUÁNTICO'

CONFERENCIA MAGISTRAL EN CANITEC CON NUEVOS ATAQUES A TELMEX

Francisco Gil Díaz, presidente de **Telefónica Móviles**, impartió una conferencia magistral en la Expo Canitec, donde destacó la importancia de la sanción de la Reforma en Telecomunicaciones.

Considerada como un aporte fundamental para potenciar la competencia en un mercado hasta ahora muy cerrado, señaló que 'esta reforma la esperábamos desde hace mucho, porque hasta su sanción, en lugar de ocuparnos de darle valor agregado a nuestros servicios móviles, debíamos dedicarnos a solucionar las desconexiones y los problemas de las redes'.

Como ejemplo, recordó que 'cuando ingresamos al mercado como Telefónica Móviles, el Gobierno determinó que las llamadas internacionales se las quedara la empresa dominante. No teníamos apoyo para que se abriera competencia y se invirtiera para mejorar los servicios'.

Por eso, con la reforma impulsada por el presidente Enrique Peña Nieto, 'se produjo un cambio "cuántico", con alcances asombrosos, pues define al preponderante de una manera sencilla. Tuvo críticas que tal vez tengan razón para otros mercados, pero en México no hace falta hacer un estudio para saber cuál es la empresa preponderante', sostuvo.

Sobre la competencia que se propiciará a partir de la entrada en vigencia de la reforma, Gil Díaz indicó que tener un mercado competitivo permitirá revertir la ecuación de

'índices de penetración tan bajos y costos tan altos', lo que redundará a su vez en mejores condiciones de prestación de los servicios. 'Si la velocidad de bajada es lenta, hay muchas aplicaciones que no se pueden usar para datos, videos, música y planos', ejemplificó.

Uno de los puntos clave, dijo, es que los entes reguladores 'determinen qué operaciones son preponderantes, para a partir de esto tomar medidas para evitar la dominancia', por ejemplo, que 'las redes de las empresas así consideradas estén disponibles y accesibles a un costo adecuado, pues se trata de un bien público concesionado'.

Así, 'vamos a crecer todos y cada uno va a tener que invertir más poder permanecer en un mercado con mucha más competencia', lo que va a redundar en una baja de los precios y una mejora de los servicios. Esto es lo que ocurrió en todos los mercados del mundo cuando se favoreció la competencia'.

Otro de los ingredientes que tiene la competencia es la entrada en mejora del sistema de portabilidad numérica, 'que todavía tiene muchas complicaciones, como que sólo dejan hablar al cliente con el call center de la empresa anterior. Es importante pues si tienes mejor red y más velocidad pero no dejan cambiarse, no hay competencia'.

También destacó el establecimiento de reglas asimétricas: 'No se puede tratar igual a los

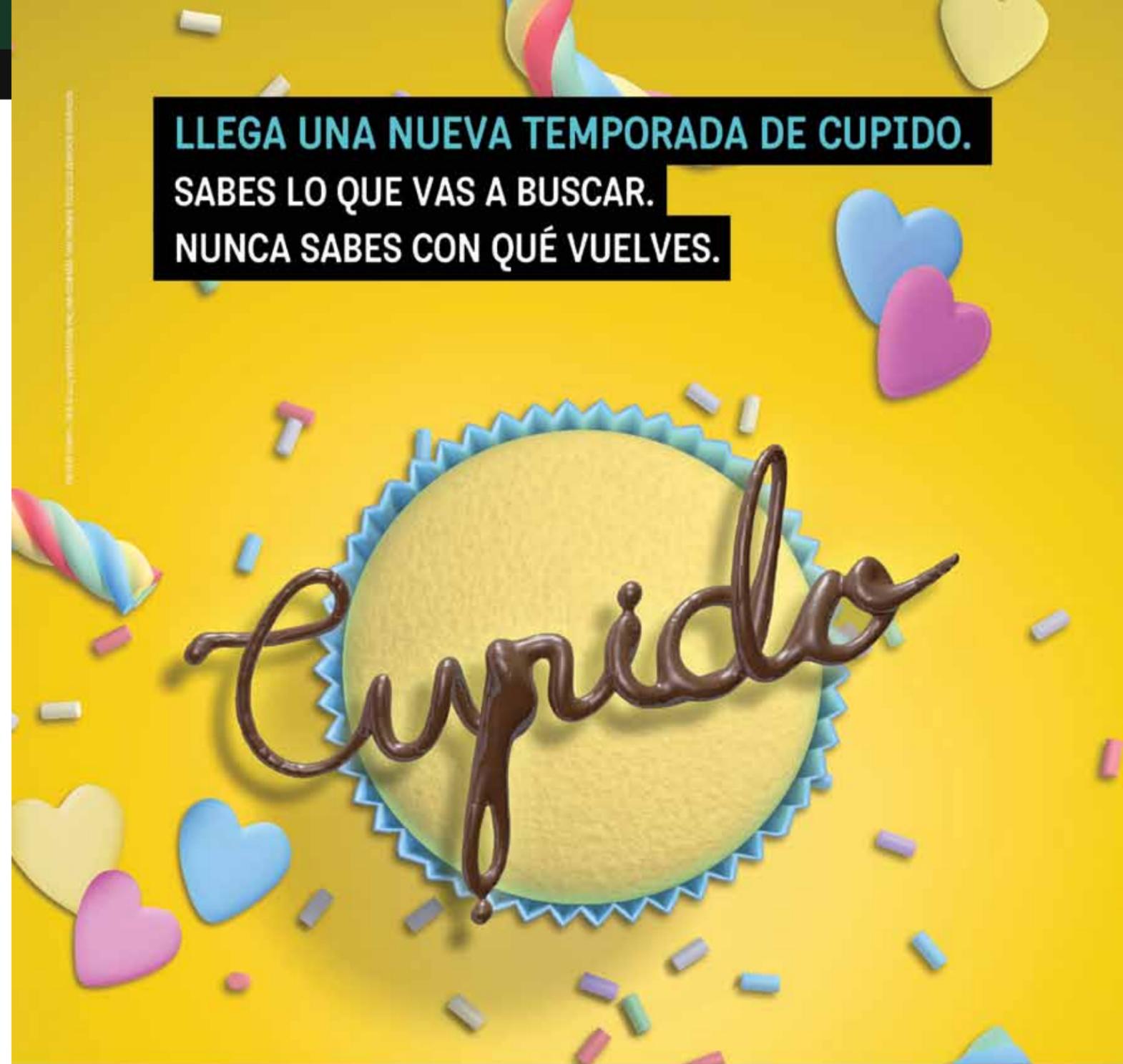


Jorge Sánchez Lazo, director general de Canitec, y Francisco Gil Díaz

desiguales, como viene haciendo Cofetel. Es obvio que el costo de la empresa que tiene el 80% del tráfico es diferente a la que tiene una menor porción de mercado. Recientemente en Perú, Colombia y Brasil, a los de menor tamaño o entrantes se le dan tarifas de interconexión diferentes que a los preponderantes, para favorecer su desarrollo'.

Sobre la larga pelea que viene dando Telmex para dar televisión, señaló: 'Hoy la Internet puede transformarse en imágenes y no hay razón para limitarse. Está ansiosa por ofrecer TV, pues los operadores de cable dan los tres servicios. Pero la nueva reforma dice que lo hará siempre que acepte las reglas asimétricas que se le impongan. Una vez que las acepte y cumpla, se le permitirá dar televisión. Eso se va a tardar un poco pues requiere inversiones y adaptaciones, pues en parte no las han hecho a propósito'.

LLEGA UNA NUEVA TEMPORADA DE CUPIDO.
SABES LO QUE VAS A BUSCAR.
NUNCA SABES CON QUÉ VUELVES.





www.dgsworld.com | info@dgsworld.com

DGS entiende lo importante que es aumentar la presencia en internet para cualquier empresa y así lograr una ventaja competitiva. Su empresa está preparada para vender online?

El modelo de negocios de DGS

- E-tailer (vendedor online)
- Obtenemos INGRESOS ADICIONALES a través de la venta de productos online/offline
- CERO RIESGO y CERO INVERSION INICIAL
- Complementamos los esfuerzos comerciales de nuestros clientes
- EXPERTOS en búsqueda pagada estratégica, optimización de buscadores, diseño de páginas web, hosting, y otras tácticas de marketing

Hoy, el 59% de los consumidores en Latino América compran productos en internet.

UNA PRODUCCIÓN ORIGINAL
ESTRENO 12 DE JULIO
LUNES, MIÉRCOLES Y VIERNES, 23HS (ARG) | 11PM (MÉX).



FACEBOOK.COM/CANALTBS | @CANALTBS | CANALTBS.COM

MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE

Luis.Bollo@turner.com
Tel: (52-55) 5089-6272

CHILE / BOLIVIA / PERÚ

Gustavo.Minaker@turner.com
Tel: (56-2) 367-2200

ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY

Juan.Balassanian@turner.com
Carlos.Cordero@turner.com
Tel: (54-11) 4318-3100

BRASIL

Anthony.Doyle@turner.com
Tel: (55-11) 5501-6700



EXITOSO EVENTO DE LA ARTM, PREVIO A CANITEC

LA ASOCIACIÓN INDEPENDIENTE LIDERADA POR JESÚS VILLASEÑOR

La **Asociación de Redes de Telecomunicaciones (ARTM)** de México realizó, el martes previo a la expo Canitec, un evento en paralelo donde los cableros independientes liderados por **Jesús Villaseñor** pudieron asistir a seminarios y una muestra comercial en el histórico Hotel Geneva de la Zona Rosa.

Muchos de los que iban llegando para Canitec se enteraban de la noticia y asistían con ropa de viaje. Hubo cerca de 60 operadores y más de 200 participantes en total. **Prensario** habló con Villaseñor de **Cable Tepa**, cablero con 20 años de trayectoria que tiene 11 cabeceras en el Estado de Jalisco, y es secundado por **Salomón Padilla** como representante legal y **Adriana Fernández** como coordinadora.



ARTM a pleno: Villaseñor, Fernández y Salomón Padilla con Alma Alarcón, Salvador Venegas, Federico Paredes, Fernando Cuervo y Miguel Ángel Figueroa

Dijo que el objetivo claro es 'representar a todos los operadores que no se sienten representados por Canitec', por tener políticas diferentes. También dijo que en su momento 'no los representó **Belmonte**, pues trabajaba para él mismo'.

Hasta ahora la entidad tiene 50 socios que unen 120 localidades de la República Mexicana en zonas rurales y suburbanas, lo cual indica que no son tan pequeños, y afirmó que 'hay 400 operadores más para sumar'.

El primer gran paso fue la digitalización de 30 cabeceras con tecnología **Gospell**, y el segundo será conseguir la doble vía. Su urgencia actual es la banda ancha para no depender de las tarifas de **Telmex** y apoyar al gobierno en el proyecto de llegar con banda ancha a todos los mexicanos. Por el contrario, tienen dudas con la Reforma de Telecomunicaciones pues hay leyes secundarias que los pueden perjudicar.

Como otros adelantos, dijo que pronto cambiarán de nombre con un refuerzo de mercadeo



Adriana Fernández y Jesús Villaseñor, de ARTM

(se los dará la empresa **Nuclear**) y que podrían comprar programación en conjunto. Se mostró 'muy conforme' con el evento y dijo que el motivo de hacerlo previo a Canitec fue 'ahorrarle un viaje a mucha gente'. Incluso dijo que sus socios que quieran ir al Banamex pueden hacerlo perfectamente. Se creció en socios (8 o 9 durante el evento), en stands y en participantes. Los talleres del lunes fueron de **Gospell**, **Siba**, **MBA Networks**, **PeerUpp**, **Sica**, **Adams Global** y **Verimatrix**. Los stands fueron en su mayoría de empresas que no van a Canitec y atienden medianos y pequeños operadores.

CERTAL LANZÓ EL CAPÍTULO MÉXICO

EN EL MARCO DE LA REFORMA DE LAS TELECOMUNICACIONES

Certal, centro de estudios de las regulaciones en telecomunicaciones de América Latina, dio inicio, durante la expo Canitec 2013 al capítulo México en el marco de la gira del presidente ejecutivo **Pablo Scotellaro**, quien presentó la campaña *Pacto por la libertad*, en relación al *Pacto por México*, para asegurar que sean escuchados todos los sectores con la reforma actual.

En ese orden, Certal tiene a nivel local en México a **Jaime Deschamps**, integrante del consejo directivo y presidente de la Comisión de Legislación, **Jorge Rodríguez Castañeda**, presidente del Capítulo México, y **Alonso González Villalobos**, secretario general de México. Vale destacar especialmente que Scotellaro fue

recibido por el ministro de Justicia, **José Ramón Cossío Díaz**.

Su primera reunión fue en la realizada en la CIRT y fue recibido por su presidente, **Tristán Canales**, su vicepresidente, **Francisco Aguirre**, y todo el consejo directivo, donde Scotellaro realizó una exposición que fue muy bien acogida por los asistentes. Allí, disertó sobre la reciente reforma de las telecomunicaciones, la libertad de expresión y la importancia de la radiodifusión. 'El profundo análisis de las diferentes leyes de medios que se han incorporado a la agenda de Certal no fue una cuestión casual. Esas luchas ya existen en varios países de la región y tenemos el conocimiento y las armas



Jaime Deschamps, José Ramón Cossío Díaz, ministro de la Suprema Corte de Justicia de la Nación; Pablo Scotellaro, presidente de Certal y José Méndez Acosta, asesor de CERTAL

para combatirlos. Por eso desde la organización estamos comprometidos en apoyar a este gran país a generar un debate y analizar las ley de medios instaurada'.

Habrà una cumbre de Certal en México en octubre y luego la reunión mundial será en Roma el año próximo.

EL nuevo **HOTPACK** de Claxson
GARANTIZA que aumente la
RENTABILIDAD
 de tu negocio.

Ahora con **HOTPACK** puedes ofrecer no sólo un canal adulto, sino hasta seis, y a un precio mucho más conveniente para tus suscriptores. Además, tendrás **acceso sin cargo a HOT GO**, la única plataforma online que permite disfrutar, desde cualquier dispositivo conectado, películas y series de las marcas más conocidas del mundo adulto. Comunícate con nuestro equipo de Ventas afiliadas y agrégale más rentabilidad a tu oferta.

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



HHD

Venus

SEXTREME

PENTHOUSE

PRIVATE

TELEvisa NETWORKS: LANZAMIENTO REGIONAL DE UFC

PRESENTADO OFICIALMENTE EN CANITEC

Fernando Muñiz, director comercial de **Televisa Networks**, comentó a **PRENSARIO** el crecimiento y la mayor afluencia de gente en la Expo Canitec de este año. 'En la fiesta de bienvenida en José Cuervo tuvimos 1300 personas registradas, y la expo en general sigue siendo buena para nosotros. Que sea en Ciudad de México indudablemente ayuda para mayor presencia de **Cablemás**, **Cablevisión**, **Cablecom** y los demás sistemas, pero también se incrementó el ingreso de gente de Centroamérica'.

Se refirió además a su nueva señal, la número 17 de su oferta: 'UFC es un producto que buscamos desde hace mucho. Busca fortalecer la oferta de canales a la carta que teníamos con **Multipremier**. En este caso nos sentimos

muy contentos pues es un producto de mucha calidad. Nos abre camino para negocios que quisimos hacer de llegar a bares y restaurantes. No hay nada similar en la grilla y está disponible para toda Latinoamérica excepto Brasil. El objetivo es convertirlo en un éxito regional'.

Otra novedad que se viene es el lanzamiento de **Unicable HD**, listo para el próximo trimestre en el mercado mexicano. Y para Brasil es importante la representación regional de **Víctor Herrera** que se ocupará especialmente con el canal en portugués **TLN**.

Se refirió a la Reforma de Telecomunicaciones: 'La reforma es la oportunidad para evolucionar, nos abre la posibilidad de negociar con nuevos operadores. Surgen a su vez más



Bruce Boren y Fernando Muñiz con Lulu

opciones y contenidos para los operadores. **Dish** pasa a ser un cliente potencial, por ejemplo para contenidos como los de **Telemundo** y **UFC**.

Sobre nuevas iniciativas como la **ARTM**, expresó Muñiz: 'El mercado se ha consolidado, empresas grandes dejan a los chicos solos y tienen que agruparse. Se me hace muy inteligente de su parte'.

PCTV COMPLETA MIGRACIÓN TECNOLÓGICA A MPEG4

Y LANZARÁ CANAL PARA LATINOAMÉRICA

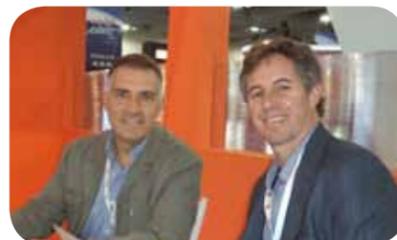
Julio Di-Bella, director general de **PCTV**, destacó los resultados de la reciente Canitec, 'más que nada por la posibilidad de hablar con los programadores, renovar relaciones, estrechar proyectos conjuntos y cerrar negocios importantes'. Un ejemplo de esto fue el haber iniciado conversaciones con **Chellomedia** para producción de programas en conjunto, analizando además la posibilidad de expandir la producción de programas'.

Otro tema importante es que este año espera completar la migración a **MPEG4** del telepuerto, para empezar el 2014 con la nueva tecnología. Permitirá optimizar costos de satélite y transfor-

mar canales al HD. 'El primero que pensamos convertir es **TVC Deportes**. Eso además del catálogo y la producción extranjera para seguir a la vanguardia'.

Para la segunda mitad del año también vienen producciones nuevas. 'Vamos a lanzar 10 programas y de ellos 6 nuevos. También buscaremos ganar terreno en innovación y retomar la venta para Latinoamérica, no sólo de una señal propia sino de programas'.

Habrán dos nuevos canales para fin de 2013 y principios de 2014. 'Un canal dirigido exclusivamente a la audiencia mexicana (no se sabe



Julio Di-Bella y Alejo Smirnov, de Prensario

el nombre) en Estados Unidos y otra señal para Latinoamérica. Ahora ya tenemos todo listo en materia de derechos y tecnología de vanguardia para hacerlo. Tendrá el mejor contenido de nuestros siete canales, buena cantidad de los programas en vivo de **TVC** y énfasis en lo deportivo'.

TURNER: ANTONIO PEREYRA, NUEVO DIRECTOR DE AFILIADOS PARA MÉXICO Y CENTROAMÉRICA

Antonio Pereyra es el nuevo director de ventas de afiliadas de **Turner** para México y Centroamérica, y además está manejando la cuenta regional de **Telmex**. Reporta a **Luis Bolio** como General Manager de México y SVP para México, Centroamérica, Caribe y Cruceros.

El objetivo en este cargo es continuar con la excelente relación actual con los clientes, acompañarlos en todas las iniciativas y buscar **Prensario Internacional**

mayor penetración con las empresas. Eso ante toda la consolidación que se espera y que continuará todo este año para afianzar a los nuevos players. Dijo que, mientras algunos tomarán más fuerza, la entrada de otros jugadores también será un motivo para seguir y avalar su presencia con la calidad de sus señales.

Dentro de este año, **Turner** pone especial foco en **TBS veryfunny**, lanzada en octubre de 2011, que ha tenido buena recepción con todo

el ADN de **Turner** y hay que afianzar ese buen arranque. En HD también tiene algunas opciones y este año lanzará una señal más. Actualmente tiene **TrueTV**, **TNT**, **Space** y **CNN**. A **Space** le ha ido muy bien en el poco tiempo que lleva en México, y en HD 'ayuda mucho el producto de la **MBA**', completó Pereyra.



Antonio Pereyra

DOS PERSONAS CON BILLONES DE COSAS EN COMÚN

THE
**IDEAS
EXCHANGE**

TODOS LOS LUNES 9:30 PM

EL ENTRETENIMIENTO REAL SE ENCUENTRA EN LOS NEGOCIOS.

wobi.com/tv

WOBI TV

Disfruta ya la nueva programación de **Wobi TV**, el único canal que te ofrece entretenimiento inteligente. Programas con ideas que te ayudan a creer en tus ideas.



América Latina: Alejo Idoyaga • amolina@wobi.com • +52 55 5002.3215
México: David Peredo • dperedo@wobi.com • +52 55 5002.3250

Cono Sur: Sabrina Capurro • sabrina.capurro@speedy.com.ar

MOVIECITY: REDEFINIENDO EL ESTÁNDAR PREMIUM EN AMÉRICA LATINA

LANZA NUEVAS SERIES Y EL *MOVIECITY PLAY 2.0*

Edgar Spielmann marcó otro gran regreso a la Expo Canitec. Participó de la gran conferencia de **Fox International Channels** y luego fue reportado en exclusiva por **PRENSARIO** sobre cómo se está definiendo las señales Premium en América Latina de la misma manera que fueron los primeros en TV de paga autenticada en Internet.

‘Estamos redefiniendo el estándar de la TV Premium en Latinoamérica. La propuesta central es

de más y mejores películas. Tenemos el 60% del top 30 de la taquilla mundial. El año pasado nuestras películas tuvieron 200 nominaciones y todo eso lo vieron nuestros suscriptores’.

‘El nuevo estándar Premium es esto, no dos películas sino muchas galardonadas y la gente lo está percibiendo. Lo bueno es que tenemos crecimientos sostenidos de clientes Premium, independientemente de las crisis y las nuevas propuestas tecnológicas como puede ser el VOD’, añadió.

‘Seguimos creciendo por la propuesta de valor. Con 12 dólares tienes muchas películas sin censura, en 350 dispositivos, en HD

y 3D. La transacción de VOD es con una ventana previa, pero por el mismo dinero te damos mucho más. Cada servicio Premium tiene su propia propuesta de valor, y en la nuestra somos líderes hace tiempo. Somos la mejor experiencia Premium desde hace un par de años, siendo líderes absolutos. Nuestros socios de tv paga se dan cuenta de esto’.



NUEVAS TEMPORADAS

Entre las novedades de programación de Moviecity, se

destaca la tercera temporada de *Lynch* que ya está en post producción totalmente filmada en Argentina, cuando las dos primeras se hicieron en Colombia. También nuevas series originales. *Sitiados*, en coproducción con **TVN** de Chile, la primera de época que se va a producir ubicada en la Patagonia en el 1500 sobre la única derrota de los conquistadores frente a los Araucanos.

Y dos mega producciones internacionales: *The White Queen* de **BBC** con **Starz**, y *Black Sails*, para llenar el espacio que dejó *Spartacus*, con el productor ejecutivo **Michael Bay** con temática de piratas. Estrenará *Day to Day* con los demás mercados del



Edgar Spielmann

mundo. También, Edgar Spielmann mencionó el crecimiento de **Moviecity Mundo**, el canal más joven que acaba de llegar a México. En HD ya se lanzó **MC Family HD** y en 3D, está generando nuevos eventos.

MOVIECITY PLAY 2.0

Se anunció para junio el lanzamiento del nuevo *Moviecity Play*, con todo el aprendizaje de estos dos años en una suerte de versión 2.0. Tiene la implementación de los usuarios para 350 dispositivos y hasta se podrán usar los iPads y iPhones como control remoto.

La plataforma renovada será más amistosa y con mucho más contenido. El 92% suscriptores Premium cuentan con *Moviecity Play*, lo significa más de 2,2 millones. Para ellos, sólo con esta plataforma se lanza *Moviecity Kids*, con contenidos para los más chicos y control parental.



Alan Navarrete

yado a Canitec y tuvimos citas con todos los jugadores actuales. A los operadores siempre le hablamos de nuestros canales, pero nuestro mensaje esta vez fue que en estos tiempos de cambios internos en las compañías, su crecimiento es el nuestro. Con las fusiones y adquisiciones, pondremos más a su servicio nuestra capacidad con programas que los padres de nuestra sociedad siempre buscan, libres de sexo y violencia. Los que justifican que un padre y madre paguen es porque les traemos la calidad de programación’.

DISCOVERY NETWORKS, CON LOS OPERADORES

Alan Navarrete, director regional para México de **Discovery Networks**, habló sobre las ventajas de que la Expo Canitec tenga lugar en México, ya que permitió ‘mostrarle a toda la industria qué tan importante es Discovery para ella.

Destacó visitas como el nuevo VP de Telecomunicaciones de los cables de **Televisa**, **Adolfo Lagos**, **Jean Paul Broc** o **Carlos Álvarez**, nuevo director de **Cablevisión**. Además se mostró ‘muy contento’ con el premio que recibió **Enrique Yamuni**. ‘Discovery ha apo-



SOMOS UN SOCIO ESTRATÉGICO

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



REPRESENTAMOS, DISTRIBUIMOS Y COMERCIALIZAMOS

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

18 AÑOS GENERANDO VALOR A NUESTROS CLIENTES.



NUEVAS LÍNEAS DE NEGOCIO

solutions / vod / mobile / e-commerce

ALIANZA CON:

BUSINESS BUREAU



MATILDE BOSHELL mboshell@mbanetworks.tv / CARLOS BOSHELL cboshell@mbanetworks.tv / T. [571] 642 00 79

www.mbanetworks.tv @mbantv

CHELLO LATIN AMERICA: ENTUSIASMO CON LAS SINERGIAS

Alejandro Harrison, presidente de **Chello Latin America**, dijo a PENSARIO en Canitec que el efecto de la fusión de **Pramer** y **MGM Networks** fue muy bien recibido en los mercados que hacía mucho sentido unificarlas. 'Hubo que resolver, acomodar y hacer sintonía fina, para poder e identificar cada señal. Que no se solapen y que tengan segmentos definidos. Ambas compañías son muy complementarias, incluso en sus fortalezas y en la cabeza de cada una', remarcó.

La estructura final estaría lista a mitad de año, pero es seguro que la cabecera principal es en Miami, si bien va a mantener oficinas en Buenos Aires. El propio Harrison se está mudando a Miami en los próximos meses.

'Estamos rezagados en algunas cuestiones, pero presentes cumpliendo las demandas que vemos en el mercado a través de nuevos productos', expresó. En respuesta a la demanda de contenidos en HD, **Film&Arts** tendrá su versión

antes de fin de año y tal vez alguna señal más. También buscamos acompañar y dar servicios o derechos por fuera de la pantalla principal, como el catch up, algo que ya hacemos para el servicio de VOD de **Cablevisión**'.

Fue muy atinado al mismo tiempo poder ver a **Marcello Coltro**, representante ejecutivo de **MGM Networks** que va a enriquecer esta nueva etapa con experiencia y glamour reconocidos. Él se quedará con la parte de producción, mercadeo, research, digital, on air y toda la parte estratégica de programación, además de la parte estratégica de la relación con los afiliados, no la venta en sí.

'Es una etapa interesante pues los portafolios pueden mostrar una sinergia muy grande, tenemos los canales de estilo de vida, variedades, deportes, uno de cultura y de realismo. Salimos de un *joint venture* para Chello como nueva compañía de contenidos, pero por primera vez en 16 años tenemos un único dueño y con un rango de experiencia muy fuerte para lograr



Alejandro Harrison y Marcello Coltro

cosas importantes. La compañía tenía interés en hacer la inversión y una remodelación. Los próximos seis meses serán importantes para la transición final pues son dos culturas diferentes en talento, inversión y marcas para fijar lo que es la relevancia Chello Latin America.'

Agregó: 'Incluso avanzaremos con cosas nuevas como un paquete muy especial de OTT. Eso respetando a los clientes actuales, pues será como un servicio complementario a clientes y compañías de satélite.'

Respecto a Canitec 2013, Marcello Coltro concluyó: 'Veo que está más activa que el año pasado, con no tantas personas pero de calidad. Todos los ejecutivos principales están presentes, incluso de los programadores.'

DLA EXTIENDE ACUERDOS CON DISNEY, SONY Y FOX



Raúl Antillón

Raúl Antillón de **DLA** comunicó a PENSARIO los importantes acuerdos que ha cerrado recientemente para sus dos plataformas de

VOD **ClaroVideo** --utilizado por **Claro** en sus sistemas de la región-- y **Neón**. Es el caso de **Disney** para sus películas, series y productos infantiles en general, no animados, que implica el 40% de su contenido a tener disponible en streaming. Otro contrato reconfirmado es con **Fox**, y también se extendió el acuerdo preexis-

tente con **Sony**, garantizándose los estudios más importantes. La intención es sumar a todos los productores independientes.

Antillón expresó que las dos plataformas 'se irán diferenciando y teniendo cada vez más vida propia'. Por ahora es cada vez más diferente el look & feel.



Eduardo Lebrija

segunda temporada *Niñas mal*, esta vez grabada en México con **Argos**.

De **Nicleodeon** repiten el *Nick Awards*, que crece en patrocinadores y audiencia, y vuelve *Verano Nick* y *Miss 15* como novela local.

El canal más joven, *Nick Jr*, ya tiene un 85% de penetración en México con gran entrada en las mamás de 24 a 39 años. Es un nicho importante para la actividad publicitaria con *Dora la Exploradora* y otros programas muy exitosos.

VIACOM: FUERTE APUESTA A LA PRODUCCIÓN LOCAL EN MÉXICO

Eduardo Lebrija, SVP y director general de **ViMN The Americas México**, destacó sobre la reciente **Canitec** que 'estuvieron todos los operadores que tenían que estar' y que pudieron 'comunicar lo mucho que están produciendo localmente' y la cantidad de eventos para el público que tiene la compañía.

Afirmó que 'podría destacar lo que se tiene de distintas partes del mundo pero es más impactante lo local para cada una de las marcas'. A los anunciantes les gusta estar cerca de su producción y además el cable crece en segmentos básicos, para lo cual los eventos 'ayudan mucho'. En otros Prensario Internacional

mercados de Latinoamérica se ha hecho tanto como aquí, pues sólo en México se crece en doble dígito. Igual no se pierde el enfoque regional y programas locales como *La Familia del Barrio*, que tiene mucha repercusión en otros países.

A un año y medio de su lanzamiento, **Comedy Central** ya tiene el 60% de distribución y es uno de los pocos que se sumaron al servicio básico en el último tiempo. Ya tuvo su propio éxito local como el *Roast de Héctor Juárez*.

Dentro de los eventos no se deja de hacer el *World Stage* de **MTV** y los *Millennial Awards*, para el público de 30 años. También se viene la

LO QUE USTED VE SÓLO MUESTRA LA MITAD DE LA NOTICIA

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

Lyse Doucet
Chief International Correspondent



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

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

LIVE THE STORY
BBC WORLD NEWS

BYU: CADA VEZ MEJOR CONTENIDO

MIENTRAS CRECE EN DISTRIBUCIÓN

Saúl Leal, responsable regional del canal universitario **Byu**, destacó a **PRENSARIO** sus prioridades para este año. En México la señal está 'muy avanzada' y llega a cerca de un millón de suscriptores, no tanto en los socios de **PCTV** pero sí en los pequeños del interior del país.

La señal también está fuerte en países como México, Perú, Guatemala, Uruguay, Chile (con la cámara de **Luciano Rosas**) y Brasil, donde

está en la plataforma de IPTV de **Oi** y trabaja con **Ancine**. Ahora una prioridad es crecer en Argentina, por lo que podría asistir a Jornadas.

En los últimos dos años la prioridad del equipo fue mejorar el contenido, con lo cual sumaron 600 horas originales en convenios con 86 universidades de todo el continente, incluyendo Argentina con la Universidad de Palermo. Es importante en este aspecto que se



Saúl Leal

lograron 13 nominaciones y 11 premios EMI, con programas como *Héroes de la Comunidad* que se grabó en parte en Argentina. Remarcó Leal que 'no es conocido que hay programas así en Argentina que ganaron un premio EMI'.

X-TIME: ACUERDO CON PCTV



Luis Francisco Rivas y Giovanbatista Galizia con Alfonso Guerrero y Marco Illescas de Satmkt, Piedad Martínez de Global Media

El grupo Falon, que tiene las señales X-Time y CineClick, está apostando cada vez más fuerte en la región. En ese marco estuvieron con su representante Alfonso Guerrero en Canitec y destacan como gran noticia el acuerdo con PCTV, con lo cual ya tuvieron una importante entrada en México.

Luego estuvieron en Ecuador con stand a fines de junio. Ahora se preparaban para asistir probablemente a Tepal y con seguridad a Andina Link Centroamérica.

NACIÓN TV EN EL SUR DE COLOMBIA

Juan Andrés Carreño, ex Comisionado Director de la CNTV de Colombia, concretó un proyecto muy interesante que es el nuevo canal regional Nación TV, destinado a cubrir el Sur de Colombia desde Tolima a Putumayo. El propio Juan Andrés lleva adelante la gerencia y tiene como socios accionistas a periódicos de la región liderados justamente por el diario La Nación. Está en el 806.



Juan Andrés Carreño con Kurt Wolfgang y los hermanos Reyes

cuenta con la exTelesur María Elisa Alvarez como asesora de distribución y su directora es **Andrea Ramírez**, experimentada periodista venezolana con muchos años de experiencia en **Globovisión**. Tiene sede en San José de Costa Rica y busca ser una ventana de Centroamérica para el mundo. Tiene además presencia en Panamá y corresponsales en otros países.. Las próximas ferias a las que asistirían son Tepal y Andina Link Centroamérica.

TELESTAI

Según comentó **Jorge Mejía**, la señal mexicana **Telestai** ya lleva tres años en el Satmex 6 y cuenta tanto con la señal de tv paga como la de TDT, televisión abierta digital. Están en las plataformas de **Cablemás**, **Dish** y **Sky**, como importante penetración. También tienen varios proyectos de exportación de contenido en Estados Unidos.



Jorge Mejía

STINGRAY DIGITAL GROUP

Una novedad con stand en Canitec fue **Stingray Digital Group**, del que participa una reconocida figura del medio como **Moisés Chico** acompañando a **Claudia Vega**.

Se especializan en servicios de música digital que destacan a **Galaxy**, dentro de una oferta para VOD, Karaoke o Contest TV. La oferta se hace free on demand, la distribución es a través de los usuarios que en el mundo son más de 45 millones con operación en 70 países, y 25 de ellos del servicio Galaxy. En Latinoamérica están con **Cablevisión DE Oi** en Brasil y **Cablevisión Argentina**. Están lanzando además con Tigo en Centroamérica, Cable Onda Panamá y Tricom de Dominicana, con lo cual irán a Tepal. También esperaban cerrar más sistemas mexicanos durante junio y julio.



Moisés Chico y Claudia Vega

CB24: DE CENTROAMÉRICA AL MUNDO



Roger Gamboa y Anette Nuñez

CB24 es un nuevo canal de Noticias, deporte y entretenimiento que se vio en Canitec que **Prensario Internacional**

GUAYAQUIL
CARTAGENA
BARQUISIMETO
ISLA MARGARITA
SAN SALVADOR
BUENOS AIRES MANTA
SAN JOSÉ DE COSTA RICA
POSADAS VALENCIA AMBATO
MEDELLÍN BOGOTÁ
ASUNCIÓN BOGOTÁ
CARACAS FRAY BENTOS VALPARAÍSO
TRUJILLO VIÑA DEL MAR USHUAIA
ALAJUELA LIMÓN TEGUCIGALPA
SANTIAGO CÓRDOBA
COLONIA CONCEPCIÓN SAN CARLOS
AREQUIPA PAYSANDU
COCHABAMBA
SANTA CRUZ DE LA SIERRA
LA SERENA SALTO
SAN PEDRO SULA
PUNTA DEL ESTE
BARILOCHE
PANAMÁ
LA PAZ
CUZCO
QUITO
CUENCA
LIMA

NUESTRAS SEÑALES LLEGAN
A TODA LATINOAMÉRICA



Departamento Venta Señales Internacionales
5411 4370 1351 | 5411 4339 1541

SUNDANCE CHANNEL PARTIÓ CON DIRECTV LATINOAMÉRICA



Robert Redford, promotor del canal

Sundance Channel es la nueva señal que toma la marca del festival internacional de cine independiente, que a partir de una alianza entre su propietario, el actor **Robert Redford**, y **AMC Networks** en Estados Unidos, comienza a distribuirse en toda la región.

Recientemente fue lanzada a través de **DirecTV Latinoamérica** para ponerse a tono en la región con el éxito que tiene en el resto del mundo, donde es visto en más de 25 países. Eso confirmó su CEO, **Bruce Tuchman**, en charla exclusiva con Prensario. Remarcó que se 'está invirtiendo mucho en Latinoamérica' para sumar más operadores que acompañen al DTH regional. Por eso participó con un stand

doble en la Expo Canitec de México y repetirá en Tepal, para todos los operadores grandes de Latinoamérica y el Caribe.

Tuchman comentó que la visión al fundar el canal hace cinco años tuvo dos pilares. Primero, la propuesta de un canal 'fresco y original'. En eso Robert Redford fue 'gran partícipe, promoviendo también un producto alta calidad confiable y menos convencional'. Todo se produce en calidad HD y depende del operador si quiere utilizarlo en definición estándar (SD) o en HD. En DirecTV empezó actualmente en el paquete de SD.

El segundo pilar fue 'apoyar con decisión al cine independiente, que ha logrado imponerse pese a todas las dificultades y ser una alternativa a la propuesta avasallante de los grandes estudios que se ve en todos lados y cansa'. Tuchman señaló que 'se le dan pocos espacios en Estados Unidos a los independientes', hay muy pocos canales que pasan material independiente y que Sundance Channel es una vía para contrarrestar eso.

El gusto por el cine independiente es un fenómeno mundial pero en Latinoamérica se da especialmente, y por eso el entusiasmo con



Bruce Tuchman, presidente de AMC Sundance channel global

el que se lanza ahora en la región, una de las de mayor proyección de crecimiento junto con Asia. El acuerdo con **DirecTV** no es de exclusividad y por eso la fuerte presencia en las convenciones del mercado. Definió la experiencia de Canitec como 'especialmente prometedora'. En el DTH entraron en el servicio básico ampliado y la idea es siempre ir a los paquetes con mayor cobertura.

Sundance Channel no es sólo de películas, sino que también cuenta con series originales de AMC Networks, que está produciendo de manera sistemática en 'la mejor calidad' y que entran de manera puntual en la señal. El principal ejemplo es *Rectify*, del productor de *Braking Bad*, y otra es *Push Girls*.

Bruce Tuchman concluyó: 'Estamos muy felices de estar en esta etapa de crecimiento en Latinoamérica. Tardamos mucho en venir en relación con el lanzamiento del canal internacional, pero ahora se dio todo junto como para tener una buena conexión con la región'. La idea de Robert Redford está en sintonía con eso.

A+E REESTRUCTURA EQUIPO GERENCIAL PARA POTENCIAR OPERACIONES EN LATAM

A+E Networks Latin America anunció una importante reestructuración de su equipo gerencial como respuesta al crecimiento de las operaciones de la compañía en la región y de su portfolio de marcas **A&E**, **History**, **H2** y **Bio**.

Eduardo Ruiz, presidente y gerente general de A+E en LatAm, destacó que se trata de cuatro promociones y nueva incorporación al equipo gerencial, que son el 'resultado y la reacción al crecimiento de nuestras marcas y de nuestra estrategia enfocada estructura a través de la región'.

En este marco, **Miguel Brailovsky** fue promovido a SVP y gerente general para las señales History y H2. Por su parte, **César Sabroso**, SVP de mercadeo para las marcas, asume a partir de ahora la responsabilidad adicional como gerente regional para Brasil. 'La reciente

apertura de nuestra oficina en Brasil requiere de un ejecutivo con el liderazgo, la visión, el conocimiento y el calibre de Sabroso', afirmó Ruiz.

Para el caso del canal A&E, **Mariano Kon** pasa a ser su VP y gerente general, teniendo a su cargo la responsabilidad de la planificación estratégica de programación, producción, mercadeo, digital y el desarrollo de la marca. **Lauren Levenson**, actualmente VP de programación de Bio ahora pasa a ser también gerente general del canal. 'Lauren tendrá a su cargo la responsabilidad de la planificación estratégica de programación, producción, mercadeo, digital y el desarrollo de su marca', añadió el ejecutivo.

Además de estas cuatro promociones, Ruiz destacó que **Daniela Martínez** se suma al equipo de A+E Networks Latin America como SVP de Estrategia Corporativa, Investigación y



Eduardo Ruiz

Administración de Ventas. 'Daniela cuenta una amplia experiencia y comprobada trayectoria en las áreas de investigación, administración de ventas y estrategia corporativa. Su aporte será esencial en el equipo para asegurar el continuo crecimiento de la compañía'.

Para concluir, Ruiz comentó: 'Esta consolidación de nuestro equipo gerencial hará que A+E Networks Latin America solidifique más aun su talento humano y esté más preparado que nunca para enfrentar nuevos y mayores retos'.



El líder en entretenimiento del Ecuador y sus 4 producciones de más alto vuelo.



La divertida vida de un grupo de taxistas en la comedia más exitosa de la televisión ecuatoriana.



Un simpático panadero se debate entre el amor de su vida y proteger su verdadera identidad.

Telenovela
150 x 1hr



El destino lleva a una taxista indígena a los brazos de un empresario, en una historia de enredos e intrigas.

Telenovela
105 x 1hr



Un actor de teatro es contratado para asumir la identidad de un famoso reportero, y con ella, todos sus problemas.

Telenovela
130 x 1hr

www.ecuavisa.com

f /ecuavisa

@ecuavisa

Contacto: Kattia Baldeón

Email: kbaldeon@ecuavisa.com

Oficina: (593) 4 2 562444 ext. 346

Mobil: (593) 9 80128800

mira
lobueno



INTER ASUMIÓ EL CONTROL ACCIONARIO DE TuVes HD

A UN AÑO DE LANZAR DTH EN VENEZUELA

Grupo Inter de Venezuela tomó el control accionario del proveedor mayorista de televisión satelital chileno, **TuVes HD**, a partir del 10 de julio de este año.

Inter fue el primer operador de televisión por cable que lanzó el servicio de DTH con el soporte de TuVes HD un año atrás, lo que sumó a sus servicios de Internet de banda ancha y tecnología digital. Actualmente, totaliza 700.000 clientes de TV paga. Desde 2002, la empresa provee Video On Demand y Digital Video Recorder, y sus servicios

llegan a 80 ciudades de Venezuela, donde totaliza un millón de abonados.

Konrad Burchardt, que continuará como CEO de TuVes HD luego de la adquisición, afirmó: 'El ingreso de Inter marca un punto de inflexión para el crecimiento la empresa, al sumar la solidez, el respaldo y la expe-



Konrad Burchardt y Eduardo Stigol

riencia de más de 20 años de nuestros nuevos socios en el mercado de la televisión paga. Inter aportará de ahora en adelante el apoyo de su management y todo su conocimiento para mejorar la oferta de TuVes y seguir impulsando la expansión del negocio en la región'.

Eduardo Stigol, presidente de Inter, señaló: 'El éxito logrado con nuestro servicio de televisión satelital en Venezuela nos confirmó nuestra hipótesis de que el DTH es el complemento ideal para cualquier cableoperador de Latinoamérica. Incrementando nuestra participación en TuVes HD, vimos la oportunidad de desarrollar orgánicamente nuestro negocio. Y al tomar el control de esta compañía le aportamos la solidez necesaria para convertirnos en un fuerte proveedor de televisión satelital y en un socio natural para el crecimiento de los cableoperadores de la región'.

TuVes HD lleva sus servicios a toda la región, con presencia en países como Chile, Perú, Paraguay, Bolivia, Ecuador y Venezuela. Su modelo de negocio permite entregar servicios de televisión satelital de pago de Alta Definición (HD) con la posibilidad de grabar, pausar y retroceder en vivo (PVR).

Los ejecutivos de ambas empresas asistirán al próximo encuentro de Tepal del 14 al 16 de agosto en Playa Bonita, Panamá.



CABLE NOTICIAS
24 HORAS DE INFORMACIÓN

VENTAS:
Piedad Martínez
Tel: (574) 448 25 00 Cel: (57) 314 862 08 14
pmartinez@globalmedia.tv
www.globalmedia.tv

Canales exclusivos con programación 24 horas dedicadas a la información, entretenimiento, educación y el esparcimiento.

"Música Anglo las 24 horas del día" **NOVA** TV

PROJECT RUNWAY
LATIN AMERICA

ROMPE EL MOLDE

glitz*

ESTRENO
2 DE SEPTIEMBRE
9 PM

project RUNWAY Latin America

MÉXICO / COLOMBIA / VENEZUELA / CENTRO AMÉRICA / CARIBE	CHILE / BOLIVIA / PERÚ	ARGENTINA / URUGUAY / PARAGUAY	BRASIL
LUIS.BOLIO@TURNER.COM TEL: (52-55) 5089-6272	GUSTAVO.MINAKER@TURNER.COM TEL: (56-2) 367-2200	JUAN.BALASSANIAN@TURNER.COM CARLOS.CORDERO@TURNER.COM TEL: (54-11) 4319-3100	ANTHONY.DOYLE@TURNER.COM TEL: (55-11) 5501-6700

MBA PRESENTA NUEVA IMAGEN COMO MBA NETWORKS

MBA (Multimedia Broadcast Associated) lanza su nueva imagen, que a partir de ahora se conocerá como **MBA Networks**, consolidando sus 18 años de trayectoria en la industria de TV paga en Latinoamérica, el Caribe, US Hispanic y España.

Apoiada en una alianza estratégica con **Business Bureau**, ha podido contar con información estratégica y manejar una relación muy cercana con los diferentes actores de la cadena de valor de la industria.

MBA Networks continúa con la representación, comercialización y distribución de las señales por suscripción tales como **Multipremier, Cine**

Latino, Antena 3, Exa TV y Viva Sports. Además, distribuye señales como **Caracol TV Internacional, TV5monde, Wobi, Al Jazeera, Pasiones, PXTV, GolTV, Yups, canal El Tiempo y ¡Hola TV!**

Adicionalmente, MBA Networks presenta nuevas líneas de negocio que amplían su portafolio de productos y servicios como Solutions (desarrollo de productos, servicios y estrategias para mejorar la experiencia del usuario final, mediante soluciones integradas para incrementar el ingreso promedio por cliente), Mobile (estrategias móviles con el apoyo de sus aliados Naranya, Multimedia Mobile Group y Satelco), VOD (oferta de contenido



Peter Kothe, de Telefónica, con Matilde de Boshell y Carlos Boshell, de MBA en la NCTA de Washington

no lineal) y E-commerce (nuevos modelos de negocio basados el crecimiento exponencial de la penetración de Internet).

DHE HD: SEIS MESES DE OPERACIONES EN AMÉRICA LATINA



Julio César Gómez

DHE HD llega a Tepal luego de poco más de seis meses de operaciones en América Latina, en la que trabaja para consolidarse en una alternativa de entretenimiento dirigida a la audiencia hispana,

con contenido del cine de Hollywood y algo de cine independiente.

Julio César Gómez, CEO de DHE Group, destacó a Prensario que 'el inicio de las operaciones comerciales del canal DHE en la región ha sido exitosa, ya que en la mayoría de los operadores de TV paga hemos tenido una gran aceptación'.

Como resultado, la señal DHE HD 'está siendo distribuida, monitoreada o en prueba en la mayoría de los países de la región, como México,

Guatemala, Honduras, República Dominicana, Costa Rica, Colombia, Perú, Ecuador, Uruguay, Argentina, Chile y Panamá', con importantes acuerdos ya firmados con operadores como UNE de Colombia y TV Cable de Ecuador.

Para el segundo semestre del año, adelantó Gómez, el objetivo principal de la compañía es 'concluir las negociaciones con la firma de contratos y trabajar en conjunto con los operadores para posicionar la marca en los televidentes'.

Wobi TV: ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN CON SABRINA CAPURRO PARA CONO SUR

Wobi TV anunció un acuerdo de distribución de la señal para el Cono Sur con **Sabrina Capurro**.

Alejo Idoyaga Molina, director de afiliados para Latinoamérica, comentó: 'Creemos que de la mano de Sabrina las relaciones actuales con los sistemas se reforzarán y apostamos muy fuerte a que tendremos nuevos afiliados. Ella será nuestra representante para Argentina, Bolivia, Chile, Paraguay y Uruguay. Estamos muy confiados en la trayectoria y calidad de trabajo de Sabrina y es por eso que nos enorgullece ponerle la

representación de nuestra señal en sus manos'.

Esta incorporación se suma a la renovación del contrato de representación que ya se había firmado unos meses atrás en Cartagena con MBA. 'Creemos que con esta última pieza el equipo de distribución está completo desde México hasta Argentina', completó.

En cuanto a las novedades de programación Wobi estrena los documentales *Big Data*, para ayudar a aprovechar la avalancha de información de los consumidores, conocer las nuevas reglas



David Peredo y Alejo Idoyaga Molina, gerente de afiliados de Wobi

del marketing, o cómo hacerlo más digital, móvil y social.

También estrena una serie dedicada a los emprendedores y otra a los diseñadores, otra que se dedica a visitar las agencias de publicidad que deslumbran por sus avisos en Nueva York y México.

DGS: NUEVA DIRECTORA DE MARKETING

Digital Globe Services (DGS) anunció el nombramiento de **Verónica Van Alphen** como directora de marketing, según confirmó **Ivette Méndez**, VP de ventas para América Latina, a Prensario durante Canitec.

Van Alphen cuenta con más de diez años de experiencia en el marketing dentro de la Prensario Internacional

industria del entretenimiento.

La ejecutiva ha trabajado en empresas como Bank of America y The Walt Disney Company. Es reconocida por sus habilidades comunicacionales, Project management y liderazgo de equipos de desarrollo de estrategias de marketing tanto para B2C como B2B.



Ivette Méndez, Verónica Van Alphen, de DGS

azteca
internacional

azteca
HD

azteca
novelas



LAS MEJORES SEÑALES
PARA TU SISTEMA DE CABLE

PASIONES Y PASIONES HD: 24 HORAS DE NOVELAS PARA LATINOAMÉRICA

Pasiones es el canal de novelas 24 horas mejor distribuido en Estados Unidos, con presencia en DirecTV, Dish, Comcast, Time Warner, Verizon y en Puerto Rico con Choice y otros operadores.

Propiedad de Imagina US, que tiene tres canales de producto y representa a TVE y 24 Horas, Pasiones es presidida por Marina Dimitrius y Juan Pablo Santos es el VP. Fernanda Merodio, directora comercial, comentó a Prensario cómo el éxito de la señal se empieza a replicar en Latinoamérica.

Tiene contenidos de máxima calidad de diferentes fuentes y las productoras más fuertes como Globo, Caracol, Telefé y hasta producto coreano para los jóvenes. Así compete con el producto mexicano que hay en el mercado. Eso además de la oferta de novelas producidas en HD que

ayuda mucho a ganar suscriptores. Un 50 ó 60% del producto de Pasiones está grabado en alta calidad, lo que permitió lanzar la versión HD el año pasado. Ahora todos sus afiliados pueden optar por SD o HD.

Pasiones está llegando a los 11 millones de suscriptores, de los cuáles una tercera parte es en USA y el resto de Latinoamérica. Partió en nuestra región en 2009 con una distribución exclusiva de DirecTV, que luego se abrió para el crecimiento con todos los demás operadores a finales de 2011. Además, se destaca por los niveles de rating alcanzados Latinoamérica en el operador de DTH: en Venezuela está top 25, en Perú 17 y Argentina top 20. A nivel Pan Regional top 20.

En cuanto a los otros operadores, Colombia es donde más se ha crecido tras los acuerdos con Une, Claro y ahora con Global TV de 46



Fernanda Merodio y Juan Pablo Santos

cabeceras, además de muchos otros pequeños. Para ese país, la Región Andina y Centroamérica salvo Guatemala --donde trabaja con Prosat-- se distribuye con MBA. En Centroamérica tiene presencia en Guatemala, El Salvador, Cablevisión de Costa Rica y en Panamá con Cable & Wireless. En México en Cablevisión Monterrey, TVI y también en Puerto Rico y en St. Marteen.

En Venezuela fue el mercado donde más duró la exclusividad que ahora se abrió y esperaba sumar a uno de los operadores grandes para Tepal. En Perú, donde trabaja con Kathya Sagastizágal, está con muchos operadores pequeños, y lo mismo con Sabrina Capurro en Argentina y Uruguay. Chile es un mercado para crecer.

NHK DESIGNÓ A YURI SATO COMO VP DISTRIBUTION WORLDWIDE

NHK es una de las señales de noticias más reconocidas del mundo, y el que está más a la vanguardia en materia tecnológica. Se vio eso con su recordada primera transmisión en HD de los efectos del terremoto en el Japón y también en materia académica con su participación en los eventos de broadcasting, como SET de Brasil, donde siempre es un referente

en las compras. Ahora apuesta al 8K, con mucha más definición que el HD.

Desde lo comercial, el trabajo sistemático y con determinación que viene desarrollando el equipo de NHK para la distribución del canal de noticias japonés no sólo en Latinoamérica sino en el mundo, se vio reflejado en el ascenso de Yuri



Nima Komori, Yuri Sato, Senior Director of World-Wide Distribution, y Miyuki Nomura en Canitec

Sato al cargo de VP Distribution Worldwide. El suele asistir acompañando a Miyuki Nomura a los eventos del trade y con seguridad estará en Tepal.



Claudia Cortés

VIVIDTV INAUGURÓ OFICINA EN MÉXICO

VividTV, la división de canales lineales y servicios bajo demanda de Vivid Entertainment, anunció la apertura de su oficina de representación en México y nombró a Claudia Cortés como su representante allí.

La nueva oficina de VividTV funcionará como el centro de coordinación y supervisión de todas las funciones de la empresa en territorio mexicano, incluyendo distribución, programación, mercadeo y servicios a afiliados.

David Guerra, SVP de distribución y mercadeo, quien supervisará la nueva operación, expresó: 'La integración de Claudia a nuestro equipo y el fortalecimiento de nuestra presencia en México buscan atender más rápidamente y de forma personalizada las crecientes necesidades Prensario Internacional

de nuestras audiencias y socios comerciales en el mercado mexicano. Ambas iniciativas nos permitirán también gestionar mejor nuestro crecimiento en el ámbito local y subraya claramente el compromiso de VividTV con uno de los mercados más importantes de nuestra región.'

Claudia Cortés cuenta con experiencia en mercadotecnia, servicio a clientes, ventas, programación y operaciones de contenidos no lineales. Antes de asumir su nuevo cargo, ha ayudado a los principales operadores de México a gestionar las plataformas de VOD y OTT para New Frontier Media, empresa de distribución de contenido adulto a nivel mundial.

Fue gerente de VOD en Cablemás, del Grupo Televisa, donde administró e implementó la pla-

taforma OTT para TV Anywhere.

VividTV ofrece un canal en línea con bloques de programación las 24 horas, así como un catálogo de contenido VOD y la línea de videos para adultos Vivid-Celeb, protagonizados por personalidades como Pamela Anderson, Kendra Wilkinson, Kim Kardashian y Farrah Abraham.

VividTV también tiene para Latinoamérica la serie SuperXXXHeroes, de parodias para adultos de filmes estelarizados por superhéroes de cómics, tales como Iron Man XXX: An Axel Braun Parody, Superman vs. Spider-Man XXX, The Avengers XXX y otras.

LA MEJOR OPCIÓN EN TELEVISIÓN DE PAGA

El canal español por excelencia, con los mejores programas de variedad, series originales y espectaculares producciones de impactante calidad.

El canal con la combinación perfecta para adultos contemporáneos: películas internacionales, grandes miniseries y el mejor cine erótico. Multipremiada el Canal de Cine que provoca.



El canal número uno de películas en español, sin cortes comerciales con los títulos más importantes de México, Latinoamérica y España.

Viva Sports es espectacular, divertido, apasionante y original. Te damos un ángulo diferente para ver el deporte desde otra perspectiva. Viva Sports, el canal total de entretenimiento deportivo.



100% musical con una propuesta joven, fresca y actual. Toda tu música, todo el tiempo. EXA TV como lo oyes lo ves.

Datos de contacto: Matilde De Boshell, Representante Regional de Ventas
Tels: (571) 6420079 - 6420072 - 6420073
Mail: mboshell@mbanetworks.tv

www.mvs.com/marketing



NCTA: ÉXITO DE THE CABLE SHOW EN WASHINGTON



Apodada por algunos latinoamericanos la "Convención Anti-Netflix", la reunión anual de la **National Cable Telecommunications Association** en Washington contó con fuerte presencia de líderes latinoamericanos de la industria.

Pese a que la empresa de video por Internet comandada por **Reed Hastings** es efectivamente un problema para la industria de la TV paga lineal por su capacidad de atraer a más de 30 millones de usuarios, lo visto y escuchado en la capital estadounidense refleja preocupaciones más genéricas:

Por un lado, la pérdida de la exclusividad en la provisión de los contenidos, desde que toda una serie de empresas --entre ellas **Netflix**, pero también las telcos y los operadores DTH-- están ofreciendo video bajo demanda (VOD) con cada vez mayor ímpetu.

Por otro lado, los "cableeros" se ven en la necesidad de satisfacer a la creciente cantidad de usuarios que desea sintonizar determinado contenido (especialmente eventos deportivos, pero también películas, series y noticieros) fuera de su hogar. Para ello no queda más remedio que utilizar Internet, el mismo recurso a que apelan los competidores en VOD.

No menos importante, el énfasis (y la rentabilidad) del negocio está pasando del video a Internet fija y móvil, donde crecen

las expectativas de los usuarios con respecto a la velocidad y estabilidad de acceso. Esto está obligando a los cableoperadores a salir de su "zona segura" --el hogar del usuario-- y competir con las telcos en calles y lugares públicos, donde los usuarios quieren contar con una conexión Wi-Fi eficiente y veloz, sin que haya una rentabilidad resultante, al menos por el momento.

Para los latinoamericanos, el principal motivo de asistencia a la NCTA --como se la conoce generalmente, pese al nombre oficial-- es ponerse al tanto de las novedades en materia de tecnología y renovar los contratos de programación. Los stands de los proveedores cuentan ya desde hace años con personal familiarizado con los clientes y que habla español fluidamente, por lo cual, con buena planificación, se aprovecha muy bien el tiempo y los participantes regresan satisfechos a sus países de origen.

DESTACADOS

Entre los acontecimientos destacados este año, el primero fue el desayuno para profesionales de la región organizado por **Arris**, con un panel moderado por **Leslie Ellis**, columnista de tecnología de **Multichannel News**, y **Diego Eleta** de **Cableonda**, **Raymundo Fernández** de **Megacable**, **Patricio Marín** de **Inter**, y **Germán Iariczower** de **Arris** como panelistas.

Con mucha sinceridad, los directivos de estos sistemas de cable de Panamá, México y Venezuela plantearon los problemas estratégicos impulsados por la popularización del Wi-Fi, el aumento en el ancho de banda que esto requiere a medida que debe mejorar la calidad de recepción, y la necesidad resul-



Michael Powell, presidente y CEO de la NCTA



Leslie Ellis, de **Multichannel News**; Diego Eleta, de **Cableonda**; Raymundo Fernández de **Megacable**; Patricio Marín de **Inter**, Germán Iariczower, en el desayuno de **Arris**

tante de tener que salir a competir fuera del domicilio del usuario --donde el cable tiene su fuerte-- al lugar en el que el usuario se encuentre en el momento en que desee consumir un determinado contenido, que además no es exclusivo de la TV paga sino que puede ser obtenido por diversos conducto.

De todos modos los panelistas se mostraron optimistas y hubo criterio para desdoblarse la comercialización según se trate de público de altos o bajos recursos.

Entre las sesiones generales, se destacaron la primera, con **Ali Rowghani**, CEO de **Twitter** --lo que muestra la influencia de las redes sociales sobre la TV paga--, para continuar luego con las opiniones de **Matt Blank**, de **Showtime**, **Anne Sweeney**, de **Disney**, y **Josh Sapan**,



Discovery: Jean-Briac Perrette, Vera Buzzanello, Henry Martínez y Diana Baumberger



Jean-Paul Broc, Abel Tamayo y Salvi Folch Viadero de **Televisa**, con Carlos Martínez y Fernando Iturriaga de **Fox**



Cablevisión: Hernán Verdaguer, Fernando Cravero y Gonzalo Hita, del **Grupo Clarín Argentina** (Cablevisión - Fibertel), junto a Sergio Canavese (3ro izq.) de **Discovery**



Patricio Marín y Damián Mitelman, de **Inter**, con Santiago Bruno (centro) de **Discovery**

NHK WORLD



NEWSLINE

En su emisión diaria durante 30 minutos al comienzo de cada hora, **NEWSLINE** brinda actualizaciones detalladas de las noticias que cambian constantemente, de una manera fácil de seguir y se concentra principalmente en Japón y otros países asiáticos.



Destaca la escena contemporánea de la música de Japón y los mejores artistas.



Explora puntos fascinantes de la vida en Tokio.



Invita al mundo de la cultura japonesa tradicional y contemporánea.



Le traemos la última información de Tokio sobre personas, experiencias y artículos kawaii. Cada vez son más los seguidores de la "cultura kawaii" en todo el mundo, y aquí encontrarán todo aquello que anhelan conocer.

Más información en:
www.nhk.or.jp/nhkworld/

Contacto: Miyuki Nomura
Representante de NHK WORLD para América Latina
mail@miyukinomura.com



NCTA: ÉXITO DE THE CABLE SHOW EN WASHINGTON



Edgar Spielmann, Hernán López y Carlos Martínez, de Fox



Anthony Doyle, Turner Brasil



Gonzalo Sternberg, Javier Figueras, de HBO

de AMC, y, el miércoles, la de cierre, con la actriz Jennifer López --de gran popularidad en Estados Unidos, por cierto, donde la conocen como J. Lo--, quien a cambio de regalar su presencia promovió el canal NUVOTV, del que es la cara visible. La señal, que arrancó en julio, es otra de las iniciativas para abarcar a la nueva generación de latinos, quienes han adoptado el idioma inglés como principal pero siguen reconociendo la cultura originaria de sus padres y abuelos.

En materia de recepciones se destacó la de Discovery hacia el final de la primera jornada, en un pintoresco local denominado Cuba Libre, en pleno centro de Washington. Fue una excelente oportunidad de reunión con los profesionales de la industria de los distintos países, con Henry Martínez y su equipo oficiando de anfitriones para los invitados latinoamericanos.

Como anuncio relevante se destacó la decisión de Fox Latin American Channels de lanzar MundoFox en la región, fusionando Utilísima y Fox Life en un canal y dedicando



Laura Tevaga, Saúl Leal y Mark Shaktuck, de BYU

la nueva señal a emitir, entre otro material, producciones y coproducciones de los dos estudios que FLAC tiene en América Latina: TomaUno en Argentina y Fox Telecolombia en Colombia. Carlos Martínez, presente en la convención, señaló que el objetivo es producir y emitir producciones impactantes, de nivel de calidad mundial. Por el lado de SomosTV, José Antonio Espinal señaló la puesta a disposición de la TV paga caribeña y en América Central (CALA) de la señal infantil Semillitas, con formato que apunta a la sensibilidad latina.

También estuvieron presentes en NCTA, entre otros, Hernán López y Edgar Spielmann, de Fox y Moviecity; Juan Carlos Urdaneta, Anthony Doyle y Whit Richardson de Turner Latin America; una delegación de Chello Latin America, encabezada por Alejandro Harrison y Marcello Coltro, CEO y COO respectivamente de la fusión de MGM Latin America Networks y Pramer; Javier Figueras y Gonzalo Sternberg, de HBO; varios de los



Mauro Páez-Pumar con Alejandro Kember y Alejandro Harrison de Chello Latin America



Latinoamericanos en desayuno de Arris, entre otros Germán Iariczower de Arris, Nicolás González Revilla de Cableonda, y Humberto García de Tepal

miembros de la Junta Directiva de Tepal, que organizó una reunión de la misma durante NCTA; Hernán Verdaguer y otros directivos de Cablevisión de Argentina; Peter Kothe, de Media Networks; la infaltable Matilde de Boshell, junto a su hijo Carlos Boshell, y César Beltrán, de Venevision International, como se describe en notas aparte.

Como tendencia a seguir entre los latinoamericanos, algunos cableoperadores lanzan sistemas DTH, que comentamos en la nota editorial sobre Tepal. En Ecuador habrá cinco empresas, estatales, municipales y privadas, compitiendo por un universo de 3 millones de hogares. En Venezuela, Inter y NetUno salieron a competir con Telefónica, DirecTV y la telco estatal CANTV; otros cableoperadores podrían anunciar avances similares en el futuro cercano en diferentes países.

El resultado global puede ser considerado como positivo, más allá de los habituales comentarios sobre que 'hay menos gente que en años anteriores', que se contestan citando el inevitable proceso de concentración de la industria, o que 'hay menos expositores', lo cual puede ser cierto pero, en función de contactos o entrevistas realizados, el resultado es notablemente mejor.

La organización confirmó que el próximo año, The Cable Show se realizará en la ciudad de Los Ángeles, del 29 de abril al 1 de mayo.



Michael Powell, CEO de la NCTA, Abbe Raven, presidente de A+E Networks, Vincent Gray, alcalde de Washington DC, y el elenco de Duck Dynasty en la inauguración de la expo comercial de The Cable Show 2013



Moisés Chico con César Díaz y Daniel Rodríguez, de Venevision International

EXPO Y CONFERENCIAS

TECNOTELEVISIÓN 2013

CORFERIAS ■ BOGOTÁ ■ COLOMBIA ■ JULIO 31 ■ AGOSTO 1°

BROADCAST & NEW MEDIA



MÁS DE 45 EXPOSITORES EN 1.200 M² DE EXHIBICIÓN

CONFERENCIAS PARA PRODUCCIÓN DE TV • TV PAGA & COMUNITARIA

vivimos la innovación

Organizado por

tv y video

Tel Miami +1 [305] 285 3133
 Tel Bogotá +57 [1] 381 9215
 Tel Medellín +57 [4] 448 8864
 Tel Argentina +54 [11] 5917 5403
 Tel México +52 [55] 4170 8330

Contáctenos:

Max Jaramillo

[Ext. 72] maxjaramillo@tecnotelevision.com

WWW.TECNOTELEVISION.COM

EXPECTATIVAS POR LA EXPO TECNO TELEVISIÓN EN BOGOTÁ

DEL 31 DE JULIO AL 1 DE AGOSTO EN CORFERIAS

Con el reciente acuerdo de cooperación entre TecnoTelevisión y Natpe, la expo convención dedicada a la industria del Broadcast que se realizará del 31 de julio al 1 de agosto en Corferias, Bogotá, Colombia, renueva y aumenta sus expectativas por el mercado de contenidos audiovisual de la región.

La Asociación Nacional de Ejecutivos de Programas de Televisión de Estados Unidos (NATPE) expresó su apoyo a TecnoTelevisión 2013, consolidando al evento de Colombia como un espacio para la discusión y el análisis de las nuevas tendencias en la industria y creación de contenido para la región.

Rod Perth, presidente y CEO de NATPE, dijo: 'Estamos encantados de asociarnos con **Latin Press** para apoyar TecnoTelevisión 2013. Reconocemos la importancia de establecer relaciones con las fuentes de información de confianza en América Latina, uno de los mercados de más rápido crecimiento en el mundo en términos de adopción tecnológica, crecimiento en poder de compra del consumidor, y creación de contenidos'.

El mercado y la región generan una gran



ATG y Cablenoticias: Daniel Amaya y Gustavo Pinzón de ATG de Colombia con Raúl Parra y Gustavo Poveda de Cablenoticias



Joaquín Varela, de Instelec, y José Carrillo, de AVP Colombia

expectativa en empresas estadounidenses que quieren llegar a Colombia. Los principales referentes de la industria Broadcast estarán presentes en el show de manera directa o a través de sus representantes.

En lo que respecta a las conferencias, se destaca la de **Manuel Minut**, consultor **Avid** Rumania, quien disertará sobre el *cloud editing*. **Javier Salom**, director de **Impaktu** de Colombia, analizará las tendencias actuales con respecto al consumo de contenidos digitales, especialmente en Latinoamérica y cómo los anunciantes se están adaptando para aprovechar este cambio.

Cayetano Grossi, director técnico **Canal 7-La TV Pública** de Argentina, hablará sobre cómo lograr una transmisión HD en vivo exitosa, enfocada en los eventos deportivos. Por su parte, **Ernesto Orozco**, asesor de TDT en la ANTV de Colombia hablará sobre la regulación del video por Internet, comparando experiencias en tres países.

En el mundo broadcast se está hablando de Ultra alta definición y Latinoamérica aun tiene mucho por avanzar en lo que hace a la televisión digital y sobre todo en HD. Colombia con su decisión de adoptar la norma europea, es hoy uno de los principales mercados para las grandes marcas, sobre todo los que comercializan DBV-T. Latinoamérica sigue siendo muy atractiva para las principales marcas, pero aun faltan definiciones, reglamentaciones, y sobre todo decisión privada para profundizar el desarrollo de la TDT.

Hoy el desafío en Colombia es migrar sus



José Cadavieco Jr, con Edgardo Mosca, de RCN



Eymard Cabrales, de Caracol, y Jesús Lozano, de Videoelec Colombia



Carlos Duque de Telemedellín, Javier Olave de Mundo Fox, Andrés Galeano de RCN y Julián Castaño de La Curaçao

182 operaciones y su consecuente liberación de frecuencias. El apagón analógico que se supone será en 2019, permitirá la redistribución de las bandas de frecuencia y podrán ingresar nuevos servicios. Como se ha hecho con las recientes licitaciones para la telefonía móvil 4G.

Si bien el despliegue del TDT está previsto finalizar en 2015, aún queda mucho trabajo por hacer. En este contexto, toma mayor relevancia la organización de este tipo de eventos donde los operadores, técnicos e ingenieros pueden acceder a la tecnología más reciente, capacitarse y discutir el futuro del negocio.

Desde luego que la incorporación del tercer operador nacional privado, junto a la nueva adjudicación de canales privados que la ANTV viene trabajando en conjunto con la universidad, darán un mayor empuje a la industria, lo que promete un par de años muy interesantes para la industria.

Otros profesionales que participarán en las conferencias son **Hugo Gaggion**, vicepresidente de tecnología de **Sony** (Estados Unidos), y **Luis Fernando Gutiérrez**, docente universitario y director de programas de TV universitarios de Colombia.

En la expo comercial, cuenta con la presencia de las principales empresas Broadcast de Colombia como **Advanced Television Group**, **Antenas Latinas**, **Atmedios**, **Avcom Colombia**, **Avtech**, **Datavideo**, **Dixel Lighting**, **Vidiexo/ Estructure**, **ICL**, **Instelec**, **La Curaçao**, **Musik Link**, **NTI**, **Qparts** y **Sony**.



LA DIFERENCIA ENTRE MAESTRO Y GENIO

CineAlta 4K

DISEÑADAS PARA CREATIVIDAD SIN LÍMITES.

Con una estructura compacta y Modular

- SENSOR DE CAPTURA SUPER 35MM 4K
- 14 PASOS DE IMPRESIONANTE EXPOSICION
- AMPLIO RANGO DE COLOR, AUN MAS AMPLIO QUE EL CINE
- F5 HD/2K - F55 HD/2K/4K
- AXS-R5 GRABADOR EXTERNO EN 4K/16 BIT RAW PARA F5/F55
- GRABACION HASTA 240 CUADROS PROGRESIVOS EN 2K (FUTURA ACTUALIZACION)

Visite www.sonypro-latin.com para mas inspiración

#SonyLatinNAB



F55

F5

SONY
make.believe

CARACOL TV: EN BUSCA DE LAS TENDENCIAS TECNOLÓGICAS

Caracol TV de Colombia enfoca sus inversiones en las últimas contribuciones a través de la red de celulares, Grips, grúas y servidores de video. **Yesid Guerra**, gerente técnico, comentó a Prensario que desde el lado profesional, la empresa busca ‘conocer las tendencias tecnológicas del medio’.

Y explicó que, si bien ‘no tenemos marcas precisas, vamos a las ferias con la expectativa de ver los avances de las empresas que forma parte de nuestra infraestructura técnica para luego tomar alguna decisión’.

Finalmente, el gerente técnico de Caracol completó: ‘Miramos el avance en la distribución

de contenido en la nube y soluciones de seguridad. Seguimos buscando más respuestas para tomar decisiones sobre nuestros próximos proyectos’.



Yesid Guerra

RTVC: R&S SERÁ PROVEEDOR DE TECNOLOGÍA PARA PRIMERA FASE DE TV DIGITAL

Radio Televisión Nacional de Colombia (RTVC) adjudicó a **Rohde & Schwarz** Colombia y Rohde & Schwarz España el contrato llave en mano para desarrollar la primera fase de la red de TV digital para los canales públicos del país, nacionales y regionales.

Las empresas favorecidas presentaron una oferta por el equipamiento de un valor de 30,2 millones de pesos (USD 16.760) --habían sido valuados en 37,5 millones (USD 19.520)--. El puntaje final de la evaluación favoreció a R&S especialmente por el precio, superando a la empresa española **Broad Telecom S.A** (BTESA).

También fueron finalistas la Unión Temporal **Istronyc** (Colombia) –**Moyano** (España), **Screen Service** Colombia (Screen Service America - Estados Unidos).

Los equipos se utilizarán para transmitir señales de TV digital en la primera fase de la red de televisoras públicas, que incluye **Señal Colombia, Señal Institucional, Telantioquia, Telecafé, Telecaribe, Telepacífico** y **TRO**. El plan implica que estarán instalados en Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Cartagena, Bucaramanga, Cúcuta, Pereira y sus zonas aledañas, que representan al 51,8% de la población del país.

El gobierno colombiano estableció el 2019 como el año en el que cesarán las transmisiones analógicas. Hasta ese momento, tanto digital como analógica se transmitirán en simultáneo.

Diego Molano Vega, ministro TIC de Colombia, dijo al portal Evaluamos: ‘Las

fábricas de los televisores y los almacenes están obligados a indicar a los clientes si cumplen o no con esta norma.

De adquirir televisores que no cumplan con esta norma, a partir del año 2019 cuando se apaguen los últimos transmisores analógicos no recibirán la señal digital y no podrán captar señales de televisión digital abierta en Colombia. Este ahorro de más de 7.000 millones de pesos significa que en la segunda fase de la red de televisión pública digital se podrán comprar más estaciones lo cual significa que habrá aún más territorio de Colombia recibiendo televisión digital’.



INSTELEC, CON EL MERCADO COLOMBIANO

Joaquín Varela, presidente de **Instelec**, empresa que lleva 35 años en el mercado colombiano, comentó de cara a TecnoTV que su filosofía en materia de producto y servicio para los clientes es ‘asesorarlo a nivel de aplicación e ingeniería, dándole toda la mayor información técnica y de funcionamiento de la solución requerida y/o suministrada, de un modo personalizado para generar una relación estrecha con el usuario-integrador y fabrica, durante el ciclo de vida del sistema o producto suministrado manteniéndolo informado de las actualizaciones y renovación tecnológica disponible’.

Con respecto a las marcas que representa

actualmente, sostuvo: ‘La novedad corresponde muchas veces al nivel de conocimiento que tenga el usuario en el desarrollo mundial de la industria. Se observa un intenso desarrollo a nivel de software que prepara la industria hacia mercados convergentes, casi todas las herramientas para producción y distribución de contenidos están listas para ser distribuidas para múltiples plataformas, tomando gran importancia en las que corresponden a soluciones móviles’.

Entre las marcas están **Abekas, Adtec Digital, Broadcast Pix, Black Magic, Electrosys, Eventide, Elber, Multidyne, Leader Broadcast, Nucomm, Orban, RF Central, Sira, Snell, Tecsys,**

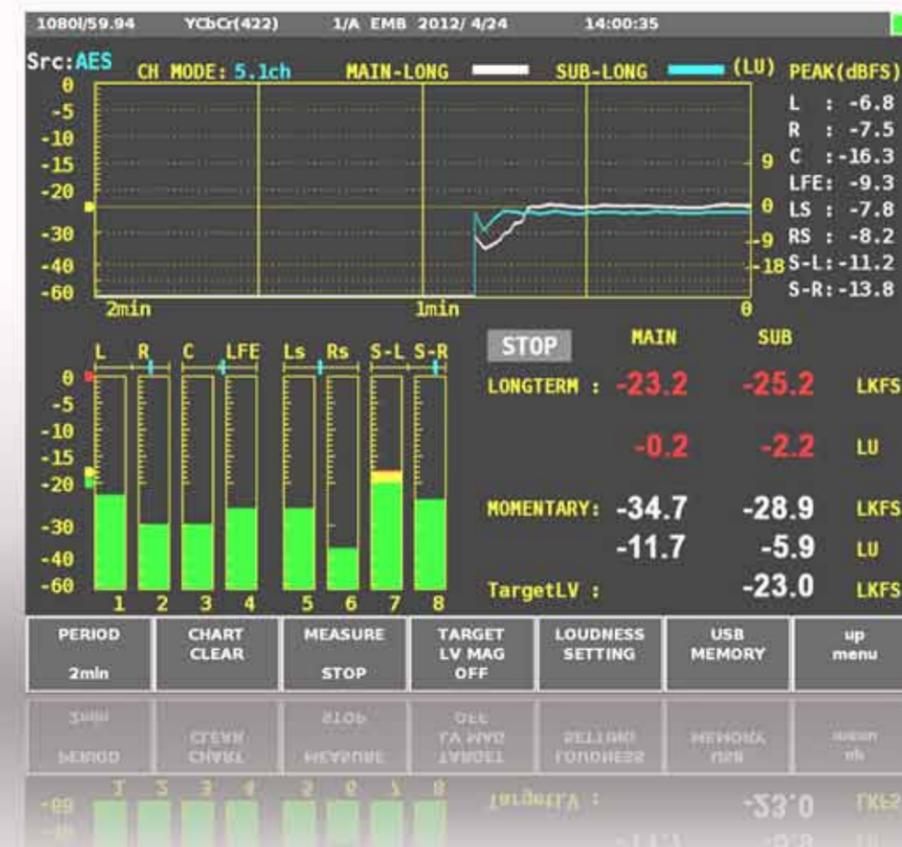


Joaquín Varela y José Carrillo, de AVP

Telvue, TSDA y Wasp 3D.

Finalmente sobre los desafíos que plantea el mercado colombiano hoy, expresó que la clave es ‘La evolución tecnológica en todo lo referente a las comunicaciones’.

ESTA ASEGURADO CONTRA LOUDNESS?



Cómo sabe Ud. si el material de video o audio que acaba de recibir cumple con las nuevas regulaciones de Loudness?

O despues de que Ud. acaba de editar un show, qué garantías tiene que los niveles de audio están correctos?

Está Ud. 100% seguro y convencido que el material que va a transmitir no tiene una mala secuencia con los niveles de volúmen?

Ya sea en la fase de INGESTION, POST- PRODUCCION o minutos antes de la TRANSMISION, LEADER INSTRUMENTS le ayuda a detectar, medir y corregir los NIVELES DE AUDIO y cumplir así con las nuevas normativas de LOUDNESS.

VidChecker	LegalEyes	Phabrix	Leader
ANALIZADOR Y CORRECTOR AUTOMATICO PARA ARCHIVOS DE VIDEO	LEGALIZADOR COMPLETO	GENERADOR DE SEÑALES, ANALIZADOR Y MONITOR	ANALIZADOR Y MONITOR DE LOUDNESS
LEADER INSTRUMENTS LE OFRECE LA SOLUCION COMPLETA PARA LOUDNESS			

PARA MAYOR INFORMACION O PARA SOLICITAR UNA DEMOSTRACION DE ESTOS PRODUCTOS, CONTACTE A UNO DE NUESTROS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS EN LATINOAMERICA



LEADER INSTRUMENTS CORPORATION
 Tel en EEUU: (800) 645-5104 Tel Fuera EEUU: (714) 487-5200
 www.LeaderAmerica.com Sales@LeaderAmerica.com

CITYTV: FOCO EN LA MIGRACIÓN TOTAL A HD Y TDT

Citytv es el canal de la Casa Editorial El Tiempo de Colombia, que se emite por TV abierta para la ciudad de Bogotá, y se destaca por un contenido principalmente enfocado en lo local. **Walter Gómez Zuluaga**, gerente de operaciones e ingeniería, comentó a Prensario las principales inversiones en tecnología de la plataforma televisiva que entre su contenido incluye programas de noticias, variedades, entrevistas y seriales extranjeros.

En el último año, Citytv ha invertido en la actualización del master de emisión para dos canales, en la matriz, infraestructura de distribución, multiviewers, timing, un sistema de archivo digital y la actualización del share de edición.

Para los próximos meses, el ejecutivo expresó que buscará completar la migración total a HD y la implementación de la Televisión Digital Terrestre. Además, invertirá en la actualiza-

ción de cámaras de estudio y de los sistemas de edición a HD.

Entre los proveedores con los que trabaja Citytv, mencionó **VCR, Curacao, VideoElec, ATG, Cricon, NYL e Istronyc**.

Y afirmó: 'El principal diferencial de Citytv dentro del mercado es que apostamos a una televisión diferente, somos una alternativa más honesta, con foco en lo local y buscamos estar más cerca del televidente'. Remarcó que la organización busca crecer en audiencia tanto en Citytv, como en el canal de cable **El Tiempo** --que emite noticias las 24 horas-- y 'generar nuevos negocios o canales que permitan una mayor monetización de los contenidos'.

Q PARTS: TECNOLOGÍA PARA DIGITALIZACIÓN Y HD

Javier Acosta Rodríguez, gerente de Q Parts, comentó a Prensario que la empresa lleva cinco años en el mercado con cobertura en todo el país y clientes de televisión, cine, radio, teatro, show y audiovisuales en general.

'La idea es mantener stock en nuestro almacén para suplir la necesidades de nuestros clientes de manera inmediata de elementos tales como lámparas, bombillas, equipos de iluminación, filtros, cables y conectores para audio y video profesional, racks, muebles técnicos, grip, gaffer, pinturas para chroma key, entre otros', detalló el ejecutivo.

Entre las marcas representadas destacó en la línea de bombillas, **Osram y Philips, Tiffen Lee y ROSCO** para filtros, gaffer, pisos especiales y chroma key. En equipos de iluminación trabaja con **Arri, Strand Lighting Selecon, Lowel**, y en cables para video y audio profesional distribuye **Geppo**.

Finalmente, expresó: 'El próximo reto es la digitalización de la televisión, sumado a las nuevas tecnologías HD y el tercer canal'.



Walter Gómez Zuluaga, gerente de operaciones



Javier Acosta



En Vidiexco comprendemos sus necesidades, por ello disponemos de un variado y permanente inventario de productos listos para atender sus requerimientos. Consulte a cualquiera de nuestros distribuidores autorizados en Latinoamérica y el Caribe cuando requiera soluciones audiovisuales y servicio técnico especializado.



Distribuidor Maestro para Latinoamérica y el Caribe de Estructure, Vinten, Sachtler, Oconnor, Petrol Bags, LitePanels, Autoscript y Cobalt Digital
1420 Celebration Blvd. Suite 305 Celebration, FL 34747 / Tel: (407) 476-7132 / sales@vidiexco.com / www.vidiexco.com



Visit us at Broadcast & Cable 2013 on the Line Up booth C24

CORTEX BROADCAST MONITORING AND CONTROL



TAKE CONTROL. MAKE LIFE EASIER

In modern broadcasting, the multi-platform delivery and multi-purpose repackaging of materials demand that you master a diversity of workflows. AXON's Cortex software application makes the control and monitoring of multiple video and audio signal paths easier, more efficient and cost-effective than ever.

Originally designed for the complete range of Synapse products, Cortex also provides comprehensive tools to configure, monitor and maintain products from other manufacturers within and beyond the broadcasting industry. The result is that multiple users can take total control over multiple and complex routines.

WWW.AXONTV

Capture. Comparta. Transmita. Reproduzca.
Una solución completa para la producción de deportes.



Entregue más emociones, genere más ganancias, construya su marca y más.

TriCaster y 3Play de Newtek le ofrecen a los productores y equipos deportivos como Miami HEAT, Vasco da Gama, los sultanes de Monterrey, la NBA D-league y muchos otros como usted, herramientas accesibles para hacer lo imposible, posible!

Encuentra más en NewTek.com/latam



EXPO CINE VIDEO TELEVISIÓN: PREMIOS A LUCIANO SAAVEDRA, DIDIER ALEXANDER Y ENRIQUE GUTIÉRREZ

BUENA PRESENCIA PROFESIONAL Y CONCRECIÓN DE PROYECTOS

La Expo Cine Video Televisión en el pabellón Pepsi Center del World Trade Center de Ciudad de México es la expo del broadcasting en México por excelencia, que organiza la revista Telemundo y Canal 100. El organizador **José Antonio Fernández** volvió a inaugurar la edición número 21 junto a **Andrés Martínez**, presidente de **Amtec**, por haber sido la primera empresa que participó de la feria en 1993.

Este año se entregó el premio de Oro a **Luciano Saavedra**, director técnico del **Canal 22**, no sólo por su trayectoria que es anterior al temblor del '85 donde hacía milagros para que la gente tuviera TV y estuviera informada, sino por haber implementado el Plan Maestro de 20 años que le permite al canal estatal ser el primero en transmitir TV móvil.



Luciano Saavedra, director técnico de Canal 22, y el organizador, José Antonio Fernández



Elías Rodríguez del Grupo Televisa, Jaime Tovar de Artec, Eduardo Aguilar de Canon y Didier Alexander

Luego vino otro momento emotivo con el reconocimiento al **Ing. Didier Alexander**, que creó la marca de iluminación **Fluotec**, que se exporta a todo el mundo aparte de su empresa **Teletec**, lo que no es común en el país. Es el

creador además del primer routing switcher mexicano. Recibió el premio entre grandes aplausos y vivas de la audiencia.

También se reconoció a **Enrique Gutiérrez** por el premio a la vanguardia y la innovación que le permitió llevar a su empresa **Sistemas Digitales** a un crecimiento sostenido durante 25 años. Gutiérrez agradeció especialmente a **Jorge Pérez** y a todo su equipo de ventas, con el que lleva cerca de 10 años. Dijo además que esto 'es más que una exposición' por haber millones de dólares en equipos y reconoció la labor de **Telemundo/Canal 100** en entregar premios de este tipo. Entre la audiencia se destacaban además **Diana Zazueta** de la Presidencia de la República, y **Elías Rodríguez**, director general de operaciones del Grupo Televisa.

Ya comenzada la feria el panorama fue muy positivo, con stands más modernos que el año



Andrés Martínez y Enrique Gutiérrez, con el premio a la innovación y vanguardia



Alejo Smirnov de PRENSARIO, Elías Rodríguez del Grupo Televisa, Jaime Tovar de Artec

SDI MUST DIE



El SDI no ha muerto aún, pero sin duda le queda poco tiempo. Cinegy tiene todas las herramientas para que puedas migrar a una infraestructura enteramente basada en IP o un entorno híbrido SD/IP. Infórmate sobre los beneficios operacionales y de costos al cambiar a IP con nuestra gama de productos: Cinegy Capture, Cinegy Gateway, Cinegy Multiviewer, Cinegy Router y muchos más.

Descarga la versión gratuita desde nuestra página web.

Para más información visita www.cinegy.com o contacta alguna de nuestras oficinas:
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360





Eduardo García, director de Operaciones e Ingeniería de UnoTV, Benjamín Estavillo, director de Producción, con Jorge Castañeda de Excelencia



Mónica Reyna y Rune Hansen de Simplemente, con Max Arteaga de Grupo Televisa



Edwin Orantes, Elías Fernández de ColorCassetes y Rubén Centineo de TV Azteca

anterior, muy buen nivel de equipamiento donde florecieron los auditores que el año pasado sólo tenía Newtek --esta vez trajo por primera vez a la región su 3Play 4.800--, mucho entusiasmo de todos los proveedores.

BUENA PRESENCIA PROFESIONAL

Fue determinante la presencia de los ingenieros del Grupo Televisa a plano, que siempre hacen activos a todos los stands con todas sus áreas y con el propio Max Arteaga y Elías Rodríguez a

la cabeza. Y también de TV Azteca con Rubén Centineo, quien dijo a Prensario que siempre le criticó a la Expo organizada por Canal 100 y Telemundo que estaba 'demasiado cerca de la NAB', pero reconoció que aquí tiene tiempo de ver más en detalle los equipos y también traer a todo su personal que no puede viajar a la NAB.

Estuvieron los ingenieros de UnoTV con Eduardo García, director de operaciones e Ingeniería, y Benjamín Estavillo, director de producción, cerrando negocios importantes en la misma feria, como a Brainstorm.

Multimedios Monterrey estuvo representado por su gerente de Ingeniería Arturo Muraira, Sky por Kevin Marcin Pallares y Santiago Martínez y el Canal del Senado por Enrique George y Guadalupe Galván, entre muchos otros. Fue mucho más relevante la importancia que se le da al sector gobierno en estos tiempos de cambio de autoridades, legislación y apagón analógico.

Eso quedó en evidencia con una parte fundamental de la Expo Telemundo que, como el año pasado, atrajo la atención de todos los expositores. Esto ocurrió el jueves y viernes, cuando tuvieron lugar las conferencias de la Red de Televisoras Públicas lideradas por Mónica Ramírez de Radio y TV Querétaro. Los miembros son cerca de 400 pero hasta el primer día había registrados cerca de 220 representantes.

CONCRECIÓN DE PROYECTOS

Pese a este buen movimiento, en México se tiene mucha precaución, cambió el gobierno nacional y también son de gran importancia los cambios legislativos que se viven actualmente en el país.

Hay expectativas sobre lo que se pueda hacer antes de fin de año, pero se siente que todavía no termina de arrancar. Sobre eso Ariel Sardiñas de Grass Valley opinó que 'más allá del crecimiento moderado de México, será el país al que hay que apuntar' con la salvedad de Brasil, pues tiene que terminar su reconversión a digital y avanzar al apagón digital --con la experiencia vivida en Tijuana-- con grandes inversiones de parte del mismo gobierno también, que tiene que decidirse a hacerlas. Esto además teniendo en cuenta el freno que se auto impusieron Argentina y Venezuela, con lo cual México decididamente tiene que liderar la región de habla hispana.

NEW at Telemundo Mexico June 2013!

The world's most advanced intercom solutions advance *even further.*

EclipseHX

NEW!

The new **Eclipse HX-Delta** is a cost-effective 3RU intercom solution that can be conveniently installed in mobile trucks or throughout a multi-level studio facility. The system also supports IP and other high function frame cards.

HelixNet

HelixNet Partyline permits linking of up to five HelixNet digital partyline Main Stations to support up to 100 beltpacks. Up to 20 audio channels, five program audio feeds and power for beltpacks are supported over a single, shielded twisted-pair cable.

Tempest

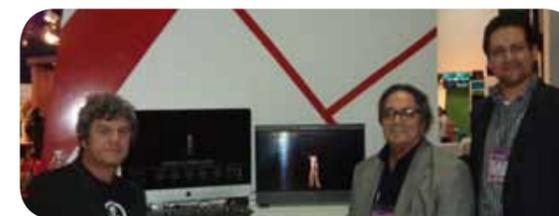
Available in a two or four channel offering, the 2.4 GHz **Tempest 2400** ensures interference-free communications for broadcast studios, mobile trucks and live events. Its unique **Seamless Roaming** feature also enables reliable and continuous wireless coverage across an expanded production space.

Visit one of our Partners at Telemundo Mexico to see the latest Clear-Com intercoms!

www.clearcom.com

Copyright © 2013 Clear-Com, LLC. All rights reserved. Clear-Com, the Clear-Com logo, Eclipse and HelixNet are registered trademarks of HM Electronics, Inc. Tempest and Tempest logo are registered trademarks of CoachComm, LLC.

SONY BPLA Y ASSIMILATE SE ASOCIAN PARA DISTRIBUCIÓN Y PENETRACIÓN EN NUEVOS MERCADOS



Salvador de la Serna, Andrew Nelles y Nacho Mazzini de Assimilate



En el marco de la Expo de Telemundo, Sony BPLA y Assimilate --de Ignacio Mazzini-- anunciaron un acuerdo por el que a todos los clientes que adquieran las cámaras F5, F55 y F65, se les regalará el software *Scratch Lab*, que virtualmente hace todo lo que antes se hacía en un laboratorio en el espacio de color. Se trata de una herramienta de casi USD 7.000.

Se trata de una sinergia que busca aprovechar la distribución continental de Sony BPLA, con el que éste puede crecer en sectores donde tiene menor penetración, como el cine independiente y la publicidad. En el anuncio a la prensa, Mazzini dio un ejemplo de cómo trabajaron en un documental del espectáculo de *Fuerza Bruta* para HBO, que es un show extremadamente oscuro, pudiendo ver la diferencia entre lo que captaba el lente y lo que permitían tanto la cámara de Sony como su laboratorio de color. Destacó que no 'hay otras cámaras como las de Sony en el mercado'.

Por su parte, Sony BPLA --que no incluye México ni Brasil--, también puso énfasis en su nuevo ODC y ODS (Optical Device Storage), que soporta el 4K y supera al disco óptico que ya tiene 10 años.

SONY MÉXICO EN LA EXPO CINE VIDEO TELEVISION

Humberto González, gerente de marketing de Sony México, comentó que el principal objetivo en el stand central de la Expo fue 'demostrar la tendencia tecnológica de Sony al 4K'. Esto no sólo con equipos individuales sino con un flujo de trabajo completo que incluyó cámaras, proyectores como los que se usan en la NBA, monitoreo, software de combinación de switchers, soluciones de archivo de vanguardia y el propio televisor de 84 pulgadas de 4K. Este año también hubo más despliegue en el área de seguridad

Lo que llamó más la atención fue nuevamente

el set de cámaras, que sigue siendo uno de los negocios principales del fabricante tanto desde el punto de vista tecnológico como comercial. Hubo un rango de más de 20 cámaras en el set, como nadie más.



Humberto González

WELL PLAYED

Si tu emisión es automatizada, de estudio o de noticias, Cinegy Air te tiene cubierto. El sistema más innovador del mercado, Cinegy Air, redefine la emisión. Utilízalo en tu propio servidor/ PC o consigue una solución llave en mano a través de un distribuidor local. Emite desde una máquina virtual o entorno de nube. Cinegy Air soporta SDI y la emisión basada en IP es estándar. Descubre cómo Cinegy Air puede beneficiarte tanto si tienes una pequeña estación de televisión o cientos de canales de emisión.

Descarga la versión gratuita desde nuestra página web.

Para más información visita www.cinegy.com o contacta alguna de nuestras oficinas:
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360

TODO LO NECESITA... EN UN SOLO LUGAR!



Dirección: 7711 NW 46th Street Miami, FL 33166
Teléfono: (305) 436-1684 - **Fax:** (305) 438-3743
Email: ventas@videoscopeusa.com
Website: www.videoscopeusa.com



/videoscopela



/videoscopela



Videoscope Inc.



/videoscopeusa

LIVEU/MAGNUN

Magnum y LiveU mostraron en la Expo Cine Video Televisión el primer *Secway* (los carros verticales de dos ruedas para una persona de pie) para enviar video en vivo. Es el primero en Latinoamérica que se hace. Dicen **Gio Punzó** y **Jorge Camacho** que, tras el éxito de estar en 28 de los 32 estados de la República, les llega la competencia y tienen que seguir innovando.

Una estrategia que tiene LiveU es de disponer un modelo diferente de mochila por país. También mostraron una cámara con Antena Externa mobile.



Jorge Camacho de Magnum y Gio Punzó, de LiveU, con el nuevo *Secway*

JVC

Pedro Mees de JVC expresó a PENSARIO que hubo buena asistencia a la Expo Telemundo, en la que estuvo con varios distribuidores como Teletec, Amtec y Teknoamérica. Hay interés para varios proyectos. Entre las cámaras que estuvo presentando se destacó la *GYHM 650*, que tiene conectividad y es usada por ejemplo, por la BBC de Londres.



Pedro Mees

AJA SYSTEMS: NOVELAS EN 4K EN MÉXICO

Los grandes broadcasters ya están investigando para empezar a hacer las novelas en 4K y por eso fueron ejecutivos de algunas marcas grandes a la Expo de Telemundo. **Bryce Button** de **AJA Systems** estuvo allí para incentivarlos a entrar en la vanguardia mundial. Aja tuvo un apartado especial de **Simplemente** donde pudo recibir a los clientes como con un stand propio y en mayor privacidad, donde también estuvo **Manny Rosado**.

Agregó Button que en 4K vienen de una gran experiencia en el aire con una emisión de *Saturday Night Live*. Destacó que es la tendencia, que se necesita mucha más capacidad de storage para televisión y que ellos proveen mucho más espacio y de la manera más simple. Están haciendo los desarrollos con partners como las cámaras *F55* de Sony.



Manny Rosado, Bryce Button y Dan Wingard

SOFRON

Softron cumplió su cuarta Expo Telemundo junto a **Simplemente**. **David Sánchez** destacó que 'le ha ido bien' y que 'ya los van conociendo un poco más'. Los clientes jóvenes buscan soluciones de web streaming y pudo mostrarles su *Time Sleeping* y otras novedades como un programa de play out con una unidad pequeña de **Appé**, donde Softron es especialista.



David Sánchez

CHYRON

Chyron cumple un año en la oficina de México y la diferencia de su posicionamiento en el mercado es sustancial, según comentaron a PENSARIO **Aldo Campisi** y **Sergio Amuchástegui**. Ha concretado ventas al **Grupo Televisa**, **TV Azteca** con la cual hay un gran proyecto para la Copa Confederaciones, **PCTV**, **Televisa San Angel**, **Televital** y proyectos diferentes como la señal cerrada de **Nuevos Destinos** (para autobuses). **PCTV** también compró su sistema *Shout*. Hay además un buen partnership en el país con **EVS** para diferentes integraciones. En la Expo Telemundo tuvieron importantes citas como la gente de **El Canal del Senado** y **el Grupo Pacífico**.



Rubén Rodríguez de EVS, Alberto Franco, Mary Gamble, Stephanie Rendón y Sergio Amuchástegui de Chyron con Guadalupe Galván y Enrique George del Canal del Senado, viendo el *Shout*, editor de social media

TREASURE

Una base de datos no es un vertedero de contenidos; es una mina de oro que debe ser explotada. Sin importar qué tipo de contenido manejes: noticias, reality, drama o simplemente un gestor de contenidos empresarial, Cinegy Archive es la solución que estás buscando. Asequible, escalable y confiable.

Encuentra tu tesoro y descarga la versión gratuita.



Para más información visita www.cinegy.com o contacta alguna de nuestras oficinas:
 Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350
 Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49-89-2388 5360

Cinegy

VIZRT: DE LA GRÁFICA A LOS DEPORTES Y LAS REDES SOCIALES

Eduardo Mancz y José Martínez de Vizrt estuvieron en la Expo Cine, Video y Televisión de México, donde comentaron la buena afluencia de los clientes existentes y los proyectos que hay para invertir en HD en el mercado.

Martínez agregó que los buscaban, como es habitual, por la parte de gráfica pero que los clientes 'terminan viendo las soluciones mucho más avanzadas' como el *VizLibero*, equipo de

análisis de jugadas de fútbol, reales y virtuales, que ya tiene el **Grupo Televisa** en México, **Globosat** y **Medcom** en Panamá.

Si bien Vizrt sigue siendo líder en el mercado de gráfica, empieza a ser conocido por todas las unidades de negocios que son broadcast, MAM, Sports y on line/mobile para manejarse en línea, sms o las redes sociales. Ya tienen 25 clientes en la región con los diferentes productos de estas



Kevin Pallares y Santiago Martínez de Sky, José Martínez y Eduardo Mancz, Vizrt

unidades de negocios. En la expo Telemundo también se mostró el SET virtual de Social TV, nuevo producto para integraciones muy interesantes, muy realista y con gráficas verticales.

BRAINSTORM: POSICIONAMIENTO EN LATINOAMÉRICA

Brainstorm, compañía española con más de 20 años en el mercado broadcast, era prácticamente desconocida en Latinoamérica hasta hace tres años, cuando inició el trabajo de Carlos Morett y David Alexander. Hoy tiene ventas en casi todos los países de la región.

En esta reciente Expo Telemundo, donde volvió a tener una buena exposición de set

virtuales en el stand de Amtec, se confirmó la venta de dos sistemas *Digiset* al canal de Carlos Slim UnoTV, al mismo que también adquirió uno *VeracidadTV*. También hay importantes ventas recientes a *Venevisión* del *Aston 3D*, *Telesur* de ese país, a la *Universidad Javeriana* en Colombia y el Grupo RPPP en Perú. Es como que ya se está cosechando todo lo que se vino



Carlos Morett y Andrés Martínez de Amtec

sembrando en este tiempo, y vale apuntar que se trata de productos no de consumo obligado sino de alta gama. Hay desarrollos de Brainstorm en los productos de Avid, Accuweather y For-A.

El SES-6 ya se lanzó!

Cerca de 200 canales de vídeo ahora tienen una nueva morada

Abra nuevas posibilidades de negocio con el SES-6, la inversión satelital más importante de SES para América Latina en la última década. Diseñado como remplazo anticipado del NSS-806, el SES-6 es la mejor opción para la distribución de vídeo vía satélite para radiodifusores y proveedores de servicios de telecomunicaciones.

Con aproximadamente 200 canales de vídeo, el SES-6 impulsará hacia el futuro de los servicios avanzados de radiodifusión y garantizará un alcance máximo de audiencia en las Américas y Europa. Con SES, logrará conectarse de manera eficaz con sus clientes y espectadores en toda la región.

www.ses.com

EXPO CINE VIDEO TELEVISIÓN

<p>José Ureña, Patricia Grasso, Enrique Gutiérrez y José Cadavieco Jr., de Vidíexco</p> 					
<p>Paulino García de Videoservicios, José Laríos y Takuma Sudo, de Libec</p>		<p>Juan Manuel Cortés de Kroma, José Manuel López Roldán y Carmen Piña, de Sapec</p>		<p>Tom McCarthy, Adrián Copantsidis de Harmonic, Andrés Martínez de Amtec</p>	
					
<p>Luis Fernando López de Masstech, Jaime Tovar y David Casillas de Nyx</p>		<p>Billy Casanova, Orlando Meza y Sergio Castillo, de Quantum</p>		<p>José Luis Montero y Joao Pessanha, de Quantel, con Carlos Morett de Brainstorm</p>	
					
<p>Rodolfo Pous Múgica, de Televisa con Evertz</p>					



SIGNAL TV

REPRESENTANTES DE SEÑALES DE TELEVISIÓN POR CABLE



La mejor solución de internet inalámbrico para ser competitivo
Un montaje rápido, práctico y económico. plataformas escalables.
Tecnología de punta. Casos de éxito

Síguenos en nuestras redes sociales:
SignalTV



www.signaltveu.com

LA RED: ENTREGA DE PREMIOS Y SEMINARIOS

PROTAGONISMO EN LA EXPO CINE VIDEO TELEVISIÓN



Carmen Carpinteiro Oaxaca, de Puebla Comunicaciones y Mónica Ramírez, presidente de La Red



José Antonio Fernández, de la revista Telemundo, Sergio Islas Olivera, VP de radio de La Red, Héctor Parker, director de Coracyt, Mónica Ramírez, presidente de La Red, Teresa Velázquez, directora de Radio Zacatecas, Juan Octavio Pavón, director de Radio Televisión de Veracruz

Una parte fundamental de la Expo de Telemundo fue, al igual que el año pasado, la presencia y seminarios de la Red de Televisoras Públicas. Atrajo la atención de todos los expositores y generó una movida propia dentro de la convención, tanto desde la parte académica como de la comercial y se dio el jueves y el viernes de cierre.

La participación volvió a estar liderada por Mónica Ramírez de Radio y TV Querétaro, que también hizo una visita al Senado de la República.



Entrega de reconocimientos a técnicos e ingenieros



Arturo Cela Villalobos, Fernando Juárez y Gildardo Gómez, ingenieros reconocidos por más de 15 años de trayectoria

Los miembros en el WTC fueron cerca de 400 pero hasta el primer día había registrados cerca de 220 representantes.

Vale decir que en la inauguración del jueves se premió por su trayectoria a 176 ingenieros, de los cuáles lo recibieron más de la mitad. Mónica Ramírez en su bienvenida puntualizó la importancia de la labor de los medios públicos. Para ellos se les daban conferencias sobre eficacia de los portales, almacenamiento, Transmisiones digitales y el apagón, transmisión en vivo, interacción con las redes sociales, flujos de trabajo multiplataforma y muchos otros de Comtelsat, Sistemas Digitales, Artec, Amtec, Satmex, Magnum y Rohde & Schwartz y Dicimex.

Simple. Flexible. Costo-eficiente.



Codificación/Transcodificación para Aplicaciones de IPTV, OTT & Video Tradicional

Transcodificación Offline para Aplicaciones de VOD & Videos Almacenados en Archivos

- SD/HD MPEG-2 ⇌ H.264
- Alta definición en video con mínimas tasas de bits
- Orientado inherentemente a adaptación de streaming
- Soluciones costo-eficientes, flexibles, escalables
- Amplia rama de opciones en entradas/salidas (Banda Base, SDI, IP, QAM)
- Licenciamiento simple & costo-eficiente pay-as-you-grow
- Administración: basada en web GUI, SNMP, API & servidor administrativo centralizado en cluster

SOLUCIONES DE CODIFICACIÓN/TRANSCODIFICACIÓN • (TRADICIONAL & MULTI-PANTALLA)

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



GRANDES PROYECTOS DE COMTELSAT

CON FIC, EL FINANCIERO BLOOMBERG Y LINE-UP EN BRASIL

Comtelsat, presidida por Manuel Arroyo, es una empresa que innova constantemente en la región. Ahora tiene tres grandes proyectos nuevos, según confirmó su vicepresidente Israel Gómez, que se ubican en las distintas áreas de negocios en las que se mueve Comtelsat.

Actualmente en México, cuenta con la tradicional unidad de broadcasting, que incluye la renta de equipos, el área de telecomunicaciones, la nueva área de medios que se potenció con la compra del periódico *El Financiero* y la última área de servicios, donde cuenta con la inmobiliaria que es dueña de edificios y consigue el financiamiento para los proyectos.

En esta última se ubica el primero de los grandes proyectos actuales, tal como comunicara el presidente de *Fox International Channels* para Latinoamérica, Carlos Martínez, sobre la construcción de los terceros estudios para ellos. Ya hay dos que se usan mayormente para *Fox Sports* pero que el programador puede usarlos para lo que quiera. Se entregarán durante el último cuarto del año repitiendo uno de los grandes

logros de Comtelsat de los últimos tiempos que dio una solución de diseño, construcción y arrendamiento a uno de los grupo de canales líderes de la región.

En segundo lugar, está el hecho de convertirse Comtelsat mismo en un programador. Tras la compra del periódico, recabando información en Nueva York se les ofreció la oportunidad de tomar la licencia de la reconocida cadena americana *Bloomberg*, que por ahora será sólo de México a Panamá bajo el nombre de *El Financiero Bloomberg*. La señal saldrá en septiembre al aire y no tendrá otro fee para el Cono Norte. Según cómo vaya se tomará toda la región.

Israel Gómez afirmó que ambas marcas son 'muy compatibles', habrá muchas sinergias y que 'no hay una señal igual a esa en la región sobre noticias de negocios'. Se la emitirá en HD y en español, a diferencia del canal que venía en inglés subtulado para un grupo más elitista de canales de noticias o étnicos. Va a salir al aire en septiembre, con todas las aplicaciones modernas



Israel Gómez

multiplataforma y para todos los dispositivos.

Y en tercer lugar, está el objetivo de terminar de llevar el modelo Comtelsat a Brasil, con todas las unidades de negocios mencionadas a la adquirida *Line Up*. Israel Gómez comentó que encontraron una empresa 'con gran reconocimiento en el mercado, muy buen grupo humano y de ingeniería pero cuyo modelo de negocios era similar al que ellos hacían hace ocho años'. La idea es poder llegar pronto con varios negocios que incluyan un mismo tipo de leasing y novedosas soluciones de financiamiento. Para asegurarse de la modernización de las diferentes áreas, Gómez confirmó que se va a radicar un año a San Pablo; para agosto ya debería estar allí. Finalmente, afirmó que él o Manuel Arroyo se mudarán a Brasil. Eso no le impedirá seguir sus funciones generales en México y entregar los estudios a FIC como está acordado.

CANON MÉXICO MEJORA SU POSICIONAMIENTO



Eduardo Aguilar

Eduardo Aguilar es reconocido en el mercado broadcast de México por su experiencia anterior en *Sony*, y ahora acaba de cumplir un año en *Canon*. Reunido con PRENSARIO durante

la Expo Cine Video Televisión, expresó que en este tiempo ha logrado establecer la estrategia de seguimiento para las cuentas clave y el trabajo en conjunto con los cinco distribuidores con los que estuvo en la Expo.

También estableció importantes alianzas como con *Libec* y *Sony*, con lo cual la mayor parte de los productos presentados por ellos en la expo portan lentes Canon en un 60% y 80%

respectivamente, contra 0% del año anterior. Ya había tenido una mayor exposición en la NAB donde se hizo un evento específico para apoyar un documental sobre Chile y Bolivia. Todo esto se ve apoyado por muy buenas ventas al *Grupo Televisa* y a *TV Azteca*.

El objetivo para este año en México es alcanzar un market share del 70% y ser usado en dos de las películas más importantes del país.

VEAS: EN CANITEC Y EXPO TELEMUNDO

Veas/Velocom recibió el premio en el cierre de la Expo Canitec 2013 por tener el stand con "mayor innovación", entregado por el mismo presidente de Canitec, Alejandro Puente. Fueron sólo dos los premios entregados, lo cual revela el posicionamiento de la empresa en el mercado mexicano.

Según cuenta su director general Enrique Gandulfo, tuvo allí un gran despliegue de más de 120.000 dólares en equipos y 12 empleados para atender con todo a los clientes, además de

tener allí a los ejecutivos de *Sumavisión*, una de las marcas más requeridas.

El mismo bagaje de producto se mostró luego en la Expo Telemundo, con excepción de la parte de red. De hecho fue la única empresa que expuso en ambas Expo Convenciones. Hubo muchos productos nuevos y desarrollos, incluso con empresas americanas.

En el evento del World Trade Center, Gandulfo destacó a PRENSARIO la nueva solución



Margarita y Enrique Gandulfo, con el premio en CANITEC

de *Velocom Wireless*, para cableoperadores que no tienen vía de retorno. Incluso puede ponerse fibra si hace falta.

En Latinoamérica, la mejor opción de TV Paga en Telenovelas, Talk Show y Variedades

¡Para todos los gustos!

Ve PLUS TV

www.veplustv.com

121 Alhambra Plaza Suite 1400, Coral Gables, Florida. 33134, Ph. 305 - 415 6250, Fax. 305 - 908 8848

Ventas Afiliadas
Marc Hertfelder: mhertfelder@cisneros.com

TELETEC: AMBICIOSO PLAN DE CRECIMIENTO

Alfonso Vázquez, director comercial de Teletec, conversó con Prensario durante la Expo Cine, Video y Televisión sobre la empresa, que demuestra ser una de las integradoras líderes de México, llegando mucho más allá de su origen en equipos de iluminación al ser fundada por **Didier Alexander**, quien se destacó en la inauguración de la expo con un premio recibido.

En el área broadcast, dijo Vázquez, Teletec se destaca por su capacidad de entregar un canal de TV llave en mano con soluciones a

medida de los clientes analizando todas las opciones posibles e integraciones abiertas. Esto con una nueva visión desarrollada con la convergencia y la nueva transición a digital.

Teletec cuenta con 200 personas pero a nivel corporativo tiene 600 empleados, e incluso tiene un agresivo plan de crecimiento regional con negocios concretos en Brasil, Ecuador, Perú y Colombia, además de vender a todo el mundo con la marca **Fluotec**. Esta marca también fue destacada en la inauguración de la Expo como uno de los pocos casos de



José Alfonso Carrillo, Priscilla Salazar de Media Networks México, Alfonso Vázquez de Teletec, con su distribuidor José Carrillo de AVP

productos mexicanos de iluminación de exportación exitosa a todo el mundo.

Teletec es hoy la competencia más directa de **Comtelsat** por lo ambicioso de sus planes y propuestas. Entre sus marcas representadas está **AVP** de **José Carrillo**, con el que trabaja desde hace cinco años y destacó especialmente su rol de distribuidor.

ESCAPE: SOLUCIONES END TO END, CON SOPORTE LINEAL Y NO LINEAL

Luis Fernando Riestra, director comercial de **Escape**, comentó a Prensario que este año con el cambio de gobierno en México 'se retrasaron muchas de las cosas que se venían manejando'. Fue largo el proceso desde la salida de la administración anterior hasta el comienzo de ésta, con la importancia actual del sector gobierno con la transición a digital y el precedente de Tijuana, que con todo fue bueno para todos como aprendizaje en varios sentidos.

Riestra comentó que **Escape** está dando soluciones *end to end* a los clientes, sea lo que sea lo que requieran, desde los productos más caros a los más baratos de marcas líderes como

Hitachi que se pueden integrar de diferentes maneras. Muchas veces eso implica hacer un soporte no lineal, también adaptándose a las necesidades de los clientes.

Dentro de su staff de ingenieros tiene un equipo importante de cinco profesionales para video y otros tantos en la parte IT, con cuatro personas en la fuerza de ventas y dos más para seguimientos de proyectos. Hasta ahora todas las integraciones se hicieron en México pero también se trabajó algo con Guatemala y Panamá.

Entre las marcas que trabajan con acuerdos particulares sobresalen, además de **Hitachi**, **Orad**



Luis Fernando Riestra

con la que trabaja desde hace 11 años con **Sergio Rataus**, **B4M** con gran potencial, **SGL** que se sumó este año, **Quantum** que está creciendo en la región, y una novedad que viene de la reciente NAB es **TVU**, marca para hacer uplinks usando la línea telefónica (competencia de **LiveU**) extremadamente compacta y económica para periodistas en la vía pública. Ya se vendieron 20 unidades en los apenas dos meses que se llevan trabajando esa compañía.

NET BRAINS: 20 AÑOS DE EXPERTISE EN BIG DATA

Fabiola Lovera, directora de desarrollo de negocio en **Net Brains Services**, expresó que con 20 años de trayectoria la marca es 'experta en Big Data, en todo lo que es el manejo de contenidos y flujos de trabajo para que estos sean más automáticos todos los procesos y eso resguarde a las oportunidades'. Tiene una importante alianza con **EMC/Isilon**,

empresa que trajeron a México, y afirmó Lovera que 'no hay otra que le dé soporte a la marca como ella'.

Net Brains se está enfocando en México y USA con una oficina en Houston, que ve otras industrias como la del petróleo, pero han empezado con una implementación en Brasil, donde se espera entender el mercado para repetir el



Fabiola Lovera

proceso y poder plasmar también el expertise en los flujos de trabajo. Lo mismo puede ocurrir para Colombia. La Expo Telemundo es el único evento de entretenimiento en el que ha expuesto hasta ahora.



EL NUEVO CANAL DE RAI DEDICADO A LO MEJOR DEL CINE Y SERIES EUROPEAS, SUBTITULADOS



SIMPLEMENTE

Simplemente, la empresa integradora de **Mónica Reina** y **Rune Hansen**, demostró una vez más su superación en la Expo Telemundo, donde pudo dar un espacio propio a sus marcas principales. Fue así en su stand central con **Autodesk** y **Blackmagic**, que tuvo un gran apartado con sus clásicos colores por primera vez, como a **Aja Systems** en un espacio posterior como si

fuera totalmente privado para atender mucho más cómodamente a los clientes. Hicieron un gran camino con la inserción de Mac y ahora se abrieron a toda clase de grandes soluciones. Como novedad presentaron a **Tiger Technology**, con soluciones económicas y poderosas para pequeños eventos en vivo que incluso soportan el 4k.



Juan Carlos Salazar, Director Técnico Noticias de Televisa, con Julio Virueña, Jesús Solorzano y equipo con Rune Hansen y Mónica Reina de Simplemente.

GRUPO CVC

El **Grupo CVC** tiene 10 años en el mercado, pero esta vez fue la primera que expusieron con un gran stand en la Expo Telemundo. La apuesta fue para tener una buena imagen con los clientes, desplegando todo su equipo de ventas con llamativas playeras. Un mensaje también fue, remarcó **Carlos Domínguez**, que

en la muestra se mostraron muchas cámaras pero que se olvidan de la parte gráfica, en lo cual se puso hincapié. Se mostraron set virtuales, incluso uno propio de la empresa. De productos de marcas que distribuyeron pusieron foco en **Newtec**, con la que le está yendo muy bien y disponen del 3Play 4.800;



Carlos Domínguez

el Cinema 4D de **Maxon** y se lanzó el estudio de animación 3D de **Puppets**.

ICKRON: BUENA PRESENCIA EN LA EXPO TELEMUNDO



Fernando Monetti de Adtec, Sunil Naik de Moseley y Roberto Reyes

Ickron tuvo una muy buena presencia este año en la Expo Cine Video Televisión, en un codo protagonista y con muchos más metros que el año pasado. Allí expuso muy bien a sus marcas representadas como son **Adtec**, que siempre es rendidora y con la cual se están obteniendo muy buenos resultados en México y tuvo buena presencia con **Fernando Monetti**; **Enco** y **Moseley**, que estuvo representada por **Sunil Naik**.

MEDIA 5

Moisés Martini de **Media 5** volvió a estar presente en la Expo Cine Video Televisión, presentando sus sistemas junto a **ProAvimex** de **Antonio Limas**. Destacó a **PRENSARIO** su trabajo armónico en los principales mercados de la región como son México, Brasil --estará nuevamente en SET--, Chile (con **Ríos & Co.**), Colombia y Perú. Las ventas de exterior a Argentina ya son un 20% pero confía en que puedan llegar al 50%, lo cual a su vez permitirá también importar lo necesario.

Dijo que tiene una gama amplia con 18 pro-



Moisés Martini y Antonio Limas de ProAvimex

ductos diferentes y que para video presenta una complementación con **Tricaster** y servidores generadores de gráficos.

BURST: AVIWEST PARA MÉXICO



Erwan Gasc de Aviwest y Jaime Barajas (h) de Burst

Jaime Barajas (p), director general de **Burst**, destacó que empezó a distribuir para México a la firma francesa **Aviwest**, competidora de **LiveU** en el segmento de envío de noticias a través de la línea mobile, pero con algunas ventajas como mayor interacción, la forma de trabajo, la inclusión del Wi-Fi y un montaje directo de la unidad en la cámara, que no está presente en las otras marcas. **Aviwest** estuvo representada en la Expo Cine Video Televisión por su propio CEO, **Erwan Gasc**.

COLOR CASSETTES

Elías Fernández de **Color Cassettes** destacó de su muestra en la Expo Telemundo los Sets Virtuales de **Hybrid**, como así también las nuevas antenas satelitales americanas **Raysat** en banda ku, que se mueven diferente a las habituales, y los nuevos monitores **HD2Live Pro** de **Penta**.



Elías Fernández

tve

EN ESPAÑOL Y EN TODO EL MUNDO
IN SPANISH AND EVERYWHERE



CUÉNTAME CÓMO PASÓ



ISABEL



LA MAÑANA DE LA 1



INFORMATIVOS



tve

24h

VENTA DE PROGRAMAS
PROGRAMMES SALES
venta.contentidos@rtve.es

VENTA DE CANALES
CHANNELS SALES
comercial.canales@rtve.es



TUVES DTH

SERVICIO MAYORISTA DE TELEVISIÓN DIGITAL MARCA BLANCA, PARA LATINOAMÉRICA

Telepuerto TuVes HD 

Ubicado en Curacaví, a 60 kms. de la ciudad de Santiago de Chile, es catalogado como el Telepuerto de mayor tecnología y más moderno de Latinoamérica.

Alta Definición  

TuVes HD transmite su señal de televisión basado en la tecnología DVBS2 MPG4, lo que permite mejoras sustanciales en la calidad de la imagen y sus contenidos.

PVR 

Todos los decodificadores de TuVes HD permiten grabar, pausar y retroceder la televisión en vivo, sin pagar o comprar equipamiento adicional.



Erika Tapia
Gerente Comercial Mayorista
Mail: etapia@tuves.com
Skype: erikatapiac
Tel.: (56 2) 2594 0742 anexo 314

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

Damián Naguiner
Account Manager Mayorista
Mail: dnaguiner@tuves.com
Skype: damian.naguiner
Tel.: (54 9 11) 5851 7036

ARRIS-MOTOROLA: NUEVO LIDERAZGO EN LATINOAMÉRICA

Tras la gran noticia que **Arris** compró la división de Home de **Motorola**, lo que era **GI**, el equipo se empezó a fusionar de una manera muy positiva como fue comunicado en Canitec.

Germán Iaryczower fue nombrado Senior VP para CALA y por primera vez expresó a **PRENSARIO** el posicionamiento, potencial y market share actual. 'El mercado estaba interesado en vernos juntos y comprender estrategia que estamos creando con muchas expectativas. Esta semana de Canitec pudimos comunicar a nuestros socios estratégicos el futuro de Arris'.

Agregó: 'El mensaje fue de innovación, una empresa donde vamos a revolucionar la indus-

tria con novedades. Hay un enfoque muy grande en el desarrollo e inversión para los mercados internacionales. Hoy día el mercado de la TV paga para Arris es un negocio importante y la idea es traer soluciones también para mercados diferentes, con ARPU's diferentes como las telcos, proveedores de IPTV, etc'.

'Definitivamente nos da mucha flexibilidad la unión de las dos empresas. De todas maneras, vale destacar que Arris está enfocada en la calidad con standards abiertos y vamos a seguir con esa estrategia más allá de incorporar mejores soluciones con Motorola', completó.

'Estamos uniendo a los dos equipos, pues



Javier Cruz y Germán Iaryczower, nuevo SVP para CALA

se reestructuró lo de CALA. Estoy muy contento por la decisión de tener recursos más importantes para estar cercanos a los clientes y participar de su estrategia'.

Y concluyó: 'Arris ya estaba en el *top of mind* de muchos operadores, pero ahora creamos una empresa más grande con presencia de liderazgo en Latinoamérica. Los dos market share sumados hacen un liderazgo en la región, pero la idea no es pensar lo que hemos hecho sino en lo que vamos a desarrollar'.

CONAX: XTEND MULTISCREEN EN CABLEMÁS

GRAN EVOLUCIÓN MULTIPLATAFORMA DEL PROVEEDOR



Jerónimo Pinoncely de Cablemás y Rohit Mehra

Rohit Mehra lleva un año al frente de **Conax** para Latinoamérica, con su nuevo equipo de pre ventas y business support.

En poco tiempo ha logrado proyectos muy importantes con clientes como el **Columbus Group** del Caribe y **Cablemás**, el segundo operador de cable de México. Se trata de un servicio completo que permite trabajar con los nuevos servicios de OTT, Catch Up, TV en vivo, PVR o VOD de los clientes.

Cablemás reforzó su expansión de VOD con el **Conax Xtend Multiscreen** para sus nuevos servicios multipantalla avanzados y seguros. Le permitirá agregar más contenido de VOD a sus mercados residencial y hotelero.

Rohit afirmó a **PRENSARIO** que en ese año

Conax pasó de ser un proveedor de CAS en DVB, a un proveedor de soluciones enfocadas en la seguridad multiple task y multiplataforma. Las STB híbridas son aportadas por **Evolution**.

Lo siguiente es como se vuelca toda esta experiencia con Cablemás y el Columbus Group al mercado regional. Conax tiene además buenos negocios con **Claro**, con el que se está construyendo nuevos proyectos e ideas para su plataforma, y son clientes también **Cablevisión** Argentina y ahora también **Tigo** en Paraguay.

ALPHA TECHNOLOGIES: NUEVO SISTEMA DE MONITOREO CON UPS

El Ing. **Antonio Gálvez**, de **Alpha Technologies**, destacó en Canitec la presencia de clientes clave. A ellos les pudieron presentar en su gran stand de gran ubicación el nuevo gabinete de alta seguridad **XM3**, que no se había dispuesto en la anterior Canitec pues tuvo lanzamiento posterior.

Prensario Internacional

También se mostró el nuevo sistema de monitoreo con UPS (fuentes de poder ininterrumpibles), con todas las facilidades, luces generadoras, tanque de combustible y reportes a iPads y iPhones. Por primera vez Alpha está asociada a la marca **Quest**, en el afán de seguir mostrando nuevos productos a sus clientes.



Antonio Gálvez con el equipo de Alpha Technologies y Ritchie Bufkin, de Quest

Una señal, para todo el mundo.



Conectividad
Información > Entretención > Cultura

Comercializado por:
FOX International Channels
LATIN AMERICA

Síguenos en:
f /TVChileTVN @TVChileTVN

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

NON STOP LANZÓ CINEBOX EN MÉXICO

Alejandro Cendejas de Non Stop destacó que está lanzando de manera oficial el producto *Cinebox* de Pico Digital como distribuidor para el territorio mexicano. 'Venimos trabajando juntos con Hugo Valenzuela desde hace más de diez años y este producto viene a cubrir la necesidad de los sistemas medianos y pequeños de tener contenido digital de una manera sencilla y económica. Es como un gran salto de etapas, ya que integra el hardware con el contenido de más de 200 títulos en el paquete básico SD, distribuido en cuatro canales, más una guía'. 'Además se ofrece el paquete premium va a

incluir los canales SD, más dos HD y un canal para adultos. Son más de 100 títulos para adultos, que se van a renovar cada 120 días coincidiendo con la renovación del pago. Se puede utilizar por sistemas de 500 abonados que jamás podrían pensar en tener contenido digital, pues el costo por canal o suscriptor es extremadamente bajo'.

Hugo Valenzuela, de Pico Digital agregó que tiene 'uno a dos distribuidores por mercado', y que actualmente *Cinebox* se ha vendido en 200 sistemas en la región como en Venezuela, Colombia, Perú y Ecuador. El sistema está



Alejandro Cendejas y Hugo Valenzuela

licenciado para toda Latinoamérica con excepción de Brasil.

Además, Non Stop continúa como centro de reparación integral, y acaba de ser nombrada para los equipos de medición y calibración de Trilithic. Sigue trabajando tanto con pequeños como con los grandes operadores.

GLOBETEC MEDIA: CONSULTING Y BUSINESS DEVELOPMENT

Tras 15 años de experiencia al frente de Sea Change para Latinoamérica, Yefim Nivoro fundó su propia empresa *Globetek Media*, que busca dar servicios de consultoría y business development, pero aclara que no ocupa 'ni la función de distribuidores ni la de integradores'. Es una propuesta importante para aprovechar que ya tiene una estructura en la región con oficinas en Miami, San Diego, México (a cargo de Silvestre Merino) y una persona en San Pablo. 'Nos contratan para abrir puertas. Trabaja-

mos con empresas de 40.000 a 6 millones de clientes, tanto para el mercado de cable como de las telcos y todos los líderes de la industria apoyando sus ventas por toda Latinoamérica de México a Chile'.

Entre sus representados se destacan Verimatrix en la parte de seguridad y DRM, Envivio para la parte de encoding y decoding para OTT, Symantec-Norton para antivirus y seguridad en Internet, Vubiquity para la parte de agregación de contenido de VOD y Akamai



Yefim Nivoro de Globetek, Cristoph Perini y Gayden Newton, de Verimatrix

en CDN. Va a cumplirse un año de vida de esta nueva compañía y realmente se ha logrado mucho en ese lapso.

TVC MÉXICO



Luis Solana

Luis Solana, country manager de TVC para México, destacó que la concurrencia a Canitec fue buena y con muchos vendors, además de ser el único distribuidor regional grande que estuvo con stand en el Centro Banamex.

Destacó la presencia de Sea Change con todo su material para VOD e inserción de comerciales, más su nueva plataforma de OTT y la novedad de Envivio con todos sus equipos de encoding y también fuertes en la parte de conectividad FTTH, entre otras marcas.

ALCATEL LUCENT

Alcatel Lucent tuvo por segunda vez un stand en Canitec como evento de los cableoperadores, como consecuencia de su trabajo que realiza con los operadores grandes en América del Norte, a diferencia del resto de la región donde se aboca más a las telcos tradicionales.

Según destacó Julián Caudrón, la marca es fuerte en el transporte de red, con la ventaja de poder hacerlo con 400 gigas para redes IP, entre acceso alámbrico e inalámbrico. Juntan el transporte tradicional con el 4G y el wifi, que es muy buscado ahora por los operadores y de hecho están haciendo un trabajo de wifi muy interesante a nivel nacional con los operadores del Grupo Televisa.



Julián Caudrón, Alberto Ríos y Sonia González

SIBA



Ofelia Meléndez, Martín Meléndez y Adriana Delgado

SIBA volvió a estar presente con un stand en Canitec como había estado en Andina Link, cubriendo así sus mercados más fuertes de México y Colombia, donde son líderes en soporte. Adriana Delgado y Ofelia Meléndez dijeron que hubo muy buena aceptación de su nueva guía SBA, que mes a mes incrementa el contenido y representa una solución integral para los operadores. Se busca generar soluciones cada vez más innovadoras para afrontar la mayor competencia, con una gran apuesta a la calidad y al servicio. Entre sus clientes tienen a Telmex en Colombia y en México trabajan hace tres años con la ARTM.

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

PX HD TV
100% ADRENALINA



INTI
NETWORK
HD

El primer canal
Holístico
en Español.

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

Contacto en Estados Unidos:

Maricela Hernández
maricela.hernandez@alternatv.us / (786) 245.0484

Contacto en América Latina:

Pablo Mancuso
Pablo.mancuso@alternatv.us / +56 (9) 7538.1588

ALTERNA' TV

TuVes HD, RESPONSABLE DEL DESARROLLO DTH DE ETAPA EN ECUADOR

MARCÓ SU INGRESO AL MERCADO NACIONAL

TuVes HD, proveedores de tecnología DTH con presencia en varios países de Latinoamérica, fue la empresa elegida por Etapa, empresa municipal de telecomunicaciones de Cuenca, para la implementación del proyecto de distribución de TV satelital con cobertura en todo Ecuador.

El desarrollo del servicio llave en mano, que marcó el ingreso de TuVes al mercado ecuatoriano, se realizó en tan sólo tres meses, con la adquisición de 10.000 decodificadores HD, capacitación, integración de sistemas, seguridad y un servicio MPG4 de alta calidad en imagen.

Konrad Burchardt, CEO de TuVes S.A., destacó: 'La decisión de Etapa de contratar los servicios de TuVes se basó en constatar nuestra

sólida infraestructura, una tecnología de punta y un equipo profesional ágil, cercano y flexible enfocado a cumplir con todas las expectativas sobre la calidad de servicio ofrecida.'

En relación al acuerdo, señaló que 'se cerró en enero de este año, y en 3 meses se implementó el servicio que incluyó la provisión de equipos, capacitación del recurso humano en temas de ventas, instalación, post-venta técnica y comercial. También implementamos, en tiempo record, una grilla programática básica de 63 señales que incluyen 3 señales HD, 10 de audio y 4 locales.'

Como resultado, Etapa ya está ofreciendo comercialmente un servicio de 'televisión de alta definición (HD), con la posibilidad de



Konrad Burchardt, gerente general de TuVes HD

grabar, pausar y retroceder (PVR) los mejores contenidos programáticos, llegando a lugares de Ecuador donde el servicio de cable convencional no puede acceder.'

Tal como adelantado Guillermo Sempértegui, gerente de marketing de Etapa, durante el lanzamiento del servicio (ver aparte), Burchardt comentó que 'en una primera fase, Etapa se concentrará en Cuenca, donde ya tiene una importante cartera de clientes en telecomunicaciones (banda ancha y telefonía), para luego extenderse a todo el Ecuador.'

SAFEVIEW, LA EMPRESA MÁS COMPETITIVA EN TECNOLOGÍA PARA TV PAGA

SEGÚN LA CONSULTORA FROST & SULLIVAN

Safeview ha sido posicionada como la empresa con mayor proyección internacional en productos y soluciones para la televisión paga, de acuerdo al análisis de la consultora en tecnología Frost & Sullivan en Estados Unidos.

De capital 100% español, Safeview es proveedor global de productos y soluciones para la TV digital, con más de 80 clientes en Europa, Asia y Latinoamérica. Según Frost & Sullivan, 'en el mercado de protección de contenidos, ofrece la ofertas y soluciones más competitivas.'

Según el informe de Frost & Sullivan, Los sistemas de TV paga confían en los CAS (Sistemas de Acceso Condicional) para asegurarse que tanto los contenidos como los ingresos por suscripciones están protegidos contra la piratería. Los grandes mercados, como Norteamérica o el este de Europa, ya han digitalizado sus sistemas de cable y también ofrecen servicios avanzados vía satélite, TDT e IPTV. Así, los proveedores de CAS se están orientando hacia mercados en desarrollo como el sur y sudeste asiáticos, así como Latinoamérica, para maximizar sus expectativas de beneficio futuro.

La naturaleza de estas áreas en desarrollo es muy diferente a la de las regiones que ya tienen Prensario Internacional

asentados sistemas de TV paga. En dichas áreas, la tasa de piratería es tradicionalmente más alta y los esfuerzos legales por reducirla poco eficaces, lo que supone una mayor presión para conseguir ofrecer seguridad en el sistema CAS sin renunciar a un bajo coste y alta fiabilidad. Para lograr el éxito en estos mercados, la mayoría de las empresas están llevando a cabo una estrategia de grandes volúmenes, ofreciendo la funcionalidad mínima necesaria junto a una seguridad adecuada que combine las necesidades de precio y operatividad de los proveedores de TV paga.

Frost & Sullivan identifica en su análisis 2012-2013 de este mercado a Safeview como 'empresa líder por la fuerza de su estrategia organizativa, productos y precios, así como por su canal de ventas y sus partnerships'. Reconoce en su informe a Safeview 'por su excelencia estratégica en la consecución de los retos de crecimiento en los mercados de TV digital de pago y el mercado CAS/DRM'. Tras su aparición en el año 2005, Safeview ha desarrollado iniciativas locales con socios escogidos muy cuidadosamente que están integrados con sus clientes MSO (Media Services Operators). Estos socios disponen de unas relaciones fiables con los MSOs que allanan



Instalaciones de Safeview

el camino para las ventas de Safeview, al tiempo que propician el conocimiento de los requisitos específicos de los consumidores locales. Además, Safeview ha ido adoptando un papel de integrador de sistemas para incrementar la propuesta de valor añadido de estos pequeños MSOs. Esto lo consigue a través de una red muy cuidada de servicio al cliente y centros de servicios técnicos establecidos en las diferentes zonas geográficas para mantener la rentabilidad en un mercado altamente competitivo.

En el segmento del cable, Safeview apunta de forma muy agresiva a operadores de rango II y rango III en India y Latinoamérica. Este es un punto estratégico ideal: estos operadores no son demasiado grandes ni tienen suficientes ARPU que justifiquen los precios de las soluciones de alta gama de este mercado. Sin embargo, tampoco son tan pequeñas como para conformarse con la respuesta de mínimos que ofrecen habitualmente los sistemas CAS cuando se incorporan sin coste adicional a una oferta de decodificador.

UN CANAL. TODO EL DEPORTE.



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

TyC Sports

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

POR DAVID ATMAN, PRESIDENTE DE LINDSAY BROADBAND

SERVICIOS COMERCIALES DESDE LA RED: GATEWAYS DOCSIS Y ÓPTICOS

La industria del cable ha demostrado su capacidad servir a la comunidad empresarial a través de sus redes híbridas (HFC). Los gateways montados DOCSIS y ópticos son herramientas confiables y rentables para los MSOs que permiten aprovechar al máximo su capacidad y multiplicar el número de oportunidades para ganar cuotas de mercado.

Los servicios corporativos se están expandiendo rápidamente. El año pasado, Comcast aumentó sus ingresos comerciales a 1800 millones de dólares, un 40% más que en 2010. En el Cable Show de este año en Boston, el Dr. Judy Reed Smith, fundador de Atlantic ACM, dijo que los operadores de cable de Estados Unidos aumentaron su cuota del mercado de las telecomunicaciones (un negocio de 40.000 millones de dólares) en un 24% con respecto al año pasado, lo que representa hoy alrededor de 10% del total.

La cuota del mercado telco de los cableoperadores, podría duplicarse para el año 2017, de acuerdo con Reed Smith.

Al frente de este crecimiento hay una propuesta de valor que incluye la proximidad a los mercados, la eficiencia operativa y una cartera de tecnologías maduras. Según una estimación, la planta al aire libre de la industria, se encuentra dentro de una milla y media del 80% de todos los negocios de Estados Unidos. Los MSOs pueden rápidamente y sin muchos esfuerzos servir a los segmentos corporativos del mercado mediante el uso de componentes ópticos, inalámbricos y DOCSIS gracias a su facilidad de despliegue.

Lindsay Broadband le ofrece a los MSOs múltiples maneras para llegar a nuevos clientes con los gateways reforzados, tanto DOCSIS como ópticos. En combinación con equipos adicionales a la red al aire libre, tales como cámaras IP de tráfico y de seguridad, puntos de acceso, las células pico para móviles, entre otros. Estos gateways HFC-alimentados le permiten a los MSOs prestar servicios de valor agregado en una amplia gama de entornos, incluyendo centros comerciales, estaciones de combustibles, parques industriales, rampas de carga, zonas públicas, estacionamientos, frentes de negocios,

entre miles de aplicaciones más.

Estas implementaciones aprovechan al máximo la planta externa. Un CMTS (Cable Modem Termination System), compatible con la infraestructura montada que soporte DOCSIS, junto a un equipo de cabecera óptico como el que provee Lindsay, junto a un media converter basado en SFP, se debe complementar con los gateways ópticos. El soporte adicional puede provenir de switchers ethernet basados en tecnología IP que dentro de una WAN permiten gestionar la infraestructura instalada mediante un sistema de back office

Los siguientes casos arrojan más luz sobre cómo las puertas de enlaces ópticos y DOCSIS combinadas con otras tecnologías se pueden implementar en aplicaciones reales en un tiempo no mayor a una hora:

Aplicaciones punto a punto. Casi todos los negocios se benefician de la conectividad a Internet. En combinación con un sistema de radio inalámbrico de 5.8GHz, el Strand Mounted DOCSIS and Optical Gateway

de Lindsay permite ofrecer servicios de transmisión de datos de alta calidad y velocidad a los clientes que se encuentran hasta cuatro kilómetros del tendido HFC.

Monitoreo de seguridad: Desde impedir un robo hasta garantizar la seguridad pública, las cámaras de seguridad desempeñan un papel vital. En este caso, las puertas de enlace DOCSIS y ópticos se combina con una cámara de seguridad IP, para ofrecer sistemas de supervisión remota de instalaciones de negocios o en espacios públicos. La cámara permite, a 30 cuadros por segundo, grabar de eventos, brindar información estadística y obtener capacidades analíticas de avanzada.

Aplicaciones punto a multipunto: La proliferación de dispositivos habilitados para ofrecer Wi-fi ha impulsado la demanda de acceso inalámbrico. Mediante la combinación de las puertas de enlace con los sistemas de radio Wi-fi, los operadores ofrecen a las empresas los medios para satisfacer las expectativas de sus clientes. Ideal para implementaciones en centros comerciales que deben prestar servicios a

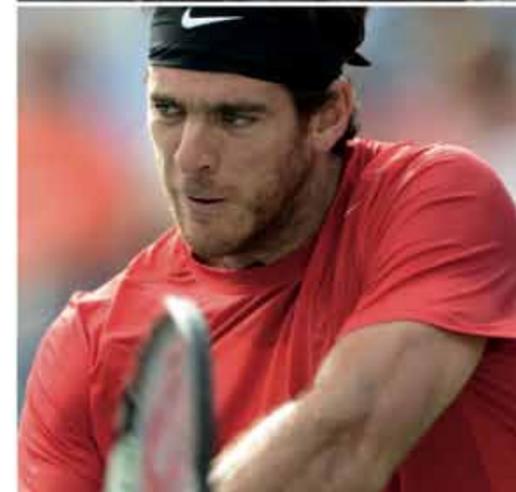
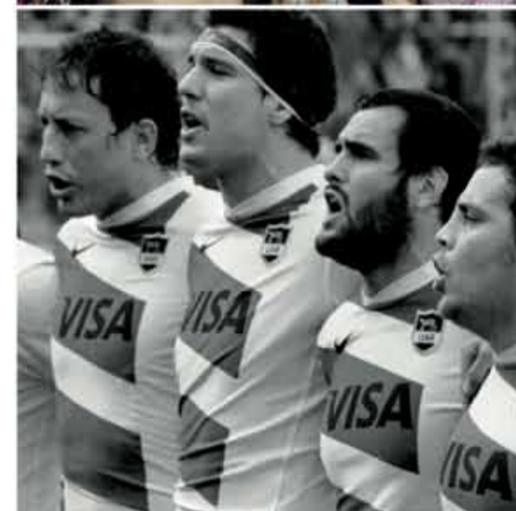


muchos clientes desde un único dispositivo con la seguridad de ofrecer un SSID único por CPE.

Cámara de Tráfico Backhaul: Los municipios y las fuerzas del orden de todo el mundo están ampliando su presencia en las calles de la mano de las cámaras de monitoreo que permiten remotamente, garantizar la seguridad pública, con la simple instalación de cámaras de tráfico en las intersecciones. Los operadores de cable tienen ahora la posibilidad de generar un negocio lucrativo proveyendo el backhaul para las cámaras de vigilancia. Gateways con hasta cuatro puertos GigE 48VDC PoE ofrecen la potencia y la comunicación perfecta para crear una conexión con la cadena de HFC.

Strand EMTA Gateways: un caso de éxito con un muy buen ROI puede ser el proporcionar servicios telefónicos como de datos, desde la red HFC llegando hasta cuatro clientes corporativos, desde un solo dispositivo y manteniendo el control del equipo. Este tipo de aplicación es ideal para parques industriales o para aquellos clientes que no disponen del espacio físico para instalar su propio equipamiento o no disponen de salas comunes de comunicaciones o simplemente no desean instalar estos equipamientos dentro de sus edificios por otras razones.

Arquitecturas celulares distribuidas: Las torres celulares se están convirtiendo en arquitecturas imposibles de construir hoy en día. Por cuestiones de costo o disponibilidad física, la creciente demanda de datos móviles es muy difícil de alimentar con las torres de hoy. Lindsay tiene una solución accesible hoy que le permite a los cableoperadores convertirse en proveedores de servicios de datos para las compañías de telefonía celular, mediante la utilización de tecnologías de pico celdas celulares. Los MSO están disminuyendo considerablemente el costo de implementación, incrementando dramáticamente el ancho de banda disponible para servicios de datos móviles. Lindsay Gateway proporcionan un método rentable para los operadores de cable para ser el backhaul de las telcos ofreciendo tráfico celular, LTE, 4G y 3G en su red HFC, generando una gran corriente de nuevos ingresos.



-  **Televisión:** ESPN, ESPN+, ESPN 3, ESPN HD, ESPN 3D & ESPN Extra
-  **Contenidos on-line:** ESPNPlay.com
Internet: ESPN.com
Telefonía Móvil: ESPN Móvil
-  **Revista Digital:** ESPN Magazine
-  **Radio AM:** ESPN Radio en Rivadavia AM630
Radio FM: ESPN107.9FM



HITACHI KOKUSAI LINEAR PRESENTÓ SU LÍNEA DE TRANSMISORES EN BROADCAST ASIA

Hitachi Kokusai Linear presentó su línea de transmisores para broadcast que soportan el estándar ISDB-T en la feria Broadcast Asia 2013, que se realizó del 18 al 21 de junio en Singapur.

La marca continúa promoviendo dicho estándar en la región. Carlos Henrique Ferreira, manager de exportación, afirmó: 'Algunos países de la región ya han adoptado el formato ISDB-T; nos gustaría apoyar la adopción de esta norma porque creemos que es una tecnología superior'.

Los transmisores Hitachi Kokusai Linear están equipados con artículos estándar y un número de opciones para entregar consistentemente la señal en alta calidad y con avances significativos en términos de linearización, rangos de error en modulación y fuentes de sincronización.

La marca ha logrado varios objetivos, desde que la brasileña Linear adquirió Hitachi. Entre ellos, destaca el haber elevado el market share en transmisores para Broadcast de radio y la construcción de una presencia en el mercado local en actividades pre y post ventas.

En la expo, los visitantes pudieron ver también la cámara slow-motion SK-HD1500 y la serie para conexiones digitales microondas FR-Z100. Hiroshi Mano, assistant manager del Centro de Excelencia de Hitachi Asia, expresó: 'La SK-HD1500 es la quinta generación triple speed slow motion para HDTV de cámara de estudio y exteriores. Ha sido desarrollada especialmente en respuesta a las demandas del mercado de captura de imágenes en HD en eventos deportivos y de acción'.

En el área de conexiones digitales microondas, el sistema FR-Z100 de Hitachi es el de menor



Carlos Henrique Ferreira, de Hitachi Kokusai

tamaño disponible en el mercado e impulsa el menor consumo de energía, haciéndolo ideal para facilitar la cobertura fuera de los estudios de producción.

WENEGER

Weneger estuvo presente en el stand de Comtelsat, de la expo Telemundo, como especialista en sistemas inserción y control de publicidad, desarrollando nuevos métodos para eso. En México tienen muy buenos negocios y algunos en Brasil.



Michael Smith

incognito

OBTenga UNA MEJOR VISIÓN DE SU RED IP CON NUESTRO "DHCP DISCOVERY"

PLANIFIQUE Y ASIGNE
Aproveche al máximo su direccionamiento IPv4 y establezca las bases para la implementación de IPv6 con las mejores prácticas de gestión de direccionamiento IP

VERIFIQUE
Obtenga visibilidad completa de su red, identifique dónde y cómo están asignados los recursos IP y los posibles problemas que puedan surgir como sobre-asignación o falta de recursos

CONCILIE
Compare sus planes sobre direccionamiento IP con el despliegue actual para obtener la imagen completa de su red

www.incognito.com

EL CINE ES



DISFRUTA DE
HOLLYWOOD EN HD
Y HABLADO
EN ESPAÑOL

Tobey Maguire

Kate Winslet

Robert De Niro

Jean Reno

Síguenos en: /canaldhe @canal_dhe

www.canaldhe.com



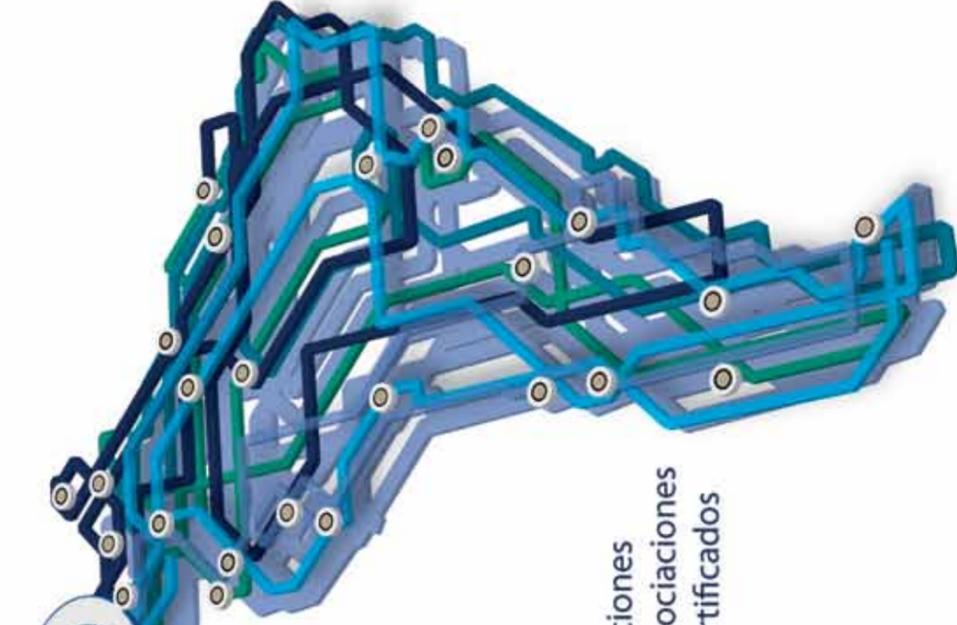
Centroeamérica

10 al 12 de Septiembre

San José de Costa Rica

Hotel Barcelo San José Palacio

La feria donde la
Convergencia une
a Latinoamérica



- Cable
- TDT
- TICs
- Expo
- Tecnología
- Tendencias
- Contenidos
- Innovaciones
- Telecomunicaciones
- Gobiernos - Asociaciones
- Seminarios Certificados
- Convergencia
- Workshops
- Negocios
- Internet
- Regulación



Visitenos desde su
móvil escaneando
el código QR.

USA

+1 (305) 767-4656

+1 (305) 767-1616

SKYPE

tdcevents01

tdcevents06

contacto@andinalink.com

www.andinalink.com

Equipped for the future

**PREMIUM
QUALITY
MADE IN USA**



Grupo CNA. Nuestros procesos de fabricación han permitido la expansión de nuestras plantas de producción en los EE.UU. y Argentina y nuestra red de oficinas comerciales en Florida, Carolina del Norte, Buenos Aires, Ciudad de México y Madrid.

Innovación y tecnología. CNA es uno de los principales distribuidores para la industria de la televisión por cable. Más de 20 años de experiencia y la proximidad al usuario final, nos ha permitido identificar las necesidades de nuestros clientes.

Productos de alta calidad. Las Series DROP Y TRUNK están altamente recomendadas para redes de servicios bidireccionales de audio video y datos, siendo aptos para exterior e interior con verificación a 3Ghz.

Creando nuevas oportunidades. CNA se centra en I + D, invirtiendo en el desarrollo de soluciones de cableado de red, que cumplan con las expectativas de negocio actual y las nuevas oportunidades y desafíos que enfrentan nuestros clientes DE CARA AL FUTURO.

Un socio de confianza. CNA está presente en los principales operadores de cable del mundo:

- DirectV
- Cablevision Argentina
- Cablevision Mexico
- Megacable Mexico
- Cable Mas Mexico
- Tigo (Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Paraguay)
- Cable Onda Panama
- Tricom Republica Dominicana
- Aster Republica Dominicana
- TV Cable Ecuador
- TeleCable Economico Costa Rica
- Telered Argentina



24
HORAS
ENTREGA

5
AÑOS
GARANTIA

GRAN
AHORRO

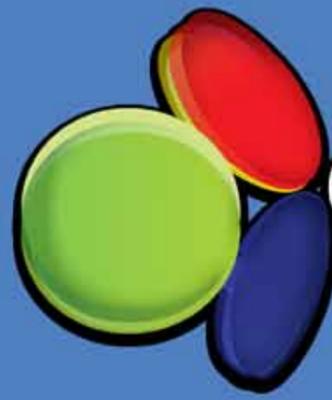


www.cablenetwork.net

A giant lead for mankind



CableNetwork Associates, Inc. 4800 N Federal Highway Suite E300 Boca Raton, FL. 33431 Tel: (954) 312-1200 sales@cablenetwork.net



expoCOMUtv 2013

17, 18 Y 19 De Septiembre

Centro De Convenciones Y Exposiciones

Plaza Mayor

Medellín - Colombia



Semanarios
Muestra Comercial
6^{to} Festival de Televisión Comunitaria

Patrocinadores Gold



www.expocomutv.com
ventas@expocomutv.com
[@Expocomutv](https://twitter.com/Expocomutv)



Soluciones, Productos y Servicios End-to-End



TVC
Communications

A DIVISION OF WESCO DISTRIBUTION, INC.

*Entregando Productos, Conocimiento,
Servicio y Experiencia*

- OTT
- Voz
- Video
- Data
- HFC
- FTTx
- VOD
- Aprovisionamiento
- Herramientas
- Equipos de Prueba y Monitoreo
- Soluciones Video Multi-Pantallas - y mucho mas...

Algunos de Nuestros Suplidores de Clase Mundial

COMMSCOPE® | SeaChange® | Envivio®

ARRIS | MOTOROLA | PeerApp

CablePrep® | PERFTECH | alpha

BELDEN | ANTRONIX | CISCO

MARATHON® | WSE | We Sell Cisco

Tel. Mexico 52-55-5639-2926 Tel. Miami - 305-716-2160
salescala@tvcinc.com www.tvclatinamerica.com

TVC Communications, A Divisions of WESCO Distribution, Inc.



MaxCell
FABRIC INNERDUCT
Solución para Maximizar Conductos

MaxCell es un conducto interno de tela diseñado para permitir la instalación de hasta 300% más cables que los conductos internos rígidos de HDPE en infraestructuras de redes de conductos. Para mayor información visite www.maxcell.us.



NEXTV SUMMIT 2013: IMPORTANTE CONVOCATORIA DEL CONO SUR

SEXTA EDICIÓN EN BUENOS AIRES

El 25 y 26 de junio se realizó la sexta edición de NexTV Summit South America en Buenos Aires con el mérito de haber reunido a representantes de cooperativas, telcos, operadores de IPTV y fabricantes de SmarTV's, nuevos jugadores en el contexto de la cambiante industria de la TV.

Como todos los años, la convención tuvo su foco principal en el Cono Sur, con importantes expositores de Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay, quienes comentaron sus experiencias en la implementación de nuevos servicios de distribución de contenido. Los operadores adelantaron sus lanzamientos en OTT y VOD, enfatizando en las posibilidades multipantalla.



Ariel Barlaro, organizador de NexTV



Eudes Benítez, Jefe de Departamento, Copaco



Sandra Conejos, directora de ventas Latinoamérica y Caribe de Amino

de **Nuevo Siglo TV**. De Paraguay, estuvo **Eudes Benítez**, jefe de departamento de **Copaco**; y de Chile, **Juan Alberto Vásquez Córdova**, VP de planeamiento estratégico de **VTR**.

Como se viene dando en todas las eventos de televisión, la tendencia es hacia un 'mayor poder' de los usuarios, con contenidos no lineales a los que se puede acceder desde cualquier dispositivo, en cualquier momento y lugar. Los servicios en Internet van ganando terreno, y la interactividad llega por el lado de las redes sociales. Quedó claro que el 3D ya dejó de ser protagonista para dar lugar al 4k, que es la tecnología próxima a implementar.

Gonzalo Hita resumió la estrategia de Cablevisión refiriéndose a Netflix, el principal jugador mundial en OTT: 'No buscamos atacar a Netflix, sino brindar la mejor experiencia de este servicio buscando entregar una excelente conectividad'.

Por su parte, las cooperativas estuvieron representadas por **Darío Oliver**, presidente de **Telpin** y **Catel**, **Mauricio Benítez**, gerente general de **Cotecal** de El Calafate. Comienzan a implementar la tecnología para IPTV y en su mayoría se encuentran en etapa de prueba, que tras superar algunas dificultades esperan lanzar el servicio en los próximos meses. En Argentina, lo hacen con el soporte y ayuda de **Red Intercable**.

Del lado de los SmarTV's, nuevos jugadores en este mercado, el mensaje principal fue que buscan ser 'aliados' de los cableoperadores y programadores, sumando valor al mercado y planteando nuevas plataformas en lugar de competir. **Manuel Altman**, Contents & Solutions Business Manager SmarTV de LG, dijo: 'Planteamos un nuevo camino de distribución para el contenido que ya existe, buscando integrar todo en una sola pantalla. El resto de los dispositivos se convierten en periféricos al televisor, lo complementan'.

Como conclusión de las dos jornadas de exposiciones, el organizador **Ariel Barlaro**, remarcó que los temas críticos en este contexto siguen siendo la facturación, 'cómo ganar plata con estos servicios' que significan grandes inversiones en tecnología; y el servicio de soporte al cliente: hay mucha necesidad de responder a las dudas, resolver problemas y las empresas de OTT no tienen servicios de atención al cliente, siendo este el factor diferencial de las empresas de cable. Sin embargo, faltaron las voces de los operadores de OTT quienes por ahora se han negado a exponer sus ideas en NexTV aunque si estuvieron atentos desde el público algunos representantes de Netflix y **Clarovideo**, la plataforma de **América Móvil** en Latinoamérica.



Juan Alberto Vásquez Córdova, VP planeamiento estratégico de LGI (VTR); Gonzalo Hita, gerente comercial de Cablevisión; y Javier Ruete, CEO de TCC



Norberto Harmath y Adrián Grimaldi, de la gerencia de ingeniería de Cablevisión/Fibertel; con Enzo Sánchez, director de venta y GM South America, y Bruno Bellantuono, sales manager LatAm, ambos de Conax



Román Guasch, director de desarrollo de negocio de Turner; y Mariano Kon, VP programación y producción de A&E; con el moderador, Ariel Barlaro de Dataxis

Como conclusión de las dos jornadas de exposiciones, el organizador **Ariel Barlaro**, remarcó que los temas críticos en este contexto siguen siendo la facturación, 'cómo ganar plata con estos servicios' que significan grandes inversiones en tecnología; y el servicio de soporte al cliente: hay mucha necesidad de responder a las dudas, resolver problemas y las empresas de OTT no tienen servicios de atención al cliente, siendo este el factor diferencial de las empresas de cable.

Sin embargo, faltaron las voces de los operadores de OTT quienes por ahora se han negado a exponer sus ideas en NexTV aunque si estuvieron atentos desde el público algunos representantes de Netflix y **Clarovideo**, la plataforma de **América Móvil** en Latinoamérica.

HP HIGH PERFORMANCE

POWER

El XM3-HP Alpha CableUPS, la línea de baterías AlphaCell-HP y el nuevo gabinete HP de alta seguridad comparten un elemento de diseño común: **optimización de energía**. La línea HP de alto rendimiento de energía representa con visión a futuro, soluciones para los desafíos cada vez mayores que enfrentan los operadores de la red.

Alpha XM3-HP CableUPS: Innovado transformador diseñado con la más avanzada tecnología maximiza su eficiencia y reduce costos operativos.

Gabinete Alpha HP: Mejoras de seguridad internas y externas que ofrecen mayor protección contra ingresos no autorizados.



Diseño de tapa térmica

Pestañas soldadas

HP

Bisagras ocultas

Puerta empotrada

AlphaCell HP: Exclusiva lámina delgada de plomo puro que maximiza la vida útil de la batería y proporciona un gran respaldo de energía.

Perno de seguridad con llave personalizada

Cerradura de enganche de alta seguridad

ARGENTINA: COOPERATIVAS APUNTAN MÁS FUERTE AL MERCADO DE TV PAGA

El congelamiento de las tarifas de electricidad y telefonía fija ha llevado a las cooperativas y empresas de banda ancha del interior de Argentina a mirar con nuevos ojos el negocio de la TV paga.

En una de las sesiones de la conferencia NexTV Summit South America en Buenos Aires, representantes de **IPTel**, **Cotecal** y **Telpin** señalaron que hay en Argentina 350 cooperativas de telecomunicaciones, de las cuales 200 dan actualmente TV por cable, y que el problema que enfrentan es el congelamiento de las tarifas de sus servicios más tradicionales, la provisión de telefonía fija y electricidad en localidades del interior del país.

Pese a la existencia de dos grandes proveedores de telefonía (**Telefónica** y **Telecom**) y a los sistemas de cable, señalaron que 'hay un espacio para desarrollar una empresa pequeña o mediana, pero es importante el "timing", el momento en que se implementa una nueva tecnología. Hacerlo demasiado temprano o demasiado tarde puede causar problemas', dijo **Gustavo Lapid**, de IPTel, empresa de banda ancha y telefonía con presencia en distintas provincias de la Argentina.

Dario Oliver, de Telpin --que sirve el área de

Pinamar, uno de los principales centros veraniegos de Argentina, sobre el Atlántico-- afirmó que 'Telpin tiene 50 años de actividad, otras cooperativas entraron después del año 2000. Creemos que hay oportunidades de complementar televisión con telefonía y banda ancha, y que el mercado debiera ser más competitivo, que todos los operadores puedan dar todos los servicios. Nuestra ventaja es que comprendemos el problema particular de nuestro mercado: Pinamar tiene 40 mil habitantes permanentes y 200 mil durante el mes de enero. En el caso de la TV paga, ha tenido gran éxito el enfoque prepago de **DirectTV** porque quienes tienen casas de veraneo no quieren pagar un abono de TV durante todo el año, opción que le quitó a Cablevisión un mercado porque no desarrolló un producto para ese tipo de usuario'.

Mauricio Benitez, de la cooperativa **Cotecal** de El Calafate, en la Patagonia, firmó que 'lo importante es la flexibilidad, entender que se puede generar valor y saber cómo potenciarlo', lo cual a su entender sería 'una nueva línea de servicios y mercados de nicho: El Calafate creció 3000% en diez años'.

La estrategia de las cooperativas pasará por tender redes de fibra al hogar (FTTH) que



Gustavo Lapid, CEO, IP-Tel; Dario Oliver, Gerente General, Telpin; y Mauricio Benitez, Gerente General, Cotecal

permitan ofrecer velocidades de 30 Mbps o más de acceso a Internet, combinado con IPTV y telefonía: 'En la actualidad tender fibra cuesta lo mismo o algo menos que tender cobra, la diferencia en la inversión está en la electrónica'. IPTel está ofreciendo VOD bajo la marca **CineIP** en una localidad, y observa 'poca conversión del VOD gratis al pago. En cuanto a competir con **Netflix**, se observa que el mercado se retrae cuando los contenidos se retrasan'.

Los panelistas criticaron la política de precios mínimos de los proveedores de contenidos de video para cable, señalando que se les solicitan valores 'para 10.000 suscriptores de video' o por 'número de hogares instalados'. Acerca del control del número de suscriptores reales, coincidieron en que 'en IPTV es muy simple conocer las cifras reales de uso' de un servicio como el video, pero no ofrecieron una estrategia genérica de acercamiento a los proveedores de contenido para llegar a un acuerdo de mutuo beneficio.

GREY JUICE LAB: EL MEJOR VOD PARA LATINOAMÉRICA

CONFERENCIA DE MIHAI CRASNEANU EN NEXTV BUENOS AIRES



Mihai Crasneanu, CEO de GreyJuice (centro); junto a Damián Cramowicz, director de Marketing & Cuentas LatAm (izq.), y Miguel Romero, business development Latin America

Mihai Crasneanu, presidente de **Grey Juice** para Latinoamérica, dio una conferencia en

el cierre del NexTV Summit Buenos Aires. Pese a la avanzada hora, logro distender a la audiencia y cautivarlos con el espíritu del VOD que es el gran contenido. Sostuvo que se había hablado mucho de tecnología para dar OTT y VOD, pero que faltaba remarcar eso.

Dentro de la idea, 'el VOD es entretenimiento con pasiones y emociones para evitar el churn y hacer crecer el ARPU', con una cuota de subjetividad para el éxito pero que en general con los mejores contenidos que derivan de los acuerdos que la empresa tiene.

Grey Juice tiene sede en Paris pero oficinas en Londres, Dubai, Hong Kong y otras ciudades, manejando el slogan "Content is King, distribution is King Kong". Dijo que la

solución para VOD incluye, tanto un servicio ya resuelto con objetivos más limitados, como otro más a medida con objetivos mayores, pero que en ambos casos puede haber un desarrollo.

Más tarde, en charla con **Prensario** precisó que ya tiene seis personas especialmente dedicadas a Latinoamérica, con oficinas en México con **Miguel Romero** y en Buenos Aires, y que nuestra región 'es la de mayor crecimiento', incluso más que Asia, y que los clientes 'están maduros'. Entre sus clientes latinos se destacan **Telecom Argentina**, **Une** en Colombia y **Axtel** en México, pero se puede desarrollar el modelo de negocios sin importar casi la cantidad de suscriptores.

Eficiencia Comprobada

Más del **50%** de la señal de TV digital brasileña es transmitida por los equipos de **Hitachi Kokusai Linear**.



Transmisores ISCHIO TV UHF
ISDB-T • Alta Potencia • Enfriados por Líquido

Los transmisores ISCHIO TV UHF, enfriados por líquido, ofrecen excelente linealidad de la señal, alta MER, baja temperatura del Cold Plate y operación silenciosa.

La línea ISCHIO TV Líquido cuenta con equipos de 1kW a 12kW de potencia y posee una lista de opcionales que pueden ser instalados en el equipo de acuerdo a la necesidad de cada emisora.



Amplificador de potencia de 500w banda ancha y súper compacto.



Sistema de refrigeración en un único sistema externo al transmisor.



Sistema de acoplado rápido en las conexiones de intercambio de fluidos.

Confianza. Calidad. Innovación.

¡Soluciones de Radiodifusión, Video y Comunicación del Brasil para el Mundo!

Transmisores | Excitadores | Multiplexores | Encoders | Gap-Fillers | Microondas | Radios Digitales | Cámaras Broadcast
DIGITAL • ANALÓGICO



• SEDE GLOBAL - SANTA RITA DO SAPUCAÍ-MG - BRASIL
Tel.: +55 (35) 3473-3473

• SÃO PAULO-SP - BRASIL
Tel.: +55 (11) 3541-3244

• BELO HORIZONTE-MG - BRASIL
Tel.: +55 (31) 3212-4899

exportacao@linear.com.br
www.linear.com.br

HITACHI
Inspire the Next

Reduzca Llamadas de Servicio

Utilizando Nuestros Productos de Calidad y Entrenamiento



Aproveche de nuestro Diseño ,
Ingeniería y Capacidad de Fabricación
Desea Distribuir Nuestro Línea de Productos



Visite Nuestro Sitio Web: www.perfect-vision.com

Fabian Meza - Territory Manager - The Caribbean and South America
Fabian.Meza@perfect-vision.com / +54.9.3794.28.8020
Horacio Orozco - Territory Manager - Brazil
Horacio.Orozco@perfect-vision.com / +55.11.98978.7114

Head-end P8300 Series

Coship P8300 series are the new generation professional Head-end equipments including Encoder, Decoder and Transcoder. These products can be tailored to meet the needs of individual operator for a variety of applications.

- Multiple AV Inputs: HDMI, YPbPr, CVBS, AES/EBU, XLR, etc.
- HD-SDI (SMPTE 292M) and SD-SDI (SMPTE 259M-C) Compatible
- ASI, MPEGoIP Transmission Output Supported
- Web Server, Web-management, LCD Display Embedded
- Two CAM Card Slots, EN50221 Standard Compliant



See us at:

ANGACOM

Booth NO. : T38, Hall 10.1

Broadcast Asia 2013

Booth NO. : 5G6-02

ABTA 2013

Booth NO. : G15

IB 2013

Booth NO. : 1. A32

Shenzhen COSHIP Electronics CO., LTD.

Address: Rainbow Bldg., North, Hi-tech Industrial Park, Nanshan District, Shenzhen, P.R.China.518057

Tel: +86-755-2699 9288 Fax: +86-755-2672 2666 Email: sales@coship.com www.coship.com SZSE Stock Code:002052



El valor de la sinergia

La palabra sinergia proviene del griego "synergos". Significa "colaborar conjuntamente" o "trabajar en conjunto".

En Red Intercable, organización que nuclea a más de 220 pymes y alcanza con su plataforma de servicios a más de 500 localidades, distribuidas en 20 provincias del territorio nacional, con redes que cubren más de 610.000 hogares, creemos profundamente en el valor de la sinergia.

Cableoperadores pymes independientes, unidos por objetivos y realidades comunes, sustentados

en modernas estructuras de conocimiento e innovación tecnológica trabajamos de manera permanente para consolidar a nuestras empresas como operaciones multiservicio.

Así hemos dado origen a desarrollos exclusivos que en la actualidad contribuyen de manera protagónica en la creación de valor de las empresas asociadas abriendo caminos para incursionar en nuevas prestaciones con competitividad y rentabilidad.

Red Intercable, Pymes, República Argentina.



Wire•Tech

Fabricante Argentino de cables coaxiales flexibles

Y la más completa línea de equipamiento para:

- Cabezales de CATV, Analógicos y Digitales
- Redes de Fibra Óptica
- Redes Coaxiales y todo su equipamiento
- Instalaciones domiciliarias.
- Internet

BELDEN
SENDING ALL THE RIGHT SIGNALS

ASKA
Communication Corp



MOTOROLA

Prysmian Group

TFC Amphenol

Cablematic

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

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

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

www.wiretechsa.com.ar

ÉXITO DEL 17º ENCUENTRO REGIONAL, POR PRIMERA VEZ EN PARANÁ, ENTRE RÍOS

MÁS DE 650 VISITANTES PUDIERON CAPACITARSE

El 17º Encuentro Regional de Telecomunicaciones 2013 se realizó del 25 al 27 de junio en el Maran Suites & Towers de la ciudad de Paraná, Entre Ríos, dejando por primera vez su tradicional sede de Rosario. Sin dudas, el cambio le dio un nuevo aire a la expo convención y logró aumentar la participación de otras provincias argentinas e incluso de países limítrofes.

Jorge Jacobi, responsable de la organización, confirmó la participación de más de 650 acreditados, lo que atribuyó al 'apoyo recibido por todos los participantes'. A lo largo de tres jornadas la convención que integra radio, televisión, telefonía e Internet, mostró gran afluencia de público y destacadas repercusiones en su exposición comercial.

Las capacitaciones estuvieron centradas en nuevas tecnologías en radio, video IP, redes HFC, producción audiovisual, iluminación para filmaciones, el modelo actual de Internet, la conectorización para FTTH, redes PON e innovación en cables de fibra óptica.

Entre los expositores de esta edición se destacaron Playtres /Qubit.tv, MM Electronica, ReporTV, Videoswitch, Fox, HBO, Turner, Disney & ESPN, TV5Monde, Red Intercable Digital, EWTN, Tecnous, TV Group, Solution Box, Ar-Mar, Megaservi-



Ariel Graizer, de Cabase



Nico Strumbo; Ricardo Suárez y Carlos Romo de Wiretech

ce - Asda, Discovery, Fibertop, 3 M Argentina, Zyxel, Comunitel, Interlink, Tecnoed, Wire Tech, Enlace, Multiradio, Industrias KC, Carbi Sistemas, Cybercom, Metalúrgica Pino, Servidata y Latino TCA. La mayoría de ellos con espacios preparados para hacer demostraciones en vivo.

También participaron instituciones y organismos que oficiaron de auspiciantes del evento, como el Ministerio de Cultura y Comunicación de la Provincia de Entre Ríos, la Secretaria de Turismo de la Ciudad de Paraná, la Asociación Entrerriana de Televisión (AET), la Cámara Argentina de Internet (CABASE), la Cámara Argentina de Cableoperadores PYMES (CACPY), el Consejo Profesional de Ingeniería de Telecomunicaciones, Electrónica y Computación (COPITEC), Red Intercable Digital (RIDSA) e INTERNEXA. Además de los auspiciantes Crossfone Argentina, Unicor S.A., Dante Di Leo y Gigared.

La actualidad del mercado argentino de televisión por cable está marcada por su antigüedad. Para muchos analistas, se trata de un 'mercado maduro', con una alta penetración el servicio el cual, en principio, 'no tiene mucho para crecer'. El contexto económico tampoco ayuda a ser muy optimistas respecto a un posible crecimiento, así como tampoco dan buenas perspectivas la amenaza de la entrada de los telcos y nuevos servicios basados en Internet.

Sin embargo, el Encuentro de Paraná mostró que el mercado tiene todavía mucho para dar. Su principal activo, la infraestructura instalada sigue desarrollándose con gran proyección. Las redes HFC y HTTP fueron temas centrales en la mayoría de las discusiones, e incluso en los talleres y seminarios que trataron temas como conectorización y medición de F.O. para FTTH, el cambio de modelo centrado en Internet, los seminarios redes PON en soluciones de CATV y la innovación en cables de fibra óptica.

La infraestructura de los cableros más pequeños, del 'interior del interior', como suelen identificarse a sí mismos, aún tiene mucho que ofrecer pero debe cambiar, adaptarse y modernizarse, y es aquí donde se da la discusión



Corte de Cinta inaugural del evento



Interlink: Eduardo Malisani y Emiliano Bonansea



Gustavo Véliz y Alfredo Revello presentando Qubit TV

sobre qué tecnología hay que adoptar o hacia dónde hay que migrar.

Juan García Bish, de Gigared, destacó: 'Estamos yendo del tradicional cable módem basado en la norma DOCSIS a una arquitectura que es mucho más rica sobre fibra óptica. Surge la necesidad de una transición suave, con una etapa de convivencia entre ambas. Lo fundamental de estas charlas que yo doy es sembrar inquietudes y hacer que la gente se cuestione las decisiones que están tomando y ordene sus ideas'.

Los operadores deben 'ordenar sus ideas' y tomar decisiones, porque el mercado no espera. Los consumidores de contenido audiovisual son cada vez más proactivos, si el operador no está en condiciones de brindarle lo que él busca, lo más sencillo es que trate de obtenerlo de otro operador.

casa systems
CONFIABILIDAD, ESCALABILIDAD Y SIMPLICIDAD OPERACIONAL

Beneficios

- ✓ DOCSIS 3.0 Full, PacketCable 1.5
- ✓ Módulos independientes de Downstream y Upstream.
- ✓ Licenciamiento por software, para sumar canales.
- ✓ Fuente redundante. Placas intercambiables.
- ✓ Confiabilidad, escalabilidad y simplicidad operacional.

Los nuevos CMTS de Casa Systems, permiten a los operadores de cable ofrecer de manera rentable servicios de banda ancha altamente escalables como acceso a servicios VoIP y banda ancha tradicional.

flowdat
GESTIÓN Y PROVISIONING DE SERVICIOS

Beneficios

- ✓ Geolocalización.
- ✓ Nueva interfaz gráfica.
- ✓ Monitoreo de dispositivos avanzado.
- ✓ Portal cautivo y autoprovisioning.
- ✓ Integración con Radius y Access Servers.

Con más de 16 años de experiencia en el sector y nuestra especial atención, podemos brindar soluciones concretas, basadas en las necesidades y el presupuesto de cada uno de nuestros clientes.

swiftserve
CACHE DE CONTENIDOS

Beneficios

- ✓ Mejora la experiencia de los usuarios sobre contenidos multimedia y web.
- ✓ Reduce costos y ahorra entre un 20% y 60% de ancho de banda.
- ✓ Prolonga la vida útil de su RED.
- ✓ Permite filtrar contenidos.
- ✓ Optimizado para Video.
- ✓ Reportes gráficos y estadísticas avanzadas.
- ✓ Escalamiento horizontal agregando más servidores.

EMPRESA MIEMBRO
CABASE
POLO TECNOLÓGICO ROSARIO
Argentina

CORRIENTES 161 (CP S200CTA) ROSARIO
SANTA FE / REP. ARGENTINA
TEL.: +54 341 4248123
comercial@interlinksrl.com.ar
WWW.INTERLINKSRL.COM.AR

InterLink srl





GIGANTE POR NATURALEZA

VEN A CONOCER POR QUÉ BRASIL ES UNO DE LOS MERCADOS DE TV QUE MÁS CRECE EN TODO EL MUNDO.



154 prestadores en el país.
5.565 ciudades con servicio de TV de pago.
Cerca de 48 millones de brasileños tienen acceso a la TV de pago.



Uno de cada cinco brasileños ve la TV de pago. Brasil tiene casi 197 millones de habitantes.
La facturación total del sector durante el segundo trimestre de 2012, incluida la publicidad, fue de R\$ 5.700 millones

La **Feria y Congreso ABTA** es referencia en los debates sobre los rumbos de este mercado y se concentra en las innovaciones en los servicios de video, entre las que destacan las nuevas tecnologías y las soluciones de distribución de contenido, como el video bajo demanda, el sistema IPTV y las plataformas over-the-top (OTT), además de las crecientes innovaciones en la distribución de contenidos lineales y en alta definición.

INSCRIPCIONES: +55 11 3138 4620

inscrições@convergecom.com.br

SÉ UN PATROCINADOR: +55 11 3130 4623

Patrocinadores



Feria y Congreso

**ABTA
2013**



DÍAS 6, 7 Y 8 DE AGOSTO
TRANSAMÉRICA EXPO CENTER, SÃO PAULO, BRASIL

www.abta2013.com.br



Plataforma de Pruebas Masivas para Cable Módems y EMTAs

- Banco automático para pruebas y diagnóstico en lotes de hasta 48 modems o EMTAs
- Soporta todas las marcas y modelos de equipos
- Prueba todas las versiones DOCSIS, hasta 3.0
- Actualiza automáticamente el firmware de los equipos
- Efectúa pruebas completas de telefonía en los EMTAs, incluyendo calidad de línea
- Permite una operación rápida y sencilla por personal no-técnico
- Posee un completo módulo de reportes con posibilidad de exportar resultados
- Optimiza la logística inversa, aumentando la productividad y confiabilidad de las pruebas

Cable Modem Test Platform

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

Soluciones para datos, voz y video sobre cable

ASUNCIÓN MEDIA SHOW 2013: FOCO EN PIRATERÍA Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

28 Y 29 DE AGOSTO EN EL SHERATON

El 28 y 29 de agosto se realiza la cuarta edición de Asunción Media Show, la expo convención dedicada a la industria de las telecomunicaciones y el sector audiovisual, que tendrá lugar en el Sheraton Hotel de Asunción, Paraguay.

Grupo Iso Internacional propone un espacio de discusión para tratar temas como la piratería, que afecta a operadores legales y programadores, los avances en materia regulatoria, y las nuevas tecnologías para que los nuevos operadores lleguen a la industria de la TV. También habrá un espacio dedicado a la digitalización de la radio y la transformación de quienes 'hasta ayer eran operadores de TV y competidores, que hoy son socios en la distribución de las radios'.



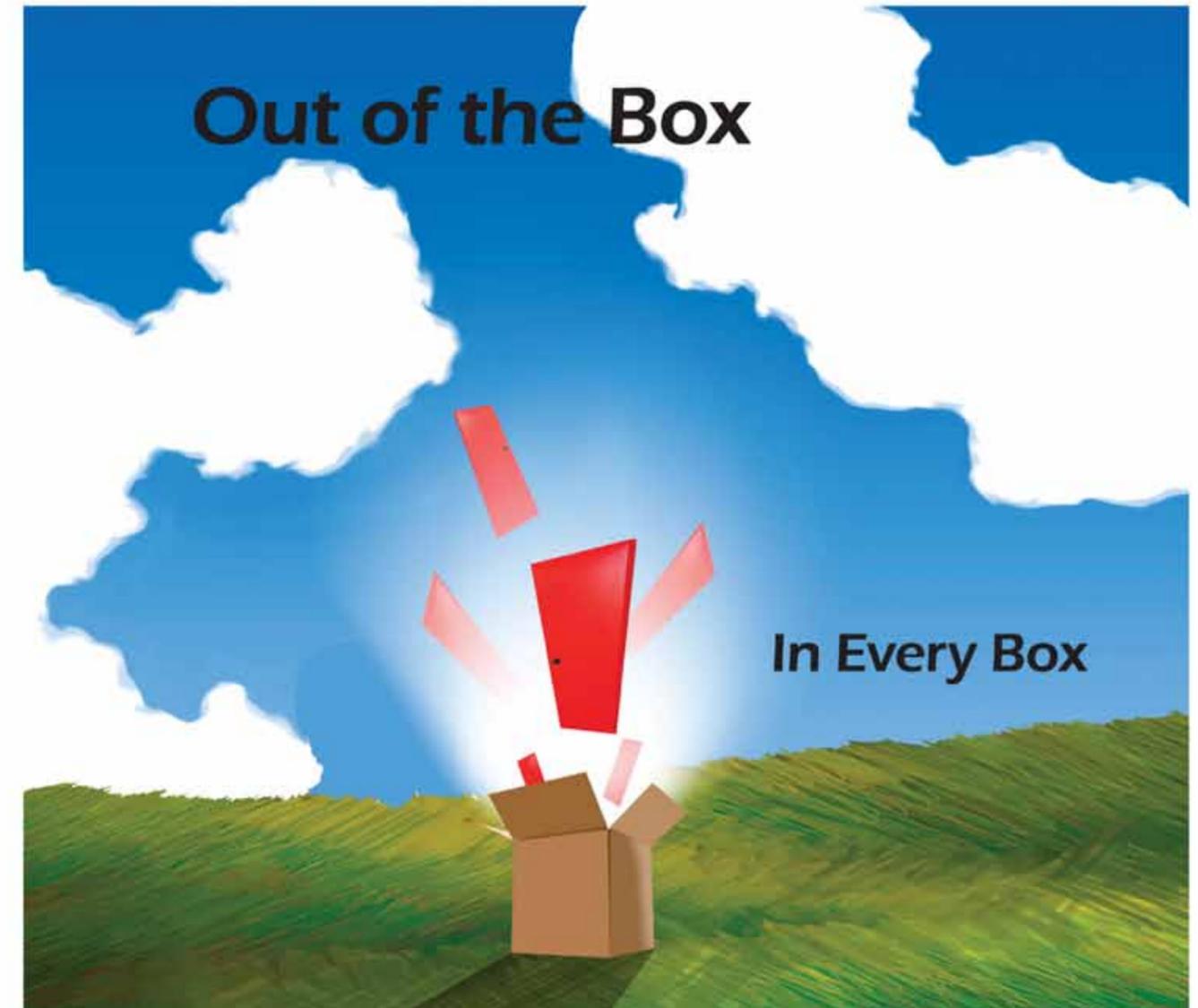
Pablo Scotellaro, María Soto y Sergio Veiga, en la inauguración de Asunción Media Show 2012

En esta nueva feria, se espera una fuerte participación de cableoperadores locales y los principales referentes y expositores de la industria audiovisual, la radiodifusión y la política de la región.

AGENDA

MIÉRCOLES 28 DE AGOSTO
Salón Grand Salon
9:30 a 10:15: Conferencia "Desafíos del Periodismo" Disertan: Oscar Nicanor Duarte Frutos (Paraguay), Arnoldo Wiens (Paraguay). Moderador: Humberto Rubin (Paraguay)
10:30 a 11:15: Conferencia: "Desafíos políticos de la comunicación: del periodismo a la política". Disertan: Juan Francisco Lozano (Colombia), Juan Gómez Zelada (Paraguay) y Daniel Martínez (Uruguay)
11:15 a 12:00: "Como afecta la piratería al Cableoperador paraguayo" Disertaran: Sergio Veiga (Argentina), Gabriel Carballo (Paraguay), Pablo Scotellaro (Uruguay)
12:30 a 14:00: Cocktail de Bienvenida y Corte de cinta
14:00 a 18:00: SHOW ROOMS Tecnología y programación
Salón Aymac (Aviadores del Chaco 1669 c/San Martín)
21:00: Fiesta auspiciada por FOX.

JUEVES 29 DE AGOSTO
Salón Grand Salon
10:30 a 11:15: Segundo encuentro Nacional de Cableoperadores de Paraguay.
11:30 a 12:00: Continuación del Segundo encuentro Nacional de Cableoperadores de Paraguay y Firma convenio con Canal U
12:00 a 13:00 hrs.: Cocktail.
13:00 a 16:00 hrs.: SHOW ROOMS Tecnología y programación y cierre.
Salón Río Apa
10:00 a 11:15: Reunión URP Unión de Radios de Paraguay



Cost effective innovations are the hallmark of every Antronix design. More than 30 years of expertise in designing and engineering are in every product we build, whether it's our industry leading splitter designs, advanced MoCA and VoIP optimized residential amplifiers, or our Reverse Conditioning E-Option Taps and Faceplates.

Our "Design for Manufacturing" philosophy ensures high yield production at minimal costs. Proven field reliability and excellent reputation for quality positions Antronix as a leader in developing industry-leading products that meet the challenges of today's and tomorrow's HFC Networks.

At Antronix **creating value is just part of the package.**

ARJ Company
telecomunicações • tv a cabo

Tenemos todos los productos para:

- » Telecomunicaciones
- » Cable TV
- » HFC
- » Redes Ópticas

www.arjcompany.com.br
São Paulo - Brazil
Tel: +55 11 2193-9288

INTELSAT: OPTIMISMO DE LOS RADIODIFUSORES ACERCA DE LOS NUEVOS SATÉLITES DE HIGH-THROUGHPUT

POR CARMEN GONZÁLEZ-SANFELIÚ, VP REGIONAL PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

En América Latina, al igual que en otras importantes regiones del mundo, los radiodifusores analizan constantemente nuevas tecnologías de satélite que los ayuden a mejorar su servicio al cliente, aumentar los ingresos por concepto de publicidad y obtener una ventaja empresarial.

La introducción de nuevos satélites con tecnología *high-throughput* por parte de las principales empresas de satélite, ha generado mucho optimismo acerca de las capacidades que esos nuevos satélites aportarán al sector de la radiodifusión.

Los radiodifusores latinoamericanos entienden que la utilización de esas plataformas de satélites de gran desempeño y eficiencia puede convertirse en un factor de diferenciación fundamental a la hora de suministrar contenido a públicos más fragmentados y exigentes. Pero no todas esas plataformas son iguales.

LA PLATAFORMA INTELSAT EPIC^{NG} PERMITE ADAPTAR EL CONTENIDO

Con el actual modelo de suministro de contenido por satélite, la adaptación del contenido de canales resulta impráctica desde el punto de vista económico. El costo del ancho de banda lleva a buscar un contenido de plataformas más genérico, en tanto que los haces actuales están diseñados para una cobertura amplia, en la cual todos los canales van a todas partes.

Esos son algunos de los factores que han llevado a Intelsat a introducir la nueva plataforma Intelsat Epic^{NG}. Se trata de un enfoque innovador, con una arquitectura satelital que

utiliza las bandas C, Ku y Ka, haces anchos, haces pincel y tecnología de reutilización de frecuencias para lograr grandes avances a nivel de diseño, que posibilitan un mayor *throughput* o caudal y un desempeño de calidad inmejorable.

La nueva plataforma Intelsat Epic^{NG} permite adaptar los canales en función de una región y un haz específico. Los haces pincel y la



reutilización de frecuencias ofrecen un mayor caudal al tiempo que rebajan el costo por Megabitio, lo cual cambia el modelo económico para el suministro de contenido de características localizadas.

Trabajando de manera superpuesta a nuestra flota existente, la plataforma Intelsat Epic^{NG} ofrecerá a los clientes la libertad de adaptar la entrega de contenido para llegar a un público amplio, o a un sector específico.

Dicha plataforma también ofrece transmisiones a cabeceras de cables, así como rutas punto a punto, con escala adaptable y enlaces de contribución eficaces en función del costo para el cursado de aplicaciones de video de uso ocasional.

VENTAJAS ECONÓMICAS

No cabe ninguna duda de que la regionalización del contenido ayuda a los radiodifusores a aumentar los ingresos por concepto de publicidad. Las plataformas de satélites de *high-throughput* con su arquitectura de múltiples haces pincel, permiten a los distribuidores entregar a los espectadores destinatarios un contenido muy específico que resulta atractivo



para los publicistas.

Las eficiencias económicas que posibilitará la entrega de ese contenido regional a través de la plataforma Intelsat Epic^{NG} incrementará el rendimiento de la inversión.

La potencial facilidad de uso y la proyección de haz generalmente más pequeña de muchos sistemas de satélites de gran caudal tendrán una incidencia directa en la calidad del periodismo electrónico para los grandes radiodifusores, con un alcance que probablemente se limite tan solo al simple servicio de video y audio. La simplificación del flujo de trabajo se traducirá en una mayor eficiencia y permitirá a los periodistas hacer más con menos, y en menos tiempo.

En sus inicios, la plataforma Intelsat Epic^{NG} constará de dos satélites. El Intelsat 29e, de lanzamiento previsto para 2015, atenderá a las Américas, así como a clientes de servicios de movilidad en el Atlántico norte. A dicho satélite le seguirá en 2016 el Intelsat 33e, que atenderá la región del océano Índico. Conjuntamente, esos dos satélites Intelsat Epic^{NG} atenderán todas las regiones pobladas del mundo, y a ellos se sumarán otros tres más, ya contratados, para ofrecer en el futuro más capacidad y oportunidades tanto a los programadores como a los distribuidores.

IMPORTANTES COMUNIDADES DE SERVICIOS DE VIDEO

Intelsat ocupa un lugar de preeminencia en

We didn't invent...

Electrical Continuity



Ease of Installation



Reliability



Universal Fit



We just brought it to you... in a connector that's part of the solution, not part of the problem.

SignalTight™

One part fits standard through quad cable easily



Most widely used, performing continuity connector



PPC's patented SignalTight™ continuity member maintains continuity even when left loose



See PPC's demo truck and find out how PPC can get your business connected!



ppcqr.com



6176 East Molloy Rd, E. Syracuse NY 13057
ppc-online.com • 315-431-7200

INTELSAT: OPTIMISMO DE LOS RADIODIFUSORES ACERCA DE LOS NUEVOS SATÉLITES DE HIGH-THROUGHPUT

América Latina y en el resto del mundo gracias a que brinda la mayor cantidad de capacidad satelital, la mayor infraestructura de telepuertos y fibra óptica a través de la red *IntelsatOne*, y ahora también --con su plataforma satelital *Intelsat Epic^{NG}* de próxima generación-- un modelo mejorado de entrega de contenido.

Dieciocho satélites de Intelsat ubicados en destacadas posiciones orbitales brindan servicios a América Latina y el Caribe. Seis de las principales comunidades de video de Intelsat están en América Latina, donde cursan una combinación de capacidad de bandas Ku y C para atender los estrictos requisitos de más de 300 de los principales radiodifusores y empresas de telecomunicaciones de la región.



Las principales comunidades de video para América Latina y el Caribe a través de los satélites *IS-21*, *IS-11* e *IS-805* ofrecen la mejor combinación de cobertura geográfica y acceso a miles de cabeceras de televisión por cable permitiendo llegar a millones de hogares. Los radiodifusores que se suman a esas comunidades se benefician de una redundancia, un alcance y una conectividad verdaderamente superiores para la distribución de programas.

INTELSAT, INFALTABLE EN LOS GRANDES EVENTOS

La introducción de la plataforma *Intelsat Epic^{NG}* es el ejemplo más reciente de la manera en que Intelsat responde constantemente a los requisitos complejos y cambiantes de los radiodifusores latinoamericanos.

Otro ejemplo es el de nuestros servicios uso ocasional, en los que los principales radiodifusores confían desde hace mucho tiempo gracias a la gran fiabilidad que ofrecen.

Quienes trabajan conjuntamente con Intelsat tienen la seguridad de transmitir con todo éxito a los espectadores las imágenes en directo de los grandes eventos, desde el principio hasta el final, sin interrupciones y dentro del presupuesto correspondiente.

Los servicios de uso ocasional de Intelsat ofrecen un apoyo fundamental a los radiodifusores que llevarán a todos los rincones del mundo las imágenes de la Copa Mundial de Fútbol de 2014, las Olimpiadas de 2016, y la Copa América de 2015, 2016 y 2019 desde Chile, los Estados Unidos y Brasil, respectivamente.

Merced a su experiencia y dedicación, Intelsat seguirá brindando a los radiodifusores de la región los servicios de transmisión que necesitan para poder llevar a los propios hogares de sus clientes, en directo, todo el dramatismo y la efervescencia del contenido más importante en materia de noticias, deportes y entretenimiento.

En 1953, Lindsay creó TOUGH TECHNOLOGY

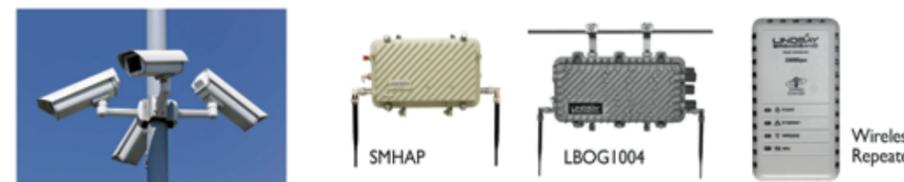
Lindsay Broadband ha diseñado y fabricado soluciones de productos de comunicación por sesenta años.

Nuestra tecnología Tough está diseñada y construida para soportar todos los elementos que se pueden lanzar. A partir de -40 grados a 60 grados, resistentes al agua hasta 15PSI, protegida contra sobretensiones y EMI inmunes, inversiones sólidas que resistan el paso del tiempo.

Soluciones ópticas, incluyendo FTTx equipamiento pasivo y activo tanto para la planta exterior y las implementaciones MDU.



Wireless Solutions incluyen HFC Hotspots endurecidos, servicios empresariales inalámbricos punto a punto y multipunto, LTE backhaul Gateways y cadena montadas EMTA



Soluciones de RF incluye amplificadores MDU y nodos ópticos, amplificadores de línea de abonado y pasivos y Multitaps



Contáctenos + 1 (705) 742 1350
www.lindsaybroadbandinc.com



El Líder en la Fabricación de Herramientas para la Preparación de los Cables Coaxiales, Cables de Fibra óptica y Energía Eléctrica



Distribución Telecom Energía Electrónica
CATV Fibra Óptica Transmisión

Ripley
46 Nooks Hill Road
Cromwell, CT 06416 USA
Corporate Office: +1 (860) 635-2200
Latin America Office: +1 (954) 499-9203
info@ripley-tools.com
www.ripley-tools.com



The road to success



The world's entertainment content market

Four days of spectacular events and brushing shoulders with A-listers. Endless opportunities for networking, discovering the best in global programming and sealing big deals. They say success is all about being in the right place at the right time. They're right. The red carpet's waiting. The moment is yours. Register today.

7-10 October, 2013, Cannes – France
mipcom.com

[mipcom](#) > [mipjunior](#)

Register before 4 October and save nearly €200

Contact José Luis Sanchez now and find out how to make MIPCOM and MIPJunior work for you.
jose-luis.sanchez@reedmidem.com



PICO DIGITAL™

Integrated Solutions



Conéctate a la era Digital con

CINE BOX



CINE BOX

CINE DRIVE

Features

- No requiere decodificador (Set Top Box)
- 200 Títulos de películas digitales SD en 4 canales de TV
- Más de 25 títulos de películas HD en 2 canales de TV
- 100 películas para adulto en 1 canal de TV
- Canal de guía (EPG)
- 24 MHz por todo el paquete (equivale a 4 canales analógicos)
- Disponible solo en Latinoamérica
 - El paquete Premium requiere decodificador (Set top box)

Paquete Básico Paquete Premium

●	●
●	●
	●
	●
●	●
●	●
●	●



Visite nuestra página web para más información.

www.PICODIGITAL.com

sales@picodigital.com

Llámanos al **858-546-5050**

Número Gratuito **1-800-421-6511**

AURORA NETWORKS: ARQUITECTURA DE ACCESO DE BANDA ANCHA DISTRIBUIDA



Aurora Networks lanzó su solución de arquitectura de acceso de banda ancha distribuida para operadores de cable e Internet, que provee la capacidad de preservar su inversión en infraestructura existente y dejar lugar para futuras innovaciones.

La solución representa la primera tecnología de Nodo QAM de Aurora y extiende el dominio de la cabecera (headend) digital hacia fuera del nodo de la fibra óptica. La interfaz digital-RF es migrada del headend al nodo, acarreando contenido digital al nodo utilizando banda

base, ópticas de datos de grado y distribuyendo modulación QAM a los nodos. Esta arquitectura de Aurora es capaz de entregar cualquier combinación de servicios de Broadcast, narrowcast, cable, IPTV y DOCSIS, incluso en el mismo canal QAM. Esta capacidad permite a operadores personalizar la migración del servicio y el crecimiento a las necesidades y especificaciones locales.

John Dahlquist, vicepresidente de marketing en Aurora Networks, afirmó: 'Los operadores continuarán viendo un incremento

en la demanda de capacidad, pero para agregar más servicios premium y mantener la eficiencia de costo, necesitan implementar una arquitectura de acceso de banda ancha distribuido. Esta solución permite a los operadores simplificar el costo y la complejidad de sus redes y cuando se combina con el nodo QAM, no hay mejor solución posicionada para ahorrar dinero los operadores y, simultáneamente, resolver el desafío del siempre creciente ancho de banda.'

NEWTEK LANZÓ NUEVA VERSIÓN DEL TRICASTER 40

NewTek anunció el lanzamiento de la segunda versión del TriCaster 40, un estudio completo de producción de video multi-cámara que permite a cualquier persona crear televisión para streaming profesional con un pequeño presupuesto.

La nueva versión del TriCaster 40 permite a los usuarios acceso a las mismas capacidades de producción utilizadas por las principales cadenas de TV, incluyendo transiciones animadas personalizadas, títulos y gráficos al estilo del canal y una interoperatividad de archivos mejorada.

Andrew Cross, CTO de NewTek, dijo: 'En

NewTek estamos constantemente buscando ayudar a la gente con ideas para utilizar el video de nuevas formas, para que puedan contar sus historias y generar impacto al compartirlas con el mundo. Nuestra próxima generación de TriCaster 40 presenta nuevas herramientas, que si se compraran individualmente costarían más que el TriCaster en sí mismo.'

Con nuevas capacidades, el TriCaster 40 ahora permite a los productores de video crear emisiones de TV HD con efectos personalizados más adecuados al estilo de la señal. Además,



María Claudia Torres, Adrián Bazán, Rubén Ruiz y Ralph Messana de Newtek

permite añadir títulos dedicados en vivo y en HD, así como gráficos. Con nuevos formatos de video, las opciones de grabación permiten llegar a más espectadores en distintas plataformas.

Los actuales clientes de TriCaster 40 pueden conseguir la nueva versión del software inmediatamente por USD 995. A partir del 12 de julio, todos los sistemas TriCaster 40 incluirán la versión actualizada.

ENVIVIO

Envivio sumó a su staff ejecutivo y empieza una etapa de mayor apuesta y entrada a los mercados de América Latina. En ese orden tuvo presencia en Canitec en el stand de TVCLatinoamérica, acompañado Yefim Nivoro de Globetek Media que lo representa. Dijo que ven a Latinoamérica con un potencial muy significativo. Dijo que son los únicos que ofrecen el encoding y transcoding de esta manera para productos de OTT que es lo que el mercado está buscando. El encoding se puede hacer en MPEG2 y MPEG4.



David Branski y Yefim Nivoro

TMS

Stefain Mustain de Tribune Media Services dijo que ya trabaja en México con todos los operadores grandes. Que el objetivo en Canitec era ser más visibles y mostrar su fuerza actual, además de escuchar a los clientes. Justamente, tuvieron muchas reuniones hablando de la siguiente generación de guías y el manejo de metadatos, donde ellos son líderes.



Stefain Mustain



Protegemos su contenido.
Protegemos su negocio.

En Safeview tenemos una prioridad, proteger sus contenidos contra cualquier ataque. Su negocio estará seguro con el respaldo de nuestra tecnología líder y la cercanía y capacidad de una red de soporte de total confianza que opera en 35 países.



Solución digital integral para cable, terrestre, satélite, IPTV, híbrida, OTT

Solucion de TV Digital Confiable



Mas productos: Video Servidor, EPG , Insertador de Logo, Mosaico, Sistema de Publicidad Anuncios

Ver el Mundo con Jiuzhou



- IP+ISDB-T Hybrid
- USB PVR ready
- Local media player, network media player
- HDMI 1.4 for 3DTV
- 802.11b/g/n WiFi network
- HTML compliant browser with JavaScript



- Major secured CAS supported
- DVB-S2 & ISDB-T Combo
- USB PVR ready
- Excellent technical quality
- Perfect user experience

Proveedor de equipos de TV digital

Oficina de Brasil: Edificio Corporate Plaza, Av. Ibirapuera 2907, cj504 Moema, Sao Paulo, 04029-200, Brazil
 Contacto: Mr. Otto Klaus Spiess
 Telefono fijo: 005511-50539802 (Brazil); 0086816-2468774 (China)
 Telefono movil: 005511-991951041; 0086-13981165779 (China)
 email: otto.klaus@d-telemedia.com; market@d-telemedia.com
 Website: www.jiuzhou.com.cn / www.d-telemedia.com



Jiuzhou satisfecha todas sus necesidades!





Intraway

Provisioning Suite

CONOCEMOS LOS DESAFÍOS DE AMÉRICA LATINA

Provisioning y Gestión Integrada de Todos los Servicios



Visítenos hoy mismo en www.intraway.com



Telecommunications
and CATV Products

Supply Chain
Management
Experts

People You Can
Depend On

eCommerce
Solutions

Global
Distribution
Network



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

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

Las grandes marcas que nos respaldan

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

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

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

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

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

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



CATV HFC-DIGITAL EQUIPMENT-EPON EOC
ONE OF THE TOP TEN NATIONAL BRANDS
IN RADIO AND TELEVISION INDUSTRY IN CHINA

High-power multi-output EDFA

Adopt Erbiumytterbium-doped double-clad optical fiber technology; Output port: optional 8-32 way; Output power: maximum up to 2W; Low noise figure: 0dB input is less than 5dB; Perfect network management interface; Ethernet interface; International SNMP network management interface; Lower power consumption by intelligent temperature control system; Output power: optional 0-3dB;



Four in One H.264 HD encoder WDE-H420

Support H264/AVC High Profile Level 4.2; Up to 1920*1080P video format; Support SDI, HDMI video inputting interfaces; 10/100/1000BASE-T with Auto-negotiation bit; Rate Ethernet output; Zero jitter on IP output; Zero jitter generation on TS over IP output; Setting program and supplier name through Internet; Both local or remote network management and online update; 10/100M Base-Tx management interface; Support brightness, color saturation, contrast and color adjustment; Support 4 channels encode;



Eight in One H.264 SD Encoder WDE-S820

Support H264/AVC High Profile Level 3.0; Support analog CVBS video inputting interfaces; 10/100/1000BASE-T with Auto-negotiation bit; Rate Ethernet output; Zero jitter on IP output; Zero jitter generation on TS over IP output; Setting program and supplier name through Internet and front panel; Both local or remote network management and online update; 10/100M Base-Tx management interface; Support brightness color saturation, contrast and color adjustment; 8 channels encode;



Optical receiver WR1004DJ

High response PIN photoelectric conversion tube; Optimization circuit design, SMT process production, optimization signal path, fluency photoelectric signal transmission; Specialized RF attenuation chip, good RF attenuation and equilibrium linear, high accuracy; GaAs amplification device, power double output, high gain and low distortion; Microprocessor control working status, LED shows all parameters, convenience and intuitive operation, and stable performance; Excellent AGC performance, when the input optical power range is -9~+2dBm, the output level, CTB and CSO basically unchanged; Reserved data communications interface, it is convenient to connect with network management responder, access to network management system;



Optical Node WR8604G

Four ports all can output high level signal above 108 dBμV; Advanced RF AGC technology make the input optical power changed in the range of -5~+5dBm, output and nonlinear indexes remain unchanged; Built-in perfect multi-channel separation circuit, make the signals mutual interference (among forward channel, reverse channel and network management) reduced to the lowest; Built-in perfect condition monitoring circuit, can be configured the responder that in line with network management standard-Gb/T 20030-2005 HFC network device management system specifications; easy to realize the remote network management monitoring; And can easily achieve interoperability with other manufacturers' front-end management software;



1GHz Optical Node WR1004HJ

The highest operating frequency is expanded to 1GHz; Full CPU control working status, and add LED parameters display screen; Advanced optical AGC function, the input optical power range is broadened to -9~+2dBm; Full SMT process production, EQ and ATT control circuit both adopt specialized electricity control chip; Output stage of the downlink channel adopts GaAs power doubler amplifier module; The highest output level up to 112dBμV, even more; The uplink channel adopts specialized RF electricity control attenuation chip replace the three-state switch;

TEL: +86-571-82559907 FAX: +86-571-82551107
 E-MAIL: necy-xu@prevail-catv.com

Http://www.prevail-catv.com
 HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO., LTD.

ADDRESS: Industrial Development Zone, Guaili Town, Xiaoshan District, Hangzhou City, Zhejiang, China.

EXPERTICIA. INVENTARIO. VALOR. AGC.

AGC tiene lo que usted necesita, cuando más lo necesita – ahora. Somos líderes de la industria en inventario en existencia de equipos nuevos y restaurados provenientes de fabricantes originales.

MODOS



- DM 1111 (Nuevo)
- SG 4000
- SG 2000
- DM 3100
- 6940
- 6920
- Nodos Tierra
- DM 4100

CONVERTIDORES



- DCT 2000s
- DCT 6200s
- DCT 6208s
- DCT 6412s
- DCT 6416s
- DCT 700s

AMPLIFICADORES



- Serie Flex Max 321 (Nuevo)
- Serie Flex Max 601 (Nuevo)
- GMLE 870
- Serie Flex Max 331 (Nuevo)
- Serie Flex Max 901 (Nuevo)
- MB 75 SH

MODEMS



- Serie SB 51xx
- DPC 2100
- Modems Dccsis 3.0
- TJ 715Xs
- Modems VOIP
- SBG 900

CABECERAS



- CHP Max 5000 (Nuevo)
- Motorola DSRs
- APEX 1000
- C8
- C6
- SEM V8

TAPS Y PASIVOS



- Taps Regal (Nuevo)
- Taps C-Cor (Nuevo)
- Taps S.A.
- G.I. Taps
- Taps TaiKan (Nuevo)

Lo que necesita, cuando lo necesita. Pruebe AGC.

Somos un distribuidor autorizado de Arris.

913.402.4499

www.adamsglobal.com sales@adamsglobal.com

