# CCAP PRELANZAMIENTO: ¿DONDE SE ENCUENTRA?

En nuestro negocio, el éxito viene de la colaboración con nuestros clientes, de ir más allá de lo esperado. Por eso queremos aportarles el beneficio de nuestros años de experiencia técnica y estratégica en el sector.

ARRIS

ARRIS INVENTAMOS EL FUTURO

Para más información y una copia gratis de nuestro ARRIS CCAP WHITE PAPER puede visitar http://success.arrisi.com/ccap_solution_sp



Abril 2014 | Año 19 | # 228

# Prensario Internacional

www.prensario.net

Televisión • Broadband • New Media • Licensing

**Informe especial NCTA2014:** El año de la renovación

**Crecimiento de pequeños y medianos cableoperadores en Perú**

**Informe de mercado del Perú**

# Prevail CATV

Powerful and experienced technical team , professional and well-trained production team !
Finely craft and diligently work more than 20 years- try to realize our goal

## NEVER DROP BEHIND, NEVER OFF LINE!

### WDE Encoder Series
(H220/H420/H820/S820/WDE-4220B/WDE-8420)

- High-fidelity audio processing technology,support stereo output.
- Support MPTS and SPTS over IP,support edit PSI/SI.
- SPTS mode: up to 8 or 32 channels(optional).
- Adjustable rate output, operation flexibility.

### Satellite Optical Transmitter(WT-2G600)

- High performance DFB laser,the output optical wavelength can be ITU standard wavelength.
- Adopt multi-frequency pre-distortion technology; the RF drive total power is adaptive.
- 19" 1U standard rack,can be equipped with hot backup dual power modules (optional).

### Satellite Optical Receiver
(WR-2G600R)

- Optical AGC function, full-GaAs MMIC amplification.
- Variable attenuator and equalizer,support Ethernet transponder.
- 19" 1U standard rack, LCD display on the front panel, can be equipped with hot backup dual power modules (optional).

### CATV Optical Communication Platform (WOS-4000)

- 4U standard rack, hot backup dual power, support hot plug.
- Can be installed with 1 monitoring unit and 16 equipment modules at most.
- Equipment slot can automatically identify the module type; the cooling fan is intelligent temperature controlled.
- LCD status display,support Ethernet transponder and provide RS-232 communication interface.

### Outdoor Modular Bidirectional Amplifier
(WA-1300-00-CEAM)

- Plug-in equalizer and attenuator, GaAs power doubler output.
- Two-channel independent output, modular cast aluminum waterproof shell.

### Outdoor ultra-thin Bidirectional Building Amplifier
(WT-1100KLE-00)

- Plug-in equalizer and attenuator, low noise MMIC amplification + GaAs power doubler output.
- Two-channel splitter or tap output, ultra-thin cast aluminum waterproof shell.

### Outdoor Bidirectional Optical Receiver (WR-1002JL)

- Intelligent optical AGC function, GaAs power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, nixie tube display, support Ethernet transponder.
- The return path can be equipped with RFOG burst mode return path components (optional), and add independent EOC signal insertion port.
- Two-way splitter or tap output, cast aluminum waterproof shell.

### Outdoor Ultra-thin Modular Optical Node (WR-1004SJL-A-I / WR-1004SJL-A-II / WR-1004SJL-E)

- Intelligent optical AGC, GaAs or GaN power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, LCD screen status display, support Ethernet transponder.
- Two-way independent output or four-way splitter output, ultra-thin modular cast aluminum waterproof shell.

WR-1004SJL-A-I

- Intelligent optical AGC, GaAs power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, LCD screen status display, support Ethernet transponder.
- Two-way independent output or four-way splitter output, ultra-thin modular cast aluminum waterproof shell.

WR-1004SJL-A-II

- Intelligent optical AGC, GaAs power doubler output.
- Variable attenuator and equalizer, LCD screen status display, support Ethernet network management protocol.
- Two-way independent output or four-way splitter output, ultra-thin modular cast aluminum waterproof shell.

WR-1004SJL-E

HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO.,LTD
Production department address: Youyi road No.27-1,Guali industrial development zone,Xiaoshan,Hangzhou
www.prevail-catv.com / tel:+86-571-82559907 / fax:+86-571-82551107

HBO LATIN AMERICA GROUP

DONDE TODO COMIENZA

HBO HBO2 HBO Family HBO Signature HBO plus HBO OD HBO GO max maxprime cinemax
History History on demand History HD History 2 E! E! on demand WB WB AXN AXN HD
A&E A&E HD A&E on Demand S S HD S spin bio. bio. on demand

# NCTA 2014:

## EL AÑO DE LA RENOVACIÓN

Con el mercado latinoamericano creciendo entre 11% y 15% anual, y la promesa --o amenaza-- del auge de TV Everywhere y Over The Top, los directivos de la industria se encontrarán a fin de mes en The Cable Show, esta vez en Los Ángeles.

El principal dilema de los cableoperadores --sean MSOs o independientes-- es nuevamente cómo competir adecuadamente, no sólo con las telcos como **Telefónica** y **América Móvil** --pero también **Millicom** y las locales en cada mercado-- sino además con gigantes como **Google** y **Amazon**, que a través de **YouTube** y otros servicios de streaming están, al igual que **Netflix**, atrayendo espectadores que de otra manera estarían sintonizando TV paga lineal por cable o satélite.

Esto obligará a concurrir a. Los Angeles Convention Center, del 28 de abril al 1 de mayo, con los ojos puestos no sólo en la tecnología existente sino también en fórmulas estratégicas que puedan ser adaptadas al contexto y la regulación latinoamericanos. Entre otras diferencias con la Unión Americana, los gobiernos latinoamericanos miran con malos ojos las fusiones, considerando que es mejor tener varias empresas pequeñas --y financieramente más débiles-- que menos empresas que sean más fuertes; esto olvida que tres empresas (América Móvil, Telefónica y **DirecTV**) controlan de por sí más del 40% del mercado latinoamericano, estimado actualmente en 65 millones de suscriptores, o que **Net Serviços**, el mayor cableoperador de la región, es controlado por la telco **América Móvil**.

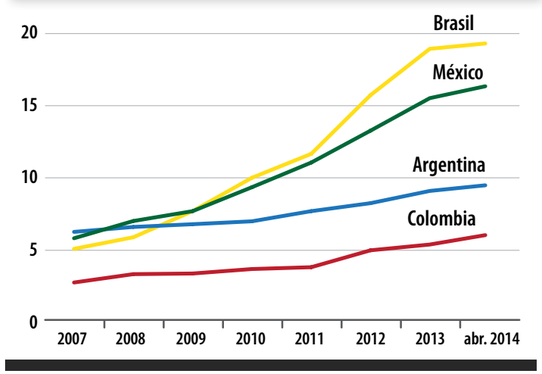
Esto significa que la NCTA 2014, como se la conoce habitualmente, no será la continuación de las anteriores, sino que exigirá aprender allí sobre cambios estratégicos, entre ellos la necesidad de alianzas como la que los cableoperadores uruguayos agrupados en **CUTA** piensan realizar --por ahora, la llaman "Cable Nacional"-- para poder interconectarse con la red de la telco estatal **Antel** y ofrecer acceso a Internet (un monopolio del Estado en ese país) a lo que se estima llegarán a ser 200 mil suscriptores, casi un tercio del total de usuarios en Uruguay.

La junta directiva de Tepal en la reciente asamblea durante Natpe Miami

El OTT requiere, de por sí, interconexión entre cableoperadores para que sea posible ofrecerle al usuario la sintonía de contenidos aunque esté fuera del ámbito físico de la red. Algo similar a lo planteado con el programa de marketing **Yoo** en México, donde varios operadores comenzaron a ofrecer, con una misma marca, paquetes de video e Internet diferentes. Tal como explicara en su momento **Enrique Yamuni** --director general de **Megacable**-- a Prensario, esto posibilitó campañas de marketing de alcance nacional para competir con el servicio de Internet de **Telmex**; a nivel local, hubiera sido imposible competir.

De todos modos, la concurrencia a The Cable Show requerirá de cada participante la habilidad de elegir tanto los stands y demostraciones

**Evolución de TV paga en otros mercados de Latinoamérica (2007 – abril 2014)**




## The Cable Show: Qualified Latin America attendance

While the number of Latin American attendees at The Cable Show hosted by the **NCTA** may be small compared to more generic trade shows, there is a distinction: many of its top executives will be present this year at the LA Convention Center, as it has been in the past.

This happens, among other reasons, by the fact that, more than a technical or programming powwow, the NCTA gathering offers these visitors the chance to meet many of the highest regional programming and hardware executives and reach decisions that would take weeks or months to agree on through the normal channels.

The Latin American pay TV industry, while growing at a 11%-15% yearly pace, faces a concentration process --more than 40% is in the hands of two telcos (**América Móvil**, **Telefónica**) and **DirecTV**-- and, in addition, companies such as **Netflix** are eating into the linear programming traditional customer base, or al least slashing its growth. On top of this, a third telco, Luxembourg-based Millicom, is also attacking certain of its markets.

While Latin America as a region still remains trailing the worldwide Internet access speed averages, there is no guarantee that this situation --which actually protects cable TV from streaming-- will not change in the future. Several governments (Brazil, Mexico, Colombia, Argentina, Peru among them) are

Entretenimiento | Factual | Lifestyle | Deportes

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

FOX International Channels LATIN AMERICA

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

# NCTA 2014: el año de la renovación

que más le interese visitar, como las sesiones que puedan resultarle de mayor utilidad.

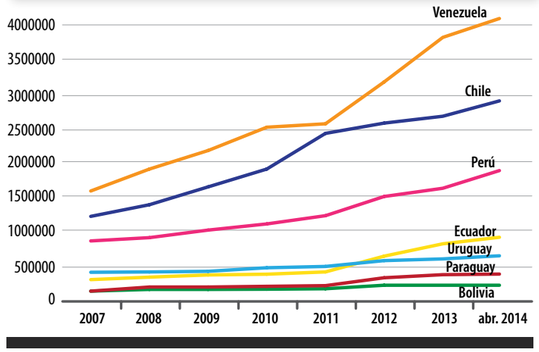
Una primera elección apunta al desayuno latinoamericano que **Arris** auspicia el martes 29 a las 8:30 am; otra opción es el que organizan el miércoles 30 a las 8:00 am las publicaciones estadounidenses **B&C** y **Multichannel News** con el título "Multicultural TV", enfocado en parte al mercado hispánico pero con ingredientes que apuntan a Europa y Asia. La recepción a participantes internacionales, el martes 29 a las 5.30 pm, puede servir como punto de reunión, aunque para entrevistas programadas lo más adecuado es el International Business Center, abierto desde el lunes al jueves en los horarios de la convención.

Las sesiones abarcan una amplia gama de temas, desde los estrictamente técnicos relacionados con video por cable y banda ancha, hasta interactividad, publicidad, marketing servicios complementarios --como el OTT y TV Everywhere, justamente-- y contexto regulatorio, aunque éste está fundamentalmente centrado en la legislación vigente en los Estados Unidos y por lo tanto sólo sirve como comparación para los visitantes latinoamericanos.

Hay además seminarios específicos; la serie denominada "Educational Sessions" no se refiere al uso del cable como herramienta educativa sino que representan un esfuerzo de capacitación rápida sobre aspectos como la experiencia de los usuarios, las apps aplicables al cable, el esquema de negocios de la televisión originada en Internet y el potencial de los mercados globales para la comercialización de contenidos.

Las sesiones generales, que suelen atraer una gran concurrencia, muestran en acción a los líderes de la industria estadounidense, con creciente presencia de colegas de las empresas líderes en Internet y las productoras de contenidos; si se dispone de poco tiempo, son una buena manera de tener una idea general de los avances de la TV por cable y la banda ancha en tres o cuatro días.

**Evolución de suscriptores de TV paga en otros países de Latinoamérica (2007 – abril 2014)**




En simultáneo con la NCTA pero fuera de su programa oficial, **Tepal** tendrá una reunión de su Junta Directiva en un hotel cercano al Centro de Convenciones. La entidad presidida por **Mauricio Ramos** está preparando su ExpoConvención 2014, a realizarse en el Hard Rock Hotel de Panamá, de modo que parte de su programa de trabajo estará relacionado con este encuentro de la industria, al que concurren las figuras más importantes de la misma.

## Las delegaciones

Como en años anteriores, se espera que México y Brasil sean los países que mayor número de representantes aporten a The Cable Show. México tiene la ventaja de la proximidad, en tanto Brasil, como el mayor mercado dentro de la región, pasa por la dinámica generada por la Copa del Mundo a jugarse en junio, la preparación de los Juegos Olímpicos en 2016 y la problemática del "apagón analógico" y la incógnita del grado de aceptación real de la TV digital entre el público usuario.

En tanto México ha enunciado una política férrea --que la realidad puede obligar a cambiar-- de apagar las señales analógicas el 31 de diciembre de 2015, las emisoras brasileñas conservarán señales analógicas hasta que esté demostrado que los usuarios han efectivamente migrado a la nueva tecnología. Brasil ha descubierto también que la migración puede generar interferencias entre las telecomunicaciones y las señales de TV, por lo cual tiene la intención de solucionar estos aspectos antes de dar un paso irreversible. Finalmente, varios partidos de la Copa del Mundo se transmitirán en súper alta definición 4K, así como el país ha sido innovador en HD y en 3D, tecnología que ha perdido atractivo en los últimos tiempos.

Argentina, Colombia y Chile aportarán bloques menores de asistentes, y se esperan también presencias individuales de los líderes de otras empresas de la región, provenientes de países como Perú, Ecuador, Venezuela y los de América Central; en todos los casos, la motivación es tanto conocer las novedades como advertir, lo antes posible, qué es lo que no está funcionando, a fin de evitar implementaciones costosas que la escala del negocio latinoamericano no resiste.

## The Cable Show: Qualified Latin America attendance

working on nationwide backbone fiberoptics networks that will result in higher access speeds and, therefore, additional competition against the incumbent linear pay TV players, which usually rely on their own infrastructure and seldom apply for usage of shared facilities. So, the Latin American executives need to learn from the U.S. companies the ways and means to stay competitive from now on.

Indeed, they face an additional drawback: many of the local governments just don't understand the fundamentals of pay television, being generally negative against mergers and joint efforts that could add leverage to cable against the telcos. Mexican *Yoo* marketing strategy is an example: having been a defensive move against dominant telco Telmex to allow cable operators to advertise broadband access on a nationwide basis, it has been criticized as a 'monopoly effort' against other non-participating cable operators.

Last but not least, the Latin American execs traditionally attend The Cable Show to watch the results of past or present drives towards technology developments -such as 3D and now 4K- that could become expensive mistakes. Avoiding investment pitfalls is, to these regional industry leaders, as important as being able to detect a trend that it might take two to three years to put in practice at their home market.

# NCTA 2014: Schedule

THE CABLE SHOW

## Tuesday, April 29, 2014

*-10:00 AM - 11:20 AM, West Hall*

### General Session: Convention Co-Chairs Welcome

Rob Marcus, Chairman & CEO, Time Warner Cable Inc.

John Skipper, President, ESPN, Inc. & Co-Chairman, Disney Media Networks

Rob Marcus

### City Welcome

Eric Garcetti, Mayor, City of Los Angeles

### Keynote

Michael Powell, President & CEO, NCTA

Michael Powell

### Brought to you by broadband: The faster, better, more entertaining future

Nancy Dubuc, President & CEO, A+E Networks

Jerald Kent, Chairman & CEO, Suddenlink Communications

Rob Marcus, Chairman & CEO, Time Warner Cable Inc.

John Martin, Chief Executive Officer, Turner Broadcasting System, Inc.

John Skipper, President, ESPN, Inc. & Co-Chairman, Disney Media Networks

### A world of possibility: Technology and the global teleconomy

Michael Fries, President & CEO, Liberty Global

Phil McKinney, President & CEO, CableLabs

*-2:00 PM - 3:00 PM, Room 408B*

### International Session: Emerging Markets Ahead - Assessing global content growth strategies

Cable content companies are expanding their global ambitions as emerging markets and multiscreen consumption patterns present new opportunities to grow viewers, add partners and increase advertising revenues around the world. Hear from leading international cable programming strategists about the drivers and decision points involved in a new round of global content investment.

### Speakers

Moderator: Derek Thompson (The Atlantic)

Speakers: Sean Cohan (A+E Networks), Jim Samples (Scripps Networks Interactive), Russell Wolff (ESPN, Inc.)

## Wednesday, April 30, 2014

*-10:00 AM - 11:20 AM, West Hall*

### General Session: Welcome & Introduction

Rob Marcus, Chairman & CEO, Time Warner Cable Inc.

### Live from The Cable Show: FCC Chairman Tom Wheeler

Thomas Wheeler, Chairman, Federal Communications Commission

### Great expectations: A macro view of consumers, content and communications

Brian Roberts, Chairman & CEO, Comcast Corporation

David Zaslav, President & CEO, Discovery Communications

Brian Roberts

### From fringe to binge: Bringing breakthrough content to every screen

HOST: Lynette Rice, West Coast News Editor, Entertainment Weekly

Nancy Dubuc

## Thursday, May 01, 2014

*-10:00 AM - 11:20 AM, West Hall*

### General Session: Welcome & Introduction

John Skipper, President, ESPN, Inc. & Co-Chairman, Disney Media Networks

First-person: Influencers and innovators on the future of media

### A conversation with:

Patrick Esser, President, Cox Communications, Inc.

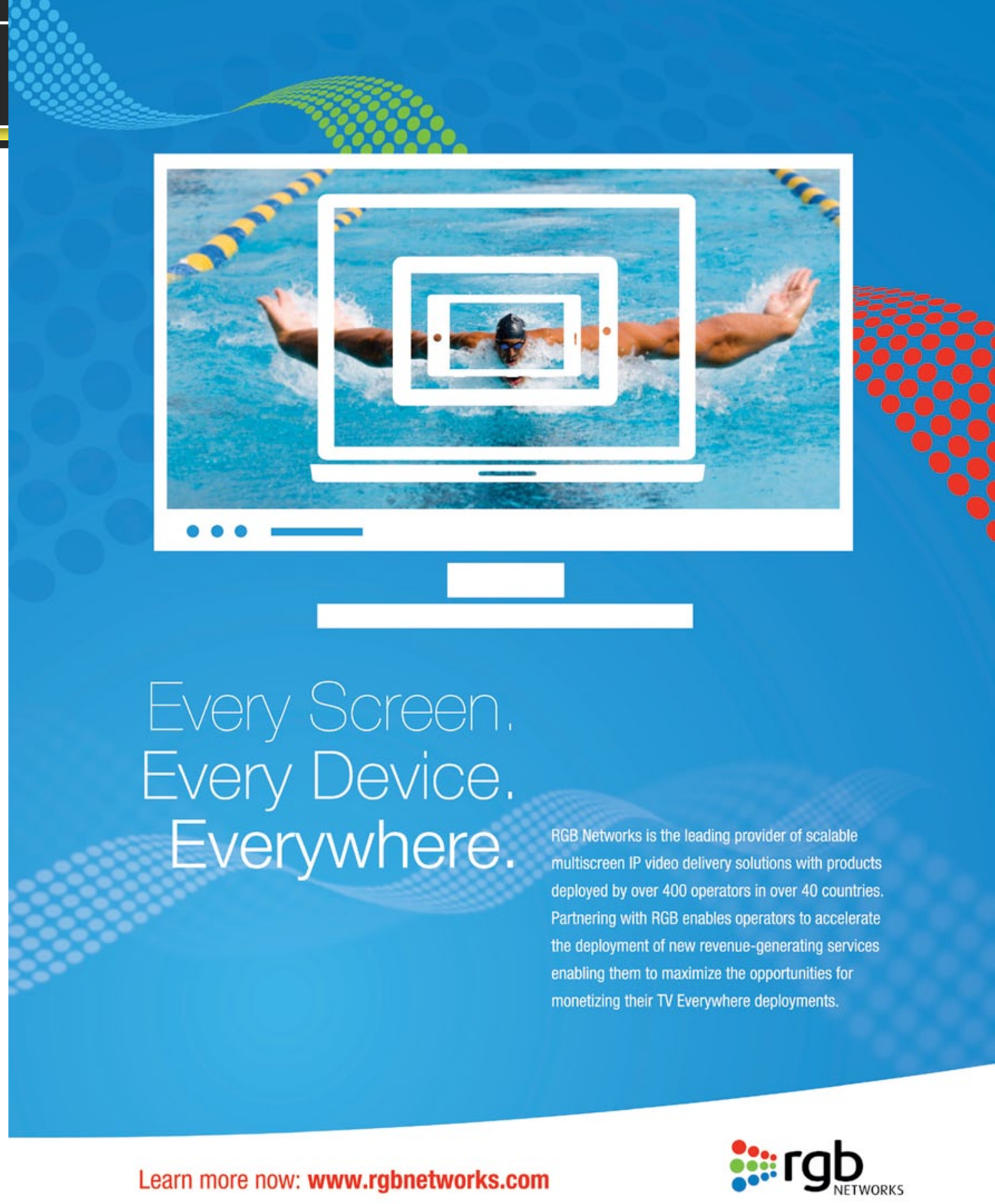
Rob Lloyd, President, Development & Sales, Cisco Systems

### A conversation with:

Joshua Sapan, President & CEO, AMC Networks

Matthew Weiner, Creator, Writer, Director, Executive Producer - 'Mad Men' on AMC Networks





# HBO: en abril, nuevas temporadas de *Game of Thrones* y *Mad Men*

*Game of Thrones*

**HBO Latin America** estrenó la cuarta temporada de la serie original *Game of Thrones*, en simultáneo para Estados Unidos y América Latina, el 6 de abril. Además, desde el 22 de abril, emite la sexta y última temporada de *Mad Men*.

La multipremiada *Games of Thrones* se basa en los libros *Canción de Hielo y Fuego*, de **George R.R. Martin**, y narra la épica y mortal lucha por el poder entre varias familias en los siete reinos de Westeros.

Compuesta de 10 episodios, la cuarta temporada de *Game of Thrones* contará con la nueva participación de **Pedro Pascal** como *Prince Oberyn Martell "The Red Viper"*; **Roger Ashton-Griffiths** como *Mace Tyrell*; **Indira Varma** como *Ellaria Sand*; **Mark Gatiss** como *Tycho Nestoris*; **Paola Dionisotti** como *Lady Anya Waynwood*; **Rupert Vansittart** como *Bronze Yohn Royce*; además de un misterioso personaje: *The Three-Eyed Crow*, intepretado por **Struan Rodger**.

*Mad Men*

Ellos se unen a los actores principales de la serie, **Peter Dinklage**, **Lena Headey**, **Nikolaj Coster-Waldau**, **Emilia Clarke**, **Kit Harington** e **Iain Glen**, y todos juntos protagonizarán una nueva temporada que contará con filmaciones en locaciones en Irlanda del Norte, Islandia y Croacia.

La banda de rock progresivo **Sigur Rós** participará en la musicalización, uniéndose a **The National** y **The Holy Steady** como las bandas independientes que han musicalizado las últimas temporadas.

## Sexta temporada de Mad Men

*Mad Men* es la serie dramática ambientada en la ciudad de Nueva York de los años 60. Bajo la producción ejecutiva del creador de la serie **Matthew Weiner**, la quinta temporada de exploró el nuevo matrimonio de *Don Draper* (**Jon Hamm**) con su segunda esposa *Megan* (**Jessica Paré**), lo cual lo lleva a descuidar su trabajo en la agencia de publicidad *Sterling Cooper Draper Pryce*, hasta que ella lo desilusiona con su decisión de abandonar el mundo de la publicidad y de dedicarse a su carrera como actriz.

En esta nueva temporada, y a partir de la expansión de la agencia, *Don* tendrá que tomar importantes decisiones respecto a sus prioridades tanto fuera como dentro de su oficina.

Mientras tanto, *Lane Pryce* (**Jared Harris**), *Pete Campbell* (**Vincent Kartheiser**), *Roger Sterling* (**John Slattery**), *Joan Harris* (**Christina Hendricks**), y *Peggy Olson* (*Elisabeth Moss*), aprenden que tanto en su vida personal como profesional, cada cual tiene que "valerse por sí mismo", ya que enfrentan dolorosos momentos en sus vidas.

La serie también cuenta con las actuaciones de **January Jones**, **Aaron Staton**, **Rich Sommer**, **Robert Morse**, **Jay Ferguson**, **Christopher Stanley**, **Ben Feldman**, **Mason Vale Cotton**, y **Kiernan Shipka**. Los invitados especiales incluyen a **Alison Brie**, **Teyonah Parris** y **Charlie Hofheimer**.

# TBS veryfunny presentó *Brooklyn 9-9* en Buenos Aires

**TBS veryfunny**, canal de cine y series dedicado 100% al humor de **Turner**, presentó en Buenos Aires la sitcom *Brooklyn Nine-Nine*, una de las apuestas de la señal para este año que se estrenó el 21 de abril para toda la región.

**Manuel Cuan**, VP de Marketing y Servicios Creativos de los canales de Tendencia, y **Alicia Dayan**, VP y gerente de **TBS veryfunny**, **Infinito** y **truTV**, destacaron el estreno de la serie ganadora de dos Globos de Oro, como complemento de la estrategia de programación del canal, en la que te tiene una gran importancia la adquisición de contenidos de calidad, y la realización de producción local.

'Al día de hoy, TBS verufunny llega en toda América Latina a más de 39,5 millones de suscriptores, desde su lanzamiento, como resultado de una gran esfuerzo de **Turner** desde el lanzamiento del canal en octubre de 2011', resaltó Cuan.

Para TBS, *Brooklyn 9-9* 'es uno de los grandes lanzamientos del 2014. Es una apuesta ganadora muy importante, porque desde antes de que se estrene en América Latina, ya obtuvo dos premios Golden Globe. Primero fue reconocida como la mejor serie de comedia, compitiendo con *The Big Bang Theory* y *Modern Family*, dos series de muy buen nivel y muy instaladas. Y luego a **Andy Samberg**, que fue premiado como Mejor Actor de Comedia por sobre actores como **Jim Parsons** y **Michael J. Fox**'.

Se trata de una serie creada por los escritores y productores ganadores del Emmy, **Dan Goor** y **Michael Schur** (*Parks and Recreation*), y protagonizada por Andy Samberg (*Saturday Nigth Live*), **André Baugher** (*Men of a certain Age*, *City Of Angels*) y **Melissa Fumero** (*One Life to Live*, *Gossip Girl*).

**Manuel Cuan y Alicia Dayan**

La acción se desarrolla en una estación de policía de Nueva York en donde Samberg hace el papel de Jake Peralta, un talentoso detective que nunca ha tenido que trabajar más de la cuenta o seguir las reglas muy de cerca.

Sin embargo, dado que cuenta con el mejor registro de arrestos comparado con sus colegas, siempre ha gozado de ciertos privilegios en su unidad policial. Pero las cosas parecen cambiar radicalmente para el detective Peralta con la llegada del capitán Ray Holt (Baugher), quien toma el control de la unidad para convertirla en la mejor, en base a una férrea disciplina.



AERODOC
Engineering applied to logistics

Queremos ser parte de su empresa.

Tenemos todo para convertirnos en el área de logística de su empresa. Su éxito es nuestro negocio. En **Aerodoc** aplicamos **ingeniería** a la logística para garantizarles a nuestros clientes un beneficio económico y una entrega rápida y segura de sus bienes de capital y de uso. Contamos con **licencias propias de importación**, lo que nos permite ofrecer un servicio puerta a puerta real. Hacemos la puesta a punto y el embalaje en **depósitos propios**, para proteger el equipamiento de nuestros clientes. Monitoreamos todo el proceso y podemos controlar tiempos de entrega y costos totales, y ofrecer un **SLA** de tiempo de tránsito garantizado.

Oficinas, depósitos y agentes propios en diferentes países de Latinoamérica -incluyendo Argentina y Brasil- nos permiten tener la **flexibilidad** para adaptarnos a los procesos de cada mercado, y **trabajar cerca** de cada uno de nuestros clientes. En **Aerodoc** podemos satisfacer sus necesidades de **distribución**, tanto a nivel operativo como cultural. Si su empresa no tiene un área de logística, podemos convertirnos en ella. Si la tiene, podemos darle todo el soporte que ésta necesite.

Oficina Central
1790 NW 82nd Ave.
Miami - FL 33126 USA
+ 1 305 640 0763

Atención al Cliente
+ 1 800 566 7983

www.aerodoc.com

# APTC lleva la VI Cumbre a Piura

Después de su exitosa edición en la selvática ciudad de Tarapoto al noreste del país, la **Asociación Peruana de Televisión por Cable** (APTC) se muda la región occidental del Perú para dar lugar a la VI Cumbre entre el 24 y el 25 de abril. Con sede en el Hotel Río Verde, este año vuelve a convocar a las empresas de cable pequeñas y medianas del interior del país que juntas superan los 500.000 abonados, donde más de la mitad pertenece a la Asociación, según manifestó su presidente **Ovidio Rueda**.

Para esta edición, la organización confirmó la participación de al menos 50 empresas entre programadores y proveedores de tecnología, que mostrarán a los operadores la mejor manera de adaptar sus equipos a las nuevas tendencias en servicios a abonados. Principalmente, los pequeños y medianos cableoperadores de Perú están en busca de asesoramiento en fibra óptica, para concluir el traspaso de sus redes de coaxial. En este contexto, los más grandes ya están proyectando y avanzando en la instalación de cabeceras digitales para llegar con esta tecnología al interior del país.

Se espera la presencia de Osiptel, representada por el presidente del Consejo Directivo, **Gonzalo Ruiz**. Además, la VI Cumbre continúa con su proyecto de capacitar a los visitantes, como siempre con las conferencias técnicas de los ingenieros **Tomás Delgado** y **Juan García Bish**. Uno de los temas más destacados este año será la incorporación del servicio de Internet por fibra óptica y principalmente la migración al FTTH.

Como todos los años, habrá ponencias auspiciadas como la de **Scientific Satellite** sobre tecnología EoC – Ethernet sobre cable coaxial, **Kroton** presentará al **Ing. Gustavo Aguirre** para hablar sobre "Cambium Networks", **Furukawa** trae a **Caio Augusto Martiniano da Costa** para capacitar sobre negocios en la era digital y FTTH. Por su parte **Pico Digital**, con el **Ing. Damián Naguirner** buscará enseñar cómo rentabilizar el sistema de TV por cable con la solución *Cóndor*.

**Arcom**, con la **Ing. María Alejandra Galindo**, hablará sobre soluciones para el mantenimiento de las redes HFC digitales, mientras que **Latinoamericana TCA** brindará una charla sobre migración de redes CATV hacia la prestación de servicios de Internet a bajo costo (Tecnología EoC). La última conferencia de la Cumbre estará a cargo del **Ing. Wilfredo Rodas** de **PPC**, quien presentará su conferencia: "Nuevos tiempos…Nuevos desafíos al operador y su personal técnico".

Marcelo Bresca, gerente regional de Televisa Networks, junto a Eusebio Chipana Aguilar, gerente general de Cableamérica, y Abel Aquino, gerente general de Cable Arequipa

Mario Molins, Sr Account Manager de HBO LA, Fernando Figueroa, director de relaciones con afiliados de HBO LA, Jesús Angulo, gerente de Cablevisión, Daniel Llewellyn-Jones de HBO, y Fernando Peña Vidalón, de Cablevision

Ovidio Rueda y Demóstenes Terrones, autoridades de APTC, en conferencia de prensa esta mañana

Francisco Rivero, Sandro Rivero y Alejandro Aguilar, de TVSAM

Jorge Vargas y Henri Okumura, de Econocable

## PROGRAMA 2014

### Jueves, 24 de abril

**8:30am**
Presentación del evento a la prensa invitada
**8:30am - 9:00am**
Inauguración
**9:00am - 10:00am**
"Como hacer funcionar el canal de retorno" (APTC, Ing. Juan Garcia Bish)
**10:00am - 10:30am**
Huawei (Kroton, Ing. Guillermo Díaz del Olmo)
**11:00am - 12:00pm**
"Tecnología EoC -Ethernet sobre Cable Coaxil" (Scientific Satellite, Ing. Tomás Delgado)
**12:00pm - 12:30pm**
"Cambium Networks" (Kroton, Ing. Gustavo Aguirre)
**12:30pm - 1:00pm**
"Negocios en la era Digital - FTTH" (Furukawa, Caio Augusto Martimiano da Costa)
**1:00pm - 1:30pm**
"Rentabilice su Sistema de TV por Cable gracias a los beneficios de la Solución Condor" (Pico Digital, Ing. Damián Naguirner)
**2:30pm - 8:00pm**
Muestra comercial

### Viernes, 25 de abril

**8:00am - 9:00am**
"Arquitecturas de Fibra Óptica hasta el Hogar" (Scientific Satellite, Ing. Tomás Delgado)
**9:00am - 10:00am**
"Soluciones para el mantenimiento de las redes HFC digitales" (Arcom, Ing. María Alejandra Galindo)
**10:00am - 10:30am**
Presidente del Consejo Directivo de Osiptel, Gonzalo Ruiz
**11:00am - 12:00pm**
"Hasta donde puedo llegar con la tecnología Docsis" (APTC, Ing. Juan Garcia Bish)
**12:00pm - 12:30pm**
"Migración de redes CATV hacia la prestación de servicios de Internet a bajo costo (Tecnología EoC)" (Latinoamericana TCA)
**12:30pm - 1:30pm**
"Nuevos tiempos…Nuevos desafíos al operador y su personal técnico" (PPC, Ing. Wilfredo Rodas)
**2:30pm - 8:00pm**
Muestra comercial

# Ovidio Rueda: 'APTC tiene la cuarta parte de abonados a TV paga de Perú'

Ovidio Rueda

**Ovidio Rueda**, presidente de la **Asociación Peruana de Televisión por Cable** (APTC), conversó con Prensario sobre el presente de la industria, principalmente desde el sector de los operadores pequeños y medianos, que en el país totaliza 550.000 abonados, donde 300.000 están asociados a la entidad. 'Debemos ser la cuarta parte del total de suscriptores a nivel nacional, donde la mayor cantidad de suscriptores la tiene **Telefónica del Perú**, **DirecTV** y **Claro**'.

'El mercado peruano en TV paga crece cada año. En Lima, muchos cableoperadores independientes prestan servicio de televisión por cable manejando un costo razonable al alcanzar a la población de menores recursos. En el interior del país llevamos señal a los lugares más apartados donde no llegan las grandes empresas internacionales', añadió.

Este año, la **VI Cumbre APTC Piura** espera reunir a 500 personas entre agremiados y no agremiados. Habrá al menos 35 expositores, incluyendo **HBO**, **Fox International Channels** Latin America, **Televisa**, **Discovery** y proveedores equipamiento para la TV por cable como **Fyco**, **Corpetel**, **Furukawa**, **Scientific Satellite** y otros.

'Después de la Cumbre APTC realizada en Tarapoto, la APTC continuó con su programa de capacitación a nuestros ingenieros y técnicos en la nueva tecnología de la fibra óptica. En esta oportunidad, es auspiciado por Fyco, empresa elegida por varios cableoperadores pequeños y medianos para cambiar su redes de coaxial a fibra óptica, y por los grandes para la instalación de cabeceras digitales que están prestando servicio en Lima y muy pronto en algunas ciudades del interior de nuestros país', señaló Rueda.

Y completó: 'Nuestros agremiados, informados y asesorados luego de las ponencias de sobre tecnología óptica que los ingenieros **Tomás Delgado** y **Juan Garcia Bish** realizaron en Tarapoto, aprovecharon para cambiar sus redes de coaxial a fibra óptica. Se sacó mucho provecho de la edición anterior, y estamos al día con los nuevos adelantos tecnológicos para permanecer competitivos con las grandes empresas internacionales'.

Por último, adelantó sobre edición en Piura: 'Uno de los temas más relevantes en esta Cumbre será la tecnología para la prestación del servicio de Internet por la red de fibra óptica, siempre orientado por Delgado y García Bish. Gracias a ellos estamos al día con la electrónica y la migración al FTTH. Todos los cableoperadores debemos estar preparados para recibir la red dorsal de fibra óptica para llevar banda ancha de Internet a instalarse a nivel nacional promovida por el gobierno nacional'.

# Perú: destacado crecimiento del cable en el interior

La TV paga en Perú totalizó 2,57 millones de suscriptores en marzo 2014, alcanzando un 33% de penetración, de acuerdo al último reporte de Business Bureau.

Del total de hogares con TV paga, el 82% accede mediante el cable (2.103.673), mientras que el restante 18% accede al servicio de TV satelital.

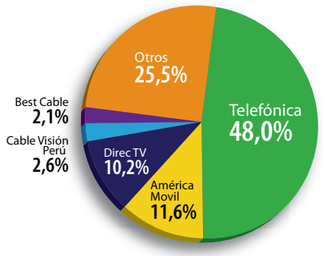
El total de subreporte en Perú alcanza 335.496 hogares (16%), cifra comparable a sus países vecinos de la región andina. Por su parte, un 17%, 432.550 acceden al servicio de manera ilegal.

En lo que respecta a la distribución territorial del servicio de televisión por suscripción en Perú, en los últimos cinco años se ha notado un importante crecimiento de las zonas urbanas del interior del país. De acuerdo al último informe elaborado por la Compañía Peruana de Estudios de Mercados y Opinión Pública (CPI), en septiembre de 2013, Lima contaba con un 71% de penetración de TV paga, mientras que en las provincias la tenencia del servicio era del 44%. En los últimos cinco años, la penetración del servicio en el interior urbano del país creció un 56%, mientas que en el área metropolitana de Lima el incremento fue del 18%.

Siguiendo al informe del CPI, Movistar TV es la empresa que lidera la participación del mercado con una presencia de 47% sobre el total de hogares con TV paga; en Lima su participación es del 70%, y en provincias se acerca al 20%. En el interior aparecen una gran cantidad de empresas de cable que dan servicio, siendo las principales Claro TV, Cable Visión, DirecTV y Best Cable, seguidas por Cable Futuro, Telecable, Super Cable y Cable Club entre otras.

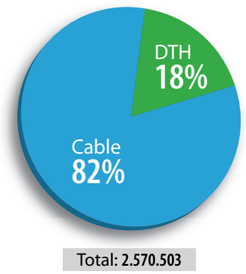
Este fuerte crecimiento, especialmente en provincias está correlacionado con el crecimiento económico del país en estos últimos años y de los ingresos de la población.

**Perú: Market Share de TV paga por empresa**



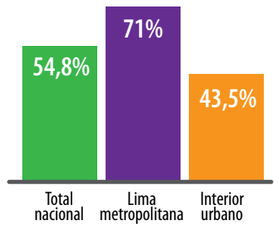

Fuente: Business Bureau, marzo 2014

**Perú: Market Share de TV paga por tecnología**




Fuente: Business Bureau, marzo 2014

**Penetración de TV paga en Perú**




Fuente: CPI, sept.2013

CablePerú

# Posición de Cable Video Perú respecto de la competencia desleal en el mercado peruano

Utilizar medios de comunicación para victimizarse y destilar acusaciones sin fundamento es típico de empresas o de directivos mal intencionados o mal asesorados en el mejor de los casos. Nos referimos en concreto a la afirmación que el Sr. Demóstenes Terrones gerente de CATV SYSTEMS (BEST CABLE) realiza con total soltura a través de medios de comunicación como la revista de la APTC (Edición Noviembre 2013) y la revista Prensario Internacional (Edición Setiembre 2013) diciendo que Cable Lima retransmite la señal de CABLE VIDEO PERÚ (CABLE PERÚ).

CABLE VIDEO PERÚ miembro activo de la APTC, manifiesta su total rechazo a esa denuncia y a través de la presente niega haber comercializado en el pasado ni en la actualidad su señal a terceros, el Sr. Demóstenes Terrones titular de su representada debe demostrar con las pruebas del caso, en su momento y por los canales pertinentes el motivo de sus protestas y así evitar difamar a un una empresa que compite lealmente con CATV SYSTEMS desde hace varios años.

No podemos como empresa apoyar un crecimiento en favor de terceros, más aún en estos momentos cuando gran parte de las empresas de TV de paga del Perú manejan precios distorsionados a los clientes finales, precios que proclaman ser más y más "baratos" y que no reflejan los costos reales de cualquier operación con una calidad de grilla como la que se ofrece. Es verdad que las empresas podemos buscar reducir costos y hay libre competencia, pero ello no puede ser excusa para estratégias o políticas comerciales que degeneran el mercado.

El daño que ha producido la masiva entrega de concesiones por parte del estado y especialmente la nefasta guerra de precios en el mercado peruano está hecho, y es hoy el tiempo de cambiar, hoy es cuando deben destacar solo aquellas empresas que saben adaptarse, gestionar e innovar; no es más el tiempo de quienes desvalorizan el producto valiéndose de "promociones" eternas, de quienes otorgan 3 o 4 meses "gratis" para quitar clientes a la competencia, de quienes ofertan paquetes costosos de entre 95 y 115 canales a precios de 21, 30 o 35 soles, estas políticas solo desalientan el pago de los clientes, creando clientes golondrinos, morosidad y mas números irreales para todos.

Jose Chavarria

Entendemos en CABLE VIDEO PERÚ que en este contexto los proveedores y cable operadores tenemos la responsabilidad de apostar por un mercado sano, no solo transparentando abonados sino también con acciones de parte de los proveedores de contenidos, aplicando políticas comerciales concretas en cuanto a la comercialización de sus productos con los diferentes operadores. Creemos que la APTC puede y debe colaborar junto a los proveedores en ese aspecto crucial para la industria.

Finalmente instamos cordialmente y a la vez enfáticamente a CATV SYSTEMS que solucione sus temas con CABLE VIDEO PERÚ si hay algo pendiente, que termine con sus ánimos de atacar, y que en lugar de ello sume en el ámbito de la APTC con iniciativas claras para buscar sanear el mercado y para que junto a los proveedores de señales consolidemos lineamientos básicos de transparencia y de comercialización. No podemos continuar trabajando en base a números irreales y compitiendo en un escenario donde quien no compite por precio se muere, finalmente tengamos presente que el mercado peruano es de todos y para todos y que es nuestro deber ver no solo el presente sino el futuro del mismo.

# Best Cable mejora sus redes HFC para crecer en servicio

Demóstenes Terrones

**Demóstenes Terrones**, presidente de **Best Cable**, comentó a Prensario que en el último año, las inversiones estuvieron enfocadas en el mejoramiento de las redes HFC y la mejora en la calidad del servicio. Además, señaló: 'Hemos implementado una red de fibra óptica en todos los distritos de Lima donde esta nuestro mercado objetivo, sectores socioeconómicos C, D y E'.

Otras inversiones de la empresa se han enfocado en:

- Tendido de gran cantidad de fibra óptica en nuestras redes HFC e instalación de nodos con área de cobertura pequeña "Nodo + 0", "Nodo + 1"

- Implementación de TV digital poniendo a disposición de nuestros suscriptores señales HD y SD.

-Implementación del servicio de Internet con tres plataformas que nos permitan atender a nuestros suscriptores en forma inmediata y con alta velocidad: una plataforma full fibra óptica hasta la casa, una de nuestras redes HFC con CMTS y la tercera de redes inalámbricas.

- Mejora y ampliación de la cabecera analógica actual.

- Mejora y ampliación de nuestro canal de cable **Best Cable TV**.

Teniendo en cuenta estos objetivos, Terrones explicó que en la Cumbre APTC Piura 2014 buscará que los técnicos de Best Cable 'adquieran conocimiento de las últimas tecnologías que presentarán los exponentes'.

Y añadió, desde su rol de vicepresidente de la Asociación: 'Buscaremos poner a disposición de nuestros colegas cableoperadores los avances tecnológicos de la TV paga, acercarlos a los proveedores de señales, equipos y materiales y puedan elegir lo más adecuado para sus redes y a su vez puedan formalizar con sus señales'.

Por último, dio su visión sobre el mercado peruano de TV paga: 'El mercado peruano está dividido en dos partes: un mercado formal que paga todo, y uno informal que no paga señales ni infraestructura. El mercado informal dificulta el crecimiento del formal por que compiten con precios baratos que no alcanza para pagar al proveedor de señales'.

# Cable Visión Perú invierte en optimizar servicios de TV e Internet

Ananias Escamilo

**Ananias Escamilo**, gerente general de **Cable Visión Perú**, comentó a Prensario el último año de la empresa ha sido 'muy favorable', en el que se ha incursionado en la incorporación de un nuevo servicio de Internet para sus 'miles de suscriptores'.

Actualmente, Cable Visión Perú destina sus inversiones en la incorporación de una red principal de 144 pelos de fibra óptica 'para optimizar nuestros servicios, tanto de TV por cable e Internet, en todo el Cono Este de Lima'.

Para esta edición de la Cumbre APTC, Escamilo adelantó que concurrirán dos representantes de la empresa, y que tienen 'mucha expectativa de que asista la mayor parte de los programadores de canales y proveedores con las nuevas tendencias de la tecnología'.

Finalmente, dijo sobre el mercado local de TV paga: 'Es muy atractivo; en todo Lima Metropolitana se ha desarrollado un crecimiento vertical. Consideramos que esto se debe ver reflejado en el crecimiento de nuevos abonados para el servicio de TV por cable'.

# Scientific Satellite: siempre a la vanguardia con el mercado peruano

## Nuevas oficinas, marca propia y acuerdo para soporte local de Pico Digital

De cara a una nueva Cumbre de la APTC, que tendrá lugar en Piura, será muy bueno contar una vez más con la participación de la empresa **Scientific Satelite**, que lideran **Edgar** y **Rosa Carrasco**. Es conocido el aporte que han realizado desde hace mucho tiempo, en los orígenes del mercado peruano, para que los operadores independientes puedan crecer, capacitarse y sobre todo contar con la última tecnología. Sin este aporte en ese momento, al mercado independiente peruano le hubiera costado tener a los mismos referentes. Además, Scientific Satélite creció mucho yarmó una estructura internacional para atender a sus clientes con sede en Miami y llegada a Latinoamérica.

Ing. Fernando y Rosa Carrasco, Carlos Shteremberg, Hugo Valenzuela y Giselle Carrasco, en el cóctel de Pico Digital en la NAB

Vale agregar que tras el despegue del mercado independiente, el objetivo creció también en acompañarlos a la era digital, pero siempre con un enfoque puesto en la calidad. Ahora han decidido dar un paso más adelante con su marca propia Scientific Satellite, para que sus clientes tengan el espectro de elección lo más amplio posible, y estuvieron un mes en Asia con los directivos e ingenieros, evaluando alternativas de fabricantes para ofrecer a los operadores en distintos parámetros de costos. Su posición siempre del lado de la calidad, comentó a Prensario **Rosa Carrasco**, los llevó más a elegir una alternativa en Japón para fabricar los productos que presentarán al mercado con su marca propia y que estarán disponibles próximamente.

Su compromiso con el mercado peruano quedó evidenciado recientemente con la inauguración de su nuevo edificio de oficinas, muy modernas y dispuestas para atender cada vez mejor a los clientes del Perú a nivel local. Otro paso adelante en esa misma línea de calidad es un nuevo acuerdo con Pico Digital para dar soporte local a la marca en Lima, lo que Prensario conoció recientemente en el cóctel de la marca en la NAB de Las Vegas. Es muy interesante para todos los usuarios que decidan elegir marcas reconocidas.

# Latinoamericana TCA: más novedades para FTTH

El técnico de Seikoh Giken con Leo Rodríguez, Andrea Baena y José Luis Batista de la oficina de Bogotá

**Latinoamericana TCA** volvió a tener un gran stand en Andina Link Cartagena, reflejo de la trayectoria y la importante oficina que tiene en Colombia. Como había ocurrido en Chile, uno de los focos del stand, según destacó el presidente **Leo Rodríguez** a Prensario, estuvo en las novedades para FTTH, el conector COC que reemplaza al conector rápido, el cual produce ruido al año de uso. Este nuevo conector marca **Seikoh Giken** va soldado.

Además, por supuesto siguió trabajando con las cabeceras digitales que es una de las prioridades para los clientes, sea con **Wellav** o con otras marcas. Asimismo, estuvo la parte de EoC, Ethernet over Coax, que funciona para redes HFC marca **Kingtype**.

# Promptlink: Crece el portafolio de productos

**Promptlink Communications** sumó a su portafolio de productos, que incluye su tradicional plataforma **CMTP** para el diagnóstico de Cable Módems y EMTAs, sus nuevos sistemas para pruebas masivas de cajas digitales (Set-Top-Box) y ruteadores inalámbricos. Además, sigue ofreciendo sus módulos de software para el monitoreo, aprovisionamiento y gestión de firmware de redes de video, voz y datos sobre cable.

Los sistemas Set-Top-Box Test Platform –STBTP- y Wireless Router Test Platform – WRTP- son dos nuevos y bancos para probar cajas digitales de TV y ruteadores inalámbricos en alta producción. Estos productos ya están siendo adoptados por las principales cable operadoras en todo el continente para optimizar sus procesos de logística inversa.

El paquete de soluciones de software de Promptlink incluye los sistemas CPM -Cable Plant Monitoring, el CMU -Cable Modem Upgrade (para actualización remota de firmware) y el IPS -Integrated Provisioning System- para el aprovisionamiento integral de equipos.

La empresa consolida su presencia mundial. En Perú es representada por **Advanced Networks** de Lima. El principal objetivo para 2014 es continuar incrementando su base de clientes, incluyendo también a las pequeñas y medianas operadoras de cable en la región.

# Avid lanzó *Avid Everywhere*

**Avid** lanzó su nueva plataforma integrada y flexible para producción y distribución de medios, *Avid Everywhere*.

*Avid Everywhere* plantea un ambiente de producción y distribución colaborativo para conectar las empresas de medios con los profesionales creativos y sus audiencias. Aporta flujos de trabajo racionalizados, para creación y monetización de medios, con gran flexibilidad, opción y seguridad.

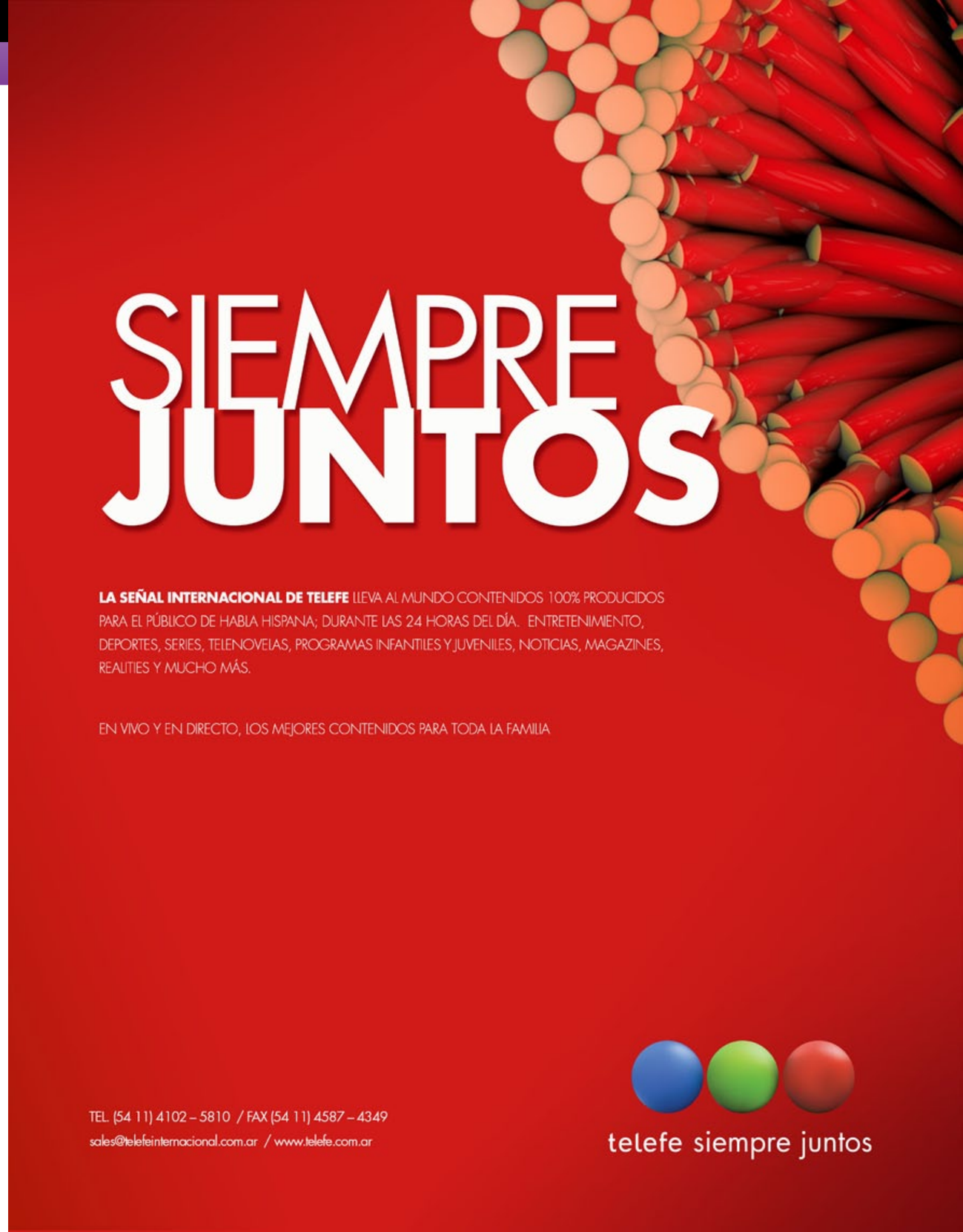
'Para hacer que *Avid Everywhere* sea una realidad, planeamos desarrollar el entorno integral de producción distribuida más fluido en la industria, un ecosistema completo que abarque cada aspecto de la nueva cadena de valor de los medios digitales', expresó Avid.

# Cinegy presenta *Air PRO 9.6*

**Cinegy** lanzó la versión 9.6 de su software *Cinegy Air PRO* de playout, servicio de software que provee automatización de Broadcast front-end y un servidor en tiempo real para el despliegue de programación, estudio o noticias en IP, HD o 4K. Las nuevas características de la versión 9.6 de Cinegy Air PRO incluyen soporte HD/4k–Multi-Channel Everywhere, para gestionar todas las resoluciones, sea SD, HD o 4k/UHD. También viene con certificación Dolby Digital. Esta versión está certificada por Dolby tanto para encoding como para decoding de señales digitales Dolby. Cinegy Air contiene una nueva opción de Dolby Digital Encoder para codificación Dolby Digital 5.1 / AC3 con salidas de audio requeridas por ATSC, por ejemplo.

Otra funcionalidad es el soporte 4k / Sony XAVC. Cinegy ha iniciado el soporte 4k / UHD en sus productos. El formato XAVC de Sony ha sido licenciado por Cinegy utilizando el códec de Cinegy. Además del *Air Pro* 9.6, Cinegy exhibirá sus soluciones 4K IP-basadas en Broadcast como *Cinegy Multiviewer*, *Cinegy Route* y *Cinegy Stream Switcher*, soluciones de automatización Playout y CG, *Media Asset Management* y soluciones de archivo, *Cinegy Archive* y *Cinegy Desktop*.





# MANAGER INTERNATIONAL CHANNELS (MIC), PRESENTE EN APTC

## EXPECTATIVAS SOBRE LOS CABLES INDEPENDIENTES PERUANOS

Mauro Zamora con Patricia Uribe y Katya Sagastizábal

**Katya Sagastizábal**, CEO de MIC representante de señales de Perú, Bolivia, Ecuador y Chile con nueve años de trayectoria que vienen desde la etapa en que trabajó con DW y luego siguió con **TVE** para sumar más señales, compartió con PRENSARIO una visión positiva sobre el mercado, el cual se encuentra en constante crecimiento.

El Perú viene teniendo un crecimiento del 5% en el PBI, estabilidad hace tres años y en relación con la TV de paga, un gran crecimiento de la parte independiente, con todos los operadores digitalizando y sumando internet.

**Sagastizábal,** afirma que mientras Telefónica/Movistar ocupaba hace años un 90% del mercado, esa participación se ha reducido a un 60% debido al crecimiento y formalización de los demás operadores, sin que la cantidad de suscriptores del líder se haya reducido.

Manager International Channels, trabaja con cerca de 260 operadores y se harán presentes en la Cumbre de la APTC en Piura, con las señales de: TVE y 24H, Pasiones, Agrotendencia, Fashion One, DHE, y Canal Adulto, siempre apostando al target independiente con crecimiento sostenido.

# ¡Hola! TV se presentó en Colombia

**¡Hola! TV** tuvo en Andina Link uno de los eventos clave para la TV paga en Latinoamérica, una presentación adecuada para su glamour, calidad de la señal, fuerza de marca y expectativas que tiene con los ratings que está logrando. El festejo fue organizado por su distribuidor **MBA Networks** para cerca de 150 personas, en el centro del barrio histórico de San Diego en la ciudad amurallada, en un espacio amplio como es muy difícil encontrar en la ciudad.

Como talento de la señal, participó **María José Barraza** presentadora colombiana de ¡Hola! TV. En las mesas se veían ejemplares de la franquicia local de la revista, como hay otras 15 en la región.

**Ignacio Sanz de Acedo**, CEO del canal en Latinoamérica, recibió también a los invitados junto a **Matilde de Boshell**, y después conversó con Prensario en el stand de MBA. 'Nuestra participación en Andina Link fue muy positiva. En el marco la fiesta y los días siguientes tuvimos muchas charlas y propuestas a las cuáles ya le estamos dando seguimiento para seguir sumando afiliados', expresó.

En esa misma línea estuvo también en Cartagena **Rolando Figueroa**, que se sumó al staff en la parte de venta a afiliados para ser un nexo cada vez más necesario con el equipo de **Matilde** y **Carlos Boshel** para Latinoamérica, como con **Fernanda Merodio** en la parte de Estados Unidos e Imagina. Se trata de darles soporte y seguimiento a las oportunidades que se van generando.

Patrick Ilabaca, Ignacio Sanz y Rolando Figueroa

# MBA Networks: brillo en Andina Link y nuevos productos para VOD

**Carlos Boshell**, director de **MBA Networks**, comentó a Prensario que 'siempre se generan nuevas oportunidades' para ellos en la industria, aprovechando una consolidación muy interesante de su empresa en el mercado regional.

En este momento, MBA cuenta con 15 señales tras la incorporación de **A tres series** de **Antena 3** y de **¡Hola! TV**, que fue presentada en la gran fiesta tradicional de MBA Networks en Cartagena.

El festejo, que tuvo lugar en un espacio muy abierto junto al hotel que no es habitual en Cartagena, y volvió a tener la presencia de todos los operadores más grandes que acudieron a la feria. También concurrieron amigos de todas las señales.

¡Hola! TV es uno de los canales más fuertes por la calidad con la que está producida y ya está arrojando 'resultados en audiencia espectaculares', como había contado a Prensario, su CEO **Ignacio Sanz de Acedo**.

En pocos meses, la señal trepó a la posición 8 en el segmento de variedades y a la posición 27 en la general de línea básica. En distribución, ya está presente con **Telefónica** en Chile y en Colombia parte en abril; con **Tigo** está para toda la región; con **Aster** en Dominicana, en México con **Axtel** y mantiene conversaciones con los sistemas de **Televisa**. Está disponible en SD y HD a gusto de los operadores.

El equipo de MBA

Fue muy bueno también el lanzamiento de A tres Series, del cual Carlos Boshell dijo: 'Creemos mucho en el concepto y género del canal, que están garantizados con la factura de Antena 3 en HD'.

Respecto a **Wobi** destacó: 'Es bien importante el esfuerzo de producción propia de más de un 50% de la parrilla, grandes acciones de mercadeo actuales que por varios años vemos a través de los socios y acciones puntuales con operadores para llevar a los suscriptores a los eventos de **Wobi** mundial, que son más de 10 en Estados Unidos y Europa. Nos tiene muy contentos pues los operadores lo aprecian mucho'. Ahora está en prueba en **Cable Onda** de Panamá.

De **MVS** se fortalece **Claro Sports**, señal que no es exclusivo para los operadores del grupo y sin embargo recibirá fuerte inversión de ellos. 'Es importante que los pequeños y medianos operadores de Colombia, e incluso **Global TV**, lo han dejado en sus parrillas'. Tiene los derechos de los juegos invernales de **Zochi** y los Olímpicos de 2016 en Brasil.

Con **TV5** ya es una realidad el producto para VOD, con 40 horas que tienen un refresh de 30% mensual concentrado en el estilo de vida francés, sobre como se vive en Francia y productos del estilo. De VOD también habrá en el corto plazo producto disponible de **Wobi**, **Antena 3** y **Holta TV**. **Cine Latino** ya tienen un portafolio de VOD de valor agregado. Con **Une** ya están a punto de coordinar el lanzamiento del OTT, se preparan para el de **Movistar**.

Carlos Boshell, Mar Martínez Raposo, Alejo Idoyaga, Jaime Alcalde Maria Fernanda Serna

En lo tecnológico, hay una nueva alianza con la compañía de Singapur **Purpose Stream**. Con ella se ofrece servicios de streaming para cualquier operador de video con calidad broadcast. Están muy contentos con la respuesta inicial. Es un complemento en su servicio y no implica que vayan a avanzar en temas tecnológicos.

Finalmente, Carlos Boshel destacó el equipo de gente que han conseguido y la buena relación que mantienen todos los socios de contenidos, donde todos han logrado entender que la clave es la unión como un equipo. 'Es un logro de estos años y la complementación de todas las señales independientes se dio perfectamente teniendo todos en claro que es el mercado el que fija las oportunidades para cada uno' remarcó.

# Telemundo: buen posicionamiento en la región

Karen Barroeta

**Karen Barroeta** destacó a Prensario en Andina Link de Colombia, que entre los logros de la señal **Telemundo** está el posicionamiento alcanzado en el poco tiempo que lleva en las grillas, pese a competir con "pesos pesados" en cada mercado.

Sin embargo, ha conseguido estar en México entre los cinco canales de entretenimiento más vistos, como también ha ocurrido en Venezuela. En Colombia tiene un 60% de distribución y justamente entre los objetivos del año se encuentra dar un empujón a este mercado para que se pueda repetir el éxito de los otros mercados principales.

De la misma manera, Barroeta plantea avanzar con fuerza al Cono Sur, donde seguramente Chile será uno de los primeros países para entrar. La idea es seguir con fuerte presencia en los shows junto a **Televisa Networks** y llevar talento a todos ellos.

# Telesur busca su año de oro

## Se viene la producción de Oliver Stone sobre Hugo Chávez

**Sara Caballero**, directora comercial de **Telesur**, destacó que este año 'puede ser el año de oro' para el canal supranacional con sede principal en Venezuela, pues va a tener un contenido único que se va a tener repercusión trascendente en la señal y en canales abiertos de toda la región.

Por un lado, el 5 de marzo acaba de salir la producción de **Oliver Stone** *Mi amigo Hugo*, dedicada al fallecido presidente venezolano **Hugo Chávez**, que busca mostrar el lado más humano del líder. Se estrena en la **TV Pública** de Argentina, en **Telek** de España y otros canales de Bolivia, Nicaragua y Ecuador.

Conjuntamente y de cara al mundial, se estrenará *De Zurda*, programa conducido por **Diego Armando Maradona** y **Víctor Hugo Morales**. Tendrá gran repercusión.

También este mes se estrena la página en inglés para promover el canal en los Estados Unidos, que está conducida por el ex CNN **Jorge Gestoso**. Busca crecer decididamente en distribución en ese país. Mientras la señal en SD llega a 52 millones de hogares en todo el mundo, este año llegará también a Brasil de manera libre en Banda Ku Amazonas 2. Finalmente, se viene el proyecto de hacerla en HD para el año próximo.

Sara Caballero

# Vemás TV: listo para Perú y México

Cosme López y Caro Lavado en Andina Link

**Cosme López**, director general de las señales de TV paga de **Venevisión**, comentó que el objetivo para este año es 'crecer todavía más' en distribución. En Colombia, hubo un acuerdo con **Global TV** de **Juan Gonzalo Ángel**, para mudar el canal VemásTV cerca de los canales abiertos **RCN** y **Caracol**, debido a su buen rendimiento. 'Para nosotros es muy positivo y validador de los altos niveles de rating que ya teníamos en **Claro**'. En Colombia se tiene el 65% de penetración en el mercado.

De cara a APTC de Perú, donde tiene disponible el canal **VePlus TV** con el mismo concepto de los otros, están en conversación para incrementar su distribución con **Movistar TV**, con el cual ya han iniciado conversaciones. López explicó que, si bien 'están muy apretadas las grillas', el contenido tiene buena receptividad con material propio de los canales abiertos. 'Estamos seguros de que ahora en VeplusTV dará el mismo rendimiento que está dando en Dominicana, Colombia y Venezuela'. Se busca presencia en las plataformas no sólo lineales.

El ejecutivo agregó sobre los desafíos para este año: 'Estamos enfocados con **VeplusTV** en consolidarnos en Centroamérica con un 40% de presencia, en el Caribe con más del 80% y es un reto entrar en Chile y Argentina pero no dejan de ser territorios de gran interés. Buscaremos además penetrar fuerte el mercado mexicano, pues gran parte de nuestra programación está hecha para **Univisión** con grandes talentos mexicanos que hace que el canal sea muy adecuado para México. Los otros mercados es más un tema de consolidación, pero México requiere un esfuerzo adicional y lo vamos a hacer. Estamos enfocados en encontrar una fuerte venta conectada con el mercado tercerizada o propia pero local, no desde Miami. En Canitec ya asistiremos con lo que hallamos decidido' completó.

# PROMAX COMPLETÓ SU RED DE REPRESENTANTES EN TODA AMÉRICA LATINA

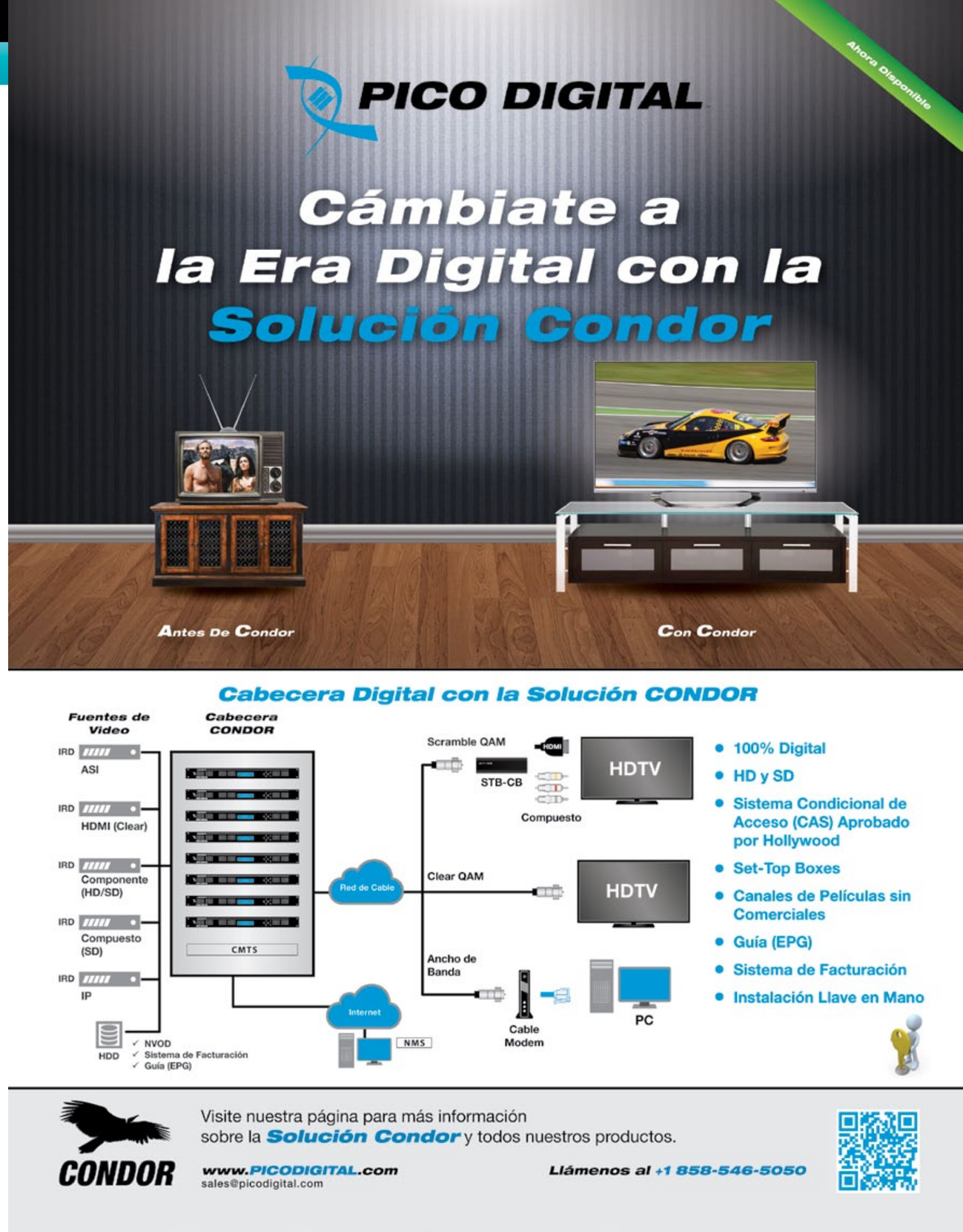
**Bertha Ortiz de ANCP, José Santos Puentes y Diva King de Producel, y Xavier Rabadán**

Promax Electrónica, empresa española especialista en equipos de medida para operadores de TV paga, tuvo un primer trimestre de 2014 muy activo en América Latina, lo que incluyó, entre otras actividades, una destacada participación en Andina Link Cartagena en febrero.

Xavier Rabadán, líder de ventas para la región, destacó a Prensario que la marca de instrumentación electrónica 'ya está muy expandida en todos los países de América Latina. Los operadores están valorando el hecho que Promax pueda proveerles un equipamiento de alta calidad y con las características que cubra todas las necesidades del sector de las FTTH, de las cableras, y de transmisión de TV digital'.

Durante la última edición de Andina Link, el stand que Promax montó con sus distribuidores locales en Colombia y Costa Rica, Producel y ANCP respectivamente, recibió 'aún más visitas que en la edición anterior, superando nuestras expectativas, porque incluso llegaron operadores de otros países además de Colombia, principalmente de Perú, Ecuador, Bolivia, Chile, Venezuela y Centroamérica'.

Justamente con ANCP, su nuevo representante en Costa Rica, Rabadán destaca que concluyen la estrategia de expandir la marca a través de alianzas con distribuidores locales, que ya estaba cubierta en toda América Latina, a excepción hasta ahora de Centro América. 'Con ANPC, que nos va a brindar soporte con nuestros clientes en todos los países de la región, logramos una atención al cliente mucho más dedicada que hasta ahora'.



# HispanTV: 8 millones de hogares en Latinamérica

Dimitri Duarte y Engels Dimitrif

**HispanTV** de Irán, con **Dimitri Duarte** como representante para Latinoamérica, sigue ganando espacios. No fue fácil la entrada pero entre las distintas presencias en Andina Link Centroamérica, ComuTV y acuerdos con canales abiertos ya se va revirtiendo la situación. Ya llega a 8 millones de usuarios en América Latina con su programación. En la parte de cable está en 600 sistemas, sobre todo en Colombia donde está en la mayoría de los comunitarios y en **GlobalTV**. Además tienen conversaciones para otros 8 millones de usuarios en USA.

Ahora Duarte se prepara para ir con todo a Perú, donde está presente en 10 sistemas y va a estar presente en APTC donde de movida ya espera sumar a dos cabeceras del presidente de la asociación **Ovidio Rueda**. En satélite está en Telstar 12 e Intelsat 14, próximo a pasar a Intelsat 21.

# TV Chile en Andina Link

Alexis Piwonka

**Alexis Piwonka**, director de ventas internacionales de **TV Chile**, destacó que en Andina Link tuvo las reuniones que buscaba con **Claro**, representada por **David Londoño**, y **Une** con el equipo de **Claudina Penagos** y **Alexandra Villegas**. Próximamente, volverá a Colombia para reunirse de nuevo con ellos en Bogotá y Medellín.

En cuanto a la señal, ahora comenzó la telenovela *El amor lo manejo yo*, remake chileno de la telenovela argentina *Dulce amor*. Siguen además muy bien con *Conectados*, el programa en vivo y directo producido para la señal internacional de **TVN**, donde las animadoras son argentinas, venezolanas y peruanas.

También se tiene el campeonato de fútbol chileno para el resto del mundo y, de cara al próximo año, cambia la organización del Festival de Viña del Mar y TVN irá a buscarlo.

Con la distribución de **FIC** sigue todo firme; en Cartagena estuvo con **Sofía Higuera y Juan Pita** se afianzaron relaciones. Hay mucho apoyo de la oficina de Colombia para **TV Chile**.

# SIGNAL TV

REPRESENTANTES DE SEÑALES DE TELEVISIÓN POR CABLE

tve · 24h tve · azteca internacional · azteca novelas · azteca HD · cineclick · X TIME · Cinema+ · TVAgro Te acerca al campo · CABLE NOTICIAS 24 HORAS DE INFORMACIÓN · Rumba TV Al ritmo de tu vida · Tele Nostalgia La maquina del tiempo · Hogar TV · Iberalia TV · CB24 Noticias Centroamérica

La mejor solución de internet inalámbrico para ser competitivo

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

SIGNAL Group
SOLUCIONES EN INTERNET

SIGNAL Mobile
Android + iOS 5

Signaltv

signaltveu

www.signaltveu.com

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

# Nueva edición de Punta Show 2014 en Uruguay

Maria del Carmen Soto en la inauguración de Punta Show 2014

La edición 2014 de Punta Show se realizó el 27 y 28 de abril en el Conrad Hotel de Punta del Este, convocando a representantes de la industria de la televisión y las telecomunicaciones de la región y Estados Unidos. Entre los expositores, además de las señales panregionales clásicas, se observó una creciente presencia de distribuidores de nuevas tecnologías y la presentación de nuevos canales, entre ellos el recientemente inaugurado **Canal U**, con programación uruguaya de potencial internacional.

El mercado uruguayo de TV paga ha estado creciendo a paso sostenido en los últimos años, con unos 130 cableoperadores en el interior --además de los tres de Montevideo y dos inalámbricos-- y la presencia de **DirecTV**, aunque el gobierno ha rechazado hasta ahora la participación de las telcos en este sector, en parte debido a solicitudes de los cableoperadores.

Uno de los principales acontecimientos de la expo convención fue el ciclo de reuniones entre los cableoperadores miembros de **CUTA** y los radiodifusores del interior del país, agrupados en **RAMI**, donde trataron la problemática interna de cada actividad. Otros eventos importantes de la primera jornada fueron el almuerzo de bienvenida, auspiciado por el cableoperador local **Punta Cable**, que cumplirá 20 años de actividad en 2015, y la conferencia de prensa de **Fox Sports**, con motivo de la presentación del programa *Fox Sports Radio*, producido en Uruguay.

En cuanto al programa oficial de actividades, se destacaron los paneles sobre la política de telecomunicaciones que seguirá el gobierno a ser electo en las próximas elecciones a realizarse en octubre y eventualmente noviembre. Los panelistas intercambiaron términos generales, abundaron las menciones a la Constitución y hubo referencias a la realidad de la industria, con consenso en cuanto a promover la producción local de contenidos. Los representantes de la oposición se manifestaron contrarios a la promulgación del texto ya aprobado en Diputados y a ser considerado en el Senado.

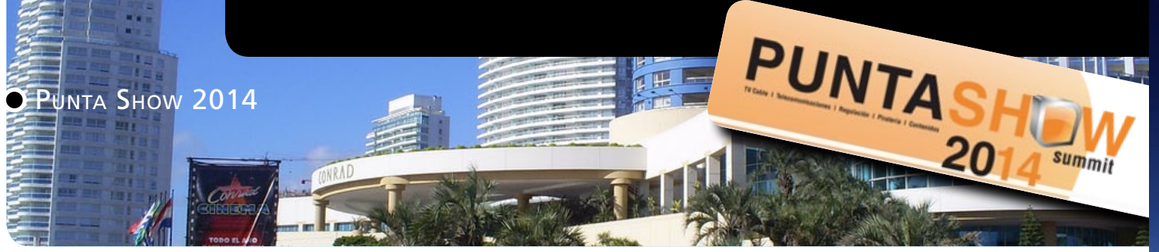
Panel de legisladores sobre futura política de telecomunicaciones

Otra de las novedades relevantes de Punta Show 2014 fue el anuncio de un acuerdo entre la telco estatal **Antel** y la entidad de cableoperadores independientes CUTA para trabajar conjuntamente en la complementación de operaciones. **Eduardo Bomio**, directivo de CUTA y de **Net-K**, señaló que el convenio prevé que haya una convergencia de los servicios de Antel y de los cableoperadores en el hogar del usuario, mediante la formación de una red denominada tentativamente Cable Nacional que reuniría a los cableoperadores que quieran participar en la iniciativa. El convenio fue también mencionado por el **Prof. Edgardo Ortuño**, subsecretario de Industrias, Energía y Minería, como un ejemplo de cooperación entre el ente público y la iniciativa privada, aunque no se dieron mayores detalles sobre su instrumentación.

En otra de las sesiones, **Victoria Riva** instó a los cableoperadores locales a lanzar o potenciar su canal propio. Con el título "Mi Canal Local", destacó el efecto de fidelización que cumple esta señal, y la necesidad de invertir en la misma y hacerlo sustentable con la venta de publicidad, desde que una señal de este tipo, bien ubicada, compite en audiencia con los principales canales de aire, apoyarse en el noticiero, cobrar por la cobertura de actividades con finalidad de lucro --no por la de las que no lo tienen-- y desarrollo de actividades para jóvenes, para que se mantengan como

Walter Burzaco de ATVC Argentina y Humberto García de Tepal

Profesor Edgardo Ortuño



Senador José Amorín Battle

Senador Pedro Bordaberry

abonados. Afirmó también la necesidad de integrar actividades con otros canales, para poder vender publicidad con carácter regional y no sólo local.

**Leandro Gómez**, de la agencia de publicidad global **McCann Erickson**, aportó la visión que las marcas tienen de los cableoperadores locales: 'A las marcas les gusta el sabor local, por globales que sean esas marcas. Hoy los clientes quieren llegar a todas partes, pero no van a invertir en un lugar donde no puedan tener una base de resultados' y instó a mentalizarse para que haya una medida de llegada acerca de un mercado que representa 'la mitad o más de la mitad del mercado uruguayo. Hay que ver de qué manera se les puede ofrecer algo tentador, como el poder vender en grupo y de alguna manera de garantizar las cosas', añadió.

En este sentido, **Michel Bonet** coincidió en que, para lograr estos objetivos, sería una buena opción desarrollar bases de datos para conocer las actividades de los clientes, más allá del set-top box original. Para ello se necesita integrar el Sistema de Acceso Condicionado (CAS) al de gestión de la empresa, conocer la situación y el estado de las cajas, poder llegar al CAS a través de un gran número de dispositivos, así como habilitar a los técnicos de la empresa para activar los servicios que el abonado requiera, eliminando las demoras.

También se dio a conocer el nuevo sistema de TV interactiva **Beesmart**, que trabaja sobre una plataforma de varios cableoperadores asociados para tal fin. El sistema ha sido desarrollado en Eslovenia y responde a las necesidades del cable independiente, siendo representado en el Cono Sur por **Axor**, con sede en Buenos Aires.

Sergio Veiga

Victoria Riva

# Fox Sports lanzó *Fox Sports Radio* en Uruguay

En uno de los anuncios más relevantes durante Punta Show 2014, **Fox Sports** anunció el lanzamiento del programa *Fox Sports Radio* para Uruguay, producido en Montevideo con prestigiosos periodistas locales.

**Sergio Veiga**, SVP y gerente general de Fox Sports Cono Sur, señaló a Prensario que 'estamos lanzando una serie de contenidos producidos en Uruguay para Fox Sports, estrategia que comenzó con las Copas donde participan los equipos uruguayos, transmitiendo 'la previa' y los comentarios post-transmisión, con algunos de los mejores comentaristas del fútbol local'.

Entre los profesionales incorporados a la iniciativa están **Julio Ríos**, **Edward Piñón**, **Jorge Da Silveira** y **Marcelo Tejera**; la versión uruguaya de *Fox Sports Radio* se transmite dos horas por día, de lunes a viernes de 7pm a 9pm, en un feed dedicado a ese país, con debate, análisis y opinión.

La iniciativa se complementará en un futuro cercano con la apertura de oficinas en Montevideo. 'Fox Sports redobla la apuesta y su compromiso con el mercado uruguayo y sus televidentes', continuó Veiga, 'siendo el primer grupo de programación internacional que desembarca y produce contenidos en Uruguay'.

Sergio Veiga y el equipo de conductores durante el lanzamiento de Fox Sports Radio Uruguay

'Tenemos ya muy buena repercusión con las transmisiones de los equipos locales en las Copas y estamos seguros de que este programa de opinión va a mejorar aún más estos resultados' y agregó que 'esta estrategia puede ser extendida a otros canales de Fox International Channels'.

# Net-K: Dinamizando el mercado

'Lo que queremos ser es dinamizadores para los cables del interior con el acuerdo entre CUTA y Antel' que permitirá interconectar las redes y aumentar los servicios al abonado de los cableoperadores independientes.

**Eduardo Bomio**, CEO de **Net-K** y directivo de la **Cámara Uruguaya de Televisión para Abonados**, remarca así las actuales prioridades de una de las empresas pioneras en traer al Uruguay las tecnologías de avanzada mundial en materia de video, digitalización e interactividad con una visión adecuada para la dimensión del negocio en el país.

'El convenio con **Antel** —la telco estatal uruguaya— da a los cableoperadores participantes la oportunidad de proveer acceso a Internet interconectándose con la red de Antel a través de cabeceras contribuyentes y también tener una grilla de programación razonable de señales que por ahora serán FTA'.

La legislación uruguaya no permite a los cableoperadores operar cable módems en el domicilio del usuario, 'por lo que la solución es que 'el punto de encuentro de Internet sea el domicilio del usuario', señala Bomio. 'El sistema integrado busca explotar en conjunto los servicios conexos dentro del hogar, con cajas híbridas que reciban la grilla lineal más la plataforma Android (de Internet). La oportunidad está en el último punto, con FTTH (Fibra al Hogar), con lo cual en la agrupación de cableoperadores independientes vemos como muy razonable la posición de Antel en querer preservar la explotación del video por parte de los genuinos operadores del país'. De acuerdo a sus estimaciones, esta red de cableoperadores asociados podría llegar a abarcar 200.000 suscriptores en un plazo razonable.

En lo que hace a la marcha de Net-K, 'queremos facilitar la instalación de plataformas para integrar la de Antel con la operación de los cableoperadores, a través de la digitalización y cajas Linux y Android; con esto crearíamos la plataforma adecuada para este "cable nacional"', sin alusión al equipo de fútbol. 'Por ahora son señales FTA porque no queremos entrar en los contratos de las señales, lo cual podría originar problemas. Hay una consigna, que es Diversidad, Igualdad y Múltiples Plataformas; no queremos monopolizar nada, sólo queremos demostrar que es posible tener en Argentina, Paraguay y Uruguay muchas cabeceras y cables digitalizados'.

Eduardo Bomio con equipo Net-K, en stand ambientado como un "living room".

# Global Media se consolida en LatAm

Juan Gonzalo Ángel

**Juan Gonzalo Ángel**, presidente de **Global Media Telecomunicaciones**, destacó a Prensario que ha logrado posicionarse como el operador 'más grande' de canales satelitales temáticos en Colombia.

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

Sobre **TVAgro**, expresó: 'TVAgro que suple las necesidades de conocimiento y de experiencias en este mundo, desde actividades simples y artesanales como el cuidado de las plantas y las mascotas en el hogar, hasta el uso productivo y competitivo de la agricultura y la ganadería'.

Además, adelantó que se seguirá apostando al HD y al lanzamiento de nuevas señales.

Piedad Martínez

# AMC Networks: cambios en la conducción de Chellomedia

Eduardo Zulueta y Alejandro Harrison

**AMC Networks** anunció que **Eduardo Zulueta**, Managing Director de Chello Multicanal, sumará **Chello Latin America** a su área de gestión, mientras que **Alejandro Harrison** pasará a liderar el desarrollo de negocios de AMCN Chellomedia.

**Zulueta** dividirá su tiempo entre la oficina de Madrid de **Chello Multicanal** y las oficinas de **Chello Latin America** en Buenos Aires y Miami. Por su parte, **Alejandro Harrison**, anteriormente líder de Chello Latin America, tendrá como objetivo la expansión del contenido de **AMCN Chellomedia** en nuevos territorios y a través de nuevas plataformas, continuando con base en Buenos Aires.

Zulueta y Harrison seguirán reportando a **Ed Carroll**, Chief Operating Officer de AMC Networks. También **Dermot Shortt**, managing director de **Chello Zone**, **Mike Moriarty**, managing director de Chello Europa Central, y **Bruce Tuchman**, presidente de AMC/Sundance Channel Global, seguirán bajo la gestión de Carroll.

'Eduardo y Alejandro son ejecutivos estratégicos. En sus nuevos cargos de liderazgo nos ayudarán a tomar ventaja de su visión y habilidades operacionales mientras continuamos alineando y expandiendo nuestras operaciones globales', dijo Carroll.

Los negocios operativos de AMCN Chellomedia incluyen: Chello Europa Central, Chello Latinoamérica; Chello Multicanal; Chello Zone; la unidad de ventas publicitarias **Atmedia**; y las soluciones para Broadcast **Chello DMC**.

Chello Multicanal es uno de los mayores productores de canales temáticos de TV en Europa, con cadenas distribuidas en España y Portugal, como **Canal Hollywood**, **Canal Panda**, **Canal Cocina** y **Odisea**.

Chello Latinoamérica opera un conjunto de señales distribuidas principalmente en Latinoamérica, incluyendo **MGM**, **Casa Club TV**, **El Gourmet** y **Europa Europa**.

# Fashion One se lanza en Latinoamérica

## Asociado a Elite Model Look

Ashley Jordan

**Fashion One LLC**, la televisora global de moda, entretenimiento y estilo de vida, dio a conocer su colaboración con **Elite Model Look** y **Elite Model Management** en el lanzamiento de su canal **Fashion One** en Español y en alta definición a través de **Cablevision Monterrey**, una de las operadoras de cable líderes de México

'Estamos muy contentos de tener a Fashion One como parte de nuestra excelente oferta de canales en HD. Fashion One nos brinda los últimos acontecimientos de la moda, lo cual es un tema muy importante para nuestros clientes existentes y potenciales', comentó **Uri-Jair Rangel Gómez**, director de desarrollo y programación de Cablevisión de Monterey.

'Estamos complacidos y nos honra la excelente aceptación del contenido y calidad de nuestra señal, Fashion One. Ahora los clientes de Cablevisión podrán disfrutar de todo lo relacionado con la moda, las 24 horas del día y en full HD. Estamos determinados a proveer el mejor entretenimiento a la audiencia de habla hispana con la creciente inversión en producciones locales', añadió **Ashley Jordan**, CEO de Fashion One.

El canal debutará con *Elite Model Look España 2013*, una serie original de 6 episodios que sigue a los aspirantes españoles de la industria del modelaje mientras atraviesan el casting y entrenamiento necesarios para ser los nuevos rostros de la industria internacional de la moda del mañana. Además, aparte de presentar la final de Elite Model Look Internacional 2013 en Shenzhen, China, el canal también ha establecido un diálogo con Elite Model Look México en pos de traer el formato y desarrollar la serie de manera nacional. Elite Model Look Mexico comenzará la búsqueda de modelos mexicanos a partir del próximo Junio del 2014 en diferentes ciudades del país. Llevando a cabo la semifinal y gran en Octubre, y con el ganador a competir en la final internacional de Elite Model Look alrededor del mundo en Noviembre del presente año.

Elite Model Look España 2013 también está transmitiendo en plataformas internacionales con los nuevos acuerdos de distribución por parte de Fashion One LLC que incluyen Belgacom y Telernet en Bélgica, TiTV en Bulgaria, Orange TV en Francia, 365 Media en Islandia, BigTV en Indonesia, Tesat en Polonia, TrueVisions en Tailandia, DU+ en Emiratos Árabes Unidos y StarSat en Sudáfrica con renovado contrato multianual en tal nación.

Elite Model Look

# TVC Networks lanza contenidos online en 2014

**TVC Networks** anunció la producción de contenidos para Internet como uno de los principales proyectos para este año, según pudo confirmar a Prensario **Bruno Pruneda**, quien dirige la división televisiva de **PCTV**. La empresa estará presente en APTC de Perú, junto al gerente de ventas regional, **Felipe Ulloa**.

'En 2014, buscaremos llegar a través de Internet, a los jóvenes mexicanos que ya no ven la televisión de manera tradicional', expresó Bruno Pruneda. También comentó que la empresa buscará el relanzamiento de su canal internacional, buscando 'llevar la marca **TVC** a Estados Unidos y Sudamérica'.

Para este año, TVC Networks proyecta generar más de 1000 horas de producción original para el canal TVC, y más de 1500 para **TVC Deportes**. Además, buscará 'fortalecer' sus canales **Pánico** y **Cine Mexicano**.

Dijo sobre los canales: 'El perfil del canal TVC se ha concentrado en la audiencia femenina del interior de la república. En la estrategia de programación, se ha dejado el prime time a producciones propias como *Mujeres en TVC* (programa de revista) y continuamos generando docu-reality producidos por mexicanos y para mexicanos, como *Dama de Honory No sé que ponerme* o programas de estilo de vida como *Armonizando tu vida*, *Sazonarte* o *Sin delantal*'.

Dentro de los canales de películas **Platino**, Pánico y Cine Mexicano, señaló que la nueva estrategia de programación ha sido 'generar canales sin cortes comerciales' entre películas, evitar la repetición de títulos y programar largometrajes de todo el mundo.

En el canal Pánico, se iniciarán para 2014 ciclos de animé y se fortalecerá la adquisición de títulos europeos y asiáticos. En octubre, el canal cumplió su segundo aniversario y lo celebró con la producción original Paracinema, un programa de análisis del género del cine fantástico, del terror y sus subgéneros. Por su parte, en sinergia con el director de TVC Deportes, **Gerardo Velázquez de León**, se lanzó en septiembre, el primer maratón de 26 horas de transmisión para apoyar a los damnificados por los fenómenos meteorológicos Ingrid y Manuel.

# Bethel TV: Mayor cobertura regional

La señal internacional **Bethel TV**, con sede principal en Perú, migrará al HD y estará disponible en esa definición en el Intelsat 21 a mediados de abril, según destacaron a Prensario **Juan Carlos Pérez** y **Oscar Labbé Manunta**. Sus ejecutivos estuvieron en Andina Link de Colombia informando a los cableros tanto peruanos como de los demás países, que se transmite también con el Hispasat que completa la pisada en banda Ku para toda América, incluido Estados Unidos. Lo importante es que ahora la señal llega en muy buena forma finalmente a todo el Cono sur con Argentina, Uruguay y Paraguay.

Dentro de la programación, sigue el programa *La hora de la transformación*, que tiene muy buena respuesta, e *Historias reales*. También contiene ahora un programa nuevo para adolescentes y *El Corazón de los niños*, para seguir ganando públicos.

El camino de la señal está muy claro y sigue una línea de crecimiento sostenido. Ahora Bethel estará presente en APTC de Perú de manera importante, al punto que se espera dar una charla motivacional y de valores para que participen tanto los dueños de los operadores como sus técnicos.

Juan Carlos Pérez, Oscar Labbé Manunta y Angela Espejo

# *Todo es Personal*, nuevo libro de Mariano Varela

'Las relaciones humanas son complejas: requieren predisposición y un ejercicio constante. Pero en el ambiente de los negocios, suelen gestarse bajo la premisa implícita del interés, por lo que en general se piensa que toda conversación ajena al hecho de cerrar un trato comercial es sólo un desvío de ese momento trascendente'.

Así comienza la reseña de *Todo es Personal*, reedición del libro de 2006 de **Mariano Varela**, editado por **Distal**, y que incluye nuevos capítulos. Prensario conversó con el autor, cuyo libro lanzará en este mes en la **40° Feria del Libro de Buenos Aires** (del 24 de abril al 12 de mayo en La Rural). Estará disponible desde junio en formato digital para kindle y tabletas en todo Latinoamérica.

'Si bien mi carrera profesional se orientó más hacia las áreas de negocios, nunca abandoné mi vocación por la creatividad y por seguir escribiendo. *Todo es Personal* es un proyecto a partir de la forma que tengo de ver las relaciones y los negocios, que nació hace casi 10 años y que se va actualizando permanentemente más aún con el desarrollo de las tecnologías de comunicación y el auge del social media', explicó.

Varela es comunicador social y tiene una amplia experiencia en el negocio mundial del entretenimiento. Ha trabajado en **Young & Rubicam** y **Leo Burnett Worldwide**, y en la actualidad es gerente general de **Claxson**, y miembro del Board of Directors de **Playboy TV**. Su libro propone un cambio 'radical' acerca de lo importante y lo accesorio al plantear que las relaciones personales son 'fundamentales' a la hora de hacer negocios.

Mariano Varela

# XTime y Cineclick apuestan a los grandes operadores

## El cine de Hollywood y las mejores series, para todos

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

Luego de ver consolidada su presencia entre los operadores pequeños y medianos de Latinoamérica, **XTime** busca llegar a los grandes sistemas de TV paga de Centroamérica, algo que vale también para **Cine Click**, siempre con la representación de **Signal TV**, de **Hortensia Espitaletta**.

'Buscamos seguir reforzando el conocimiento e imagen de las señales y resaltar a aceptación que están teniendo en los diferentes mercados, buscando que los grandes operadores en cada mercado comiencen a vernos como una alternativa en su grilla. Durante estos años nos hemos concentrado en el mercado de los pequeños y medianos cableoperadores y creemos que es el momento de que la señal comience a ser distribuida por los más grandes, pues les aporta el cine de Hollywood en el servicio básico y es alternativa a muchas señales de los grandes grupos', señaló **Giovanbatista Galizia**, uno de los responsables de XTime.

XTime es el canal especializado en cine y series, contenido de entretenimiento para toda la familia. En abril, los estrenos del mes fueron *Mi Mascota es un Zombie*, *Laberinto de Sexo* y *Muerte*, *Star Trek* (*Insurrección* y *Némesis*), *Los Picapiedras* en *Viva Rock Vegas*, *Breathless*, *La Pasión de Cristo*, *El Empleo del Tiempo* y *Babe el Chanchito*.

**Cine Click** es un canal de series en español que puede implicar un alto valor agregado a cableoperadores ya que trae de regreso las series más exitosas de los últimos años. Se trata de las mejores producciones en español de cada país de habla hispana, y del cine americano e internacional con componentes de intriga, acción y romance, dirigidas a un público masivo y multitarget, ideal para dar una alternativa a los operadores de la región.

# Hustler cumple 40 años

## Unifica todos sus productos bajo la misma marca

Alexander Behrens

Desde su aparición en 1974, Hustler se ha consolidado en el mercado de entretenimiento adulto, bajo el liderazgo de su fundador **Larry Flynt**. La marca llegó a Latinoamérica a través de sus señales Hustler TV, XTSY, Juicy, Quickies, Girlfriend Films, Manhandle y His.

'A finales de 2012, la empresa LFP Broadcasting (dueña de Hustler), compró a New Frontier, al fusionarse ambas compañías surgió la proveedora de canales adultos más importante del mundo', destacó a Prensario **Alexander Behrens**, VP regional de mercadeo y ventas de Hustler.

'Con 15 canales en el mundo y más de 3.500 horas mensuales de contenido adulto, Hustler posee una variada oferta que hoy se encuentra disponible en los principales operadores de 20 países de la región. Tenemos cuatro canales lineales, con la posibilidad de ofrecer algunas señales más en el norte de la región, ya que la pisada de los satélites del Norte nos permiten ampliar esta oferta'.

'A partir de este año hemos desarrollado una nueva estrategia de marketing y distribución unificado nuestra estrategia de comunicación todo a través de la marca Hustler, bajo la cual circularán todos los productos', comentó.

'La gente sabe que paga para ver contenido adulto, lo va a tener en nuestra señal. A nivel imagen también estamos reforzando todo este trabajo enfocándonos en la fuerza de la marca. Con algunos operadores en particular estamos haciendo promociones y queremos reforzar nuestra nueva imagen para que sea conocida por todo el público', completó.

'Estamos trabajando para ofrecer un breve una señal en HD, como la que se ve en Estados Unidos, ese será seguramente nuestro siguiente paso. Queremos seguir mostrando nuestra inmensa selección de contenido adulto con excelente calidad y productos diversos y novedosos. Nuestra gama va desde canales lineales por subscripción, contenido PPV, VOD, SVOD, y OTT (TV Everywhere)'.

'En TV Everywhere estamos lanzando en estos meses una oferta con DirecTV y nuestro canal **XTSY**. La idea es seguir creciendo, nos hemos propuesto aumentar un 15% nuestra presencia en la región para este año. Estamos trabajando muy fuerte con asociaciones y agrupaciones de operadores pequeños, para poder acercarles una oferta diferencial por volumen que sea conveniente para ambas partes'.

Finalmente, explicó: 'Nuestras señales se caracterizan por tener talentos de todo el mundo. Incluso, parte importante de **Hustler Honey** provienen de Colombia, México y Argentina, pero la búsqueda nunca termina, porque la idea es tener el mejor talento a disposición de la audiencia'.



Defang Technology

innovación en movimiento

**Defang Technology** es un fabricante y distribuidor líder de productos de cables y fuentes de suministros de OEM. Nos especializamos en el diseño, fabricación y comercialización de diversos cables (cable HDMI, CAT5 / 6 cable, cables de audio y video, cables de computadora), fuentes de equipos de alimentación de instalaciones, cables y productos de telecomunicaciones. La mayoría de nuestros productos se venden en América del Norte, América del Sur y la región EMEA. Nos hemos ganado la alta reputación de nuestros clientes por la excelente calidad de los productos así como el servicio al cliente, y el coste total de propiedad más bajo .

Nuestra Casa Central se encuentra en Shanghai, China donde además tenemos varias instalaciones de fabricación, todas cumplen con las normas ISO9001: 2000. Somos miembros de la Asociación de HDMI y tiene HDMI ATC certificación 1.4. Todos nuestros productos son 100 % compatible con RoHS. Nos enorgullecemos de nuestro sistema de control de calidad y servicio al cliente. Nuestro objetivo es proporcionar productos de alta calidad con bajo costo de propiedad y con un servicio superior. Queremos ser una adición socio responsable, flexible y el valor de su negocio.

www.defangtech.com

# Signal TV: socio estratégico de los cableoperadores

Hortensia Espitaleta

**Hortensia Espitaleta**, representante de ventas de SignalTV para la región andina y Centroamérica, comentó: 'Con 14 años de experiencia, Signal se ha posicionado en la industria de la televisión por suscripción. Contamos con experiencia en los mercados de Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Bolivia, Centroamérica y el Caribe. Nuestra infraestructura permite tener una propuesta sólida y variada en un mercado tan variable y competido'.

'Somos un socio estratégico en el negocio porque ofrecemos oportunidades en la distribución de señales, logrando una buena alternativa para los cableoperadores y anunciantes. Las señales que representamos cubren una gran variedad de géneros', añadió.

Entre los canales que representa Signal TV, se destacan **XTime**, **Cinema+**, **Canal Click** y **Mediaset**, además de **Televisión Española** (TVE), 'con el que hemos venido trabajando desde hace más de dos años, y nos ha ido realmente bien, con importantes crecimientos de distribución en Venezuela y Colombia'.

## Internet Wifi

Además, Signal lleva a los operadores su propuesta de Internet inalámbrica, a través de su alianza con **Matt Telecomunicaciones**. 'Seguimos apostando al mercado de comunitarios con nuestra solución de internet, ya que los sistemas comunitarios se están dando cuenta que se trata de una oportunidad para que sus negocios sean aun más competitivos'.

La alianza Signal/Matt provee Internet inalámbrica eficiente desde el punto de vista de costo y tiempo, superior a las redes cableadas.

Es viable para todos los que tengan acceso a la red, y permite conexión desde distintos puntos dentro de un rango suficientemente amplio de cobertura. Además, permite el acceso de múltiples ordenadores sin problema ni gasto en infraestructura, lo que no sucede con una conexión con tecnología por cable.

La *Wi-Fi Alliance* asegura que la compatibilidad entre dispositivos con la marca Wi-Fi es total, con lo que en cualquier parte del mundo podremos utilizar la tecnología Wi-Fi con una compatibilidad total.

Además, la empresa se ocupa de la instalación, una vez que se elige el plan. Un instalador certificado por Internet sin cables se ocupa de todo. Además, es seguro y, una vez instalado, la antena inalámbrica envía y recibe información de Internet a una computadora o router Wi-Fi, ofreciéndote una conexión rápida y segura.

# Max Media: presencia destacada en Cartagena

Daniel Reyes (Max Media), juan Andrés Carreño, Henry Reyes, Gabriel Ferrer y Valentina Cárdenas de Asotic

Una destacada participación tuvo en Andina Link de Cartagena **Henry Reyes**, que con su productora **Max Media** hizo algo totalmente fuera de lo común ofreciendo a los clientes y amigos un paseo en Catamarán por la bahía de Cartagena. Fueron tres horas de muy buen clima y terminó con baile con gran alegría para todos los presentes, enre whiskys y un muy buen cocktel. Henry dio un rápido y ameno discurso donde hubo alguna alusión a sus señales, entre las que incluyó la distribución del **Canal Erótico**, cuya folletería estaba disponible en el catamarán. Con sus señales apunta también a la APTC de Perú, Tepal y Andina Link Centroamérica.

Estaban los ejecutivos de Max Media, cableoperadores como Gabriel Ferrer —Juan Gonzalo Angel de Global no llegó a subir por unas reuniones— y valiosa gente del sector político como **Juan Andrés Carreño**. Es interesante pues Reyes, que también es presidente de **Asotic** y de **HV Televisión** de Soacha, propone a Carreño como director general para mover en todo sentido (político sobre todo) a los operadores independientes contra el avance de los operadores grandes y los nuevos licenciatarios del exterior como **TV Azteca**. El tema desde luego es que una gestión como las que puede hacer Juan Andrés no sale barata y hay que decidirse a hacerla.

# Vivid: avanza con producto local

David Guerra

En Andina Link Cartagena, Prensario pudo conversar con **David Guerra** quien destacó que en el año que el año pasado, cuando lanzó **Vivid** en Latinoamérica, tuvo logros importantes como la llegada de sus productos en Chile, Perú y Colombia, donde parte con **Claro** y pronto con **Une**; en Brasil con Telefónica y **GVT**, y en México con **Maxcom**, **Axtel** y **Megacable**. Está partiendo con **Telefónica** en Colombia, y con el **Columbus Group** en Trinidad, Jamaica y Barbados.

Dice que una de las razones para este crecimiento es buscar contenidos adultos locales relevantes, con el estándar de calidad de **Vivid**. Ya se encuentra cerca del 20% y empieza a ser un diferencial para los mercados, pues los estudios indican que este tipo de usuarios gusta mucho del producto local.

También se apuesta mucho a las versiones con celebridades y parodias de superhéroes, y a nivel comercial promoviendo el Suscription VOD con el que ya se empezaría en Telefónica de Argentina.

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 · ARRIS · PPC Innovate. Connect. · ANTRONIX · MARATHON · WSE · Cisco We Sell Cisco · alpha · Active Broadband Networks · wirewerks

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.

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.

# NHK World TV expande su distribución en USA

Yuri sato, Senior Director y Miyuki Nomura, Consultant

**NHK World TV**, el canal en inglés de 24 horas de la emisora pública de Japón, **NHK**, ahora está disponible para 2,7 millones de hogares en 65 ciudades de Estados Unidos, a través de **AT&T**, el mayor operador de IPTV en el país.

El canal japonés ya está disponible en Nueva York y otras importantes ciudades de Estados Unidos. Ahora, con la incorporación en AT&T, llega a 16 millones de hogares las 24 horas del día.

Parte de la programación ha sido proyectada en 86 millones de hogares en eEstados Unidos, a través d ela red d eestaciones de televisión pública estadounidense.

En abril, el canal presentó programación enfocada en arte japonés. Para fin de mes, se espera el estreno de *J-Flicks*, que trae el mundo del cine japonés, presentando y analizando películas actuales y clásicas, así como entrevistas con actores reconocidos. Se emite el 23 de abril a las 15.30 y 21.30 y el jueves 24 a las 3.30 y 9.30.

Por último, el 30 de abril presenta *Artistas en Ascenso* (*Rising Artist*), un programa que documenta a artistas japoneses jóvenes y prometedores presentando su excepcional talento en pos de nuevos retos y un lugar mayor de reconocimiento.

# Viacom: María Iregui en la conducción de MTV Latinoamérica

## Reemplaza a Fernando Gastón

María Iregui

**Viacom International Media Networks** (VIMN) The Americas designó a **María Iregui** como Brand Manager y SVP de Programación y Producción para MTV Latinoamérica, quien supervisará el contenido y estrategia creativa de la marca en la región.

La ejecutiva colombiana remplazará a **Fernando Gastón**, hasta ahora Gerente de Marca para **MTV Latinoamérica** y **Tr3s**, quien decidió dejar la compañía por motivos personales. En el ínterin, **María Badillo**, VP de Programación y Producción para Tr3s, tendrá la supervisión de la cadena hispana en Estados Unidos.

**Sofía Ioannou**, directora general de VIMN The Americas, a quien reportará Iregui, señaló que se trata de una ejecutiva competente y enfocada en el consumidor, con un conocimiento del mercado y una versátil experiencia en contenidos, marketing y el mundo digital, necesario para continuar construyendo un crecimiento sostenible y de largo plazo para MTV'.

Por su parte, Iregui destacó que 'MTV tiene un fuerte enfoque en el consumidor millennial y juntos impulsaremos la innovación, aumentaremos nuestra participación en el mercado y optimizaremos nuestras estrategias para llevar a la marca a la próxima fase de su crecimiento'.

Iregui cuenta con más de 20 años de experiencia en gerencia estratégica, incluyendo 16 años en televisión y una trayectoria comprobada para liderar estrategias de contenido para marcas de entretenimiento multimedia.

Antes de unirse a VIMN, se desempeñó como VP de Programación de**Telemundo Networks**, donde lideró la estrategia de contenido para la amplia cartera de marcas de la compañía. Bajo su expertise estratégico, Telemundo alcanzó el mejor trimestre de su historia en 2012 y posteriormente en 2013 se convirtió en la cadena de televisión abierta de más rápido crecimiento -sin importar el idioma- con un aumento año tras año de 13% entre adultos de 18 a 49 años (de acuerdo con Nielsen, de lunes a domingo en horario estelar).

En ese mismo año, Telemundo tuvo un tercer año consecutivo de crecimiento, entre la audiencia adulta de 18-49 años de edad, superando en gran medida a sus competidores con respecto al año anterior. En este cargo, también fue esencial para posicionar a Telemundo Internacional entre los 10 mejores canales de entretenimiento dentro de la competitiva industria de TV de paga en México.

Anteriormente, ocupó diversos puestos gerenciales en **Caracol Televisión**, incluidos los de VP de Distribución de Contenidos y VP de Marketing. En 2004, dirigió la programación y la estrategia de marketing para la expansión de Caracol en TV de paga a nivel internacional para alcanzar 7 millones de hogares en 25 países. También lideró la estrategia de contenido digital para el lanzamiento de CaracolTV.com, que alcanzó a más de 4 millones de visitantes únicos y más de 40 millones de pageviews en su inicio. Como Vicepresidente de Programación, Iregui lanzó el canal de TV abierta de Caracol en 1998, que ocupó el puesto #1 en participación de mercado en su primer año.

# Incógnito: Esté listo para los cinco retos de IPv6

A pesar de que el protocolo IPv6 estuvo disponible desde 1999, muchos operadores de cable retrasaron su despliegue y la mayoría de proveedores estadounidenses aún tienen mucho trabajo por hacer antes de que pueda realizarse la migración. En mi experiencia, muchos de ustedes están intimidados por la cruda realidad de que el proceso de transición es largo y complejo, y que debe ocurrir incluso mientras se enfocan en la optimización de recursos existentes IPv4.

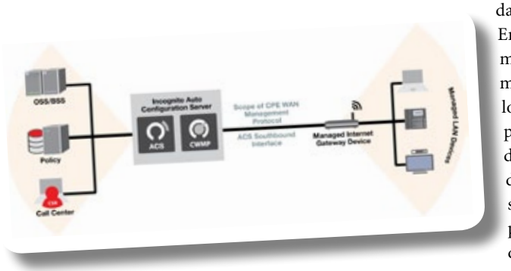
Desgraciadamente ignorar IPv6 no hará que se vaya. Así que, ¿cuáles son los mayores retos que siguen retrasando a la industria?

## 1. IPv6 no se ve aún como necesario

Solo un pequeño porcentaje del tráfico de internet corre en IPv6 y muchos operadores sienten que tienen suficientes direcciones IP para cumplir con sus necesidades. Sin embargo, estos proveedores corren el riesgo de no poder agregar nuevos suscriptores cuando eventualmente se queden sin direcciones IPv4. Mientras que muchos se han movido a Carrier Grade NAT (CGN) para maximizar los recursos, esta solo es una solución a corto plazo que agrega complejidad a la red y que puede resultar en interrupciones en las comunicaciones, menor desempeño para los usuarios finales, mayores costos de administración, como está documentado por el IETF. Por otro lado, IPv6 le da la oportunidad de remunerar su red y le asegurará que tiene espacio para crecer.

## 2. Reemplazo de Infraestructura

La transición a IPv6 involucra más que solo agregar nuevas direcciones. Tendrá que actualizar infraestructura vital como CMTSs y asegurarse de que todo el hardware y software relevante cumpla con las necesidades de IPv6. Estas actualizaciones afectan todos los aspectos del negocio, incluyendo los procedimientos OSS/BSS y CSR. Esto puede ser particularmente intimidante para pequeños y medianos proveedores en economías establecidas donde ya existe la infraestructura y reemplazarla sería caro. En cambio, los operadores de cable en países en desarrollo pueden adoptar IPv6 antes que sus adineradas contrapartes debido a que los gobiernos en estas regiones construyen nueva infraestructura para seguir el ritmo de las crecientes bases de suscriptores. Sin embargo, vale la pena recordar que la mayoría de equipos producidos durante seis a ocho años atrás fueron construida para IPv6, y los restantes generalmente solo requiere una actualización de firmware para soportar IPv6 - así que la tarea podría no ser tan difícil como lo piensa.




## 3. Actualizaciones de CPE

Los proveedores también necesitarán actualizar y reemplazar cualquier CPE antiguo para una transición exitosa. Afortunadamente, hoy la mayoría de nuevos Gateways residenciales y cable modems tienen capacidades de IPv6. La transición será mucho más fácil - y con suerte sin interrupciones para los usuarios finales - una vez que todos los equipos de suscriptores tenga capacidades de IPv6. En la mayoría de los casos, un simple cambio en la configuración es todo lo que se requiere para activar IPv6, pero en casos donde los suscriptores han comprado su propio equipo, el CPE podría ser reemplazado. Una vez que se haya movido los CPEs hacia IPv6, usted puede empezar a explorar las opciones de transición, como correr redes dual stack (IPV4 e IPv6) o Dual-Stack Lite, donde los paquetes IPv6 están encapsulados dentro de paquetes IPv4 para su transporte.

## 4. Compromiso de tiempo

La transición hacia IPv6 requiere una cuidadosa planeación y pruebas. En especial, los proveedores más grandes tienden a dedicar mucho tiempo en esta fase, lo cual aunque es necesario, puede detener el avance del despliegue. Incluso después de completar el despliegue, se llevará tiempo capacitar personal, desde ingenieros de redes hasta CSRs. Hay varios recursos en línea que enfatizan lo que está involucrado en la preparación de IPv6, incluyendo el ARIN IPv6 Wiki.

## 5. Las nuevas opciones causan confusión

IPv6 ha introducido nuevas capacidades, como asignación de prefijos, lo cual puede confundir a los principiantes. Debido a que IPv6 es mucho más grande que IPv4, los operadores de cable pueden utilizar la asignación de prefijos para indicar a los routers los prefijos de direcciones de red que deben distribuir en los dispositivos de los consumidores. Esto aligera la carga en el aprovisionamiento de sistemas y reduce la posibilidad de tiempos de inactividad. Sin embargo, algunos proveedores han reportado problemas con fabricantes de hardware que no entienden completamente las capacidades de IPv6. De nuevo, este problema puede ser reducido con investigación y planeación. El IETF tiene un RFC con asignación de prefijo, entre otros recursos.

## El camino por delante

IPv6 ofrece oportunidades sin precedentes a los operadores de cable pero la preparación y educación son esenciales antes de que pueda ser ampliamente adoptado. Aunque algunos grandes proveedores ya están realizando pruebas de campo con IPv6, puede tomar muchos años antes de que las migraciones a gran escala sean comunes en Norteamérica, donde la infraestructura existente y CPEs antiguos todavía no cumplen con las disposiciones.

El primer paso es tomar una provisión de recursos IPv4 para entender cómo y dónde se están utilizando las direcciones actuales. Una solución de administración de direcciones IP (IPAM) puede dar una visión completa de dónde se están desplegando las direcciones para ayudar en la planeación de IPv6 y estirar los recursos existentes de IPv4. Una solución completa debe incluir la posibilidad de administrar grandes cantidades de direcciones IPv4 e IPv6 - tanto privadas como públicas, y de clientes e internas - así como rastrear direcciones asociadas con servicios de negocios. Aunque hay costos involucrados en la transición hacia IPv6, los beneficios le ahorrarán dinero a largo plazo. Una vez que esté armado con la información adecuada, no habrá más razones para retrasos.

Intraway
Corporation

Nuevo **Activador Universal**
para el operador de servicios

**Active** cualquier dispositivo,
a través de **múltiples redes**
sobre cualquier **tecnología**,
en **tiempo real.**

Para más información sobre ésta y todas nuestras soluciones de Software Carrier Class, contáctenos a:

**Intraway Corporation** | www.intraway.com | info@intraway.com | **USA** +1 516 620 3890 | **UK** +44 2 0358 28624 | **ARG** +54 11 6040 4000
Orgullosos de ser una compañía certificada bajo las normas ISO 9001:2008 e ISO/IEC 90003:2004

# FYCO incluye FTTH en su portafolio de soluciones

**FYCO Telecomunicaciones**, consolidada en Perú como proveedora de cables de fibras ópticas para CATV, ha logrado un destacado crecimiento en el último año contribuyendo al desarrollo de las telecomunicaciones en el país. Esto, a partir de diferentes iniciativas como la implementación stocks de todos los tipos de fibras ópticas ADSS que se comercializan, lo que le permitió ganar toda oportunidad de negocios que se presentaba, mientras daba viabilidad a los proyectos de ejecución inmediata.

Otra de las medidas que se implementó fue la agresiva estrategia de ventas pasando por créditos blandos para clientes, publicidad y patrocinios, buena red de distribución y la fidelización de los clientes ofreciéndoles el suministro total de sus requerimientos en el momento que lo solicitaron.

Este año Fyco suma a su cartera de productos el *Cable Coaxial .500 Tubular VTK*, que no tiene soldadura o cierre en el tubo interior de aluminio que permite un mejor manejo. Otro de los productos que estará integrando a su portafolio de soluciones son los equipamientos activos y pasivos para redes FTTH para lo cual cerró acuerdos con fabricantes coreanos como **Dasan Networks** y norteamericanos que permitieron armar soluciones para redes Epon y Gepon y que próximamente estarán a disposición de los cable operadores peruanos y a precios competitivos.

# Nace International Cable System

**Armando García y Fermín Lombana con Fernando Ruano de Safeview**

**International Cable System** nació de una alianza entre **Armando García**, quien anteriormente trabajó en **Int. Cable Corporation**, con **Fermín Lombana** de **Cableservicios** de Colombia para sumar esfuerzos y convertirse en su brazo regional.

Los dos expresaron a Prensario: 'Hay una experiencia buena en ambos lados y quisimos aprovecharla en una alianza de recursos con sede en Miami y Bogotá conla idea atender a todos los países. Tenemos total manejo y representación de marcas con mercados como Brasil y Argentina, tanto con equipos nuevos como representación de marcas. Cableservicios aporta desde su sólida posición un músculo financiero y comercial importante para catapultar a la empresa internacional.

Armando por su parte aporta el know how y el conocimiento de los mercados internacionales con el requerimiento de cada país para la implementación de tecnologías. Todo eso da un punto de partida para atacar esos mercados.

Se cuenta con muchas marcas importantes para equipos nuevos como **Pico Macom, Multicom, Perfect Vision** y **Safeview** para las cabeceras digitales y con foco en OTT e IPTV. Es importante que el equpo de ingeniería de **ICC** se pasó a **ICS** y que muchas de sus instalaciones las han hecho ellos.

También se continúa con la oferta de remanufacturados en el almacen y centro de servicio de El Doralen Miami. Hay una ventaja costo-eficiente y una estructura óptima para trasladar los mejores costos a los consumidores. El negocio parte con un 70% de venta de productos nuevos y un 30% en remanufacturados.

Además, cuenta con un nuevo laboratorio en Bogotá de parte de **Cableservicios**, con un área de 500 metros cuadrados. Se trata de Cableservicios división LAB que comenzó a trabajar en marzo. Incluye un proyecto interesante de Telefónica para trabajar con 8000 cajas mensuales de DTH, SD y HD.

SDI MUST DIE

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

Descarga la versión gratuita desde nuestra página web.

Para más información visita **www.cinegy.com** 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

# PerfectVision consolida presencia en Brasil y México

Fernando Meza y Joel Quiñones de Perfect, junto a Juliana Ariza de Andina Link

**PerfectVision Manufacturing do Brasil** concretó importantes proyectos desde su lanzamiento en ese país, en 2012. En su primer año se crearon las bases del trabajo mediante obtención de licencias y homologaciones de productos ante la agencia reguladora nacional de telecomunicaciones, **Anatel**, así como también toda la infraestructura necesaria, oficinas y bodegas junto a recursos contables, legales y humanos.

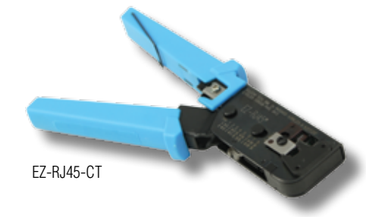
En 2013, se iniciaron las actividades comerciales a través de transacciones FOB y EXW. Actualmente, PerfectVision do Brasil está importando y nacionalizando productos desde marzo; estableciendo un gran paso en la distribución de cables coaxiales, conectores de compresión, Taps y Splitters como productos principales.

Las perspectivas son las mejores posibles. Con base en la demanda interna, PerfectVision Manufacturing do Brasil tiene el 2014 como el año de consolidación de sus actividades comerciales con gran expectativa de resultados excelentes, que deben ser expandidos en los próximos años.

PerfectVision Manufacturing do Brasil sabe que para tener los resultados deseados no puede ser simplemente un proveedor; sino que debe 'reconocer las necesidades y carencias del mercado', introduciendo las mejores soluciones para sus cliente.

## Refuerza estructura en México

En la última edición de Andina Link Cartagena, **Joel Barradas** confirmó a Prensario que **Perfect Vision** acaba de sumar a **Gerardo Zamorano** en México para robustecer aún más su estructura regional.



EZ-RJ45-CT

Es una manera de consolidar la entrada en México donde se empezó con herramientas a la espera de poder entrar ya con el cable fabricado en Argentina. Ya se están haciendo nuevos embarques de insumos y se hacen los ajustes de máquinas en la flamante fábrica de Buenos Aires.

Horacio Orozco, Sales Manager, y Danilo DaSilva, Office Manager, ambos de PerfectVision do Brasil

# Multicom lanza nueva línea de cable coaxial premium

## En cumplimiento con estándares SCTE

Gilberto Caicedo, VP de ventas internacionales de Multicom

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

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

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

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

Además, la marca está en el proceso de desarrollo e incremento gradual de producción de un innovador spray resistente a la sal y la humedad para las empresas ubicadas en zonas costeras e islas.

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

En Latinoamérica, la compañía continúa su expansión en líneas de productos, mercados y servicios. Para reforzar su presencia, Multicom está presente en las ferias del trade en Latinoamérica. Este mes, se presenta en APTC y ya confirmó su presencia para la SCTE, Centroamérica, Canitec, Tepal, ABTA y Jornadas Internacionales.

En los últimos años, Multicom ha consolidado su posición como fabricante y distribuidor full stock de FTTH, Datacom, CATV e industria de señales de tránsito, además de haber lanzado una comprehensiva línea de productos y accesorios para fibra óptica de alta durabilidad. Estos incluyen transmisor óptico 1310nm, 1550nm, receptor óptico, mini nodo de alta potencia CATV, y otros productos que serán anunciados próximamente.

Además, la empresa se ha asociado a **Dasan** para proveer soluciones GPON end-to-end, que incluyen ONTs con modelos para exteriores e interiores, económicos modelos multi-unidades MDU, opciones para Wi-fi en cada ONT y más. Los modelos OLT proveen opciones económicas para pequeños desarrollos entre construcciones individuales en todas sus formas, del ancho de ciudades o países.

La marca es conocida por su calidad y valor a precios imbatibles. La línea de productos HFC incluye cable de caída y troncal en una amplia variedad de configuraciones, conectores troncales, taps para interiores y exteriores, 4 nodos portuarios, etc.

De su cartera de clientes, se destacan los principales MSOs y operadores del mundo. En Latinoamérica, trabaja con empresas como **Une EPM**, **DirecTV** y **Dish**, entre otros. Provee a sus clientes ventajas competitivas, al entregar una combinación de foco en el cliente, stock de productos, ingeniería y diseño de servicios, flexibilidad y experiencia profunda en distintas áreas.

Las áreas de experiencia incluyen:

Análisis, ingeniería y diseño de servicios CAD para cabeceras de video y audio, redes de distribución, etc.

Despliegue de más de 3000 cabeceras y upgrades para distintos tipos de clientes y aplicaciones como estadios, hoteles, resorts, bases militares, universidades, operadores de TV por cable, telcos, etc.

Configuraciones adaptadas a las necesidades del cliente, rack y balanceo, ensamble, software, testeo, etc.

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.**

conexióneducativa dibox soon red Intercable


WireTech

PROVEEDOR INTEGRAL

Representante exclusivo

Prysmian Group · PPC · ASKA Communication Corp · Cablematic · MOTOROLA

Y la más completa línea de equipamiento para:

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

Fabricante argentino de cables coaxiles flexibles

Cables .500 - .750 TFC

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

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

www.wiretechsa.com.ar

# wTVision lleva soluciones de entretenimiento más allá de Portugal

**wTVision** proporcionó soluciones gráficas para programas de entretenimiento para Estados Unidos y Portugal, algunos de ellos con estructuras interactivas para los espectadores. *Builder CG* permite crear programas de televisión personalizados, ya que es posible la integración con medios sociales, sistemas de votación, concursos interactivos.

*Million's Poet* es uno de los programas más exitosos en Arabia, es este concurso de poesía que ahora presenta una nueva imagen, creada por los diseñadores de wTVision. Los gráficos han sido manejados por operadores del cliente que han recibido formación de wTVision. Este programa de televisión producido en HD por primera vez, incluye integración con Twitter, permitiendo al operador lanzar los gráficos con tweets para los espectadores. *Million's Poet* está ahora en la 6ta edición y wTVision ha proporcionado los servicios gráficos, desde 2012.

Festival da Canção

Los programadores de wTVision implementaron el diseño de los gráficos, mientras que los operadores de la empresa gestionaron la emisión de gráficos, para la final y semi-final de *Festival da Canção*. La compañía se aseguró de que todos los datos oficiales de los sistemas de votación, incluyendo los votos por mensaje de texto y los puntajes de los miembros del jurado, estuvieran integrados con el sistema de gráficos de wTVision.

# Worldwide Supply designa nuevo presidente

**Worldwide Supply** anunció el nombramiento de **Francisco Rodríguez**, actual director de tecnología, como nuevo presidente de la empresa proveedora de equipos y servicios de ingeniería para redes cableadas e inalámbricas.

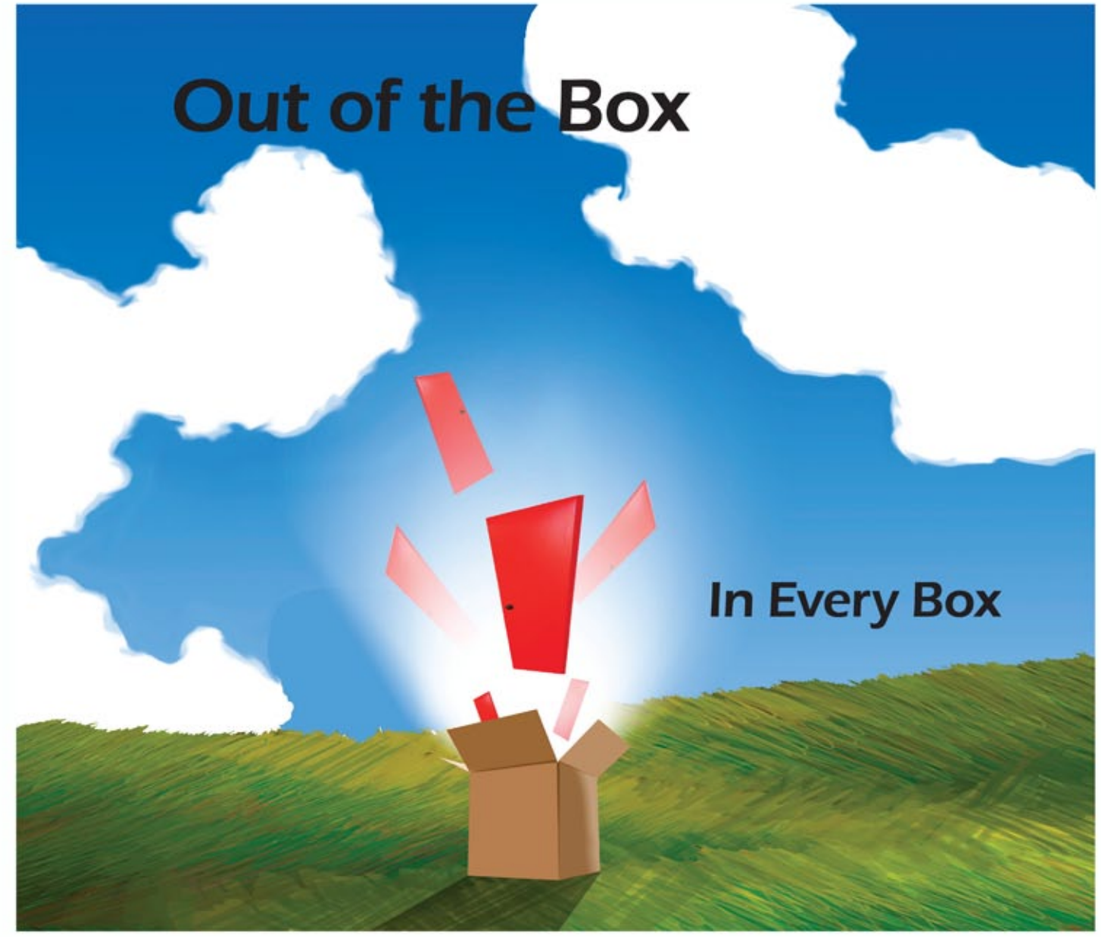
**Jim Smith**, fundador de WWS, expresó: 'Francisco tiene muy merecido este ascenso y este nuevo cargo se relaciona mejor con el papel que desempeña en la organización. Él ha obtenido resultados sobresalientes desde que comenzó a trabajar en la organización. Me impresiona mucho su capacidad de innovar y su destreza tecnológica'.

Antes de trabajar en WWS, Rodriguez ocupó el cargo de VP de Ingeniería en Ubee Interactive/Ambit. También ocupó cargos similares en Motorola, Arris/Lancity, BANG y River Delta. Además de la presidencia, Francisco Rodríguez conservará su cargo en la dirección de tecnología. Será responsable de supervisar todas las operaciones con bases en México, Colombia,

Francisco Rodríguez

Chile, además de California e Illinois en los Estados Unidos.

'Estoy ansioso por acometer el desafío de hacer crecer la empresa en el mercado del Caribe y Latinoamérica. Tenemos un fantástico equipo que entiende las distintas culturas y continuaremos prestando un servicio excelente a nuestros clientes', añadió.




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.**

Antronix®
CONNECTING THE WORLD OF COMMUNICATIONS

440 Forsgate Drive, Cranbury, NJ 08512 • 609-860-0160 • www.antronix.com

# JORNADAS INTERNACIONALES 2014

17, 18 y 19 de Septiembre
Hilton Buenos Aires
Argentina

El gran encuentro anual que reúne a la industria de la TV por Cable de Argentina, Latinoamérica, Estados Unidos, Europa y Asia. Las Jornadas son el ámbito propicio para conocer una completa exposición comercial y participar de conferencias técnicas y de interés general.

ATVC
Asociación Argentina de Televisión por Cable
www.atvc.org.ar
+5411 4342 3362
+5411 4345 5074/5

50 años 1964 . 2014 TELEVISIÓN ARGENTINA POR CABLE

cappsa
www.cappsa.org
+5411 4374 6932
+5411 4374 6982

## flowdat

GESTIÓN Y PROVISIONING DE SERVICIOS

### Beneficios

- Geolocalización.
- Nueva interfaz gráfica.
- Monitoreo de dispositivos avanzado.
- Portal cautivo y autoprovisioning.
- Integracion con Radius y Access Servers.

"Con mas de 16 años de experiencia en el sector y nuestra especial atención, podemos brindar soluciones concretas, basadas en las necesidades y el presupuesto de cada uno de nuestros clientes.

## casa systems

CONFIABILIDAD, ESCALABILIDAD Y SIMPLICIDAD OPERACIONAL

### Beneficios

- DOCSIS 3.0 Full, PacketCable 1.5
- Módulos independientes de Downstream y Upstream.
- Licenciamiento por software, para sumar canales.
- Fuente redundante. Placas intercambiables.
- Confiabilidad, escalabilidad y simplicidad operacional.

"Los nuevos CMTS de Casa Systems, permiten a los operadores de cable ofrecer de manera rentable servicios de banda ancha altamente escalables como acceso a servicios VoIP y banda ancha tradicional.

## swiftserve

CACHE DE CONTENIDOS

### Beneficios

- Mejora la experiencia de los usuarios sobre contenidos multimedia y web.
- Reduce costos y ahorra entre un 20% y 60% de ancho de banda.
- Prolonga la vida útil de su RED.
- Permite filtrar contenidos.
- Optimizado para Video.
- Reportes gráficos y estadísticas avanzadas.
- Escalamiento horizontal agregando mas servidores.

EMPRESA MIEMBRO
CABASE
POLO TECNOLÓGICO ROSARIO
ArgenTina

CORRIENTES 161 (CP. 2000) ROSARIO
SANTA FE / REP. ARGENTINA
TEL.: +54 341 4248123
comercial@interlink.com.ar
WWW.INTERLINK.COM.AR

InterLink

## Calendario

**Mayo**
- LA Screenings, (15-23), Los Angeles, USA
- NexTV South America Summit 2014 (21-24), Buenos Aires, Argentina
- Expo CANITEC (28-30), Acapulco, México

**Junio**
- Fernitel. Ec 2014 (3-4), Quito, Ecuador
- TV Connect Latin America 2014 (3-4), San Pablo, Brasil
- Expocine, Video, TV (3-6), WTC, Ciudad de México
- Forum Brasil Mercado Internacional de Televisão (4-5) São Paulo, Brazil
- Natpe Europe 2014 (23-26), Budapest, Hungary

**Julio**
- Encuentro Regional de Telecom. 2014 (2-3), Rosario, Argentina
- Brodcast & Cable, (29-31) Centro de Convencoes Imigrantes, São Paulo

**Agosto**
- ABTA 2014 Feira e Congresso (5-7), São Paulo, Brazil
- Expo-convención Tepal 2014 (13-15), Westin Playa Bonita de Panamá
- SET 2014 Feira e Congresso, (24-27) Expo Center Norte, Sao Paulo
- ExpoCable 2014 (26-28), Guatemala City, Guatemala
- Brazil Special Edition

**Septiembre**
- Andina Link C.A. (2-4), San José , Costa Rica
- IBC (13-18) Amsterdam, Holanda
- Feria ComuTV (16-w), Medellín, Colombia
SCTE The Cable-Tec Expo (22-25), Denver, Colorado
- Jornadas Internacionales (17-19), Hilton Hotel. Buenos Aires, Argentina

**Octubre**
- NexTv Summit - 3Play Mexico & C.A.(1-2), Ciudad de México, Mexico
- Mipcom (4-9), Cannes, France
- Sportel Monaco (*), Grimaldi Forum, Monaco
- NexTv Summit - 3Play Brasil (28), Sao Pablo, Brazil
- CAPER (23-25), Costa Salguero, Bs. As., Argentina
- Chile Media Show (*), Viña del Mar, Chile

(*) La fecha no se ha confirmado hasta el momento

# Workshop de OpterTek en Encuentros Regionales

La organización de **Encuentros Regionales**, expo de cable y telecomunicaciones que se realizará en Rosario, Argentina, el 2 y 3 de julio, presentó un nuevo workshop sobre automatización de señales con software nacional, que tendrá lugar en la expo convención de.

Bajo el título "Las ventajas de automatizar señales con software nacional", se enseñará cómo la existencia de productos fabricados en Argentina promueve el acceso a equipamiento basado en tecnología de última generación, adecuándose a las necesidades de costos y funcionalidades locales.

El taller estará a cargo de **Jorge Collazo**, ingeniero en sistemas de información y fundador de **OpterTek**, empresa desarrolladora de software para la industria audiovisual focalizada en radio y televisión.

Los participantes podrán informarse sobre las nuevas tendencias a nivel internacional, y observar en funcionamiento tres de los softwares nacionales más importantes de la firma: un servidor de video, un recorder y un generador de caracteres HD.

Los responsables del área académica del evento recordaron que todos aquellos que estén interesados, podrán asistir a esta actividad sin abonar ningún costo, bastará tan solo con presentar su acreditación de visitante.

# Expo-cable Guatemala: del 26 al 28 de agosto

La gremial de cableoperadores de televisión por cable de Guatemala realizará la cuarta edición de la expo centroamericana de telecomunicaciones, **Expo-cable**, del 26 al 28 de agosto en el Hotel Westin Camino Real Ciudad de Guatemala.

Este evento nació de la necesidad de la Gremial de capacitar al personal técnico de todas las empresas de cable agremiadas y no agremiadas que no han tenido la oportunidad de hacerlo en otras ferias internacionales de telecomunicaciones. También, busca actualizar a los propietarios y administradores de empresas en las últimas tendencias e innovaciones con tecnología de punta de ésta creciente industria.

Expo-cable Guatemala está ganando su lugar de relevancia entre las ferias de la industria de la región. En los últimos eventos, ha contado con la participación de empresas no sólo de Centroamérica, Colombia, Venezuela, México, Brasil y Estados Unidos entre otros.

Inauguración de Expo-Cable 2013

El evento convoca a proveedores de materiales y equipo, empresas de telefonía y soluciones relacionadas con la industria, y canales de televisión de paga conocidos y los nuevos, que han ido surgiendo en el mercado regional.