

blim

SERÁ TU MEJOR ALIADO EN EL NEGOCIO DE VOD



- ▶ MILES DE HORAS DEL MEJOR ENTRETENIMIENTO INTERNACIONAL
- ▶ MÁS DE 23 SERIES ORIGINALES Y EXCLUSIVAS
- ▶ TELENÓVELAS
- ▶ CINE INTERNACIONAL
- ▶ NUEVO CINE MEXICANO Y MUCHO MÁS...



Oficinas / Headquarters:
FERNANDO MUNIZ BETANCOURT
 fmunizb@televisa.com.mx
 (52) (55) 5261 3215 y 04

Disponible en toda la región a través de **web**

blim.com



©D.R. © Mountrigi Management Group, LTD, 2016

FEBRERO 2016 | AÑO 21 | # 264

Prensario Internacional

www.prensario.net

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

LA EVOLUCIÓN DE LA TV



Streamann Media: End-to-end OTT-TV, Satellite to IP Transport, Mosaic IP Monitoring, Mobile streaming App Development y mas
 Contactanos: info@streamann.com



Streamann Media TOP 10 Innovative Companies at eMerge Americas 2015

Streamann Media dentro del TOP 10 de las empresas mas innovadoras de eMerge Americas 2015; elegida por Goldman Sacks, Medina Capital, Grupo Arcano, Miami Heat y mas jueces!

EDICION



Informe especial:
 TV paga & telecomunicaciones en Colombia

Reportajes exclusivos:
 ANTV - Mintic - Tigo/Une - Claro - Asotic - CATM

Cobertura:
natpe
 CONTENT FIRST
 Miami 2016

Somos la fábrica de equipos de CATV profesional de China



WOS-4000

Comunicación óptica de CATV
Plataforma WOS-4000

- Serie T módulo transmisor óptico
- Serie FR módulo receptor óptico forward path
- Serie R vía de retorno del módulo receptor óptico de cuatro canales
- Series EDFA módulo amplificador óptico
- Serie OSW módulo de conmutación óptica
- Serie AMP módulo amplificador pre RF
- Serie RFS módulo de conmutador RF

D-Master 9801 monitores compactos IPQAM exterior Nodo óptico modular
D-Master 9801

■ D-Master 9801 (RTSP para DVB-C IPQAM) es un nuevo modulador QAM rentable con chasis compacto, que está diseñado de acuerdo con los estándares DVB.

■ D-Master 9801 tiene entradas IP 1000Mbps; la salida de RF soporta con 16QAM a 256QAM. El dispositivo permite la entrada de señales IP aplicadas a la distribución de televisión, entretenimiento en el hogar, control de vigilancia, señales digitales en hotel, tiendas, etc.



D-Master 9801



WR-1004MLD-GD



WR-1002JL-CEAM



WDE-H820

Codificador de alta definición con salida IP
WDE-H820

■ La serie de codificadores WDE-H820 puede realizar la codificación de alta calidad de audio y vídeo y transmisión a baja velocidad de bits. Puede soportar una variedad de interfaces de entrada / salida.



WDE-H230

Codificador/transcodificador HD con salida IP
WDE-H230

- El WDE-H230 es un tipo de transcodificador profesional bidireccional que convierte vídeo de H.264 a MPEG-2. También puede codificar programas HD y SD simultáneamente.
- Esta serie de productos se pueden personalizar de acuerdo a las demandas del usuario. El cliente puede seleccionar un chipset con 1 a 8 canales de transcodificación. Después de la transcodificación, puede sacar MPTS y SPTS a través del puerto IP o puerto ASI.



Power-Pass Taps y Splitters para aire libre

- Frecuencia de funcionamiento: 5 - 1 Ghz.
- Pérdida de inserción baja, pequeña derivación y gran aislamiento.
- Chasis con cubierta impermeable de aluminio, cable coaxial estándar de 5/8.
- Tap de una vía, dos vías, divisor bidireccional y divisor de tres vías son productos full power-pass. Otros son los principales productos de paso de energía del puerto.
- Los productos exportados pueden utilizar norma europea o estándar americano.

más
diversión.

más
entretenimiento.

más allá
de la noticia.

Turner

EL FUTURO COMIENZA AQUÍ.

Lina Santisteban | Account Manager | lina.santisteban@turner.com





Colombia: Se expande el OTT

En un año signado por las dificultades económicas en la región, con devaluaciones en la mayoría de los países, a la par de los cambios en el consumo de contenidos que han dado lugar a un significativo incremento de los servicios OTT en detrimento de las suscripciones al cable, la industria de la televisión paga en Colombia no permanece ajena al contexto. Por segundo año consecutivo, ha mostrado signos de desaceleración, aunque todavía crece y se muestra como un sector al cual se justifica apostar con los operadores invirtiendo fuertemente en infraestructura y servicios, mientras el Estado destina más recursos para fortalecer la actividad y avanza a paso firme hacia el cese de las emisiones analógicas.

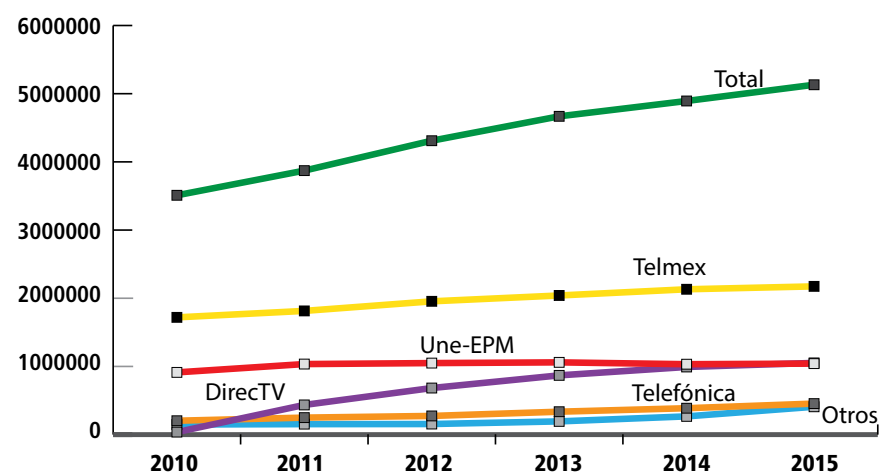
La **Autoridad Nacional de Telecomunicaciones (ANTV)** publicó en su último reporte que la televisión por suscripción en Colombia cerró el año anterior con 5,13 millones de suscriptores, mostrando un incremento de 4,55% respecto al 2014. La velocidad de crecimiento bajó un punto y medio en relación al periodo anterior, tal como lo viene haciendo desde 2012, cuando pasó de 11,4% a 10,6 y mantuvo esa tendencia hasta 2015.

Claro, marca con la que **América Móvil** opera *cuádruple play* en este mercado, ha mantenido su posición de liderazgo alcanzando un 42,3% de market share. En segundo lugar, aparece **Tigo Une**, con el 20,3% de participación, casi igualada por **DirecTV** (20,29%). Luego **Movistar TV** (8,9%) **HV Televisión** con el 2,09%, las estatales de Bogotá y Cali, **ETB** y **Emcali**,



Juan Manuel Santos, presidente de Colombia

TV paga: evolución de suscriptores, por compañía (2010 - 2015)



Telmex	1.719.643	1.814.313	1.954.784	2.040.502	2.131.502	2.174.109
Une-EPM	912.762	1.034.766	1.049.135	1.059.787	1.032.684	1.041.470
DirecTV	370.490	435.495	683.178	868.978	992.118	1.051.737
Telefónica	203.717	249.466	274.008	336.150	387.282	455.179
Otros	148.205	153.781	155.456	193.985	267.497	408.416
Total	3.509.800	3.871.895	4.310.423	4.667.846	4.893.022	5.130.911

Fuente: ANTV

respectivamente, **Conexión Digital Express**, y otras. El sector de la TV comunitaria, así como los nuevos licenciatarios de TV paga, reunían, a agosto de 2015, 233.047 suscriptores.

Sin embargo, estas cifras no deben tomarse en cuenta sin advertir el creciente problema del subreporte y la piratería en Colombia, que en enero pasado fue puesto en evidencia por la **Contraloría General de la República (CGR)** a través de un informe en el que acusó a los operadores de TV paga de no haber declarado al menos 3,2 millones de abonados.

El ente gubernamental llegó a esta cifra luego de comparar los datos entregados por la **Comisión de Regulación de Comunicaciones (CRC)**, que estimó 8,1 millones de hogares con TV paga, contra los de la ANTV. Esta diferencia que se traduce en una evasión fiscal de USD 50,6 millones por parte de una industria que reúne a 65 empresas y 705 comunitarios. Según la CGR, una posible causa del subreporte, tanto de los ingresos como de los suscriptores, se

relaciona con la 'asimetría contributiva' entre los servicios de telecomunicaciones y los de TV paga.

En el último mes, la ANTV anunció una intervención, a partir de marzo, de los 71 operadores y 705 licenciatarios de TV comunitaria para determinar inconsistencias o inexactitudes en los reportes de suscriptores. Se espera que los primeros resultados, que se conocerán el 30 de junio, den lugar a medidas como declaratorias de caducidad de los contratos, tanto de las empresas como de las organizaciones comunitarias, que estén en falta.

Por otra parte, la piratería en TV paga es una práctica que en Colombia genera pérdidas anuales de hasta USD 100 millones de dólares, según manifestaron a fines de 2015 delegados para Latinoamérica de las cadenas **Fox**, **HBO** y **Discovery**, y los operadores **DirecTV** y **ETB**.

Estas empresas manifestaron la necesidad de hacer cumplir la normativa, que afecta a toda la cadena de valores hasta llegar a los

SOMOS LA EVOLUCIÓN DEL ENTRETENIMIENTO



Las nuevas tendencias e impresionantes innovaciones tecnológicas con que hoy contamos te ponen al alcance de todo el mejor entretenimiento que solo HBO Latin America Group te puede ofrecer.

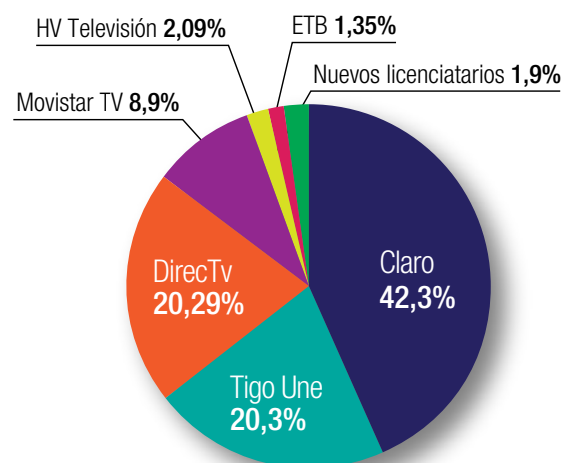
HBO
LATIN AMERICA
GROUP™



© 2015 HBO. All Rights Reserved. © 2014 MNRG. All Rights Reserved.

Colombia: Se expande el OTT

Colombia: Market share de TV paga por compañía (diciembre 2015)



Total: 5.130.911

Fuente: ANTV

consumidores, quienes reciben una señal de baja calidad. Entre los tipos de piratería, están la retransmisión ilegal y el uso indebido de decodificadores.

Movimientos en el sector

El año pasado se concretaron integraciones de sistemas de TV paga de menor participación en el mercado, se cancelaron licencias y se dio la salida de 47 comunitarios. Luego de la fusión entre **Tigo**, del grupo **Millicom**, con **Une**, del grupo **EPM**, la nueva compañía se encuentra consolidada y ubicada como la segunda operación en ingresos de telecomunicaciones en el país.

En el primer trimestre del año, **HV Televisión** compró **Cable Bello**, pasando a acaparar entre las dos el 1,3% del mercado de TV paga, con casi 94.000 suscriptores, donde 25.000 cuentan con acceso a Internet. Además, concretó el lanzamiento de un paquete de señales HD y ya dispone de una plataforma "Play" con los contenidos TVE de algunos de los principales programadores.

En el segundo semestre, **Supercable Telecomunicaciones** puso a la venta sus activos, dando por iniciado el proceso de liquidación de la empresa que opera TV paga e Internet en Bogotá. A fines de 2014, la Justicia ordenó su disolución luego que fracasara un proceso de reorganización empresarial para normalizar sus relaciones comerciales y crediticias iniciado

en 2006.

Se espera que este año, **Azteca Comunicaciones** Colombia inicie finalmente su operación de IPTV, luego de culminar la construcción de la red de fibra óptica con una extensión de 20.500 kilómetros, cubriendo el 80% del territorio. Si bien es una red mayorista, que brinda servicios a operadores que prestan los servicios de voz y datos, fijos y móviles, la empresa manifestó sus intenciones de ingresar al mercado de usuarios finales, para lo que ya cuenta con una licencia y 196.000 usuarios prevendidos a fines del año pasado. Además, trabaja en el desarrollo de un servicio OTT en el mediano plazo.

Otro movimiento se dio dentro de la TV comunitaria con la cancelación de 47 licencias. Hoy, hay 707 organizaciones dentro de este sector que ha visto la desaparición de muchas organizaciones. Si bien muchos sólo cesaron actividades, otros optaron por liquidar los sistemas dentro de sus respectivas comunidades para asociarse a modo de empresa y comenzar a ofrecer (con licencias propias, los menos, o asociándose a alguno de los 18 nuevos licenciatarios, los más) servicios de TV por suscripción comercial.

Apagón analógico

El camino hacia el fin de las emisiones analógicas de televisión avanza a la par del despliegue de la TDT pública, que ya está en su Fase 3, para iniciar el switch off en julio de 2017 y completarlo en 2019. El país cuenta con la mayoría de los canales públicos (regionales y nacionales) y los broadcasters privados RCN y Caracol ya digitalizados.

Durante el último trimestre del año, se llevó a cabo un piloto del proceso de apagado analógico en la isla de San Andrés, que implicó el traslado de infraestructura, soporte técnico y herramientas para que los ciudadanos accedieran a esta nueva forma de ver televisión.

En relación a la TDT pública, la ANTV destinó recursos por USD 9,9 millones a **RTVC** para ser ejecutados entre 2015 y 2017, con el propósito de ampliar la cobertura de este servicio nacional y regional en 14 estaciones y beneficiando al 16,57% de la población colombiana.

Por su parte, los operadores privados nacionales, de acuerdo a lo convenido en los contratos de concesión, tienen una cobertura del 77% de la población objeto de cobertura (ubicada en aquellos municipios con población superior a 20.000 habitantes). En el caso de la televisión pública, tiene 70,3% de cobertura poblacional. La meta de cobertura de la televisión pública para julio de 2017 es llegar al 86%.

La ANTV informó que ya trabaja en las acciones de comunicación para que la población conozca sobre la TV digital, sus ventajas y la forma de acceder al servicio. Para este año, pretende continuar con las campañas de manera que un mayor número de habitantes accedan al servicio.

Nueva cadena de TV

La expectativa por la tercera cadena de TV abierta en Colombia se mantendrá hasta el 6 de mayo, cuando la ANTV definirá la viabilidad del proyecto, a partir de que los estudios de factibilidad técnica y comercial la habiliten para ello. Un primer intento lo hizo la extinta CNTV en 2008, que fue declarado inviable por el Concejo de Estado en 2012 por quedar solo un candidato (Grupo Planeta) al renunciar los otros dos (Prisa y Cisneros).

El año pasado, ANTV inició los estudios pertinentes y, una vez concluidos, se resolverá si se avanza o no con la nueva licitación. A principios de abril se establecerá una reglamentación para la concesión y prórroga de la licitación, información que será enviada al Tribunal Administrativo para su posterior aprobación. Pese a lo que el Gobierno había considerado a principios de 2015, el mecanismo para el nuevo canal que compita con Caracol y RCN no será a través de la concesión privados de las frecuencias asignadas a **Canal Uno**, que integra el Sistema de Medios Públicos. Aclaró el regulador que el caso de ese canal es diferente, ya que lo que se concesiona son espacios de media hora, no su frecuencia.

Compartición de infraestructura de TV abierta

En un esfuerzo más para favorecer la competencia entre los servicios de TV abierta, así como agilizar el despliegue de redes para mejorar la cobertura del servicio en el país, la CRC aprobó a fines del 2015, la resolución 4841 para regular las condiciones de compartición



Colombia: Se expande el OTT



de infraestructura, que complementa las disposiciones vigentes desde el 2010, que establecen la obligatoriedad de este mecanismo con aquellos operadores que lo requieran.

Esto, involucra medidas que buscan facilitar las condiciones para el acceso a espacios en casetas, torres, energía y otras facilidades requeridas para la prestación del servicio de televisión abierta. Los operadores públicos y privados del servicio de TV abierta radiodifundida de cobertura nacional, regional o local que posean control sobre dichas estructuras, están incluidos en esta normativa.

La CRC dispuso un plazo de cuatro meses para que los broadcasters y otras compañías propietarias de infraestructura de TV abierta estructuren y remitan una oferta con los precios de compartición aplicables en cada una de las estaciones de televisión que opera. También se establece el procedimiento para la formalización de los acuerdos de acceso y define condiciones para la solución de controversias que puedan llegar a surgir en esta materia.

OTT

La evolución del segmento OTT en Colombia avanza a paso acelerado; el crecimiento estimado por Dataxis entre 2013 y 2014 fue de 129%, mientras que para el 2015 fue de casi 100% para totalizar 800.000 usuarios consumiendo video desde las nueve plataformas disponibles en el mercado. A este ritmo, la proyección para los próximos dos años es de 1,8 millones de suscriptores.

Esta situación, en el marco de la merma en

el crecimiento de los abonados a los servicios tradicionales de TV paga, ha impulsado a algunos operadores, como DirecTV, ETB y Claro, a reclamar ante la ANTV la imposición a los OTT de las mismas regulaciones e impuestos que ellos tienen que cumplir.

Al igual que en toda la región, **Netflix** se mantiene como el operador líder del mercado colombiano, con una base estimada en 600.000 suscriptores (Dataxis, septiembre 2015), con apenas cinco años en el país. Este servicio ha avanzado incluso a la producción propia con series como *House of Cards* o *Narcos*, y anunció que este año tendrá 600 de contenido original en toda la región.

Disponible desde el primer trimestre de 2013, **CaracolPlay** es el segundo operador. Cuenta con más de 4500 horas de video de las telenovelas y series de **Caracol TV**, incluyendo *Escobar, el patrón del mal*, *El cartel* y *Las muñecas de la mafia*, así como películas nacionales y la transmisión en exclusiva de partidos de fútbol. El tercer OTT en Colombia, según Dataxis, es **ClaroVideo**. Impulsado por el operador de TV paga de **América Móvil** y disponible en toda la región, cuenta con más 34.000 suscriptores, según informó la empresa a diciembre de 2015.

En cuarto lugar, está **Win Sports Online**, una plataforma de streaming que complementa la señal de TV paga del canal colombiano lanzado a principios de 2013 como resultado de un joint venture entre **RCN** y **DirecTV**, luego de que obtuvieran los derechos para transmitir el fútbol profesional de este país.

Este año, el mercado se pobló aun más de ofertas, empezando por Movistar que, siguiendo los pasos de su competidor Claro, lanzó su OTT, que también está disponible en Argentina, Brasil y Chile. La plataforma permite acceder a los contenidos a través de una suscripción mensual, o Pay Per View (pagar por película) para ver los estrenos.

HBO Go, el servicio online de suscripción abierta de HBO, fue lanzado en diciembre y opera a través de la red de banda ancha de ETB, con acceso a los canales premium HBO/Max. También la empresa panregional de contenidos VOD **Qubit.tv**, inició operaciones en Colombia, con el objetivo de alcanzar 200.000 usuarios

en siete meses.

Conectividad y telefonía móvil

Siguiendo con su plan de llegar con banda ancha a toda la población, el Mintic de Colombia reportó 10,1 millones de conexiones a Internet de banda ancha en marzo de 2015. La meta establecida por el plan Vive Digital, es pasar de 8,8 millones de accesos en 2014, a 27 millones de conexiones en 2018. Para este año, entre los principales objetivos, está la instalación de mil zonas Wi-fi gratuitas en parques, plazas y lugares públicos del país. En cuanto al servicio de Internet fijo, al segundo trimestre del año totalizaba 5,35 millones de accesos y un índice de penetración del 11,1%, aumentando un punto porcentual con relación al índice del segundo trimestre del 2014. La mayoría utiliza la tecnología de cable, seguido por xDSL y fibra óptica. Los cinco primeros operadores son Claro, con 1,83 millones, Tigo Une, con 1,25 millones, Movistar (998.535 suscriptores), ETB (593.026) y Edate (173.063 suscriptores), y los totalizan 503.052 accesos.

En cuanto a telefonía móvil, al término del segundo trimestre de 2015, el número absoluto de abonados alcanzó un total de 55.982.456, mientras que el índice de penetración se ubicó en 116,1%, presentando un aumento de 6,6% con relación al índice de penetración del mismo trimestre del año anterior. Claro es el principal operador, con el 52,46%, seguido por Movistar con 22,17%, Tigo Une con 18,09% y Virgin Mobile con 4,03%.

Cabe señalar, que en el segundo semestre, la CRC emitió una resolución para regular los operadores móviles virtuales (OMV) en Colombia, buscando ofrecer un escenario atractivo para el ingreso de nuevos jugadores al mercado.

Los operadores virtuales (Uff! Móvil, Virgin Mobile, Móvil Éxito y ETB) atienden al 5,39% de total de líneas móviles activas en el país. A través de la resolución, se facilita y garantiza la asignación de los números de teléfono que estos operadores virtuales disponen para los usuarios, que son un bien escaso, administrado por la Comisión. Además, establece que los operadores de red deben ofrecer la misma calidad de servicio a los clientes de los OMV que la que ofrecen a sus usuarios, y que los operadores de red y los virtuales deben informar los acuerdos comerciales y sus modificaciones al ente regulador, así como las tarifas mayoristas acordadas.

AHORA PUEDES DARLES SU INGREDIENTE FAVORITO



en
HD

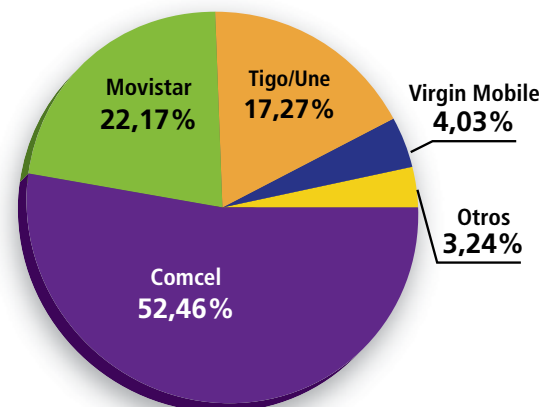


en
SD



en
TV
everywhere

Telefonía móvil: Market share por compañía (junio 2015)



Fuente: MinTic Colombia

TU VIDA CON SABOR

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



Andina Link Cartagena: Una expo eficaz

Gran efervescencia que no ven algunos grandes jugadores

En esta etapa del mercado de la TV paga, donde varias de las ferias tradicionales se pusieron en duda, esa reticencia no se debe aplicar a Andina Link. De hecho, la expo de Cartagena demuestra una efervescencia con más de 100 expositores de todo tipo, tanto de señales como de tecnología que, con el argumento de la consolidación del mercado, no es apreciada por algunos grandes programadores, que no participan directamente de la expo.

Sin embargo, el evento organizado por **Luz Marina Arango** viene ratificando su rol histórico de congregar cantidad de operadores de Colombia y la región Andina que están creciendo con el negocio. Eso, además del valor educacional que siempre mantiene con el FICA 2016, el más abierto a la discusión, y los seminarios de actualización tecnológica pagos.

Operadores que crecen

Andina Link tiene la cualidad de que los grandes operadores de Colombia a Cartagena para renegociar sus contratos. La actividad en el Hotel Santa Clara, que es ajena a la Expo, no esconde el hecho que todos están allí por Andina Link y le merecen alguna retribución al evento. Pero es bueno que una no siempre va contra la otra y operadores como **Claro**, **Une/Tigo**, **DirectTV** o **Azteca** también tienen su agenda en el centro de convenciones.

A ellos se suman los grandes locales que tienen stands con sus productoras como los operadores reunidos en **Asotic**, que incluye a **Henry Reyes** en **Soacha/Cable Bello**, y aglutinados por **Gale Mallo** que también promueven su propio foro para mayo. Para ellos está el incentivo para operadores regionales como **Tuves HD/Inter** de **Konrad Burchardt** de sumarle DTH, o a los demás grandes jugadores de darles más capacidad de datos.

Sector creciente: nuevos licenciatarios frente a los comunitarios

Fue muy fuerte también la actividad en los últimos años del un tercer bloque de clientes sobre el que hay que poner el foco, pues son los que más intentan crecer. Están los 18 nuevos licenciatarios por un lado, y los sistemas de TV comunitaria por el otro.

Es que las nuevas licencias permitieron que muchos jugadores ingresen o retornen al negocio de la TV paga con fines de lucro, como fue el **Prensario Internacional**

caso de **Santiago Forero** con el **Grupo UnoTV**, **Sergio Restrepo** de **ComuTV** que pasó a tener la operación con **Mío Cable** o hasta el propio **Agustín Becerra** de **Asotel** de Venezuela que decidió obviar los problemas de ese

país para operar en Colombia. Sigue latente además el modelo mayorista, ofreciendo a los comunitarios, cuyos sistemas de TV se cerraron al volverse inviables o por revocación de permisos a partir de la implementación de la resolución 0433 de la ANTV, asociarse para pasar a brindar TV paga comercial en sus localidades.

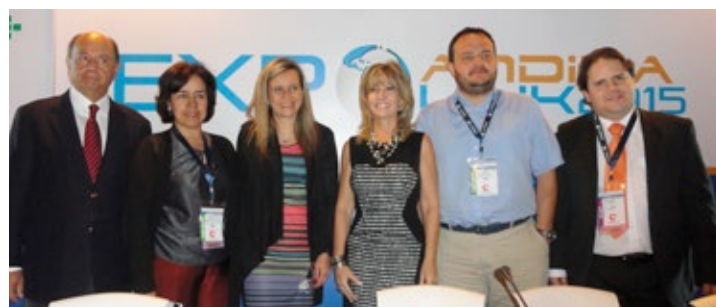
La realidad de la TV comunitaria, con la desaparición de una importante cantidad de sistemas, marcó cierta intención clara del gobierno a través de la ANTV de que los operadores que no sean 100% sin fines de lucro terminen pasándose a la otra vereda comercial. Pero incluso en esta situación, muchos persisten y la TV comunitaria volverá a tener presencia en Andina Link, con algunos casos modelo como **Viboral TV** de **William Galindo**.

Presencia regional con la nueva alianza Centroamérica-México

Como siempre, Andina Link Cartagena recibirá a operadores de los países andinos y de Centroamérica. Además de **Telefónica**, que utiliza esta primera convención del año para consolidar su operación regional, los independientes de Perú (liderados por **Demóstenes Terrones**, los hermanos **Zamora** y **Ananías Escamilo**), Ecuador (con **Santiago Barrionuevo** al frente de los cables independientes y el crecimiento de su



Claudia Peñuela y Juan Gonzalo Angel, de Global Media, Peter Kothe y Loreto Gaete de Telefónica, José Luis Pereira y Jorge Figueroa, junto a su mujer, también de Global Media



Luz Marina Arango y Gabriel Levy, de Andina Link, junto a los representantes de los reguladores, en Cartagena (2015)

expo **Ferintel**), entre otros.

Este año hay una gran novedad y es la nueva alianza estratégica de las asociaciones de Centroamérica, cuya cara más visible es **Roy Salazar** de Costa Rica, con la **ATIM** de México de **Salomón Padilla**, que se agrandó con su expo **Convergencia** tras la caída de **Canitec**. La intención es comprar en conjunto y en Cartagena se verán los primeros pasos.

En cuanto a Venezuela, Andina Link siempre fue una cita ineludible para las tres cámaras que agrupan a la TV paga de ese país. Sin embargo, la situación cada vez peor del país bolivariano hace que la presencia, si bien continúa, disminuya no sólo en cantidad sino en poder de negociación, aunque la alianza **Multitel** o la cámara **Asotel** no pierdan la perspectiva. Está el caso mencionado más arriba de **Agustín Becerra**, habrá que ver cuántos siguen caminos parecidos.

FICA 2016

Este año, la organización de **Luz Marina Arango** realizará una nueva edición del FICA, el interesante foro de Discusión donde participan activamente los entes reguladores como la ANTV con **Rodrigo Orozco** y **Rodney Acevedo** de SICOM, entre otros de sus ejecutivos. También está la **CRC** con **Germán Darío Arias**, el **Departamento Nacional de Planeación** con **Iván**



Daniel de Simone de Une Tigo y Marcelo Bresca de Televisa Networks



Mantilla y DirecTV Colombia con Natalia Iregui, en el bloque específico de reguladores.

Los temas centrales son *La Convergencia 360 Grados para sobrevivir*, *Reglas de juego claras en la Era Digital como punto más importante*; la prestación de servicios de Internet (Cableteros, ISPs o N Play?) y nuevos servicios para los operadores Software.

Los seminarios pagos de actualización tecnológica hablan de temas clave como el impacto de los OTT en las redes, con el incentivo slogan *Al borde del precipicio*.



Juan Toth de TyC Sports, Henry Reyes de Soacha/Cable Bello, y Fermín Lombana de Cable servicios



William Galindo y la comisión directiva de Viboral TV

AGENDA ANDINA LINK CARTAGENA 2016

FICA 2016: La convergencia 360 grados

MARTES, 1° DE MARZO DE 2016

>>> 10:30AM - 12:30PM

“Grandes desafíos para un sector con inmensas oportunidades”

Moderadores:

Fernando Devis
Gabriel Ernesto Levy, Director académico ALC 2016

“Reglas del juego claras en la era digital”

Expositores:

German Darío Arias - CRC Colombia

Carlos Rigoberto Díaz - Siget El Salvador

Angela Mora - ANTV Colombia

María Del Pilar Bahamon - Mintic Colombia

Alberto Solano Andesco - Director de Tic y TV Colombia

MARTES, 1° DE MARZO DE 2016

>>> 2:00PM - 6:00PM

“La distribución de los contenidos en la era digital”

Expositores:

Gustavo Mónaco - 1984 Media Consulting

Olga Castaño - ANTV
“La importancia de los contenidos en la era digital”

Ernesto Orozco - ANTV

“Provisión de servicios audiovisuales en la WEB (OTT) y nuevas tecnologías”

Juan Carlos Santamaria - Kaltura Latama

“Servicios de OTTV”

Alejandro Perelman - Audio Video Sistemas, Inc.

“Head End In The Sky - Digitalización y OTT al alcance de todos los operadores”

Kirssy Valles - Harmonic
“La Evolución de la Cabecera de Video Digital - Una mirada a la ampliación de nuevos servicios de televisión”

MIÉRCOLES, 2 DE MARZO DE 2016

Desafíos en la prestación del servicios de internet ¿Cableteros, ISP o proveedores N Play?

>>> 09:00AM - 11:30AM

Bloque desafíos regulatorios

Expositores:

Juan Carlos Santamaria - Kaltura Latama

“Servicios de OTTV”

Natalia María Iregui - DirecTV Colombia Ltda
“Un regulador convergente: respuesta a la convergencia tecnológica”

Angela Natalia Guerra Caicedo - Telefónica
“Retos regulatorios en la economía digital”

Iván Antonio Mantilla - Departamento Nacional de Planeación (DNP)

“El desarrollo del mercado de televisión y de telecomunicaciones”

Pablo Gómez Mora - ETB

“La televisión pública se quedará sin fondos para su financiación”

>>> 11:30AM - 1:00PM

Bloque nuevos modelos de negocios

Expositores:

Damián Naguiner - Pico Digital, Inc.
“Modelos de negocios para la masa mayoritaria de LATAM”

Marcelo Ambrosio - Velonet Internacional

“Presente y futuro del negocio de internet”

Alejandro Rodríguez Álvarez - Televes
“Internet una realidad en el operador de cable”

Mauricio Carrascal - Internexa
“Los beneficios de la conexión directa con un TIER 1 en Colombia, conozca cómo puede acceder a un Internet más rentable y más seguro”

JUEVES, 3 DE MARZO DE 2016

>>> 9:00AM - 1:00PM

“Nuevos servicios para los operadores software y aplicaciones que marcarán la diferencia”

Pedro Andrés Taborda - Level 3
“Streaming y Monetización”



Carlos Lucas - Nextstreaming
“La evolución en la forma de consumir vídeo”

Fabio Baudo - Handan
“Decodificadores híbridos - OTT en la pantalla principal”

Juan Ramon García Bish - Andina Link
“Presión de los Servicios OTT sobre nuestras redes de acceso. ¿Estamos al borde del abismo?”

Javier Cornejo Alfaro - Mediastream
“STecnología para la distribución de contenidos”

Eduardo Maurizi - Impartner Software - Latin America
“Visibilidad y Control en su negocio. Como obtener los mejores resultados del modelo de negocio por ventas indirecta”

Camilo Rodríguez R - KMO Consulting Inc
“Impacto real del Internet of Things y como obtener un real impacto en los negocios de las tecnologías de Aplicaciones Móviles”

Conferencia De Cierre - Bonus

Michael Hartman
DIRECTV Latinoamérica
ALIANZA contra la piratería

H. SIMPSON

Q.E.P.D.
1955-2015



LA PIRATERÍA ONLINE ESTÁ MATANDO LO QUE MÁS QUIERES.

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



LO QUE TUS CLIENTES QUIEREN, YA LO TIENES



LO MEJOR DE LOS CANALES FOX EN UNA SOLA APP.
INVITA A TUS USUARIOS A SER PARTE DE LA EXPERIENCIA
DE CONTENIDOS MAS COMPLETA SIN COSTO ADICIONAL.



PRODUCTO SUJETO A DISPONIBILIDAD TÉCNICA Y GEOGRÁFICA. ACCESO A LOS CONTENIDOS SIN COSTO ADICIONAL SEGÚN SUSCRIPCIÓN CON OPERADOR DE TV PAGA (SI EL OPERADOR OFRECE FOX PLAY). CONSULTA CONDICIONES COMERCIALES, DE ACCESO Y RESTRICCIONES EN www.foxplay.com/terms O CON TU OPERADOR.

ANTV: fortalecimiento y apertura de la industria de la televisión

Ángela María Mora Soto, directora de la **Autoridad Nacional de Televisión (ANTV)**, habló de las principales iniciativas del ente durante el 2015 y detalló el flujo de recursos destinados a cada sector, destacando el fortalecimiento de la industria de la televisión, sobre todo de los canales regionales.

‘En 2015, la ANTV destinó 136.880 millones de pesos (USD 40 millones) para el fortalecimiento de la industria de la televisión, recursos que fueron irados a los operadores públicos. Es importante destacar que con la reglamentación vigente, los canales regionales destinaron cerca de 9.000 millones de pesos (USD 2,6 millones) en convocatorias públicas para la producción de sus contenidos audiovisuales’, dijo Mora Soto.

Y agregó: ‘En relación con la Fase III de la TDT pública, la ANTV destinó recursos por 34.000 millones de pesos (USD 9,9 millones) a **RTVC** para ser ejecutados entre 2015 y 2017, con el propósito de ampliar la cobertura de la televisión digital nacional y regional en 14 estaciones, beneficiando a un 16,57% de la población colombiana’.

Entre los principales proyectos, agregó que para ‘hacer más sencillo’ el reporte de información por parte de los operadores, así como su verificación por la ANTV, se avanzó en el proyecto de reportes unificados de información, que se encuentra en fase de implementación tecnológica.

Siguiendo con la TDT, Ángela Soto planteó

que la situación se divide en dos escenarios: el de la implementación de la infraestructura para dar cobertura a la población, y el de los avances en materia de apropiación tecnológica por parte de la población.

‘El primer componente, el de infraestructura, hace parte de las obligaciones de los operadores del servicio, sean estos públicos o privados, de acuerdo a lo convenido en los contratos de concesión (en el caso de los privados) y lo regulado normativamente (para el caso de los operadores públicos regionales y nacionales)’.

‘En la actualidad, los operadores privados nacionales tienen una cobertura del 77% de la población objeto de cobertura (ubicada en aquellos municipios con población superior a 20.000 habitantes) y la televisión pública tiene actualmente un 70,3% de cobertura poblacional. La meta de la televisión pública para julio de 2017 es llegar al 86% de la población, para lo cual la Junta Nacional de Televisión ha aprobado los recursos necesarios a Radio Televisión Nacional de Colombia, quien como gestor de la red pública debe realizar la implementación de la infraestructura necesaria para tal fin’.

‘Por otra parte, si bien se han realizado acciones encaminadas a que la población conozca sobre la Televisión Digital, sus ventajas y la forma de acceder al servicio, se requiere realizar un proceso de comunicación y socialización sobre la necesidad de apropiarse de la tecnología TDT para acceder al servicio de televisión radiodifundida que además de ofrecer una muy



Ángela María Mora Soto, directora de la ANTV

buena calidad de video y sonido, es gratuito. La ANTV ha dado inicio a este proceso comunicativo y este año pretende continuar con las campañas de manera que un mayor número de habitantes accedan al servicio’.

‘A partir de los dos componentes anteriormente descritos, la ANTV ha iniciado los planes piloto de migración de lo analógico a lo digital, los cuales pretenden preparar las regiones en las cuales se realiza para apagar las emisiones de la televisión radiodifundida analógica’, completó Mora Soto.

Nuevas licencias para TV

En 2012, con el objetivo de avanzar en la apertura del mercado, fomentar la competencia y garantizar a los usuarios una mayor oferta en el servicio de televisión por suscripción, se llevó a cabo la licitación pública que otorgó nuevas concesiones para la prestación de servicios de televisión por suscripción “cableados”.

Como resultado de dicho proceso, la Junta Nacional de Televisión adjudicó 18 concesiones, y una adicional, con una empresa industrial del Estado del orden municipal **Emcali**. ‘En efecto, ya han comenzado a operar y a diciembre de 2015 los 19 concesionarios, que contaban con 97.208 suscriptores en 26 departamentos y en 191 municipios del país, por lo que el impacto en el mercado se considera positivo y creciente en comparación con los años 2013 y 2014’, remarcó la funcionaria.

Revisión del reglamento de TV comunitaria

En noviembre último, la Junta Nacional de Televisión canceló 47 licencias otorgadas a las comunidades organizadas prestadoras del servicio de televisión cerrada sin ánimo lucro (comunitarias). En la actualidad, existen 707 comunidades organizadas prestadoras del

NO SEA UNA SOLA FUENTE

El Todo Nueveo EB1s de Multilink



“CATV Alternativa Viable Fuente de Alimentación.”

- S. Kaplan (CEO/Presidente)

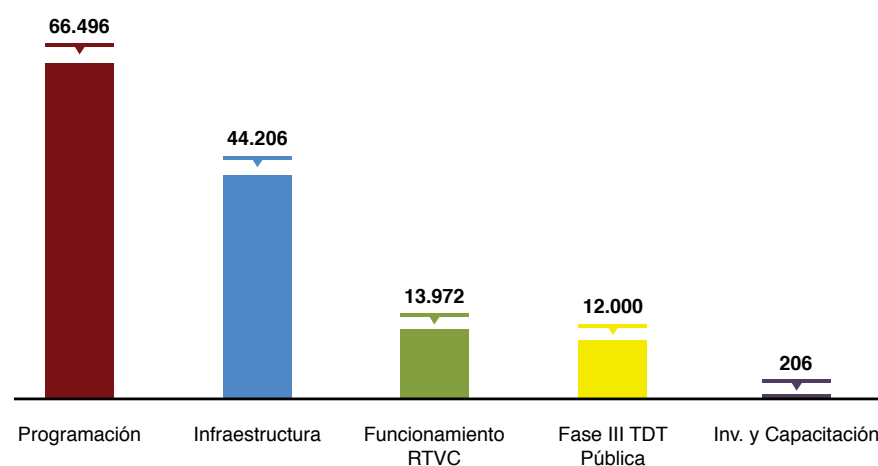
Contacto Para Nuevo Catalogo

Hugh Quinones
Tel: (954) 499-9203
Cell: (305) 684-2388
Email: hquinones@gomultilink.com



GoMultilink.com 440.366.6966 engsupport@gomultilink.com

Distribución de recursos de la ANTV, por sector



Fuente: Prensario

servicio de televisión cerrada sin ánimo lucro (comunitarias).

‘Además, la ANTV viene adelantando un estudio con la participación de varias de las coordinaciones (Vigilancia y control, Regulación, Legal, Concesiones), que eventualmente derivará en una propuesta de modificación de la Resolución No. 433 de 2013, abordando cambios que dinamicen y mejoren las condiciones y situaciones actuales, tanto de los comunitarios como de procesos administrativos de la ANTV’.

‘La Junta Nacional de Televisión, consciente de las problemáticas que enfrenta el sector de la televisión comunitaria y dada la gran importancia que esta modalidad tiene para los

colombianos, ha venido realizando una revisión y análisis de la regulación vigente con el fin de proponer los cambios que permitan actualizar la regulación a la realidad del sector. Se espera que en los próximos meses se dé a conocer el proyecto regulatorio.

Dicha propuesta modificatoria se pretende poner en consideración de la Junta Nacional de Televisión’, dijo la funcionaria.

Servicio inclusivo

De las iniciativas regulatorias, mencionó las enfocadas a generar un servicio de televisión ‘más inclusivo’. Detalló: ‘Uno de ellas es el proyecto para garantizar el acceso al servicio

Nuevas licencias para la prestación de TV por suscripción

No	Concesionario
1	Azteca comunicaciones colombia SAS.
2	Cable y telecomunicaciones de colombia cabletelco SAS
3	Comercializadora entretenimiento y comunicaciones
4	Colombia más TV SAS.
5	TV norte comunicaciones SAS.
6	Conexion digital express SAS.
7	TV colombia digital SAS - america TV SAS.
8	Grupo uno telecomunicaciones SAS.
9	Servicios satelitales integrados SAS.
10	Digimedios televisión SAS.
11	Sociedad de telecomunicaciones, ingeniería, mercadeo, televisión por cable y servicios - Cableser S.A.S TV SAS.
12	Cable digital de colombia SAS.
13	Cablemas SAS.
14	Cable exito SAS.
15	Grupo televisión colombiano - Tevecol SAS.
16	Globalnet colombia S.A.
17	TV cable colombia SAS - Colcable.
18	Grupo empresarial multivisión SAS.

de televisión por parte de la población sorda e hipoacúsica, del cual se adelantaron mesas de trabajo con representantes del sector, de la comunidad con discapacidad auditiva como Fenascol, el Insor y la oficina del Plan Presidencial para la inclusión de personas con discapacidad, lo que conllevó a que en diciembre de 2015 se publicara un proyecto de resolución ajustado, que recibió comentarios del sector hasta el 31 de enero de 2016, y ahora se encuentran en proceso de revisión por parte de la entidad’.

Otro de los proyectos en que trabaja la entidad para hacer de la televisión un servicio más inclusivo es la televisión étnica. ‘Se avanzó en el proceso de consulta y concertación con los grupos étnicos. La ANTV cuenta con acuerdos protocolizados con los gitanos para la implementación de medidas que, desde su perspectiva e intereses, garantizarán el acceso a la población gitana al servicio de televisión y con los indígenas se adoptó una ruta que conlleve a la materialización del acceso a las comunidades indígenas, en desarrollo de la cual en el año 2015 con el apoyo de las asociaciones que representan a 102 pueblos indígenas se adelantó el proceso de socialización del proyecto a nivel nacional’.

Soluciones para Mejorar la Experiencia del Usuario.

EXP ANDINA LINK 2016

SMK stand #46

Expo Andina Link 2016
1, 2 y 3 de Marzo de 2016
Centro de Convenciones Cartagena de Indias
Cartagena de Indias, Colombia
<http://andinalink.com>

SMK se enorgullece de presentar una amplia gama de controles remotos innovadores, rentables y totalmente personalizables, que emplean lo último en tecnología de Radio Frecuencia (RF) orientados al mercado latinoamericano.

Para mayores informes, contacte a:

- Bogotá, Colombia: Jorge A. Contreras M. | jcontreras@smkusa.com | +57 (1) 663 45 22
- México City, México: Carlos Reguera | creguera@smkusa.com | +52 (55) 9171-1830
- São Paulo, Brasil: Mario Sergio Stehling Melo | mmelo@smkusa.com | +55 (11) 2246-2832

SMK 90th CREATIVE CONNECTIVITY

www.smkusa.com



BASADO EN LA NOVELA DE JOHN LE CARRÉ

THE NIGHT MANAGER

NUEVA SERIE ORIGINAL

ESTRENO LUNES

amc

Mintic: con 70% de cobertura de TDT, se acelera el paso al apagón analógico

Espera completar la transición en el 2019

Los avances en el despliegue de la televisión digital en Colombia hacen suponer que se avanzará sin problemas hacia la meta establecida para terminar con las emisiones analógicas a nivel nacional. 'Al cierre del 2015, la cobertura de TDT en el territorio nacional se ubicaba en 70,3%, pero más allá de los números, seguimos trabajando para que en el 2019 la televisión en Colombia migre de forma definitiva a la tecnología digital', afirmó a Prensario **David Luna Sánchez**, Ministro de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (**Mintic**).

'Durante el último trimestre del 2015, adelantamos en San Andrés un piloto del proceso de apagado analógico llegando a la isla con infraestructura, soporte técnico y herramientas para que los ciudadanos accedieran a esta nueva forma de ver televisión. Desde el Ministerio TIC, la ANTV y la Junta Nacional de Televisión, ya se viene trabajando para que activaciones de esta misma naturaleza se desarrollen en ciudades como Bucaramanga, Buenaventura y Pereira', completó el funcionario.

Piratería en TV paga

La piratería de TV paga en Colombia genera pérdidas anuales de 100 millones de dólares, con un sub registro de al menos 2,8 millones de usuarios, según informó la ANTV durante un congreso realizado en Bogotá. Las más recientes cifras del regulador muestran al cierre del año anterior un total de 5,1 millones de suscriptores de televisión por cable o satelital.

Dijo David Luna: 'La ilegalidad en cualquiera de sus formas debe ser combatida con vehemencia, y el caso de la televisión no es una excepción. Desde el Ministerio, entidades aliadas y autoridades trabajamos para reforzar las acciones preventivas contra la clandestinidad, piratería, fraude y los usos no autorizados de las señales de televisión'.

'En este punto entra a jugar un papel importante todo el esfuerzo que venimos haciendo desde el Gobierno Nacional para cambiar la manera en la que los colombianos acceden a la televisión. En la medida en que sigamos ampliando la producción de contenidos locales y fortalezcamos los canales regionales de televisión, los usuarios van a encontrar una mayor oferta, lo que se traducirá desincentivo al acceso a la de televisión a través de servicios ilegales'.

Coproducción de contenidos

'Desde el Mintic hemos trabajado de forma comprometida para el fortalecimiento de la televisión pública, y hemos hecho grandes esfuerzos para adelantar coproducciones en las que casas mundialmente reconocidas y productoras nacionales trabajan juntas en el desarrollo de contenidos de calidad', remarcó el ministro TIC.

'Durante el gobierno de **Juan Manuel Santos** se han invertido cerca de 25.000 millones de pesos (USD 7,3 millones) en contenidos multiplataforma desarrollados con el acompañamiento de productoras internacionales. Con este esquema estamos mejorando la programación y parrillas de los canales públicos con producciones de



David Luna Sánchez, Ministro TIC de Colombia

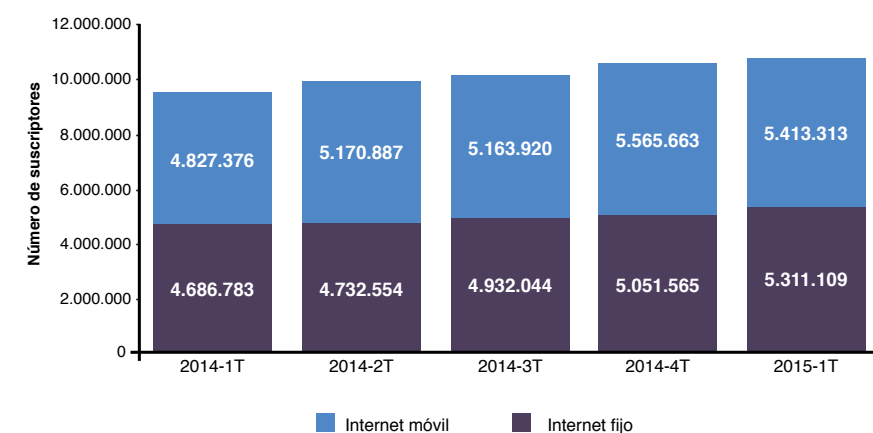
talla mundial y posicionando a Colombia como uno de los principales centros de producción en Latinoamérica'.

Conectividad y TI

Según el Mintic, Colombia totalizaba 10,1 millones de conexiones a Internet de banda ancha en marzo de 2015. Agregó Luna: 'El Plan Vive Digital tiene en el apartado de conectividad una de las metas más ambiciosas; nos hemos propuesto pasar de 8,8 millones de conexiones en 2014, a 27 millones de conexiones en 2018'.

'El 2016 es un año lleno de retos en el que desde el Ministerio queremos seguir apostando a mejorar la calidad de vida de los colombianos a través de la tecnología. En la larga lista de retos que tenemos por delante hay que destacar la instalación de mil zonas Wi-fi gratuitas en parques, plazas o lugares públicos del país, que contribuyan a aumentar el acceso a Internet por parte de los colombianos en todas las regiones', añadió. 'Precisamente para mejorar las condiciones de conectividad y acceso a servicios de telecomunicaciones en todas las zonas de Colombia, este año seguiremos trabajando de la mano con los nuevos alcaldes y gobernadores para facilitar el despliegue de infraestructura en el país'. Por último, se refirió a las metas en TI. 'Sin duda, una de las grandes iniciativas que vamos a seguir fortaleciendo durante el 2016 es la promoción y el fomento del talento TI, para que más jóvenes colombianos se animen a estudiar carreras relacionadas con nuestro sector, a través de créditos condonables. Con esta iniciativa, desde el Gobierno Nacional esperamos beneficiar a unos 19.000 colombianos entre el 2015 y el 2018, aumentando así la oferta de profesionales que tanta falta le hacen a la industria TI'.

Colombia: Suscriptores a Internet, por tipo de acceso



Fuente: Prensario

Prensario Internacional

Piedad Martinez P.

Phone: +57 (4) 448 25 00

Ext. 8175-8177

Móvil: 057 314 862 08 14

pmartinez@globalmedia1.tv



Syfy

la nueva casa de


BBC

DOCTOR WHO



Distribuido por
HBO
LATIN AMERICA
GROUP

#DWenSyfy

syfyla.com  syfyla  syfyla

Doctor Who logo © 2005 BBC. Licensed by BBC to Syfy. A Division of NBCUniversal.



Esteban Iriarte, Tigo/Une: 'La TV paga en Colombia tiene mucho potencial'

Consolidada la fusión, totaliza 11 millones de usuarios



A un año y medio de concretada la unión de **Tigo**, del grupo **Millicom**, con **Une**, del grupo **EPM**, **Esteban Iriarte**, CEO de la fusión en Colombia, manifestó que la nueva compañía 'ya está consolidada', y que ha logrado posicionarse como la segunda operación en ingresos de telecomunicaciones en el país. 'La integración nos ha permitido avanzar en número de usuarios y cobertura en las operaciones fija y móvil', dijo.

Antes de la integración, Une tenía 3,4 millones de clientes y estaba en 48 municipios, mientras que la cobertura de Tigo llegaba a 636 municipios con 6,6 millones de clientes. 'Hoy, con la integración TigoUne, tenemos 11 millones de usuarios y cobertura en más de 700 municipios', remarcó Iriarte.

Esto, señaló, se logró gracias a la 'apuesta a la sostenibilidad de cada una de las compañías, la generación de empleo, el desarrollo del país, la competitividad del sector y sobre todo, a ser la mejor opción con servicios innovadores y de calidad para nuestros usuarios'.

Proyectos concretados en 2015

'Nuestro foco en 2015 fue consolidar la integración operacional de ambas compañías. Durante esta etapa consolidamos tres unidades de negocio encaminadas a satisfacer las diferentes necesidades de nuestros clientes: hogares, móvil, empresas y gobierno. Camino a la convergencia de servicios, en este lapso de tiempo hemos trabajado en el diseño de un portafolio unificado de productos fijos y móviles para los clientes del segmento empresas y gobierno', explicó el CEO.

'Además, integramos nuestra operación para comodidad de nuestros clientes y ya disponemos de centros de experiencia conjuntos TigoUne en las principales ciudades del país, donde brindamos una experiencia de entretenimiento y estilo de vida digital, que incluye todas las opciones del portafolio fijo y móvil'.

'En cuanto a contenidos de televisión, uno de los principales logros de este año fue haber traído de nuevo el fútbol colombiano a la TV de Une. Ahora, nuestros usuarios pueden disfrutar de este contenido sin costo adicional desde su dispositivo

móvil en la app **UNE TV** y el portal **www.uneplay.com.co**. También creamos la nueva oferta de TV Digital, con más de 69 canales en HD'.

Y siguió: 'Creamos el canal **TigoMusic**, que está ahora disponible en la parrilla de televisión de Une, con música las 24 horas del día y nuevos contenidos para nuestros clientes. Este canal musical fue el de mayor crecimiento en Colombia en 2015, según el Estudio General de Medios'.

La TV paga

Con respecto a la industria de TV paga, Iriarte opinó: 'La TV es uno de nuestros principales productos, que genera el 34% de los ingresos del negocio fijo. Además, nos permite entrar a los hogares con una oferta de entretenimiento y contenido valioso para el estilo de vida digital de nuestros usuarios'.

'En Colombia, este servicio tiene mucho potencial debido a que existe una gran porción del mercado aún sin penetrar. Adicionalmente, estamos enfrentando grandes retos como combatir la piratería de la señal de TV. Debemos formalizar el mercado para rentabilizar las inversiones que hacen las empresas'.

Retos para 2016

'Uno de nuestros mayores retos es continuar trabajando para fortalecer una identidad cultural Tigo/Une y una marca interna corporativa muy sólida, buscando promover una identidad conjunta. Frente a nuestros clientes, el foco está en liderar la adopción del estilo de vida digital. Seguiremos trabajando para crear las ofertas digitales más innovadoras y revolucionarias que representen soluciones de óptima calidad'.

Agregó el CEO: 'Por ello creamos la vicepresidencia MFS (Servicios Financieros Móviles por sus siglas en inglés) y Digital que se encarga de diseñar, desarrollar, monetizar y operar todos los productos, plataformas y contenidos digitales de la compañía. Una función muy importante de esta nueva área es el desarrollo de MFS que incluye una amplia gama de productos para los clientes no bancarizados como transferencias de dinero domésticas e internacionales, recargas celulares, pago de facturas, pagos en almacenes, distribución de nóminas, subsidios del gobierno, acceso a micro préstamos y micro seguros, entre otros; y todo a través de los equipos celulares'.



Esteban Iriarte, CEO de Tigo/Une

'En el tema de TV, estamos trabajando en nuevas ofertas que impulsarán el consumo de contenidos tanto en televisión lineal, como en OTT. De igual manera venimos avanzando en la implementación de nuestra televisión satelital. Nuestro objetivo final es ser la primera opción de los clientes cuando quieran comunicarse, aprender, trabajar, entretenerse y crecer desde todo punto de vista. Por supuesto, para lograrlo debemos concentrarnos y trabajar mucho en la calidad del servicio y en la atención', concluyó el ejecutivo.

Une Play: contenidos OTT gratis para suscriptores



Tigo Une ofrece para sus suscriptores de TV paga, el acceso gratuito a la plataforma **Une Play** que reúne en un solo lugar todo el contenido de los principales programadores para verlo en cualquier momento y desde cualquier dispositivo conectado.

El catálogo incluye películas, series, contenido infantil y deportes de FOX+, TNT, ESPN, Space, HBO y mucho más. Se puede acceder desde dispositivos fijos (computadora) o móviles (Android o iOS), dependiendo de las opciones que ofrece cada canal.

Dile **iHOLA!** a las celebridades.

Dile iHOLA! al estilo, al glamour y a la realeza. Dile iHOLA! a lo que más te gusta.



iHOLA! TV

Mundo iHOLA!
De Lunes a Viernes 9:00 PM ET
www.hola.tv

#MeGustaHOLATV



Claro: fuertes inversiones en infraestructura y crecimiento del OTT

Nuevo cable submarino y satélite para crecer en DTH

Con 2,17 millones de suscriptores de TV paga a diciembre de 2015 (ANTV), **Claro** ha mantenido su posición de liderazgo en Colombia, al acaparar el 42,3% del mercado. Además, la empresa de **América Móvil** es el principal proveedor de Internet, con 1,83 millones de accesos y el 34,2% de participación al final del segundo trimestre de 2015 (Mintic), y sigue la misma posición en telefonía móvil, donde acaparó en igual periodo, el 52,4% con 29,3 millones de líneas.

El año pasado, la empresa encaró despliegue del cable submarino *AMX-1*, que multiplicó por 50 la capacidad de conexión del país, según remarcó a **Prensario** **David Londoño**, VP de mercadeo y contenido, quien afirmó: 'Es a través de los más de USD 1.200 millones que invertimos al año, que hemos logrado proyectos tan importantes como el cable submarino, la consolidación de la red 4G más grande de todo el país y el lanzamiento del satélite *Star One C1*, que en 2016 nos permitirá seguir llevando nuestros servicios de televisión digital DTH a cualquier rincón de Colombia'.

La oferta DTH fue lanzada dos años atrás como parte de la búsqueda de llegar los colombianos de todo el país. 'Invertimos constantemente para poner la mejor tecnología al alcance de los colombianos en los rincones más apartados. Contamos con más de 400 municipios donde ya pueden acceder a nuestro servicio de televisión satelital'.

Y completó: 'Estamos comprometidos con darle a los colombianos acceso a lo mejor de la tecnología para que todos puedan cumplir sus metas y propósitos, es por esto que innovamos y aprovechamos lo mejor de la tecnología para que puedan acceder a la convergencia de la televisión, Internet y telefonía de una forma más económica, con mayor cobertura'.

Plataformas OTT

El servicio de video lineal, se complementa con las plataformas OTT *Claro Video* y *Claro Play*. 'Claro Video es un servicio de entretenimiento a través de una gran variedad de películas, series y documentales. El servicio ha evolucionado hasta ofrecer más de 34.000 títulos. En 2015, alcanza-

mos más de 1,2 millones de visualizaciones de contenidos al mes, creciendo más de 350% en cuanto a suscriptores y usuarios.

'Claro Play es el portal en línea que integra los contenidos exclusivos de los mejores canales de los planes de televisión. La plataforma fue creada para que los usuarios disfruten de estos contenidos cuantas veces quieran, en diversos dispositivos y sin necesidad de instalar equipos adicionales. En el último semestre, su crecimiento fue superior al 500%', agregó.



A través de *Claro Play* se puede acceder a los portales *Moviesty Play*, *ESPN Play*, *Fox Play* y *Fox Sports Play*. Si el plan de TV digital contratado con Claro incluye los canales **ESPN**, **Moviesty**, **Fox** y **Fox Sports**, el usuario puede disfrutar del contenido online que tienen disponible.

'La gran aceptación que han tenido estos servicios es la mejor muestra del avance de este tipo de productos en el país. Para tener este tipo de resultados, la alta velocidad de navegación que ofrecemos, ha sido clave para que los usuarios puedan acceder a estas plataformas desde sus dispositivos. En Claro estamos convencidos de que la velocidad de navegación es para todos y por eso disponemos de una oferta muy atractiva de internet de alta velocidad, que permite democratizar el acceso y promover la evolución de servicios de televisión por Internet'.

Sobre la expansión de los servicios OTT en Colombia, el ejecutivo comentó: 'El avance de los servicios OTT en Colombia es bastante acelerado, impulsado por las necesidades de los clientes; es una tendencia que cada minuto toma más fuerza. Como prueba de esto, la plataforma *Claro Video* ha multiplicado por siete el número de alquileres en el último año'.

'Es por esto que toda la infraestructura, inversiones e innovación que realizamos en Claro solo tienen un propósito: prestar el mejor servicio y mejorarle la vida a nuestros usuarios.

Todos los dispositivos, como televisores y consolas, buscan ser centros de entretenimiento y por eso ofrecemos esta plataforma en los principales SmartTV's (LG, Sony y Samsung), así como en la nueva versión de Apple TV y acabamos de



David Londoño

liberar la aplicación desde Xbox 360', completó.

'La aceptación es muy alta y queremos que sea mayor, teniendo en cuenta todos los beneficios que le trae a los clientes. Por ejemplo, tomar unos días para devorarse esas series que no se ha visto o que dejó de seguir por algún motivo pero quiere retomar. Disfrutar de la mejor y mayor disponibilidad de la librería de pagos por evento (Pay Per View) con las películas más recientes y todas en calidad HD, esto gracias a que además del contenido de la suscripción en *Claro Video* los usuarios pueden acceder a los mejores estrenos con la opción de pago por evento', resumió.

TV en Colombia

Sobre la TV paga a nivel local, Londoño señaló: 'El mercado de televisión por suscripción sigue presentando un crecimiento constante y toda la industria sigue trabajando en cuidar los índices de ilegalidad y piratería que se presentan. Estamos ante consumidores más conectados, informados y exigentes que quieren tener el control. De ahí, por ejemplo, el aumento del consumo de televisión por Internet y el surgimiento de nuevas plataformas, que le permiten a los usuarios ver lo que quieren, cuando quieren y donde quieren'.

'Somos el mejor puente para que los colombianos puedan acceder a la facilidad del mundo de la tecnología, es por esto que en el 2016 Claro seguirá transformando la forma de ver televisión, escuchando y beneficiando a los usuarios y colombianos gracias a un servicio que responde a sus expectativas de ver televisión, creado para que puedan ver cada vez más y mejores contenidos y estar al tanto de los grandes eventos en



EWTN Everywhere!

Disponible para sus servicios multiplataforma.

Para mayor información escriba a iberoamerica@ewtn.com
ewtn.com/español



EWTN | El Canal Católico

Gobierno de Bogotá no descarta la venta de ETB



El nuevo alcalde de Bogotá, **Enrique Peñalosa**, planteó la posibilidad de vender la telco estatal de la ciudad **ETB**, que al cierre del 2015 totalizaba casi 70.000 suscriptores de TV paga según ANTV, para destinar recursos a otras áreas públicas.

En enero último, el mandatario encabezó un acto en el que se comprometió a mejorar la educación durante su gestión, para lo que aseguró que dispondrá 'de todos los recursos necesarios', incluyendo la venta de la telco estatal según publicó El Espectador.

La idea ha sido apoyada por algunos funcionarios de su partido, como **Lucía Bastidas**, quien argumentó que **ETB** tiene un problema de rentabilidad y que no está aumentando sus ingresos por venir de un periodo de inversión. Sin embargo, ya mostró algunas resistencias apoyadas en que la privatización 'fortalecería el oligopolio de las telecomunicaciones'.

La posibilidad de la venta de la telco ya despertó el interés de empresas como **Millicom**, que a través de su CEO, **Mauricio Ramos**, manifestó al sitio web Portfolio que, 'cuando



Enrique Peñalosa, nuevo alcalde de Bogotá

se dé la oportunidad y revisando las condiciones', **Tigo-Une** tendría un interés en participar.

• Cont. pág 26

Claro: fuertes inversiones en infraestructura y crecimiento del OTT

todos sus dispositivos'.

'En este sentido, como Official Broadcaster de los Juegos Olímpicos de Río 2016 tendremos muchas innovaciones alrededor de esa experiencia multimedia que nuestros clientes demandan. El negocio de Claro no es sólo el de las telecomunicaciones sino también el del entretenimiento, por eso entendemos que el cliente

actual busca acceder a esos contenidos en cualquier momento, lugar y desde diferentes dispositivos. Eso hace que tengamos una muy amplia oferta de canales y una plataforma online robusta'.

'Por eso, la "Nueva Televisión" de Claro cuenta con una parrilla de más de 70 canales en alta definición, lo cual es importante para



que los usuarios le saquen provecho a los televisores HD que cada vez más están en los hogares colombianos. Para ellos contamos además con paquetes Triple Play HD y Clarovideo, una plataforma de más de 34.000 títulos y que cuenta con la facilidad de alquilar películas por evento', finalizó.

Tangram
High density platform for IPTV, multiscreen and edge solutions



„90 years of innovation for people“



IncaNetworks
Powering the multiscreen video revolution



See you at „Andina Link“ Cartagena,
01.03. - 03.03.2016
Booth 15-16

www.wisi.de



EVOLUCIONAMOS CON LA INDUSTRIA

CONTENIDOS RELEVANTES PARA TODAS LAS AUDIENCIAS

MBA Networks continúa siendo un socio estratégico de programadores y operadores, ofreciendo contenidos multiplataforma diferenciadores e independientes que se adaptan a los cambios y retos de la industria del entretenimiento.

Generamos valor a nuestros clientes a través de estrategias de distribución efectivas en mercados cada vez más competidos.

KNOW HOW • RELACIONES ESTRATÉGICAS • RESULTADOS
INNOVACIÓN • CALIDAD • COMPROMISO
CREDIBILIDAD • CONFIANZA



MATILDE BOSHELL
mboshell@mbanetworks.tv

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

DirecTV complementa su DTH con plataforma OTT

DirecTV, operador de DTH que en 2014 pasó a formar parte del grupo AT&T, cerró el 2015 con 1,05 millones de suscriptores en Colombia, mostrando un 6,7% de crecimiento respecto al año anterior, y consolidando su tercera posición en el mercado, al alcanzar el 20,29% de market share, apenas por detrás de la fusión Tigo/Une.

Desde la adquisición del DTH por parte del grupo estadounidense, se planteó la posibilidad de su ingreso en el mercado colombiano de las telecomunicaciones con servicios de banda ancha y telefonía móvil que complementen al de televisión satelital. Sin embargo, si bien la noticia ha generado comentarios y algunas inquietudes entre los operadores tradicionales, hasta la fecha no se ha conocido la intención concreta de diversificar su oferta con triple play.

Lo que sí ya es un hecho en Colombia, al igual que en el resto de la región, es la oferta de contenidos bajo demanda a través de la pla-

taforma DirecTV On Demand desde diciembre último. La plataforma interactiva está disponible en el canal 1000 del operador y ofrece programación de los canales de Discovery Networks, Viacom, AMC, Hola TV, entre otros; también contenido Premium de HBO y Fox, incluyendo temporadas completas de *Ballers*, *Entourage*, *Game of Thrones*, *John Oliver*, *Mad Men*, *Magnífica 70*, *Penny Dreadful*, *Silicon Valley*, *True Detective* y *Veep* y destacadas películas como *Intensamente*, *50 Sombras de Grey* y *Boyhood*.

Además, permite ver trailers PPV y programar la descarga del contenido en el decodificador a distancia a través de la función Control Plus, desde un dispositivo digital como smartphones, tabletas y PC.

“Desequilibrio competitivo”

En el último mes, DirecTV hizo público su descontento con la situación actual del mercado



de TV paga tras la irrupción de las plataformas de OTT, que en Colombia totaliza 800.000 suscriptores, claramente liderado por Netflix, con más del 70% de participación.

En declaraciones a la prensa, Natalia Iregui, VP legal y de relaciones institucionales, definió la situación como ‘desequilibrio competitivo’, donde los OTT no pagan impuestos, mientras que los operadores tradicionales pagan al Estado ‘un dólar mensual por cada abonado’. Comentó la magnitud y expansión de Netflix, que supera en abonados a Telefónica en Colombia, mientras que el crecimiento de la TV paga se ha desacelerado.

Además, los operadores ‘tenemos que permitir que los OTT utilicen sin ningún costo nuestra redes’, y ni siquiera tienen que hacer inversiones en ‘responsabilidad social, atención al usuarios, o fondos universales, que es a donde nosotros aportamos’, apuntó la ejecutiva.

Movistar Colombia: Innovación y “paquetización” de servicios impulsaron crecimiento

Movistar, marca con la que Telefónica opera cuádruple play en el mercado colombiano, cerró el tercer trimestre de 2015 con una base de 15,6 millones de suscriptores en todos sus servicios, de acuerdo a su último reporte financiero. El operador informó 12,7 millones de líneas móviles, incluyendo 4,2 millones de clientes de Internet móvil, poco más de 1 millón de suscriptores de banda ancha y 471.000 de televisión digital satelital, a septiembre.

Cabe señalar, en lo que respecta a TV paga, que ANTV ya publicó las cifras totales del año, donde la empresa cerró con 455.179 suscriptores, lo que la posicionó como el cuarto operador del mercado, con 8,87% de participación. Su crecimiento anual fue de 16,97%.

De acuerdo al reporte financiero, entre julio y septiembre se produjo una ‘mejora operativa’ en todos los servicios, fundamentalmente en contrato móvil, con la mayor ganancia neta registrada en los últimos dos años, mientras que la TV paga mostró un ‘récord histórico’ de altas en el trimestre.

Telefónica atribuye la evolución comercial

positiva a la ‘continua simplificación del portafolio de planes’, y a la ‘apuesta por la innovación’ y el foco en la paquetización de servicios (TV online + banda ancha 8Mbps, por ejemplo). En este sentido, destaca el lanzamiento de *Movistar Video* en junio, la plataforma online de contenidos que ya alcanzó los 14.000 usuarios. En la parte de televisión, el crecimiento lo adjudica a la mejora de la calidad de servicio, con más señales HD y la introducción del fútbol de la liga colombiana con el ingreso a la grilla de programación, desde agosto, del canal *Win Sports*.

Mientras tanto, la empresa continúa ampliando el despliegue de su servicio de 4G LTE. En noviembre, anunció su llegada a ocho nuevos municipios (ubicados en Quindío, Huila, Cesar, Norte de Santander y Cundinamarca), permitiendo a más de 570.000 clientes navegar con una velocidad hasta 10 veces mayor que la anterior.

Nuevo cable submarino

En septiembre, Telefónica, como parte de un consorcio de cinco empresas, presentó el



Ariel Pontón, CEO de Movistar Colombia

nuevo cable submarino **Pacific Caribbean Cable System**, que une Florida, en Estados Unidos, con Manta, en Ecuador, y tiene una capacidad de transmisión de 80 Tbps. Este desarrollo, de 6000 km de longitud, permitirá incrementar la conectividad y disponibilidad de banda ancha para sus clientes en Colombia, dando respuesta a la creciente demanda de datos. **Alfonso Gómez Palacio**, presidente ejecutivo de Telefónica Colombia, expresó: ‘Gracias a este nuevo cable submarino la conectividad internacional de Telefónica en Colombia podrá aumentar en más de un 200% sobre la capacidad actual potencial’.

iVisítenos en AndinaLink!

Personalidades latinoamericanas en Europa
En Aquí estoy, el nuevo programa de DW (Latinoamérica), personalidades latinoamericanas le cuentan a Pía Castro sus fascinantes historias personales y sus exitosas experiencias en Europa.

Deutsche Welle | 53110 Bonn | Alemania
sales@dw.com

dw.com/aquestoy

Comunitarios todavía esperan cambios en la Resolución 433

ANTV se comprometió a revisarla, ante la cancelación de 47 licencias

La televisión comunitaria en Colombia no pareciera encontrar, por ahora, una solución definitiva a las diferencias de los operadores del sector con la **Autoridad Nacional de Televisión (ANTV)**. **Ángela Mora Soto**, titular del ente regulador, confirmó a este medio que a través de la Junta nacional de Televisión, se ha venido revisando la Resolución No. 433 de 2013 con el objetivo de dinamizar las condiciones de los comunitarios.

Sin embargo, los tiempos empleados en dicho análisis y la eventual presentación del proyecto regulatorio no parecen ser los mismos que demandan los operadores. Las objeciones contra la resolución ya llevan más de dos años y, en noviembre pasado, se conoció la cancelación de 47 licencias otorgadas a comunidades. Muchos cesaron actividades, otros optaron por asociarse a modo de empresa y comenzar a ofrecer servicios de TV por suscripción comer-

cial. En algunos casos, se han visto obligados retirar de su red hasta 9.000 asociados, lo que trajo aparejado el aumento de las tarifas para los abonados.

El Consejo Nacional de Televisión Comunitaria (CNTC) solicitó, entre otras cosas, la revisión de la fórmula de pago de la compensación y de las pólizas de cumplimiento exigidas, el número de señales incidentales permitidas, las notificaciones motivadas por la auditoría ya realizada, las cuotas de producción propia, y las nuevas licencias. Por su parte, el gobierno se comprometió a ejecutar un plan de acción este año para actualizar la reglamentación de la televisión comunitaria.

Fernando Rivera Villamil, presidente del CNTC, denunció 'la falta de reacción de la ANTV con respecto a la desaparición de muchas comunidades' y afirmó: 'No entendemos cómo la Autoridad, a pesar de ver disminuidos sus



Fernando Rivera Villamil, presidente del CNTC

ingresos por concepto de compensación debido a la deserción, no hace nada'.

Un núcleo duro dentro de la TV comunitaria, representado por comunidades organizadas que buscan mantener a toda costa su misión, viene peleando para obtener una ayuda del Estado colombiano para ponerse en regla asegurar su continuidad, aunque hasta esta reunión con Mora, sostienen que no habían recibido respuestas.



BREAKING NEWS
IRENE CASELLI, VENEZUELA



BREAKING NEWS
ALASTAIR LEITHEAD,
SOUTH SUDAN



BREAKING NEWS
LYSE DOUCET, GAZA

VIKING SATCOM

Su fuente confiable en equipamiento satelital

Sistema de antenas motorizadas de doble eje.

Viking Satcom puede actualizar sistemas de antenas preinstalados Prodelin y Skyware de 1.8m y 2.4m

Características

- Doble eje motorizado Az/El con montura Navigator
- Acimut extendido y elevación para viajes
- Capacidad de seguimiento de órbita inclinada
- Monturas en 6 y 5/8" OD Mast
- Incluye motor, actuador y controlador

Accesorios

- Sistema Alimentador Motorizado C y Ku
- Controlador de seguimiento de órbita inclinada
- Sistema de descongelamiento

Antenas Prime Focus disponibles en 3.0, 3.4 y 3.7 metros
Antenas VSAT Offset disponibles en 1.8, 2.4 y la nueva de 3.8 metros

NUEVO KU Motorized Feed

vikingsatcom.com sales@vikingsatcom.com Teléfono: 517-629-3000 Fax: 517-629-2379

THE LEADERS IN GLOBAL BREAKING NEWS

With journalists in more countries, we break stories from more places than any other international news broadcaster.



Asotic busca condiciones justas en el nuevo entorno tecnológico

Reclama a la ANTV regulación que se adapte a los agremiados

Galé Malloí, presidenta de la Asociación de Operadores de Tecnologías de Información y Comunicaciones (**Asotic**) de Colombia, dijo a Prensario que el mayor reto que enfrentan las empresas es 'la transición a la digitalización, donde podamos competir en un mercado justo para todos, y buscando eliminar las malas prácticas'.

'El 2015 fue un año de crecimiento y reestructuración. Desde hace años, los esfuerzos de los agremiados han permitido sobrelevar los retos de innovación que traen consigo las nuevas tecnologías', añadió.

'Asotic ha liderado políticas públicas según las problemáticas de sus agremiados y de sus empresas, como la compensación del servicio de televisión paga, en donde las condiciones actuales expedidas por la ANTV desconocen la realidad socioeconómica de cada uno de nuestros suscriptores y atentan de manera directa contra el patrimonio de la Nación'.

'Nuestro deber es la generación de condiciones justas y favorables para los intereses de las empresas operadoras de servicios relacionados con las TIC y la creación de condiciones para la generación de competencia estratégica para ofrecer servicios de calidad que beneficien al mayor número de colombianos'.

Normativa clara

'Nuestra agremiación ha solicitado al gobierno nacional la expedición de una normativa clara donde se reglamente la comercialización de las señales y la generación de contenidos de carácter internacional, dado que estos no están generando una contraprestación para el país en detrimento del patrimonio nacional y han restado, por consiguiente, competitividad a la producción nacional de contenidos, afectando directa e indirectamente los intereses de nuestros agremiados', remarcó Malloí.

'Asotic ha defendido los intereses secto-

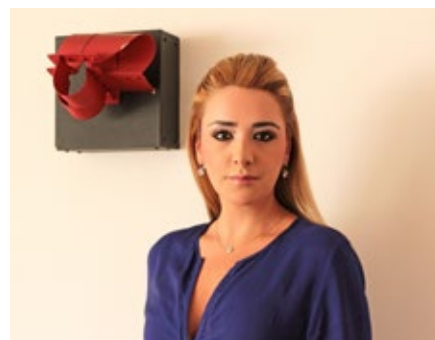
riales en materia de regulación (IPTV). Hemos instado a los entes oficiales a regular el nuevo mercado de telecomunicaciones que se ha valido de plataformas web para la prestación de servicios de televisión, convirtiéndose en una competencia desleal para los operadores nacionales quienes soportan cargas y rubros excesivos frente a los precitados'.

'También, hemos bogado por unificar la regulación en relación con los operadores del sector, buscando contribuir a los objetivos estatales de eficiencia administrativa y reducción de cargas a los usuarios en general y, en representación de nuestros objetivos estratégicos, a nuestros agremiados. Debido a la ausencia de regulación en materia de transición tecnológica, los operadores de cable en el país se han visto afectados, obligándose a cobrar mayores sumas a todos los colombianos que son usuarios de estos servicios'.

'La ley debe adaptarse a nuestras necesidades transaccionales, dado que no se está hablando de utilidades para nuestros agremiados sino que por el contrario se está afectando el derecho de los colombianos a acceder a servicios de televisión de calidad, con menores costos que deriven de la actuación eficiente del Estado y las instituciones de la rama ejecutiva delegada para tales funciones', completó la ejecutiva.

TV paga en Colombia

'Debido al alza del dólar, el negocio de la televisión paga se ha vuelto muy difícil puesto que los insumos y los canales, en su mayoría, hay que pagarlos en dólares. Estamos viviendo un momento de transición con nuevos operadores que no se encuentran regulados en la ley colombiana, casos como Netflix y Amazon, que han generado competencias de producto sin ningún tipo de contraprestación. Es por ello que Asotic, desde el año pasado, viene sensibilizando a los principales actores del gobierno nacional



Galé Malloí, presidenta de Asotic

para que se haga una revisión de la política pública de televisión que se encuentre acorde a los nuevos servicios y productos que ofrece la tecnología'.

'Según las condiciones actuales y las cargas que tienen los operadores, las nuevas formas de televisión sin ninguna regulación, hace que este sea un negocio cada vez más difícil. Tenemos desafíos importantes en el sentido que la televisión lineal es menos frecuente, y la gente está dando el paso hacia otra forma de ver la televisión. Por eso es necesario adaptarse a estos nuevos retos'.

'Es por ello que este año el gobierno nacional, a través de la ANTV, revelará una serie de estudios que nos determinaran hacia dónde debemos llevar el mercado, cuáles son los principales desafíos y cuál será el marco de trabajo para lograr subsistir en estos próximos años', completó.

Compra en bloque

Asotic ha estado negociando en bloque la adquisición de equipamiento y señales. Al respecto, Galé Malloí comentó: 'Tenemos varios casos de éxito, como los equipos de tecnología y productos. Se realizan acuerdos marco, pero los contratos se realizan de manera independiente. Los operadores están adquiriendo equipos en bloque para la demanda de servicios de streaming. Un caso exitoso de producto fue la negociación con **AMC Networks International** Latin America, está entre muchas que se han hecho'.

CONTENIDO BRASILEÑO DE CALIDAD Y SIN FRONTERAS



O MUNDO SEGUNDO OS BRASILEIROS

Mejor ruta turística del mundo narrado por los brasileños que viven en estos países increíbles por todos los continentes del planeta. Cada destino es una aventura nueva narrado por personas reales en la película de tono casi autobiográfica.

PÂNICO NA BAND

El programa número uno de farándula en la TV brasileña! El programa produce informes exclusivos, ofrece cobertura de los eventos más populares y muestra algunos de los chistes de comedia más escandalosos en la TV.



FÓRMULA TRUCK

La categoría del automovilismo que reúne a la mayor audiencia a cada carrera. La Fórmula Truck es un campeonato sudamericano con disputas en Brasil y Argentina

BAND FOLIA

Salvador y Recife reciben más de 500 profesionales para cubrir el verdadero carnaval popular. Reconocidos artistas de todo Brasil pasan por la pantalla a lo largo de las celebraciones.



BAND NEWS

El único canal de noticias 24 horas en lengua portuguesa en el extranjero. Cada 15 minutos un nuevo boletín con noticias sobre política, deportes, economía.

DIRECCIÓN GENERAL • Sílvia Jafet • sj@band.com.br
CONTATO • Marcelo Assumpção • marcelo@interactivbrasil.com

ARGENTINA, URUGUAY, PARAGUAY Y CHILE
Sabrina Capurro • +5411-4774-5127 • sabrina.capurro@speedy.com.ar

COLOMBIA, PERU, ECUADOR Y BOLIVIA
Juan Carlos Ocampo • +(571) 629-3991 • juan.ocampo@tvnet.co

band.com.br/internacional facebook.com/bandinternacional



Antena Estrella debió retirar 9000 asociados de su red

Para cumplir con el máximo establecido para comunitarios

‘El 2015 fue un año muy difícil para la **Asociación Antena Estrella** dado que, en cumplimiento de la normatividad actual la **ANTV**, tuvimos que retirar de nuestra red a más de 9.000 asociados, lo que generó malestar en la localidad de Ciudad Bolívar, donde las tarifas subieron considerablemente porque los costos que antes se distribuían en 14.700 suscriptores, ahora tiene que ser asumidos por los 6.000 que es lo que permite la Resolución 0433’, explicó **Belarmino Rojas R**, presidente de la **Asociación Antena Estrella**.

Sobre el sector de la TV comunitaria, expresó que ‘pasa por un momento de incertidumbre’ y añadió: ‘Tres proyectos de ley radicados en el Congreso el año pasado, una Junta Directiva en la ANTV que no se sabe para dónde va; se reúne con todos los gremios y demás actores del sector pero no define nada, legisladores que buscan nuevamente acabar con el ente regulador, la tecnología que cada vez ofrece más y mejores canales sin requerir el cable, un dólar que sube y sube, los proveedores de

contenidos obligándonos a pagar por canales que no podemos emitir y como si lo anterior fuera poco algunos operadores de suscripción con tarifas que no dan ni para los costos legales’.

Inversiones

‘Las inversiones en la asociación en lo que se refiere a redes y equipos fueron suspendidas dada la deserción de usuarios que se ha presentado en los últimos dos años. Nuestra limitación de sólo poder emitir siete canales codificados hace que las tarifas por el servicio se eleven porque los proveedores de contenido están ofreciendo todos los canales empaquetados; así las cosas nos obligan a pagar por canales que finalmente no podemos emitir’.

‘Uno de nuestros proyectos es unir a todos los actores de la industria de la televisión por cable nacional, comunitarios y por suscripción, para que le exijamos unidos al Estado que se legisle en pro de la industria nacional y no favoreciendo a las multinacionales, que es lo que hasta hoy se ha hecho’, dijo Belarmino Rojas.



Javier y Belarmino Rojas de Asociación Antena Estrella

Expectativas

‘Nuestras expectativas son el que el gobierno del presidente Santos y en especial el señor ministro de las TIC’s entiendan que la televisión comunitaria hace que los sectores más alejados y pobres de Colombia puedan ver televisión y verse a un costo justo, dado que nuestros asociados aportan sólo los costos de operación, mantenimiento, derechos de autor y compensación. Ahora bien podría el Estado ver la posibilidad de que para las asociaciones bien organizadas existiera la modalidad de una televisión por suscripción sin ánimo de lucro’.

Y concluyó: ‘Seguiremos defendiendo el derecho de informar y ser informados, pagando los derechos y compensaciones que los proveedores y el estado coloquen, así como generando empleo para más colombianos y promoviendo siempre la legalidad’.

ARJ Company
Redes Multi Serviços

Tenemos todos los productos para:

- » Telecomunicaciones
- » Cable TV
- » HFC
- » Redes Ópticas
- » Instrumentos de medida
- » Ferrería para redes

ARJ Company Ass. Com. Imp. Exp. Ltda
Rua Marcelino Antonio Dutra, 261
Jabaquara - São Paulo - SP - Brasil
Cep: 04334-160
Tel: +55 11 2193-9288
Fax: +55 11 2193-9292

www.arjcompany.com

ARJ Company USA
6030 NW 99 AVE # 407
Doral - Florida 33178
786 616-7619

Contenidos para entretener a toda la familia

En la SEÑAL INTERNACIONAL DE TELEFE tenemos **propuestas innovadoras y de calidad** para informar y entretener a todas las audiencias de habla hispana, en **vivo y en directo**, las **24 horas**. Telenovelas, series, deportes, comedias, programas infantiles y juveniles, magazines, realities, noticieros y las figuras más importantes para llevar los mejores contenidos a todos los hogares.



TEL. (54 11) 4102 - 5810
sales@telefeinternacional.com.ar / www.telefe.com

Level 3 presenta Vyvx, para distribución digital de video

Level 3 Communications estará en Andina Link, donde ofrecerá la conferencia “Streaming y Monetización”, a cargo de su especialista en marketing de producto, **Pedro Taborda**, quien se referirá a las últimas técnicas de distribución digital de video. ‘A través de nuestra solución Vyvx, transportamos contenido de video en cualquier formato y ancho de banda, permitiendo la transmisión de eventos deportivos en vivo, noticias de último momento y otros eventos’.

‘La red de distribución de contenido (CDN) se encuentra integrada a nuestra red de transporte de video, posibilitando la entrega online de contenido de video a cualquier usuario y en cualquier dispositivo. Con nuestra solución CDN, los clientes pueden compartir contenidos de video, audio, imágenes, software, documentos y páginas web de manera rápida y segura gracias a un conjunto de servidores distribuidos e interconectados alrededor del mundo que almacenan localmente y replican copias temporales de los contenidos, reduciendo el tiempo de respuesta en la entrega

de contenido’, dijo Taborda.

Además, en Andina Link la marca destacará su cable submarino que conecta a Colombia con el mundo por el Pacífico, así como las soluciones de datos, data center, seguridad y voice & collaboration.

‘Level 3 cuenta con una red IP global propia con 160.000 kilómetros de rutas interurbanas, 58.000 km de rutas metropolitanas y 53.000 km de cables submarinos, que llegan a más de 500 mercados en casi 60 países. La red global de Level 3 brinda confianza y seguridad en capacidades de redes mejoradas y expansibles para abordar el entorno operativo cada día más complejo del panorama tecnológico actual’, remarcó Taborda.

Resultados y expectativas

Sobre el desempeño de Level 3 el año pasado, dijo: ‘Los resultados fueron muy positivos. Hemos mantenido nuestra sólida base de clientes del sector corporativo y se incorporaron durante el año más de 120 nuevos clientes.



Pedro Taborda

Además de continuar con la consolidación de nuestra operación con el primer cable submarino por el Pacífico que conecta a Colombia con el mundo y garantiza la conectividad del país en una ruta diferente al Atlántico colombiano’.

‘Respecto al 2016, lo vemos con optimismo. No será un año fácil por todo lo que está pasando con la tasa de cambio y el tema del petróleo, pero como empresa tenemos todo para alcanzar nuestros objetivos, nuestra trayectoria en el mercado, la confianza de nuestros clientes y un portafolio integral que fortalece tecnológicamente a las más importantes empresas en Latinoamérica y en el mundo. Este año empezamos presentando nuestro nuevo Data Center en Cali y seguramente vendrán más anuncios importantes para el país y para nuestros clientes’.



¿Puedes mostrarnos algo Nuevo en Andinalink, IBC Y Jornadas?





NOSOTROS PODEMOS!



Smart TV



Mini Decodificadores “Plug”



Aliados



Decodificadores MultiDVB

www.ekt-digital.com/es



PROGRAMAS ÚNICOS
GRANDES PRODUCCIONES
LA LIGA ITALIANA DE FÚTBOL



LA BELLA E LA BESTIA

DAMA VELATA



DISFRUTE DE LAS MEJORES SERIES ITALIANAS

CONTACTOS:

SUDAMÉRICA - SABRINA CAPURRO - CORREO: SABRINA@CONDISTA.COM
 AMÉRICA LATINA - WILLIE J HERNÁNDEZ - CORREO: WILLIE@CONDISTA.COM
 BRASIL - MÁRCIA BONINI - CORREO: MARCIA@CONDISTA.COM
 VENEZUELA - ZULAY ANZOLA - CORREO: ZULAY@CONDISTA.COM



TuVes HD busca ingresar en Colombia

Con su DTH marca blanca de cobertura nacional y Mpeg4 HD



Konrad Burchardt, director ejecutivo y fundador de **TuVes HD**, destacó la posición del operador mayorista de TV satelital y sus objetivos para este año. 'El balance de 2015 fue balance positivo. Fue un año de consolidación de los mercados en los que estamos operando. Lo que sí nos afectó, como a todos en la industria, fueron las continuas devaluaciones del dólar y la situación económica de Venezuela'.

Agregó: 'Durante el año pasado, se vivieron importantes concreciones de negocio. Se dio el puntapié inicial a productos comerciales corporativos, como lo es *Rack TV*, orientado dar solución y entregarle valor agregado al negocio de los cableoperadores en la región'.

'Para este año, tenemos que consolidar nuestro crecimiento en capacidad satelital con la incorporación del nuevo satélite **Telstar 12 Vantage**, que nos dará mayor capacidad de canales HD y SD. Tenemos que crecer orgánicamente en todos los mercados que operamos y lograr un sólido ingreso a Colombia por medio de una operación ligada al sistema DTH marca blanca con un operador local que esté familiarizado con el mercado, y en donde TuVes HD provea la plataforma mayorista con la atractiva oferta de canales SD y HD. Estoy convencido de

que con la experiencia del operador local más la nuestra, tendremos un exitoso caso de negocio', completó.

'TuVes HD, con su modelo mayorista DTH para todo tipo de operadores, tiene una muy buena cobertura técnica en todo Colombia, y se basa en tecnología de última generación Mpeg4 HD, que permite importantes ahorros en costos de transmisión y mejoras sustanciales en la calidad del contenido, imagen y sonido', destacó Burchardt.

'Además, posee una solución técnico comercial a medida, entrega asesoría completa en toda la puesta en marcha, implementación, venta y post venta, soporte con la selección de contenidos y generación de planes, permitiendo al cliente "paquetizar" el servicio **DTH**, complementándolo con otros productos como telefonía e Internet. Esto permite que el operador interesado en el servicio satelital, sólo requiera obtener la licencia de televisión satelital y que TuVes HD le proporcione el servicio de transporte acorde a sus necesidades de operación y cobertura'.

Ventajas para operadores

El ejecutivo destacó la posibilidad que la empresa otorga para conformar diversos planes comerciales por medio de un modelo de negocio flexible acorde al tamaño de la operación, cobertura y cantidad de canales en la grilla. Y añadió: 'Ofrecemos cobertura



Konrad Burchardt, director ejecutivo y fundador de TuVes HD

en todo Colombia, calidad DVBS2-MPEG4 que proporciona una excelente calidad de video y audio, gran número de canales SD y HD (sobre 150 señales), seguridad de avanzada en los decodificadores, servicio de grabar y pausar (PVR), guía de programación en pantalla (EPG) y control parental, entre muchas otras'.

'Además TuVes HD tiene la experiencia de trabajar en siete países de Latinoamérica, varios de ellos con compleja geografía, por lo que la operación en Colombia resulta una réplica más fácil y rápida'.

'Nuestro foco está en Colombia con las soluciones mayoristas de marca blanca, en donde múltiples operadores, cada uno con su propia marca y licencias, puede optar por emprender su negocio y potenciar un rubro que promete grandes posibilidades', concluyó.

MEDIASET ITALIA

THE ITALIAN TV CHANNEL ABROAD

TALK SHOWS

HARD NEWS

DRAMA

SITCOMS

REALITY SHOWS

TALENT SHOWS

SOFT NEWS

CINEMA

QUIZ SHOWS

COOKING SHOWS

Targeted at the 60 million Italians living around the world, Mediaset Italia is the #1 Italian language TV channel on the market. Offering the best of Mediaset's programming aired by its mainstream channels in Italy it brings you the latest news, entertains with drama, amuses with reality, talent and talk shows and excites with the best Italian soccer.



The best choice for Italian entertainment

www.mediasetdistribution.com - mediasetitalia@mediaset.it

Soluciones para el sector de las telecomunicaciones

Servicios de Ingeniería
Enfocados al diseño, montaje y soporte para sus proyectos de telecomunicaciones

Proveeduría
Suministro de los productos necesarios para la operación de sus sistemas y construcción de proyectos: Fibra óptica, cable coaxial, nodos y transmisores ópticos, conectores, amplificadores, multips.



Transversal 39A # 72-52 - Tel: 574 4167788 - Medellín Colombia - e-mail: servicios@siditel-sa.com - www.siditel-sa.com

CATM: Asociaciones de Centroamérica y México se unen

Para negociar en conjunto

Las asociaciones de cableoperadores de Centroamérica junto con la **ATIM** de México, se reunieron el 28 y 29 de enero para establecer formalmente la **Confederación de Asociaciones de Telecomunicaciones de Mesoamérica (CATM)**, que buscará ganar una posición estratégica para la compra de contenidos y tecnología.

Roy Salazar, presidente de la **Asociación de Cables de Costa Rica**, fue designado presidente de la nueva entidad, que apuntará a tratar las diferentes necesidades de la industria de las telecomunicaciones, incluyendo compras en conjunto de tecnología para sus redes, comunicación con los reguladores o asuntos jurídicos sobre regulación de cada país. Completan el equipo directivo, **Bader Dip**, de Honduras como VP, **Salomón Padilla**, de México como secretario, **Lybni Touchez**, de El Salvador como tesorero, y **Enrique Laum**, de Guatemala, como vocal.

'Apuntamos a que la realidad de cada país en materia de regulación se trate de manera más consciente, generando un vínculo más cercano y fluido con los reguladores. En Latinoamérica, los gobiernos incluyen estos organismos a personas que no forman parte del sector para evitar influencias o intereses mezclados, pero como consecuencia no conocen los temas sobre los que regulan, ni los aspectos de telecomunicaciones

que necesita el país', expresó Salazar.

'A nivel compra de contenido, hoy hay varias generaciones que han cambiado su forma de ver televisión. El mercado en algún momento se comprime y la generación de +30 sigue demandando TV lineal, mientras que los menores de 30 quieren ver a demanda. Se está dando una confusión en el mercado, donde para tener más ingresos, los proveedores de señales generan más canales y en los contratos piden que compremos un canal más, cuando estamos viendo que el consumo va por otro lado', y agregó: 'Es necesario sentarnos los proveedores y operadores para ver cuál es la necesidad del mercado y no tener recursos destinados donde se está migrando hacia otras formas de TV'.

La CATM participará en esta edición de Andina Link Cartagena. 'El primer objetivo es informarnos sobre lo nuevo que se está dando para la TV por cable, en temas como la TV digital, contenidos HD y la parte de desarrollo de ancho de banda'. En particular, sobre el ancho de banda, dijo que buscarán comprar en bloque para mejorar los precios y añadió: 'Queremos optimizar al máximo la velocidad del ancho de banda y ver qué proveedores hay, vamos a ofrecerles comprar asociación para que el precio pueda bajar'.

La asociación no generará un evento nuevo, sino que buscará apoyar a los vigentes en



Roy Salazar, presidente de CATM, con Enrique Laum (Guatemala) y otros miembros directivos, se reunieron para firmar el acta en Costa Rica

Centroamérica, así como al que hace ATIM en México. 'El mercado mexicano es muy atractivo por la cantidad de usuarios y eso ha hecho que muchas empresas de la industria coloquen sus bases allí, y ayuda a que la ATIM vaya adelante en muchos temas en los que nosotros todavía estamos atrasados. Pero para tener un brazo fuerte, necesitan del apoyo de otras asociaciones'.

Completó Salazar: 'Vimos un nicho de mercado para asociar su experiencia con este mercado siempre en desarrollo y llevar una punta de lanza para lo que viene, así como ganar posición ante las grandes empresas que no son nuestros enemigos sino nuestra competencia, pero no queremos que se vuelvan Goliat muy gigantesco ante un David muy pequeño'.

APTC busca reforzar la unidad, de cara a la VIII Cumbre en Lima

Luego de dos periodos consecutivos de **Ovidio Rueda** al frente de la **Asociación Peruana de TV por Cable**, el nuevo presidente **Demóstenes Terrones**, destacó los objetivos y el foco de esta nueva gestión, pero sobre todo recaló el esfuerzo para la organización de la octava edición de la cumbre, que este año tendrá lugar en el Sheraton Hotel de Lima, del 27 al 28 de abril, para la que los stands se encuentran a la venta.

'Somos más de 50 empresas asociadas y esperamos que más se sumen para sumar fuerza y defendernos en grupo, además de lograr beneficios para todo el sector', afirmó Terrones, quien enfatiza el tono conciliador, que supere las

diferencias que pueda haber entre los miembros para lograr nuevas metas.

Entre los desafíos que se propone, está el siempre vigente reclamo por tener el fútbol peruano en los canales de los pequeños y medianos operadores. En cuanto a las primeras acciones desde el inicio de su gestión, señaló: 'Hemos tenido reuniones para regularizar la parte interna, en lo que se refiere a personal, etc'.

'También nos reunimos con los programadores, como Fox Networks Group, para lograr mejores aspectos contractuales ya que nos enfrentamos a constantes ajustes por inflación en dólares, cuando en Perú no tenemos esa



Demóstenes Terrones, presidente de la APTC y Mauro Zamora, tesorero

situación económica'. El ejecutivo estuvo en Natpe Miami, junto a **Israel Acuña**, gerente general de la APTC, para tratar este tema.





Agustín Becerra: 'El control cambiario ha afectado el crecimiento del sector'

Luego de ejercer durante dos periodos consecutivos la presidencia de la Asociación de Empresas de Telecomunicaciones (Asotel) de Venezuela, **Agustín Becerra**, operador en Venezuela y, desde el año pasado también en Colombia, confirmó la presencia de casi 20 representantes de la entidad y otras asociaciones de Venezuela en Andina Link. Entre ellos, el actual presidente, **Gustavo Ovalles**, junto al director de programación, **César Vásquez** y otros miembros, él incluido, acompañados por **Grupitel** y **Red Servitel**.

'El objetivo de las asociaciones de Venezuela que asisten al evento en Cartagena es renegociar los contratos con las diferentes programadoras, además de participar en la parte gremial y apoyar el evento en sus conferencias y seminarios técnicos', dijo Becerra.

Sobre la situación actual de la industria,

dijo: 'El mercado de las telecomunicaciones en Venezuela está detenido en su expansión. Luego de muchos años de haberse implementado el control cambiario, vemos que éste es el principal factor de estancamiento. El acceso a las divisas es, en un altísimo porcentaje, nulo'.

Completó: 'La imposibilidad de obtener divisas para invertir en nuestras empresas tiene como consecuencia la depresión del sector. No sólo se afecta al crecimiento tecnológico, inversión en redes, reposición de equipos, software y actualizaciones tecnológicas, sino que en esta política de control cambiario se ven afectadas las programadoras (con bolívares represados en el país) y las inversiones privadas (sin poder repatriar sus capitales)'.

'La gran mayoría de los cableoperadores ofrecemos TV paga (analógica y digital), Internet y unos pocos también telefonía. No se están rea-

lizando inversiones de consideración por lo anteriormente expuesto y el sector trata de mantenerse en la medida de sus posibilidades al verse reducidos sus márgenes de maniobra'.

Por último, señaló: 'Varios operadores hemos emigrado hacia otros mercados que nos permitan la posibilidad de invertir y crecer con normalidad. El caso de **TVN Norte Comunicaciones** (con licencia para operar televisión paga en Colombia) es uno de ellos. A propósito, esta empresa asistirá a Andina Link con un numeroso grupo de personas a las conferencias y capacitación técnica'.



Agustín Becerra



Univisa, de Ecuador, complementa su DTH con TV Everywhere

Javier Santelli, gerente general de **Univisa** de Ecuador, confirmó su presencia en Andina Link Cartagena, donde el objetivo principal será buscar alternativas para la actualización de su grilla de canales.

Actualmente, la empresa brinda TV satelital en modalidad prepago y postpago, e Internet. Además, ha empezado a complementar el servicio con contenidos OTT. Dijo Santelli: 'Para este año,

estamos lanzando **ESPN Play** y otros proveedores de contenido que aumenten nuestra oferta de TV Everywhere'.

Sobre el mercado ecuatoriano de TV paga, comentó: 'En el país, el mercado está acentuado por la fuerte competencia, donde Univisa es el quinto jugador de televisión satelital por fecha de lanzamiento, después de **DirecTV**, **CNT**, **TV Cable** y **Claro**'.

Y completó: 'En cuanto a la región, está matizado por fusiones y adquisiciones de las telcos, para convertirse en operadoras cuádruple play, como **Millicom** en Colombia y en otros países en Sudamérica'.



Javier Santelli



Telecable, de Costa Rica, moderniza sus redes con DOCSIS 3.0

Telecable, uno de los principales operadores de triple play de Costa Rica, está concluyendo un plan de renovación de su red de banda ancha, a través de la cual desde marzo comenzará a prestar servicios basados en tecnología DOCSIS 3.0.

Luego de que en abril del año pasado el regulador **Sutel** rechazara la venta de **Teleca-**

ble a Tigo (Millicom), el operador resolvió realizar una importante inversión para modernizar sus redes de fibra de modo de expandir sus servicios de banda ancha, con los que actualmente atiende al 16% del mercado en el país.

Para el caso de banda ancha, el objetivo de Telecable es ampliar su presencia más allá del

área metropolitana de San José y siete provincias a partir de una red que desde marzo le permitirá ofrecer conexiones con velocidades de 100 Mbps en 62 sitios del sector oeste de San José, incluyendo las ciudades de Pavas y Escazú.



star HD
tve

Nuevo canal para América en HD



rtve

www.rtve.es/comercial/

Viacom inauguró estudios en Miami y sigue innovando para la región

Lanzamiento de MTV y Nick First, con ventana VOD

Viacom International Media Networks (VIMN) tuvo un protagonismo importante en la reciente Natpe con la inauguración de sus nuevos estudios cercanos al aeropuerto de Miami, que con una extensión superior a los 30.000 pies cuadrados y dos escenarios de vanguardia, encajan a la perfección con la estrategia de producir programas de potencial mundial que ha estado implementando el grupo y, en particular, el área de Latinoamérica que preside **Pierluigi Gazzolo**.



Pierluigi Gazzolo en la inauguración de los estudios durante Natpe

Para comunicar sus novedades, VIMN ofreció un gran cóctel que contó con la actuación de la banda Gente de Zona, al que acudieron agencias, clientes y los principales operadores, entre ellos el equipo de **América Móvil** con sede en México y Miami, además de **Cablevisión** y **Telecentro** de Argentina.

PRENSARIO fue recibido al día siguiente por la SVP de Content Distribution para VIMN Américas, **Rita Herring**, ejecutiva de larga trayectoria en la industria, que ya lleva cuatro años en esta segunda etapa con el programador.

Herring señaló: 'Estamos súper emocionados con la inauguración de los estudios, que reafirman el compromiso de Viacom de producir contenido de alta calidad. Este estudio nos permitirá producir contenido no solo para



El grupo Gente de Zona en vivo

Nickelodeon, sino también para nuestras otras marcas tanto para el mercado Latinoamericano, así como para los Estados Unidos y otros mercados internacionales'.

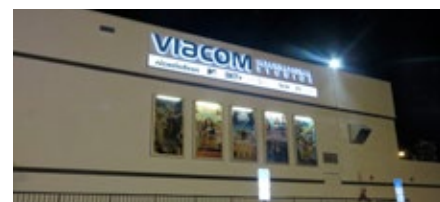
'Como recién anunciamos, la primera serie que entrará a producción será *I Am Frankie*, una adaptación de *Yo Soy Franky*, la exitosa novela juvenil de Nickelodeon Latinoamérica a ser producida en inglés para Nickelodeon US. Esto forma parte de la estrategia de producción de VIMN Americas, que ya lleva varios años, de adaptar formatos producidos para el mercado Latinoamericano para las audiencias internacionales y de Estados Unidos', añadió.

Por otra parte, se refirió a la buena relación del grupo con su audiencia. La ejecutiva señaló: 'Es una nueva era y con nuevos targets; abarcamos tanto a niños como a jóvenes y adultos. Lo más importante es tener contenido multiplataforma para llegarle a todas las demografías'.

En este contexto, destacó el trabajo de los operadores de TV paga: 'Los veo muy innovadores, bien enfocados, adaptándose muy bien a los cambios de manera proactiva. Nosotros estamos mejor posicionados y está claro que nuestro negocio principal son ellos, nuestros socios'.

'Tenemos contenido OTT porque creemos que hay que permitirle al televidente el acceso al contenido que demanda cuando y donde lo quiere ver. Pero más allá de eso creemos que se debe respetar cada instancia del negocio y eso se va a cuidar. Los operadores seguirán siendo socios en OTT como siempre, y seguiremos trabajando con ellos para sumar nuevos productos como son las nuevas aplicaciones del *Viacom Play Plex*, *MTV Play*, *Nickelodeon Play* y *Comedy Central Play*'.

Las novedades de este año serán las iniciativas *Nick First* y *MTV First* que involucran



Nuevos estudios de Viacom, en Miami



Alberto Islas de Telmex Internacional y Pierluigi Gazzolo



Rita Herring, Jorge Tatto de MVS y Laura Pérez de Viacom México



Sebastián Pierri de Telecentro, Gonzalo Hita y Carlos Moltini de CV Argentina

de 50 a 100 episodios de primera ventana no lineal antes de su transmisión en los canales lineales. Para toda la apuesta en VOD de los operadores la empresa busca 'mostrar que ofrecemos cosas nuevas', remarcó Rita Herring.

Por último, dijo sobre el presente en la región: 'Son momentos dinámicos y cambiantes en la región con su complejidad pero en todo momento de grandes retos surgen nuevas posibilidades, así que hay que ser creativos, siempre estar listos para adaptarnos al cambio y aprovechar las oportunidades que se presentan'.

AQUÍ LO TIENES TODO

SIEMPRE LOS PRIMEROS

ESTRENOS EXCLUSIVOS



MAR DE PLÁSTICO



EL INCIDENTE



BUSCANDO EL NORTE



APACHES



ALLÍ ABAJO

NUEVA TEMPORADA



VIS A VIS

NUEVA TEMPORADA



BAJO SOSPECHA

NUEVA TEMPORADA

SOY DE
A3S
ATRESERIES

A+E Networks Latin America: grandes resultados para seguir apostando

Se consolida la nueva oficina en México

Eduardo Ruiz, presidente y gerente general de **A+E Networks Latinoamérica**, destacó a **PRENSARIO** lo gratificante que fueron las mediciones de rating que arrojó el 2015, con superación en todos los canales y particularmente **A&E**. La señal creció en la parte de drama, con incorporaciones como *NCIS: New Orleans*, complementando a una programación que ha contribuido a generar una 'identidad de canal muy definida', afirmó Ruiz.

En cuanto a las series sin guión, marca gran diferencia con series icónicas como *El Precio de la Historia (Pawn Stars)* de **History**. Los protagonistas de este programa, Rick Harrison y Chumlee, estuvieron en **NATPE** generando gran repercusión en el público especializado de la industria.

También creció mucho el número de anunciantes en países como Brasil, Colombia y Venezuela, y fue récord el número de visitas a



Albania Rodríguez, César Sabroso y Patricia Pérez de A&E

sus sitios web. A la par de eso, A+E Networks Latinoamérica se ha afianzado especialmente en la parte de *engagement* de los canales, siendo **History** el más fuerte de todos en referencia a la fidelidad de sus televidentes en la TV paga. En cuanto a afiliados los dos últimos lanzamientos continúan creciendo: **Lifetime**, que llegó a 28 millones de suscriptores; y **H2** a 26 millones, habiendo crecido 4 millones este último año. Ruiz subraya el trabajo de **HBO** con respecto a este crecimiento.

Todos estos buenos números no niegan el efecto de las varias devaluaciones que hubo en los mercados de Latinoamérica, que, según comentó el ejecutivo, siempre las ha habido, aunque nunca todas en simultáneo como ahora. Esto genera que, si bien hay cosas que pueden mejorar, se puedan crear muchas oportunidades para 2017.

En cuanto al compromiso con los mercados, A+E Networks Latin America avanza con todo, disfrutando de un crecimiento histórico del negocio mientras que otros dudan o retroceden. Esto se visualizó con la apertura en Junio de 2015 de la oficina en México, que es la segunda en la región después de Brasil. Se trata de una gran oficina compuesta por áreas de marketing, programación, producción y publicidad. El presidente de **A+E Networks Latin America** destacó que sus socios tienen la misma filosofía con el fin de estar al día en



Eddie Ruiz, César Sabroso y Javier Figueras de HBO

todo Latinoamérica.

Con respecto al 2016, Ruiz ratificó que seguirá apostando a la producción original, aunque se ha decidido hacer un mayor enfoque en cuanto a la calidad más que en la cantidad de producciones para sus canales. Entre las novedades se encuentran: *Gigantes de Brasil*, *Gigantes de México* y *Matrimonio a Primera Vista (Colombia)*.

En cuanto a las iniciativas de OTT que están haciendo algunos programadores, Ruiz expresó que A+E definitivamente no irá directamente al público este año, y que ve que estas nuevas tecnologías y servicios como Netflix vienen a aportar contenidos adicionales a la TV paga. El directivo aseguró que Latinoamérica es 'un mercado todavía joven' que tiene mucho para crecer sobre todo en las clases bajas y con la ayuda del apagón analógico debe acelerarse este proceso en el mercado.

HBO renovó su apuesta los domingos

Desde mediados de febrero, la noche de los domingos en **HBO** tiene tres platos fuertes que combinan comedia y drama, nuevas y conocidas, que verán su renovación desde el 24 de abril, cuando regrese *Game of Thrones* en su sexta temporada.

En esta primera parte del año, el gran estreno fue *Vinyl*, la nueva apuesta de **HBO** con producción de **Martin Scorsese** y **Mick Jagger**, líder de los Rolling Stones, que se estrenó el domingo 14 de febrero, al igual que la comedia *Together*, en su segunda temporada. El siguiente

domingo, se sumó a este bloque *Girls*, la serie escrita y protagonizada por **Lena Dunham**, en su quinta temporada que, ya se confirmó, será la anteúltima.

Desde el 24 de abril, el canal vuelve a renovar su bloque de programación de los domingos, manteniendo la ecuación de dos comedias de media hora y un drama de una hora de duración, que tendrá como principal show a la exitosa *Game of Thrones* en su sexta temporada. Esto se completará con la quinta temporada de *Veep*, y *Silicon Valley*, en su tercera entrega.



Vinyl, la nueva apuesta de HBO producida por Scorsese y Mick Jagger

ESTRENO
3ª TEMPORADA

18 de
MARZO

EN HD



Antena3

Toolbox: 'Simplificar el ecosistema de TV Everywhere para los operadores'

Crece en la región con clientes nuevos y con los ya consolidados

Pionero en TV Everywhere, **Toolbox** continúa sumando nuevos clientes y avanzando con los ya consolidados. 'Fue un año intenso en cuanto en la región; todos los meses sumamos clientes con lanzamientos de nuevas plataformas, además de relanzamientos de plataformas vigentes, basados en nuestros tres principales servicios: *Cloud Pass* (de validación), *Cloud Hub* y *Cloud Experience*. Hoy, los mayores programadores y los diez principales MSO de Latinoamérica basan sus servicios en nuestras soluciones', afirmó **Luciano Cavalieri**, CEO de Toolbox.

'Los principales operadores con los que trabajamos son **Dish México**, **DirectTV**, **Cablevisión** y **Telefónica**; dentro de los mayores Content Providers, proveemos soluciones a **Fox**, **Turner**, **Claxson**, **Viacom** y **Discovery**, entre otros. Además de varios MSO y programadores en plena expansión, para quienes desarrollamos nuevas soluciones que tuvieron éxito durante el 2015 y otras que estarán listas para lanzar a corto plazo', agregó.

Toolbox tiene alianzas con **Google** para su solución de *DRM Widevine* y con **Microsoft** para la solución de *DRM PlayReady*. 'Con esas dos alianzas desarrollamos la mayor solución Multi-DRM que usan varios de nuestros clientes'.

Mercado de TV Everywhere

Opinó Cavalieri: 'El mercado tuvo un gran punto de crecimiento desde el último Mundial de Fútbol, en donde el usuario empezó a utilizar cada vez más su PC y dispositivos para consumir contenidos online. Además, el crecimiento de contenidos de las plataformas de TV Everywhere de los programadores y los servicios OTT llevaron a que el usuario vea como algo normal el consumir contenidos en ellas y empiece a exigirlos'.

'En una primera instancia, el usuario buscaba en esas plataformas sólo la información de los contenidos que se podían ver por televisión y terminaba consumiéndolos en el televisor. Hoy, los consume directamente en dispositivos o los usa para llevarlos a la pantalla de la TV,

como por ejemplo con el Chromecast o Apple TV. Casi que compite el online con la TV pero tiende a ser una sola experiencia y es ahí donde nosotros estamos haciendo foco'. Y completó: 'El mercado sigue consolidándose y el próximo paso es llevar el contenido de los portales y aplicaciones de los programadores a los portales, aplicaciones y Set-Top-Boxes de los operadores'.

Simplificar el ecosistema

En este contexto, el CEO de Toolbox remarcó hacia dónde apunta su negocio: 'Continuamente evolucionamos y relanzamos nuestras soluciones para adelantarnos al mercado. Estamos trabajando en el desarrollo de productos que permitan a los operadores agregar el contenido de los programadores y su propio contenido a sus sitios, aplicaciones y STB's. Y, a su vez, que los programadores puedan distribuir sus contenidos a través de las plataformas de diferentes operadores sin perder el control de los mismos'.

'Además, estamos enfocados en simplificar el ecosistema de nuestros clientes y para eso desarrollamos y pusimos en producción nuestra propia solución completa de gestión de contenidos, integrada con nuestra solución de Multi-DRM, encoding y Player Multiplataforma con soporte Chromecast'.

'Nuestra visión es que el público va a poder contratar un servicio OTT sin necesidad de estar suscripto al cable, pero lo va a hacer a través de los mismos operadores, quienes serán los encargados de armar opciones de paquetes con distintos servicios OTT y venderlos en una única suscripción, tal como lo hacen hoy con el cable tradicional. Nosotros somos sus aliados para llevar ese desafío adelante', expresó el ejecutivo.

'Para cualquier operador, sea cual sea su presencia actual en el mercado, nuestro producto *Cloud Hub* es excelente para lanzar servicios de TV Everywhere con mínimos tiempos de implementación, bajo costo y sin inversión en contenidos. Básicamente, es un portal que



Luciano Cavalieri, CEO de Toolbox

agrupa los contenidos de todos los content providers que el operador tenga a disposición, unificándolos en una sola plataforma de validación. Luego de lanzar ese servicio, pueden sumar OTT, contenidos en vivo y contenidos propios, para llegar a dispositivos móviles o sus mismos STB's'.

Y añadió: 'También, para lo que no son operadores, tenemos una solución end-to-end (que incluye Front-End, CMS, Encoding, DRM, Player), de rápida y económica implementación, pero manteniendo altos estándares dentro del mercado'.

Objetivos para 2016

'Durante este tiempo hemos logrado consolidar a nuestra plataforma de validación como la principal de la región, y luego posicionarnos como líderes en portales de contenido web. Este año el desafío está puesto en llevar a los usuarios una única experiencia que reúna a la tradicional que usa a través del STB con los nuevos servicios online. Para eso, ya empezamos a llevar nuestras soluciones a diferentes dispositivos móviles y principalmente a los STB's'.

Luego de Natpe, Cavalieri confirmó su participación en Andina Link Cartagena, y luego irá a NAB Show en las Vegas, IBC 2016 en Ámsterdam y a los principales eventos de la región, como Jornadas Internacional, Convergencia de México.

La solución más utilizada por los programadores y operadores de Latinoamérica



toolbox

End to end OTT and TV Everywhere solutions

Contáctenos!

+54.11.3220.4362 / contact@tbxnet.com / www.tbxnet.com

Discovery Networks cerró el 2015 con altos niveles de audiencia

Discovery Networks Latin America/U.S. Hispanic (DLA/USH) reportó que en 2015 alcanzó ratings récord para su portafolio de canales por tercer año consecutivo en Latinoamérica, y por segundo año consecutivo en el mercado hispano de Estados Unidos.

Discovery Channel, Discovery Kids y Discovery Home & Health continúan ubicándose entre los primeros diez canales de TV de paga a nivel panregional, dentro del segmento demográfico de adultos entre 25 a 54 años durante el horario estelar, según Ibope

Además, las tres señales continúan liderando sus respectivas categorías: Discovery Channel es el canal factual #1 a nivel panregional por 15 años consecutivos, Discovery Kids continuó siendo el canal preescolar líder a nivel panregional entre niños de 4 a 11 años, y también se

mantuvo como el canal #1 de TV paga entre mujeres de 25 a 49 años, alcanzando en este target los ratings más altos en su historia; y Discovery Home & Health continúa siendo el líder de los canales de estilo de vida para mujeres entre 18 a 49 años en toda la región.

Además, el portafolio de Discovery Networks Latin America fijó nuevos récords de rating en Brasil y México entre adultos de 25 a 54 años durante el horario estelar; y en Argentina, los resultados del portafolio para 2015 representan cuatro años consecutivos de crecimiento, así como los mejores ratings en más de ocho años.

Dentro del USH, en el que Discovery ofrece dos canales para el público hispanoparlante, el portafolio alcanzó los ratings más altos de su historia por segundo año consecutivo entre adultos de 18 a 49 años durante el horario estelar.



Carolina Lightcap

Carolina Lightcap, EVP y Chief Content Officer para el portafolio de DLA/USH, dijo: 'La respuesta consistentemente positiva de nuestra audiencia a lo largo de los años nos inspira a seguir trabajando día a día para continuar superando sus expectativas en todos nuestros canales'.

Telefe lleva su señal internacional a Andina Link

Presenta nuevos programas y adelanta estrenos

La señal internacional de Telefe (Argentina) estará presente en **Andina Link Cartagena 2016**, donde presentará sus novedades de programación y estrenos 2016. Destaca la telenovela recientemente estrenada en Argentina y que se emite en directo por la señal internacional, *La Leona*, que logró gran repercusión de rating y de redes sociales en Argentina.

La Leona se trata de una historia de amor diferente, encarnada por una de las parejas más convocantes del espectáculo, **Nancy Dupláa** y **Pablo Echarri**, que transcurre en una fábrica textil en decadencia que amenaza con cerrar sus puertas.

Por otra parte, la señal internacional de Telefe emite *Entre Canibales*, el drama thriller dirigido por **Juan José Campanella** y protagonizada por **Natalia Oreiro**, **Benjamín Vicuña** y **Joaquín Furriel**. Se trata de una historia de amor, venganza y redención en el mundo de la política. Ariana, su protagonista, fue violada por un grupo de jóvenes hijos del poder en su adolescencia. Hoy,

20 años después vuelve en busca de justicia y para ello deberá insertarse en el entorno del candidato a presidente de la nación.

Programas

Otro de los programas que destacará en Colombia es *Morfi*, todos a la mesa, un show de cocina en vivo y en directo, conducido por **Gerardo Rozin** y **Carina Zampini** junto a un plantel de chefs que elaboran distintos platos y una orquesta de cocineros que aportan música y humor a lo largo del programa. Además, un equipo de periodistas que abordan los temas del día.

Master Chef Junior es la versión infantil del reality *Master Chef* donde los más pequeños aprenden sobre cocina y hábitos saludables de alimentación.

Además, para este año, el canal anunció el estreno de *Eduardo a Nina*, la nueva comedia de Telefe y protagonizada por **Griselda Siciliani**, que cuenta la historia de dos hermanas gemelas separadas al nacer



La Leona

que llevan vidas opuestas, desconociendo la existencia de la otra. La historia de ambas cambiará radicalmente cuando se vean obligadas a vivir la vida de su hermana.

En la segunda mitad del año, tendrá el regreso de *Susana Giménez*, un clásico de la televisión internacional conducido por la diva **Susana Giménez**. Un show con invitados exclusivos internacionales, sketches y los juegos más atrapantes y entretenidos.

LLENA TU PANTALLA CON LO MEJOR
DEL CINE

CINE DE TERROR

TODOS TUS MIEDOS ESTÁN AQUÍ

CINE INTERNACIONAL

PLATINO

LA FUNCIÓN DE TU VIDA.

NUESTRO CINE

cinemexicano

AMERICA TV

Angie Stepanie Hernández Sora
Ejecutiva de cuenta
angie.hernandez@americatvc.com
Avda. Boyacá n° 51 - 44 Sur Piso 2
Bogotá, D.C - Colombia
Cel. 311 - 284 - 9511

AMC busca repetir los éxitos

PRENSARIO se reunió en Natpe con **Eduardo Zulueta**, Managing Director de **AMC Networks International** para Iberia & Latinoamérica, quien destacó lo estratégico del evento de Miami, ya que se realiza en enero, permitiendo hacer un balance del año anterior con el equipo de ventas afiliadas, mientras se abordan los retos del nuevo año. Eso, sin contar que se trata de un gran punto de reunión para toda la industria.

'Los retos no son distintos a los de 2015, ya que estamos en pleno proceso de crecimiento. Apenas hemos arrancado con la bandera de

AMC el 27 de octubre de 2014, un año y cuatro meses atrás, y estamos encantados con los resultados cosechados, habiendo superado las expectativas más optimistas pese a que hemos llegado al mercado más tarde que otros grandes competidores', expresó.

'Una de las mayores satisfacciones, difícil de cuantificar, es la percepción que tienen los




Eduardo Zulueta

clientes, afiliados y publicitarios de nuestra marca. La audiencia fue extraordinaria y el portafolio creció un 44% interanual. En el prime time, **AMC** creció 48%, **Gourmet** dobló su audiencia y **Film & Arts** creció 54%.

'Queda igualmente mucho camino por recorrer. Estamos presentes en todas las grandes plataformas de distribución de Latinoamérica, en paquetes extendidos. Se puede crecer con paquetes básicos, pero no es fácil. Tenemos mucho por crecer en audiencia, y para eso vamos a seguir con las mismas fórmulas de 2015, que son nuestra programación original y exclusiva, además de potenciar el conocimiento de la marca'.

El 22 de febrero, AMC estrenó *The Night Manager*, la serie de espionaje basada en la novela de **John Le Carre**, compuesta de ocho episodios y protagonizada por **Hugh Laurie**, quien vuelve a la televisión por primera vez después del final de *House*, hace cuatro años. El otro gran estreno es la segunda temporada, ahora con 15 episodios, de *Fear the Walking Dead* en abril. Además, vuelve *Human* y más.

'Lo que nos ha hecho únicos en el panorama televisivo es la visión creativa de AMC. Tenemos en las series actores con una potencia incontestable, calidad cinematográfica y una gran capacidad de asumir riesgos creativos. Seguiremos siendo fieles a ese espíritu', completó Zulueta. Por su parte, **Sundance Channel** se está posicionando en las plataformas de TV paga como canal especializado en cine de grandes festivales, con un sello independiente.

Sobre las tendencias multipantalla, concluyó: 'Nos mantenemos expectantes respecto al OTT. No descartamos nada pero tampoco tenemos un plan concreto de lanzamiento. Fox y HBO lo han empezado, nosotros por ahora apoyamos a los operadores cuando solicitan que sus clientes quieren material para OTT y TV Everywhere pero no avanzamos más'.



La solución OTT más rápida y Económica

Calavision es una plataforma OTT totalmente gestionada desde nuestros servidores:

Lleva el contenido de la TV a:

Celulares, Smart TV, Tabletas, Plataforma Digitales, Set-Top Boxes.

Rápida Implementación:

Lance su servicio OTT en 6-8 semanas!

Escalable:

Inicie con lo básico e incremente sus funcionalidades cuando lo necesite.

Paquete de Canales:

Inicie con el paquete de canales de **LORAC** y luego puede agregar otros canales y contenido UOD.

Soporte:

Requerimientos técnicos mínimos de instalación y mantenimiento para el cliente.



Para más información contactenos:

Caribe & Norte America

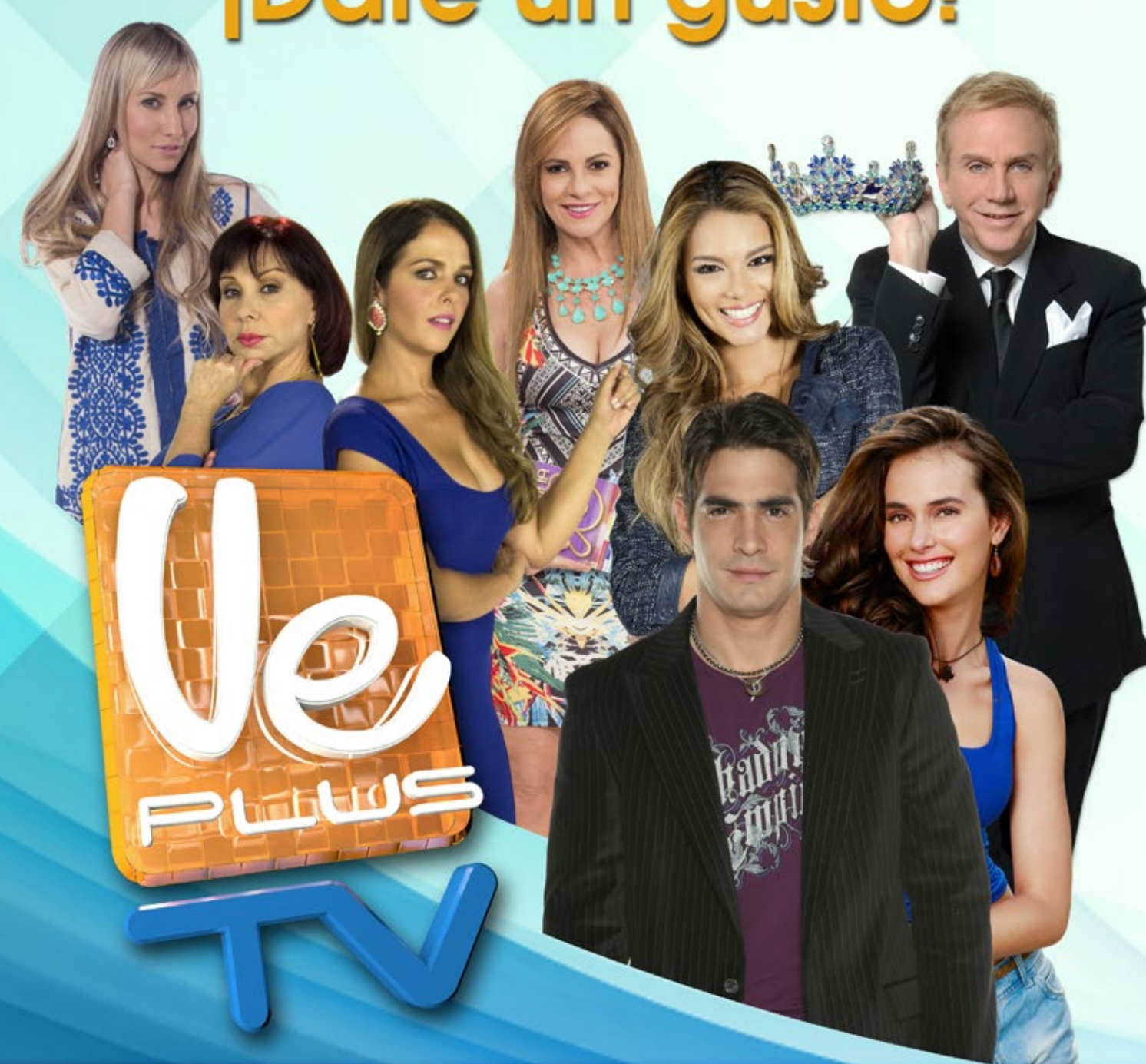
Jeff Dancy
Jeff@lorac.co
(905) 457- 5350 Ext 7

lorac
COMMUNICATIONS INC.

America Latina

Veronica Amador
Veronica@lorac.co
(905) 457- 5350 Ext 5

La oferta más completa de televisión en Latinoamérica...
¡Date un gusto!



@VePlusTV



VePlusTV



VePlusTV

Carlos Cabrera
Director de Ventas Afiliadas
ccabrera@cisneros.com

P +1 (305) 4423450 - M +1 (954) 2881907 - F +1 (305) 4459667

WTV: OTT y canales lineales para todo el mundo

Lleva el primer canal de música tropical a los países árabes



World View TV tuvo una gran participación en Natpe difundiendo su servicio como OTT con cobertura comercial mundial en Suiza, Alemania, África, Dubai y Turquía, además de Latinoamérica. Jorge Velázquez, CEO de WTV, dijo a Prensario: 'Hemos trabajado fuertemente en el desarrollo del IPTV, hoy OTT, y se nos contrató para canalizar adquisiciones de contenido. Condista, Alterna, Azteca y Bein Sports son algunos a los que se les brinda la oportunidad de canalizar su material. La apuesta fue llevar todo eso al OTT. Contamos con 120 canales de televisión que bajamos en el telepuerto de Miami para distribuir en diferentes plataformas OTT del mundo pero evaluando bien el mercado para pasar esas fronteras'.

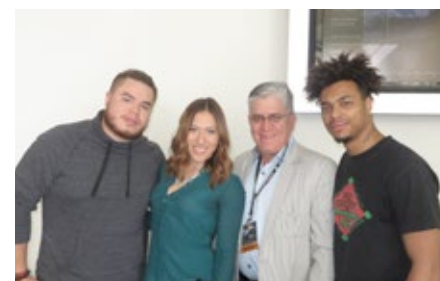
'En Sudamérica, el OTT es la nueva tecnología que va a expandir la televisión "en cualquier momento y lugar". Tenemos proyectos en Costa Rica, Colombia, Cen-

troamérica y México', completó Velázquez. 'En Andina Link, seguiremos con el mensaje de replicar lo que pasa en Estados Unidos, donde más de siete empresas dan contenido OTT, como América Móvil de Carlos Slim, con Dish Networks o CloudTV entre otras telefónicas que superan el millón de suscriptores. WTV tiene la ventaja de entregar el contenido directo al OTT, con cualquier canal en el satélite y a través de IP'.

'En Cartagena, trabajaremos con todos los operadores digitales y tenemos la idea de montar otro telepuerto con contenidos de Sudamérica para aquellos satélites que no cubren toda la región y si no están en satélite, que lleguen a los MSO con los que estamos trabajando en todo el mundo'.

Canales lineales

'A la par de esto, tenemos proyectos gran-



Jorge, Priscilla y Sebastián Velázquez, con Jonathan Pérez

des para crecer en Dubai, Turquía y otros países con los canales propios de más de 350.000 abonados cada uno. Estos canales lineales van a los DTH y somos el primer canal de música latina tropical que llega al mundo árabe. En HD, tenemos *Always more music* y *Siempre más música* en español. Pronto tendremos un canal de películas en alta definición para el mismo territorio. En SD también ofrecemos a *Flashback*', finalizó.

Venezuela Colombia Perú Ecuador México Centroamérica Islas del Caribe

FYCO TELECOMUNICACIONES ES SOLUCION LOCAL Y OPORTUNA EN PRODUCTOS PARA TELECOMUNICACIONES

Certificado ISO 9001 www.tuv.com

www.fycotelecom.com

Fyco Telecomunicaciones © Copyright 2009. Derechos Reservados.

TRACE SPORT STARS

ECHA UN VISTAZO DETRÁS DE LAS CORTINAS CON LAS GRANDES ESTRELLAS DEL DEPORTE

WWW.TRACE.TV

TRACE SPORT STARS DISPONIBLE EN:



Disponible en más de 100 países, TRACE Sport Stars es el primer canal de entretenimiento dedicado a las celebridades del deporte. Gracias a un exclusivo acceso detrás de las escenas, descubre a tus campeones como nunca antes.

ALTERNA TV Socio orgulloso de TRACE Sport Stars, en Latino América y los Estados Unidos

Leonardo J. Pinto | Sr. Distribution Director Latin America | Alterna TV International Corporation | Cel. + 305-609-9518 Office + 786-609-9620 | leonardo.pinto@alternatv.us

Trace Sport Stars crece en la región

Fuerte apuesta a las señales musicales

Timothee Vidal, director de distribución global de **Trace**, destacó, luego de sus reuniones con los operadores en Natpe, que sigue con buena proyección en el mercado latinoamericano. Fue hace cuatro años cuando ingresó con su marca **Trace Sports Stars**, que no compite con las señales de deportes en vivo sino que se enfoca en la vida personal de los deportistas.

Agregó para este año: 'Tenemos mayoría de fútbol, que es el deporte número uno en el mundo, pero este año tendremos programación dedicada a los atletas olímpicos que participarán en Río de Janeiro'.

Este proceso se da junto a **Alterna**, con el que viene trabajando desde noviembre de 2013, con representación y alianza para toda América con excepción de Brasil y Canadá. 'Es un socio importante para los operadores de cable y satélite, nos da presencia más local en los mercados y en los eventos del trade. Yo me encargo de la venta para todo el mundo y es bueno tenerlo atendiendo la región desde Miami', expresó.

Trace tiene sus oficinas centrales en París y sedes en Londres, Johannesburgo en Sudáfrica y Hong Kong, además de lo de Alterna. Entre sus señales propias de deportes y música, más otras de diferentes orígenes, promueve 19 marcas en total.

Trace Sport Stars

Trace Sports Stars tiene afiliados en México, Centroamérica, Colombia y Venezuela, en éste último a través de un acuerdo **Inter**. En México, la presencia es muy importante con **Sky**, que también la lleva a Centroamérica; **Megacable**, **Cablecom**, **TVI Monterrey** y **Axtel**, entre otros. Está en el 80% de los paquetes digitales con la señal en inglés con subtítulos en español.

El interés por la señal quedó de manifiesto con las renovaciones de contrato que se están

dando. Sky lo hizo el 1 de diciembre, tanto para su nueva oferta HD, como para la actual. Y los demás grandes lo fueron haciendo en Natpe: 'Si bien Trace es pequeño en este mercado con marcas de deportes líderes, ha demostrado ser un jugador profesional y su canal de deportes responde a un nicho de la demanda'.

Con **Millicom** se va a renovar ya para **Tigo Une** en Colombia, y está la oportunidad de extender la relación a los demás países. Vale decir que Tigo y Trace están emparentadas, ya que Millicom forma parte del grupo sueco **Kinnevik**, al igual que **Modern Times Group**, grupo que tiene el 75% de Trace.

Agregó: 'No buscamos competir con una señal de deporte en vivo, sino que somos un complemento. También firmamos contrato de contenido con **Claro Sports**, que puede darlo para toda la región y con **Claro Video**. El 100% de los programas son nuestros y tenemos todo disponible para las nuevas plataformas. Pero le damos prioridad a la señal lineal y luego la primera venta también es a un programa de la TV lineal'.

Programas destacados

'El 100% de la señal es en HD salvo las imágenes de archivo de las glorias del deporte. De cara a los juegos Olímpicos, se destaca **Gold Diggers**, sobre las leyendas olímpicas pero que también alude a las próximas estrellas de los JJOO. Se habla de su vida, de sus padres, su entrenamiento y sus sacrificios para prepararse. Siempre de manera ágil y joven, pues el target es de 15 a 34 años'.

En fútbol los programas más exitosos son **Football stars**, un magazine para aprender de las figuras más importantes, y también **Ultimate Clash** con un duelo de figuras como puede ser Lionel Messi y Cristiano Ronaldo.

Otro programa nuevo es **Club Land**, que mira




Timothee Vidal

la rivalidad entre equipos de una misma ciudad, como se hace en estas semanas con los propios Boca y River de Argentina. Otro episodio es Liverpool con Everton, y así en otras plazas.

Música y otros canales

De las demás señales de **Trace**, la que tiene una entrada en Latinoamérica es **Trace Urban**, con música joven como lo que era MTV 30 años atrás. Tiene un acuerdo especial de contenido para **Inter** en Venezuela y con **Dish** en México. Con **Telefónica** también hay potencial con un mensaje para cualquier pantalla y tecnología, como la móvil.

En Estados Unidos, todos los canales llegan 1,3 millones de suscriptores. Sobresale **Trace Sports** con subtítulos en español, y también **Trace Toca** en portugués, que tiene éxito en EEUU y se espera poder lanzarlo en Brasil.

Además, Tim Vidal está investigando la proyección de la señal **Trace Gospel**, que se piensa que puede tener potencial para enriquecer los paquetes musicales en Latinoamérica y Brasil.

Se busca producción local

Hay además un interés de Trace Sports por localizarse. Concluyó Vidal: 'Tenemos a **Arturo Vidal** como figura internacional pero no al campeón peruano o al chileno. Así que un objetivo es la producción local, buscando un socio que ayude a distribuir y localizar la señal. La marca Tigo es candidata con **Tigo Sports**, pues son interesantes sus capacidades de doblaje en Paraguay. Así que se puede hacer **Trace Sport Stars** con más ADN de Latinoamérica, aunque por como se vive el deporte en ambas regiones, se tienen muchos valores comunes y compartidos desde el principio'.





TELEVISIÓN

ESPN
ESPN 2
ESPN 3
ESPN+
ESPN EXTRA

INTERACTIVO

ESPNPLAY
ESPN.COM
ESPN GUÍA
ESPN MAGAZINE



Football Stars



Gold Diggers

¡Hola! TV sigue superándose

Ignacio Sanz destacó a **PRENSARIO** que el balance de 2015 volvió a superar expectativas, con un crecimiento de 65% en distribución para llegar a los 11 millones de hogares. 'El tema de distribución es clave para nosotros y seguiremos apostando en Andina Link con todos los operadores colombianos y de otros países'.

En el lado de producción, también hubo nuevos programas y se aumentó el número de horas, así como el material disponible para las nuevas plataformas. 'Es claro que la gente consume bajo demanda. Hay que tener mate-

rial para OTT y VOD para hacérselo fácil a los clientes', completó.

Agregó: 'Los ratings fueron en subida y eso también es alentador. Para acompañarlos, ya se formó el área de ventas de publicidad. El equipo en Miami soporta a la región con representantes en los diferentes mercados, empezando con el mayor esfuerzo de adsales para México y Estados Unidos'.

Finalizó: 'Desde luego, hay devaluaciones en muchos mercados y todo eso afecta, pero el reconocimiento de marca sigue creciendo y



Ignacio Sanz

logramos traspasar el concepto de la revista -presente en 14 países- y la pantalla'.

ZooMoo: canal preescolar 100% interactivo

ZooMoo es un canal sobre el mundo animal con foco en niños en edad preescolar (3-6 años) y sus padres, que tiene distribución en 24 países alcanzando 140 millones de hogares y disponible en inglés, español, portugués, entre otros. En América Latina está en **DirectTV Panamericana** y **Sky Brazil** y llega a casi 10 millones de hogares.

Fernando Gualda Torres, VP, head of distribution and ad sales, Latin America confirmó que recientemente partió en **TVCable Ecuador** y que el foco en 2016 estará puesto en incrementar la presencia en los cableoperadores de la región.

Álvaro Krupin, gerente de marketing, explicó a **PRENSARIO**: 'Es el único canal infantil preescolar dedicado al mundo de los animales y la naturaleza

con un claro mensaje de conservación. Para nosotros es clave que los niños comprendan desde pequeños la importancia del medioambiente'.

ZooMoo es un canal *edutainment* cuya programación está diseñada en bloques cortos de 3-5 minutos y conducido por marionetas. Toda la programación, 7.000 bloques que componen 500 horas de contenidos, es original y producida en distintos estudios de la compañía distribuidos en todo el mundo; también produce en Brasil y México.

'Contamos con la librería en HD de **NAT Geo** y distintos proveedores de programación sobre documentales de animales que forman parte de nuestro programas', añadió Krupin. Y completa: 'Además el único canal 100% interactivo con



Fernando Gualda, VP, head of distribution and ad sales, Latin America and Álvaro Krupin, gerente de marketing de ZooMoo

una app sincronizada con la TV. Cuando un niño sintoniza el canal, se emite una señal al móvil que permite comenzar a interactuar coleccionando *zoomers*, a los que hay que coleccionar y cuidar'.

Stingray presentó nueva plataforma Vibes

Stingray lanzó la nueva app *Vibes*, que supera a la anterior porque incluye un sistema de filtros sobre más de 1200 canales de música, que permiten diferenciar los temas según estados de ánimo o género, en base a una elección de 6, 10 ó 12 canales.

Dijo **Gustavo Tonelli**, VP y general manager de Stingray Digital: 'Para que eso funcione hay que tener un universo grande de canales. Fue menester crear no sólo una diversidad sino una sutileza grande', comentó.

'La idea fue que se acomodara a diferentes perfiles. La plataforma es robusta, intuitiva y hemos tratado de que los playlist sean en lugares diversos para programadores en todos los mercados. Es un producto nuevo pero ya está testeado en Canadá, que hace que tengamos

menos competencia, pues la aplicación gratuita'. 'Creemos realmente que eso nos juega a favor. Hasta ahora, cada herramienta que los operadores podían usar como valor agregado era intangible, pero esta app es valuable y tiene un precio de mercado, que los operadores reciben sin cargo. Esa concientización existe en todos los clientes'.

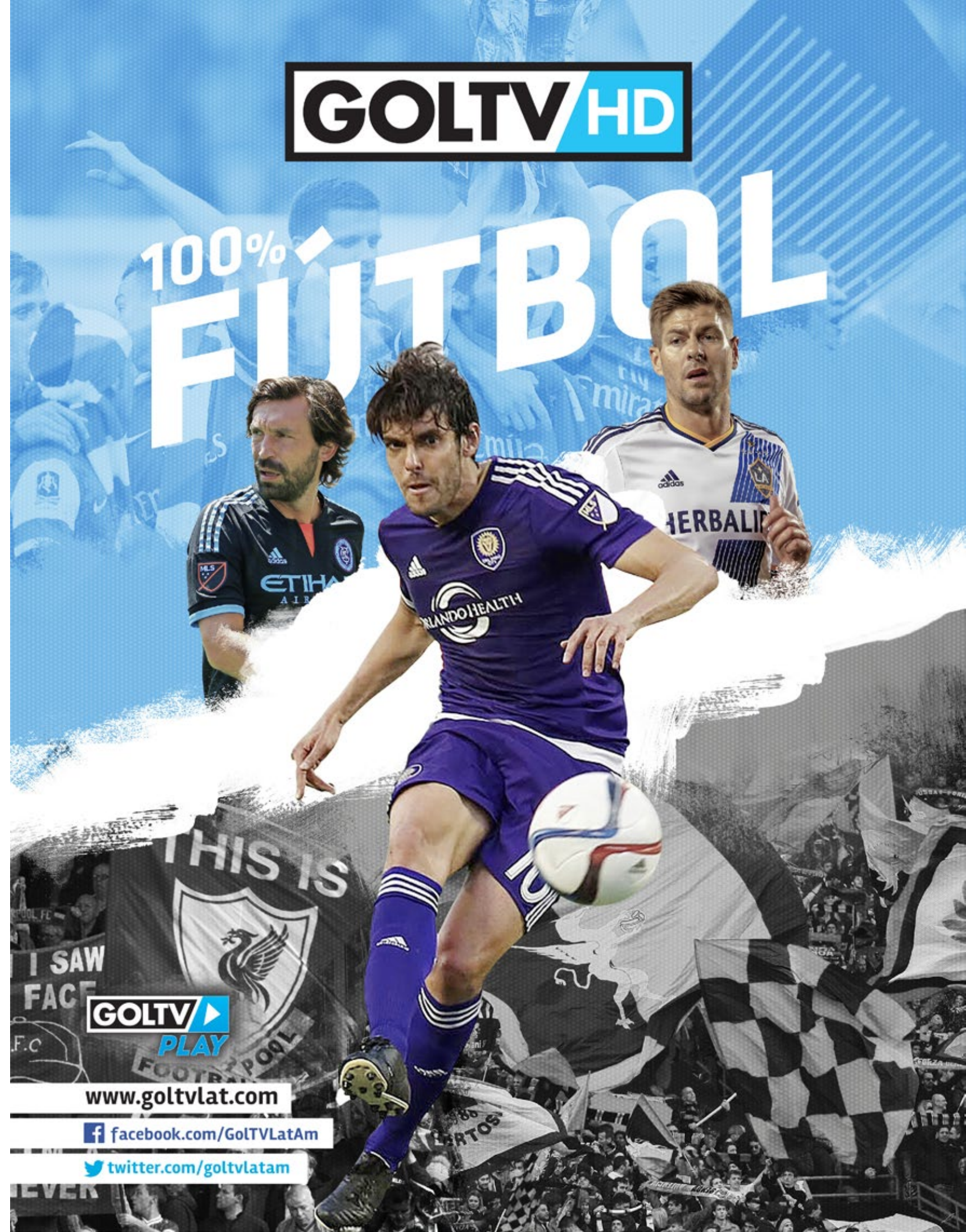
Sobre los mercados en los que busca crecer, dijo Gustavo: 'Estamos apuntando mucho a Brasil pese a la devaluación, pues creemos que con la penetración que tenemos con **Telefónica** podemos sumar a muchos más. Buscaremos consolidar también la región andina'.

'Desde el contenido, lanzamos también el canal de conciertos y compramos **e-Concert** de Asia. Este se unió con el que teníamos y



Gustavo Tonelli y Moisés Chico

sumamos los canales **Brava**, **Jazz** y **Live TV** de video. El portfolio es sin duda mucho más amplio a nivel televisión. Queremos ser el One Stop para todo lo que sea música. La parte de adquisiciones va a seguir siendo importante, el share sigue bien y el mercado optimista con nosotros pese a las dificultades de la región'.



RTVE presenta nuevo canal Star HD en Andina Link



Rodolfo Domínguez, director comercial de RTVE

En esta edición de Andina Link, RTVE presentará su nueva señal de entretenimiento **Star HD**, que complementa su oferta en Latinoamérica, que incluye **TVE Internacional** y **Canal 24 Horas**.

El nuevo canal es la apuesta de RTVE para acercar sus mejores programas de entretenimiento, series de ficción y películas a los espectadores de toda la región, todo en HD.

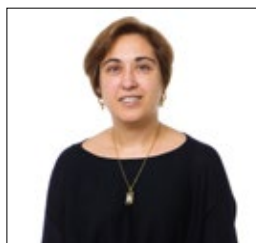
Se trata de un canal temático, cuya parrilla está compuesta por los mejores programas de ficción, en un 80%, y entretenimiento, 20%, de RTVE, que viene a complementar la oferta actual

de canales en el continente americano. Dentro de su parrilla, destacan programas como *Isabel*, *El Ministerio del Tiempo*, *Águila Roja*, *Cuéntame cómo pasó*, *Los Misterios de Laura*, *Españoles en el mundo*, y más. Este nuevo canal podrá verse en el continente americano a través de los satélites Galaxy 23 e Hispasat 1E

'Andina Link es un mercado muy importante en América Latina para el sector de la televisión abierta, de la televisión por cable y de la tecnología de telecomunicaciones. Más de 90 expositores de unos 34 países se reunirán para presentar los últimos avances relativos a la tecnología de televisión por cable, así como para analizar el mercado de la televisión en

América Latina y compartir sus experiencias', remarcaron desde la empresa.

El equipo de RTVE, encabezado por el director comercial, **Rodolfo Domínguez**, y la subdirectora de venta de canales, **María Jesús Pérez**, dará la bienvenida a todos los asistentes a la feria en un acto en el que aprovecharán para presentar de forma oficial el canal, que ha iniciado sus emisiones en abierto el pasado 18 de enero.



María Jesús Pérez, subdirectora de venta de canales



Isabel

El Ministerio del Tiempo

Acacias 38



DIGITAL STREAMS

CABECERA DIGITAL/STBS

CMTS- CABLEMODEMS

REDES FTTH/ HFC

Digital

VIDEO SOLUTIONS

WWW.DISTREAMS.COM

sales@distreams.com
(561) 2039731- Florida
(57) 3143028299- Bogotá

SOLUCIONES LLAVE EN MANO

PARA SATÉLITE, CABLE, IPTV Y OTT

UN CANAL TODO EL DEPORTE



TyC Sports

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

Global Media sigue sumando contenidos HD

TV Agro, Rumba TV y Telenostalgia ya emiten en ese formato

Juan Gonzalo Ángel, CEO de Global Media, destacó las novedades de sus señales para Andina Link. 'Aparte de **TV Agro**, con todo su contenido en HD, destacamos **Rumba TV** y **Telenostalgia**. Incluimos en nuestro portafolio producciones para TV Agro y **Hogar TV** en inglés, buscando ampliar la audiencia y distribución en otros países y continentes y en nuevas tecnologías como OTT y servicios de televisión a la carta'.

Opinó sobre la industria en Colombia: 'Los involucrados en la industria de la televisión estamos enfrentando todo un reto de cambio de paradigma, donde sobrevivirán las empresas que se anticipen y adapten a los nuevos forma-

tos, plataformas, dispositivos y alternativas de entretenimiento'.

Dijo sobre el desempeño en 2015: 'El año pasado lanzamos TVAgro en **TVCable** de Ecuador, **Cable Onda** de Panamá, ampliamos la cobertura en **Une/Tigo** llegando a las cabeceras que faltaban en Cali, Bogotá y Barranquilla, acabamos de lanzarlo en HD en **Claro**. Sumamos 200 contratos más a nuestra distribución que ya llega a 16 países con más de mil operadores. Terminamos la conversión tecnología a HD'. Y agregó: 'En el 2015 también obtuvimos el premio de **Agroperiodismo CropLife Latinoamérica HD**'.

Y concluyó: 'AndinaLink siempre es una buena



Juan Gonzalo Ángel, CEO de Global Media

oportunidad para estar en contacto directo con nuestros clientes y distribuidores, conocer de primera mano sus inquietudes, necesidades, hacerles partícipes de las novedades que traemos, realizar renovaciones y continuar ampliando el número de televidentes en la región'.

Atreseries Internacional estrenó *Bajo Sospecha*

Desde febrero, **Atreseries Internacional** emite para toda Latinoamérica la segunda temporada de *Bajo Sospecha*, la ficción producida por **Bambú Producciones** para **Atresmedia** en España.

Previo al estreno de la segunda temporada, la señal de Atresmedia emitirá el especial *Ponte al día*, que repasa el final de la primera parte de la serie y avanza en detalles de los nuevos episodios.

Compuesto por diez capítulos de una hora, el thriller está protagonizado por **Lluís Homar**, **Yon González** y **Vicente Romero**. La trama se desarrolla en el Hospital Policlínico Montalbán, donde el inspector Vidal dirige la investigación sobre extrañas desapariciones y violentos asesinatos de varias mujeres.

La serie arrancó liderando su franja en su segunda temporada en España con más de 3,2 millones de seguidores y el 17,5% de share.



Bajo Sospecha

PLATAFORMAS OTT

Desarrollo propio, con VOD y canales ya negociados y con marca blanca. Paga por usuarios.

Venta para cableoperadores de los siguientes canales:

- TUINGLES.TV
- CCTV-E
- DANCETRIPPING
- DUCK
- MEZZO
- CINCOMAS
- NAUTICAL
- HOT
- 8 CANALES ADULTOS LOW COST
- 6 COLORES-OUT.TV
- HAVOC

- GINXS
- NAM
- CINEMOI
- BASKETBALL
- COSMOPOLITAN
- HISPAN TV
- AZTECA
- INTERCONOMIA
- DISCOVERY
- REAL MADRID

MÁS DE 30 AUTORIZACIONES GRATUITAS PARA CANALES LATINOS

www.britel.com - info@britel.com - Tel. 57 (1) 3839388

MIC, SIEMPRE UN PASO ADELANTE

Con 10 años de experiencia en la representación de señales y el espíritu innovador que le caracteriza,

✓ MIC lanza:

Boletín MICTV Click para ver en su navegador

Nuevo canal de televisión del grupo RTVE con ver más

TVE empezó el año 2016 con el estreno de ver más

"Agro TV", el 1er programa peruano de Agrot...ver más

En Cuba, Luis Vargas Parece que el amor es algo que surge sin que ver más Juno es una jovencita de dieciséis años. Un ver más

Lunes a Viernes 20:20 horas

PLATAFORMA INFORMATIVA

Destacados de programación

www.mictv.com.pe

Encuétranos en:
Calle Garcilaso de la Vega 2501, Lince, Lima-Perú

(51) 441 1525



MIC

Manager International Channels

TV Azteca coproducirá *Still Standing* en México

TV Azteca anunció un acuerdo con la productora Armoza para la realización de *Still Standing* en México, un programa de concursos que lleva emitidos más de 2500 episodios y ha sido un éxito en países como España, Alemania, Italia, Bélgica, Brasil, China y Estados Unidos.

Still Standing llegará a la pantalla en el segundo semestre del 2016. Este nuevo acuerdo internacional avala el compromiso de TV Azteca de brindar a la audiencia mexicana una verdadera transformación de la televisión abierta mediante una nueva oferta de contenidos de gran calidad.



Still Standing

GoTV llega a TVCable de Ecuador

GoTV Latinoamérica anunció su lanzamiento en la grilla de TVCable de Ecuador, en un paso más que muestra su crecimiento en la región.

Go TV produce y distribuye programación dedicada exclusivamente al fútbol, con presencia en toda la región y disponibilidad de su señal para todos los territorios.

TVCable es un grupo corporativo en telecomunicaciones de capital 100% ecuatoriano, pioneros del servicio de TV paga en ese país

y uno de los proveedores más importantes de servicios de Internet de banda ancha, telefonía fija y soluciones empresariales de voz y datos.

Claudio Baglietto, gerente de ventas afiliadas de GoTV, dijo: 'Un nuevo lanzamiento que refuerza la estrategia de expansión de GoTV, estamos muy orgullosos de poder integrarnos a la oferta de contenidos de tan importante operador, tanto en la grilla como en la plataforma OTT con Go TV Play'.

Por su parte, Jorge Schwartz, presidente



ejecutivo de Grupo TVCable, comentó: 'Go TV ofrece una excelente programación de fútbol y será un plus importante para nuestros planes. TVCable tiene el objetivo de tener la mejor oferta de programación deportiva para todos los segmentos de clientes'.

Un nuevo canal llega a Colombia

Distribución en Colombia:

Fernando Vargas Moreno
Gerente General
fernando.vargas@tvcolombiadigital.com
Cel: +57 310 8063970

Angie Stephanie Hernández
Ejecutiva de Cuentas
angie.hernandez@americatvc.com
Cel: +57 311 2849511

EL CINE ES DHE

**Mathew McConnery
está en DHE**

KILLER JOE

**TODO EL CINE
EN UN SOLO CANAL**

Mórbido TV, el terror se lanza en mayo

Señal temática que emana del festival mexicano

Eduardo Caso de AG Estudios de México actualizó en Natpe el potencial del lanzamiento próximo de su señal **Mórbido TV**, donde el terror hace televisión y no al revés, expandiendo el fenómeno que surgió con el gran festival mexicano que se hace anualmente en octubre, entre Halloween y el Día de los Muertos.

‘Esperamos lanzar en mayo y para eso tenemos acuerdos cerrados con **Full Moon, Asylon** y **Raven Banner**, con mucho material de películas que para Latinoamérica serán premier. Estamos muy contentos y conseguimos para la parte de producción original a **Joe Dante** (creador de *Gremlins*) con *Trailers for Hell*; a **Mick Garris**, que hará en el canal *Post mortem* temporada 2 y como producción propia se sumará el late night

show *Mórbido newssless*’.

Hay acuerdos además con distribuidores tradicionales como **CBS** o **MGM** con mucha librería y productos europeos, muchas escandinavas, de Asia, y Australia. En Natpe ya contaba con una muestra de 10 minutos del canal para mostrar todas sus posibilidades.

Todo emana del festival mexicano, que acaba de ser aceptado en Cannes, de entre un selecto grupo de ocho festivales de terror, compitiendo con cuatro europeos y cuatro de diferentes continentes. El objetivo ahora es traer a mejor gente al festival en México y buscar posicionarlo como el festival más importante de Latinoamérica, incluyendo a los demás géneros. Mórbido, como fenómeno multiplataforma, tiene 3 millones de



Marcelo Tamburri, de Turner, y Eduardo Caso

seguidores, una revista y el festival de cine.

Enfatizó Eduardo Caso: ‘Somos el terror haciendo un canal y eso da conocimiento de cómo hacer la programación. La parte de curaduría es fundamental; pues pocos tienen congruencia. Aquí el terror de vampiros no puede ir con el terror psicológico, cada parte tiene que tener una relación con lo anterior’. Vale recordar que **Estudio Azul** colabora con AG para la distribución del canal.

La consultora FTI crece en su atención a Latinoamérica

La **FTI Consulting**, que tiene 4000 empleados en 80 países, busca crecer con su atención personalizada en Latinoamérica, según expresó **José Cepeda**, managing director de la consultora. ‘El diferencial de nuestro servicio se basa en la combinación de las finanzas y los servicios con un gran rigor analítico, todo esto aplicado a crear valor en las empresas de medios y entretenimiento, incluyendo TV paga, telecomunicaciones, Broadcast, producción y distribución de contenidos’.

Entre sus clientes, se destacan **Sky, Disney Fox, Nextel, Brasil Telecom, RCN, NBC Universal, Discovery, TV Globo** y **Tricom**, de República Dominicana. Tiene oficinas en 27 países, entre ellos Argentina, Brasil, México y Colombia.

‘El análisis tiene un nivel de riqueza superior a otras consultoras porque hace intervenir elementos financieros para el Cashflow, las deudas y la relación con préstamos para acompañar a los clientes en todos los aspectos del ciclo de vida de sus negocios’, explicó. Agregó que en Latinoa-

mérica se ven muchos casos de crecimiento no rentable y desde la empresa, ayudan a reducir costos sustancialmente y permiten aprovechar otro tipo de estrategias, teniendo en cuenta los cambios en las tendencias de consumo. La idea de Cepeda es estar presente en varios eventos de la industria y el primero sería NAB.



José Cepeda



SCORD
SOFTWARE

Reducir · Optimizar · Gestionar

SOFTWARE DE GESTIÓN PARA EMPRESAS CABLEOPERADORAS

- Mejorar la calidad de su servicio.
- Prevenir la morosidad de sus clientes.
- Conocer más de sus clientes y evitar los fraudes.
- Controlar los ingresos y gastos que realizan sus colaboradores.
- Saber sobre el uso de los materiales que realizan sus técnicos.

CUENTE CON INFORMACIÓN CONFIABLE EN EL MOMENTO Y LUGAR QUE LO NECESITE

- ✓ Software configurable a la medida de su empresa
- ✓ Servicio Post-Venta garantizado 7 x 24.
- ✓ Facilidades de pago hasta 12 meses.
- ✓ Integración CAS y CMTS.

Tenemos LA SOLUCIÓN
Con SCORD usted podrá:

SI USTED ESTA BUSCANDO QUE SU EMPRESA SEA EFICIENTE Y COMPETITIVA, LLAMENOS...
Teléfono: +51 1 637 5977 - Celular: +51 968 005 005 / +51 968 654 142
informes@4masbusiness.com - www.4masbusiness.com

absnss
FOR BUSINESS

2 CANALES LÍDERES EN SU GÉNERO

Pasiones

CINE
LATINO



2 CANALES DE HEMISPHERE MEDIA GROUP

Pasiones, el único canal multicultural, pan-regional dedicado a las novelas en español y en HD.

Cinelatino, el canal líder de películas en español para toda la región.

Para más información, contactar a: Fernanda Merodio / fmerodio@hemispheretv.com
www.cinelatino.com | www.tvpasiones.com/latam | www.hemispheretv.com

HEMISPHERE

Carlos Martínez: 'Los operadores tienen que valorar nuestra inversión en deportes y contenido original'

Lanzamiento de FOX+ Broadband con operadores asociados

A principios de enero, **Carlos Martínez** fue promovido al cargo de presidente de **Fox Networks Group** para Latinoamérica, reportando directamente al Chairman y CEO de FOX Networks Group **Peter Rice** y al COO **Randy Freer**. Hoy, el grupo que tuvo el cambio de nombre desde FIC y la salida de Hernán López, ya no integra una división Internacional aparte con Estados Unidos, sino que se inserta totalmente a la compañía global para un mayor crecimiento y foco.

Se viene el OTT junto a los operadores

Otro tema determinante por el cual la empresa tomó una suite en el hotel Carrillón en Natpe, fue la presentación de su OTT a los operadores latinos, lo cual 'es tendencia', según afirmó Carlos Martínez, quien reconoció que 'HBO tuvo razón', al haber lanzado su plataforma de suscripción abierta **HBO Go** en México, asociada con **Dish**, ya que el mercado mexicano que puede acceder al contenido Premium es muy limitado, por todas las barreras de precios y paquetes que les ponen los operadores y distribuidores.

FNG estará lanzando en los siguientes meses **Fox+ Broadband** junto a los operadores y buscando 'respetar totalmente nuestra red actual de distribución. Añadió: ', le daremos primero la ventaja de hacerlo a nuestra red actual de afiliados y distribuidores mucho antes para desarrollar el mercado'. El servicio estará disponible para los proveedores de Internet

que también tengan TV paga, mas los operadores de telefónica celular, y eventualmente otros distribuidores digitales.

De todas maneras, la visión de Martínez es que ambos mundos convergen y es interesante lo que ve en EE.UU. 'El público, tras sumar muchos OTTs estos años y aumentar su gasto mensual, está volviendo a priorizar al operador de cable que tenga VOD y TV Everywhere. El OTT no es un sustituto de la TV paga sino un complemento, aunque vean las series como quieran. No digo que necesariamente estén dando de baja a **Netflix**, pero dejan de agregar otras plataformas y mantienen al operador por la TV abierta y los deportes'.

La importancia de los deportes

Remarcó en referencia a los operadores: 'Creo que no han visto la verdadera importancia de la inversión que hacemos los canales de deportes como **Fox** para darles un contenido de verdadera calidad que les genera una diferencia ante la competencia de Netflix o cualquier material de OTT. Tienen que apreciarla en toda su dimensión, pues todavía no lo han hecho. En primer lugar está la diferenciación en deportes y en segundo lugar en noticias para que la gente siga apostando a la tv de paga'.

Apuesta antipiratería y reducción de ventanas

Por otro lado, sigue la campaña antipiratería que viene desarrollando desde hace dos años



Carlos Martínez

y que incluso le valió premios personales a Martínez. Ratificó que está dando resultados, que cierto contenido se "piratea" menos en la parte online. Sigue además el trabajo para reducir las ventanas de estrenos con Estados Unidos para evitar esa piratería, como se logró con **The Walking Dead** que fue en simultáneo. 'El tema de la inmediatez es clave y ese fue otro gran aporte de Fox para los operadores de Latinoamérica' remarcó.

Crece la producción propia

Otra señal positiva del grupo para este año es que va a aumentar sustancialmente la producción propia y local en la región, incluso coproduciendo en EE.UU dentro de **FX Productions** donde ya hay varios proyectos. De cara al próximo ejercicio, se pasará de dos a cuatro las series producidas en Latinoamérica, sobre un total de 13 series nuevas que se lanzarán hasta el 2017.

Además, está la nueva iniciativa **Fox Producciones Originales.com** web para la promoción de productores presentada en el Hotel Gale por **Edgar Spielmann**. Los productores independientes podrán subir sus proyectos para ser evaluados por **Mariana Pérez** de productos no guionados, **Jorge Stamadianos** en los de ficción y **Carmen Larios** de factual (NatGeo). Se comprometen a darle un incentivo de 30.000 dólares por lo menos para un desarrollo (pueden ser más) y hasta animarse a producirlo ellos.



Fernando Iturriaga, Teresa da Silva, Carlos Martínez, Diego Reck y Federico Alemán, en el Hotel Carrillón de Miami



Fox Producciones Originales: Jorge Stamadianos, Mariana Pérez, Gonzalo Fiuze, Carmen Larios y Edgar Spielmann

América TV distribuye señales de TVC Networks en Colombia

También incorporó la propuesta infantil ZooMoo

Desde principios del 2012, **América TV SAS**, con la conducción de **Fernando Vargas**, ha incursionado en el mercado colombiano representando las señales internacionales de **MTV Networks**, incluyendo **Paramount, Nickelodeon, Nick Toons, Nick Jr., MTV, MTV Hits, MTV Jams** y **VH1 Classics**.

En 2015, a su portafolio de señales, se sumaron **Pánico, Platino** y **Cine Mexicano** pertenecientes al grupo mexicano **TVC Networks**. 'Los canales de películas gozan de gran acogida entre el público colombiano. Con este punto de referencia, América TV SAS se

propuso aumentar las opciones de señales de este género, lo que derivó en el acuerdo de representación y distribución con TVC', explicó Vargas.

Con el slogan "Todos tus miedos están aquí", **Pánico** fue el primer canal de 24 horas de películas y series de terror y suspenso. **Platino** incluye películas, series y cortometrajes con lo mejor del cine internacional e independiente, que tiene una franja nocturna de cine erótico. Finalmente, **Cine Mexicano** tiene películas mexicanas recientes.

Recientemente, adquirió la representación



Fernando Vargas

del canal interactivo **ZooMoo**, dedicada a niños de entre 3 a 6 años sobre el mundo de la naturaleza. 'Con su slogan "Todo sobre animales, todo el tiempo", la programación se sincroniza con la app, para mejorar la experiencia con diversión y educación para los más pequeños.

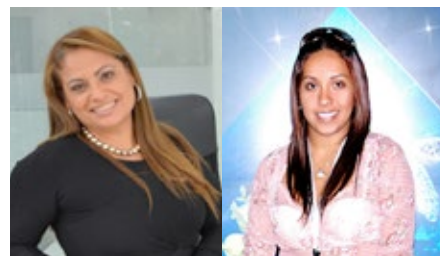
MIC lanza su nueva plataforma virtual, MIC TV

MIC, empresa de representación de señales para la región andina con diez años en el mercado, anunció el lanzamiento de **MIC TV**, una plataforma virtual de comunicación dirigida a operadores de TV paga, enfocada en la difusión de contenidos y noticias del rubro.

Esta propuesta sigue la estrategia en redes sociales que funcionará como un apoyo comunicacional a **MIC TV** y que pondrá al alcance del público los programas de una manera dinámica, con curiosidades y anécdotas de sus personalidades favoritas. 'Buscamos que el público

interactúe con los canales que representamos, de este modo se genera un engagement que le permitirá tener una mayor presencia de marca en el mercado', señalaron **Katya Sagastizabal** y **Patricia Uribe**.

Ellas, junto a su equipo de profesionales, apuestan 'por estar siempre un paso adelante', de la mano de los nuevos cambios e innovando para cumplir con las exigencias que manejan los mercados de la región andina, mercados con grandes expectativas de crecimiento en los cuales ya han apostado nuevos jugadores



Katya Sagastizabal y Patricia Uribe

como **Bitel** en Perú, **Tigo** en Bolivia, y **Nuevatel** en Ecuador.

Enchufetv: La primera serie ecuatoriana de YouTube, en televisión

Enchufetv es la primera serie de comedia original producida por **Touché Films** para YouTube que pasó a la TV paga con altos niveles de rating, y ya tiene tres temporadas.

En Internet, tiene su propio canal de YouTube, con más de 10 millones de seguidores en toda la región, y un tráfico mensual que ha llegado a los 100 millones de reproducciones. Sólo en Colombia, totaliza 1,5 millones de usuarios.

Premiado por sus contenidos en Estados Unidos y Ecuador, **EnchufeTV** abarca un público de 13 a 40 años, es reproducido por todas las edades y géneros. Desde hace dos años, fue vendida a la televisión tradicional alcanzando niveles de rating cercanos a los 17 puntos, y 41% de share.

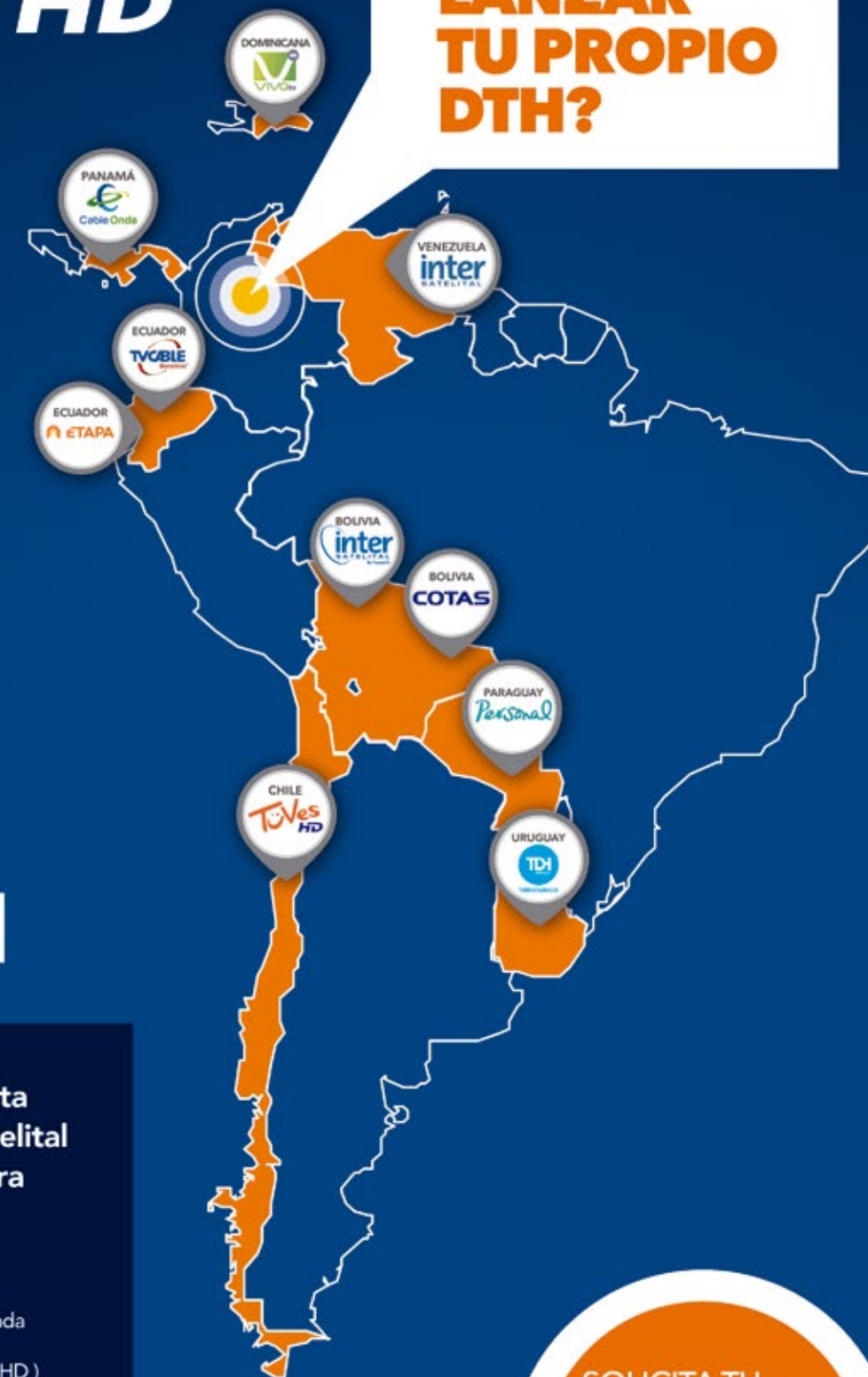
La serie ya va por su segunda temporada, y pronto saldrá la tercera. Las dos primeras



partes ya fueron vendidas en Ecuador, Perú y USA.

TuVes HD

¿QUÉ ESPERAS PARA LANZAR TU PROPIO DTH?



DTH

Servicio mayorista de televisión satelital marca blanca para Latinoamérica

DTH con tu propia marca

CAS con seguridad avanzada

Más de 150 canales (SD / HD)

CONTACTO

ERIKA TAPIA CASTILLO
VP Comercial Mayorista
+56 2 2756 5574

etapia@tuves.com
skype:erikatapiac
www.tuves.net

SOLICITA TU
ASESORÍA
GRATUITA
mayoristas@tuves.net

MBA Networks: evolución en Latinoamérica

Con más de 20 años en la comercialización de señales para TV paga en Latinoamérica, **MBA Networks** llega a 25 países en la región. En los últimos cinco años, ha evolucionado y se ha preparado para el futuro de la industria de entretenimiento y las nuevas preferencias en el consumo de contenidos entregando a los programadores información estratégica de los diferentes mercados, tendencias y estrategias de distribución efectivas en una industria cada vez más competitiva. El principal objetivo de MBA Networks es ofrecer un portafolio relevante de contenidos lineales y no lineales, con el 100% de derechos digitales que

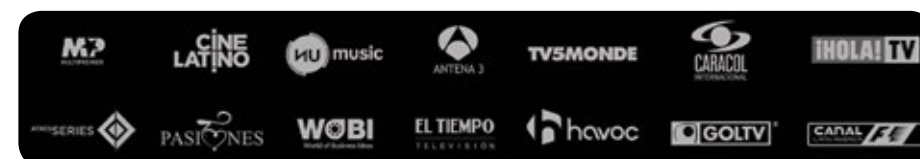
permitan la distribución en plataformas tradicionales y nuevas plataformas digitales que ya empiezan a consolidarse en la región. De esta manera, la compañía incrementa su participación de mercado, manteniendo su relevancia en la cadena de valor de distribución de contenidos y adaptándose a los cambios y nuevos retos de la industria del entretenimiento. Actualmente representa 15 señales lineales en Latinoamérica, donde diez ya se transmiten en HD. Adicionalmente, la relación con los principales



Matilde y Carlos Boshell, junto a todos los representados, en Andina Link 2015

programadores independientes, ha permitido consolidar un portafolio de contenidos no lineales muy competitivo que complementan la oferta lineal, generando flexibilidad y mayor valor a las plataformas de distribución de manera que su oferta al usuario final sea más atractiva.

De esta manera, MBA Networks continúa siendo un socio estratégico de programadores y operadores, estableciendo relaciones de largo plazo, ofreciendo contenidos diferenciadores, experiencias significativas y consolidando un equipo de trabajo cada vez más especializado, apasionado, positivo y emprendedor.



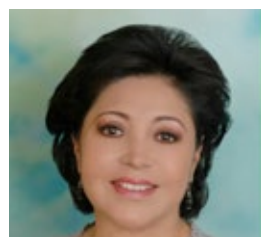
EWTN: contenidos de calidad y la agenda completa del Papa

EWTN es la señal católica que sigue al Papa Francisco en su agenda total, y en todos sus viajes y visitas que, junto con la alta calidad técnica de producción de todos sus contenidos, conforman el diferencial en TV paga.

‘Lo más destacado de la programación han sido las transmisiones especiales de la visita de Francisco a cuatro países de Latinoamérica, que fue uno de los eventos más vistos, seguido de su viaje a África a fin de año. Hemos producido nuevas películas, destacando *El Día 13*, basada en las memorias de la hermana Lucía, donde se dramatiza sobre la vida de los santos que vieron

las apariciones de la Virgen de Fátima en Portugal. Otra película es *Kateri-Catalina*, sobre la vida de la primera santa indígena de Norteamérica que ya está al aire y ha tenido una gran acogida’, señaló **Amparo Pérez**. Para este año, la señal continúa con las transmisiones especiales y prepara la cobertura de la Jornada Mundial de la Juventud desde Polonia en julio. ‘Un evento multitudinario que reúne a jóvenes y gente del mundo entero’. Además, tendrá producciones in-house, nuevas series de enseñanza, y coproducciones de documentales grabados en diferentes países de Latinoamérica y Europa. Agregó Amparo: ‘Con motivo

del centenario de Fátima, estamos preparando mini-series de la vida de los pastorcitos, los videntes de las apariciones de la Virgen y documentales, como el del milagro de Fátima en Portugal’. EWTN en español se distribuye en Latinoamérica, Estados Unidos y España. ‘En estos territorios estamos presentes en los cables más grandes alcanzado más presencia en muchas ciudades. La facilidad de ahora tener varios servicios de DTH en Latinoamérica también ha aumentado la cobertura de EWTN’, añadió.



Amparo Pérez

MVS: Servicio integral para cableoperadores

MVS Televisión busca entregar a sus clientes un servicio integral, mediante el diseño de herramientas y materiales para facilitar las tareas de los cableoperadores en cuestión de promoción y comunicación con sus abonados.

La empresa cuenta con un portal web con la información general de las señales que disponibles, con destacados de programación y elementos gráficos, y ahora lanzó también un sitio de descargas para que los clientes puedan descargar las piezas promocionales en calidad

de transmisión, contenidos de las señales que tiene contratadas y promocionar las señales y sus sistema por diferentes medios.

Rafael Díaz Infante, International Marketing Manager de MVS Televisión, expresó: ‘Siempre nos hemos caracterizado por la atención que le brindamos a nuestros clientes, sabemos que complementar sus sistemas con una, dos o cinco señales es sólo el comienzo de nuestra labor’.

‘Estamos convencidos de que dar a cableoperadores una atención personalizada y preocupar-

nos por apoyara que logren sus metas es un diferenciador que saben reconocer. Hemos comprobado la utilidad de las herramientas que generamos para nuestros clientes y estamos muy contentos con los resultados’, añadió.



Rafael Díaz Infante

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

AMT
advanced media technologies®

ARRIS
GOLD
Advanced VAR



GX2 Plataforma Optica

Soluciones Carrier Ethernet



Fuente De Poder con Respaldo - XM2/PWE

Amplificadores RF



- BT
- MB
- BLE
- SLE



Nodo Optico Hub Virtual

- SG4000
- Ethernet Switch
- VSN2000
- MBN

CM820 -
DG862 -
TM822 -
SVG1202 -

- DCX525
- DCX700
- DTA-101
- DTA-HD
- HMC3021



Taps
- FFT



- TG862
- TG1662
- TG1672

- DCX3510
- DCX3501

Para mayor información, llame al 954.427.5711 o visite amt.com

Food Network lanza su primera producción para Latinoamérica

Scripps Networks Interactive anunció su primera producción original para Latinoamérica, *Destino con Sabor*, que se estrenará en la segunda mitad del año para toda la región a través de su señal gastronómica **Food Network**.

Compuesta por 16 episodios de 30 minutos, *Destino con Sabor* contará con la conducción de la chef **Grace Ramírez**, quien enseñará la diversidad de la cocina latinoamericana mediante sus encuentros con chefs locales,

granjeros y residentes de la región. Probará recetas familiares de generaciones pasadas, lo mejor de la cocina artesanal y degustará las últimas tendencias de la gastronomía. En busca de una conexión sentimental y aventuras culinarias, Grace preparará platos inspirados en sus experiencias, al final de cada episodio.

Adriana Alcántara, VP de Marketing y Producción para **Scripps Networks** América Latina, dijo: 'Estamos enfocados en incrementar nuestras



Destino con sabor

producciones originales en Latinoamérica, creando contenido local que impacte en la audiencia regional. *Destino con Sabor* logra esta estrategia al celebrar la cultura y la comida auténtica de América Latina, así como también proveerá técnicas nuevas de cocina y recetas originales'.

Las grabaciones de *Destino con Sabor* fueron realizadas en distintas localidades de Argentina, Chile, Colombia y Perú. La producción estuvo a cargo de Adriana Alcántara de Scripps Networks, y **Tatiana Issa** y **Guto Barra**, de **Producing Partners**.

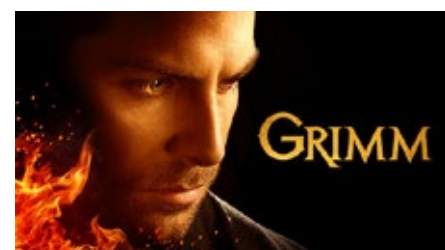
Universal: vuelve Grimm

En su quinta temporada

Desde el miércoles 17 de febrero, **Universal Channel** emite la quinta temporada de *Grimm*, la serie que da un nuevo giro a los cuentos de los hermanos Grimm.

La serie, ambientada en Portland (Oregon) en la época actual, sigue a un detective de homicidios se entera de que es descendiente de un grupo de cazadores conocidos como los "Grimms", que luchan para mantener a la humanidad a salvo de criaturas sobrenaturales. La serie está protagonizada por **David Giuntoli**, **Russell Hornsby** y **Bitsie Tulloch**.

Previo al estreno, el canal de NBC Universal emitió un maratón de la serie, el sábado, 13 y domingo, 14 de febrero desde la mañana.



Grimm

De Tarjetas Inteligentes a Multipantalla



Lo que ocurre cuando el contenido y la audiencia se conectan es una magia cotidiana. Más de 400 operadores de TV digital en más de 85 países confían en nosotros para sustentar esa magia, protegiendo su contenido y sus ingresos.

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

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

securing content - sustaining magic

conax.com Visite a Conax @ Andina Link, AMT Stand # 55



CONAX



EDICIÓN DE FACTURACIÓN
BASE DE DATOS DE CLIENTES Y EQUIPOS

La fábrica de software y hardware para TV Digital, Internet, IP TV, Telefonía IP y Energía.



BoxiCableWEB

- ☑ Administración y atención de clientes.
- ☑ Planificación y seguimiento de ventas.
- ☑ Cobranzas, Débitos Automáticos.
- ☑ Cuentas Corrientes.
- ☑ Ordenes de instalación, desconexión, reconexión.
- ☑ Seguimiento de reclamos técnicos.
- ☑ Seguimiento sistemático de morosidad totalmente configurable.
- ☑ Informes operativos.
- ☑ Informes gerenciales.
- ☑ Seguridad en niveles de acceso a la información.
- ☑ Perfiles de usuarios.
- ☑ Generador de reportes configurables por el usuario.

StartUps:

- ➔ Internet DOCSIS o EoC.
- ➔ TV Digital.
- ➔ IP TV
- ➔ Telefonía IP

Aprovisionamiento para Cable Modem DOCSIS 3.0 o EoC:
automatiza tareas, quitando nexos humanos entre sistemas, eliminando burocracia y equivocaciones administrativas convirtiéndose en una herramienta esencial para la operación.

TV Digital:
asesoramiento en la compra, instalación, puesta en producción. Con la interfaz Boxi CAS puede habilitar, deshabilitar, cambiar paquetes PPV y más desde BoxiCable.

IP TV:
TV IP + OTT lo implementamos ya mismo de la forma mas simple con el menor costo del mercado, esta caja Android TV IP ya dejó de ser el futuro, es el presente.

contacto@cablessoft.tv
1750 N. Bayshore Drive # 4212 - Miami - Florida - 33132 - te:(305) 600 4379
Av. Pueyrredón 480 piso 6 (1032) Buenos Aires - Argentina - te:(54 11)6040-0009

www.cablessoft.tv



Natpe: el evento estratégico para la TV paga

Todos los grandes operadores latino estuvieron presentes

Otra gran edición tuvo Natpe en el Hotel Fountainbleu y Eden Roc de Miami Beach, el único que se desarrolla en esa estratégica ciudad y también donde confluyen la venta de contenidos con la TV paga.

Los protagonistas de la industria coinciden en que se ha convertido en el evento más estratégico del sector en Latinoamérica. Entre los latinos, pocos son los que se niegan a asistir a esta ciudad. Según **Jorge Fiterre de Condista**, Natpe Miami 'ya congrega a todos los operadores de Pay TV más importantes de América Latina, y la mitad de los de Estados Unidos'.

No asisten los pequeños operadores, como en los eventos regionales, pero sí la mayoría de los operadores grandes que generan una diferencia en la región, siguiendo el conocido principio de Pareto, donde el 20% acapara el 80% de importancia, y lo hacen con los ejecutivos que tienen poder de decisión en cada empresa.

Esta vez, a diferencia de años anteriores en que confluían todos en el lobby del hotel, por el ruido y las conglomeraciones las reuniones volvieron a dispersarse hacia las suites, el Soho Hotel (uno de los lugares preferidos) o directamente almuerzos o encuentros fuera del Fountainbleu.

Estuvieron **DirectTV Panamericana** con todo su staff, mientras se hablaba de su venta a **AT&T**, y **Liberty Global**; **Telmex/Claro Video** con **Javier Anaya**, **Alberto Islas** y **Agustín Vigil**; **Millicom** con **Luciano Marino** y **Daniel de Simone**; **Megacable** de México con el propio **Enrique Yamuni** y **Raymundo Fernandez**; el nuevo **DTH** mexicano **Star HD** con **Bruno Pruneda**; **Cablevisión** de Argentina a pleno con **Carlos Moltini**, **Tony Álvarez** y **Gonzalo Hita**; **Telecentro** de ese país con **Sebastián Pierri**; **VTR** de Chile, **Inter/TuVes HD** de Venezuela con **JuanJo Licata**, **Cabletica** de Costa Rica,



Jorge Garro de Cable Tica, Nico González Revilla de Cableonda, Humberto García, Jorge Schwartz, Luciano Marino de Millicom y Michael Maduro de Cableonda



Foto histórica: Gonzalo Hita, Carlos Moltini y Tony Álvarez de Cablevisión, con Sebastián Pierri de Telecentro de Argentina, en la inauguración de los Estudios Viacom

TVCable Ecuador con **Jorge Schwartz**, la **CNT** de Ecuador, entre muchos otros. Sólo **Izzi Telecom** de México no estuvo entre los más grandes.

Tepal tuvo su asamblea habitual el jueves, en el hotel Marriott the Biscayne Bay, para empezar a ver el tema de las conferencias de su Expo Convención que volverá a tener lugar en Panamá, pero esta vez a fin de junio. Las discusiones giraron en torno a la devaluación de las monedas en toda la región, que casi nunca se había dado, cuánto puede mejorar Argentina con sus cambios para equilibrar y la luz de esperanza que genera Venezuela, además de las compras y ventas. La participación debería crecer todavía más para los próximos años mientras el evento siga en Miami.

Lo que decididamente creció fue la oferta de servicios OTT y nuevas plataformas. Como ejemplo, **Pablo Goldstein** de **Univ** ya cosecha 60.000 suscriptores de su servicio específico de contenido jamaicano **One Stop Media**. Participó de un panel sobre el futuro de la TV paga, entre otros que ya tuvieron a los latinos como protagonistas e incluso en español, como el panel de ventas de contenidos que moderó **Nicolás Smirnov** de **PRENSARIO**, con la presencia destacada de **Televisa** de México, **Telefe** de Argentina, **Globo** de Brasil, **Telemundo** y **Univisión**.



El equipo de Telmex y Claro Video



Nicolás Smirnov, de Prensario, en el panel de contenidos en español



Jonathan Blum y Marcello Coltro de Cisneros



Jorge Schwartz, Javier Figueras y Luis Valenzuela de HBO



María Elisa Botero y Santiago Kuribreña de Twitter Colombia y México

Como eventos, sobresalieron el cóctel de **Fox Networks Group**, donde se anunció una iniciativa apoyar y coproducir guiones de productores en todos los países, y la gran inauguración de los nuevos estudios de **Viacom** en Miami, donde se producirán las novelas de **Nickelodeon** y programas para todo el mundo.



¿DESEA ELEVAR LA EXPERIENCIA WI-FI?

Ya sabe que los clientes más exigentes de hoy en día quieren un Wi-Fi de alta calidad que escale fácilmente para apoyar a todos los dispositivos que lo requieran. Un rendimiento confiable, sin interrupciones, en sus hogares o comunidad. ¡Y muy rápido también! Lo suficientemente rápido para admitir la visualización de videos con calidad de televisión y la evolución a 4K.

En ARRIS, lo llamamos el Wi-Fi sin límites. Y esta es solo una de las muchas innovaciones que nuestros expertos están desarrollando en conjunto con proveedores de servicios para transmitir el futuro, juntos.

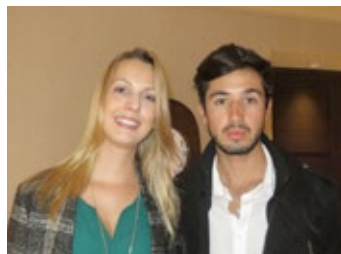


SOMOS WI-FI SIN LÍMITES

Infórmese aquí: www.arris.com/solutions/wi-fi



Abel Tamayo de Aerodoc con Claudio Lisman de Primestream



Adriana Demjen y Felipe Valentin de AITV



Alberto Pico con Alvaro Gutiérrez de Britel



Ariel Droyeski, Fernanda Merodio y Javier Villanueva de F1



Bruno Pruneda de StarGroup Mx con Alterna



Carlos Cabrera y Cosme López de Cisneros



Carlos Valera y Jordi Utiel de MediaBank



Celine Rodriguez, Arnaud Verhac y George Monaster de Euronews



Luis Torres Bohl de Castalia y Bob de Stefanis de BBCWW



Hortensia Hospitaletta y Jorge Schwartz de TV Cable Ecuador



Jaime Alcaide y Juan José Artero de Hits Book



Juan Carlos Aznar, Jennifer Bettancourt y Héctor Bermúdez de Sun Channel



Marcelo Bresca y Daniel Picasso de Televisa Networks



Pablo Mancuso, Esteban Borrás de Claxson, y Ricardo Flores de Eutelsat, Hernán Chiofalo de TYC Sports y Miguel Clutterbuck de Artear



Pablo Goldstein, CEO, y Ulises Aristides, del OTT One Stop Media de Jamaica (centro) con Manuel Pérez, de la consultora, y Cristóbal Ponte, de Sahara Media Holding

QyouTV: los mejores videos de Internet

Distribución con MBA en Latinoamérica

Qyou es el canal de 24 horas que selecciona los videos más ingeniosos que todo el mundo busca ver por internet. Como la oferta es tan abundante y de calidad diferente, la gente se termina cansando. Así es que la parte de 'curación', basada en algoritmos y estudios de tendencias, genera una oportunidad para un canal lineal con contenido no lineal.

Bob Reid es su responsable para nuestra región y ya celebró un convenio de distribución regional con **MBA Networks**, que lo representa en todos

los países desde Natpe y Andina Link. La señal comenzó en 2014 y la idea es 'generar una revolución como la que consiguió MTV en los 80' con contenido diferente, video web en lugar de música, y buscando aprovechar a la generación milenio'.

Esos algoritmos permiten detectar videos que ya superan las 10.000 visitas, que están en su mayoría de fuera de Estados Unidos. Además de videos de YouTube tiene programas propios y contenido de VOD, todo en HD. Se tiene además una app con adelantes para la parte móvil.



Matilde de Boshell, Bob Reid y Carlos Boshell

El Mundo del Gigabit No lo Esperará

Tampoco debería.

Obtenga hoy mismo el servicio multi-gigabit con Casa!

Vístenos en Expo Andina Link, En el **Booth #59** con nuestro socio local CableServicios!



Plataforma: reinventarse desde cero en música y televisión

Haciendo participar a las marcas y canales de los proyectos

Es siempre interesante la evolución de la productora **Plataforma**, trabajando tanto con la industria de la música como con la de televisión y la publicidad transversal a todas ellas. Está liderada por su creador desde hace más de diez años, **Diego Álvarez**, basado en México, y tiene a **Mariano Kon** como pilar en Buenos Aires, además de su oficina en Miami; desde esos tres puntos desarrolla sus iniciativas de alcance panregional.

De la Antártida a otros proyectos innovadores

En la parte musical la empresa tuvo un antes y un después con **Metallica** en la Antártida, pero hace muchos conciertos que se cubren por streaming como el de **Paul McCartney** o el **LollaPalooza** en Chile y diversos proyectos musicales diferenciales.

Otro punto clave con **Sony Music** fue el concepto *Primera Fila*. Se hizo la captación y se desarrolló un concepto, buscando un canal como socio, haciendo mucho más que un registro musical. Con el *Primera Fila* de los **Ángeles Azules** se vendieron 600.000 copias y tuvimos además a **Thalia, Miguel Mateos, Estopa, Roberto Carlos** y **Franco de Vita**, entre otros.

'Plataforma es el especialista top en concepción y desarrollo de contenido musical, junto a todo lo que lo rodea, además de ayudar a la industria a acercarse a las marcas y generar contenido digital', destacaron. Ahora se está desarrollando con **Sony Music** un nuevo concepto que tuvo su primer ejemplo con **Babasónicos, Desde Adentro**, multiplataforma y con reversiones en formato acústico.

Otro proyecto de música y algo de historia el de **Fito Páez**, que volvió con el CD *Giros*, que

incluye su recordado *Vengo a ofrecer mi corazón*. Para ese tema se hizo un documental y un relato de lo que pasó con la canción en Brasil y Cuba como un diario de vida.

El más reciente anterior se desarrolló con la visita de **Slipknot** a México, donde no se había hecho nada antes. En este caso, se grabó un DVD con una suerte de película contando la visita, con buena interacción e historias relevantes para los fans, que es comercializado por el management de la banda.

Otro proyecto interesante para el 2016 es la segunda parte del que se hizo hace tres años con los mismos **Ángeles Azules**, que consistió en la fusión del grupo de cumbia con una orquesta sinfónica que vendió 700.000 copias. Este año será con el concepto de gira y conciertos compartidos con fechas junto a **Tigres del Norte, Los Lobos, Ana Torroja, Choc Quibtown, Sabina** y **Carlos Vives**. Se hará involucrando marcas, canales de distribución y un proyecto gastronómico en paralelo.

Reinventarse desde cero

'Siempre estuvimos cerca de la industria musical, también en crisis, y participamos del proceso de repensarse desde cero. La música es una metáfora de cómo se reinventa una industria trasladado a lo audiovisual, con nuevas formas de reagrupamiento. Desarrollamos contenidos, pero con mirada innovadora, a nivel distribución y relación comercial. No basta con mostrar un concierto sino que hay que generar experiencias. *Metallica en la Antártida* fue el concierto imposible, tuvo el mensaje ecológico, un sponsor único con **Coca-Cola** y no hubo un canal. Su difusión fue 100% digital', completaron los ejecutivos.



Lucas Dunantueno, Vicente Solís, Diego Álvarez y Mariano Kon de Plataforma

Innovadores en televisión

'Buscamos reescribir el modo de hacer negocios y estamos listos para estos cambios, también en televisión con clientes fuertes como **History Channel, Discovery** y **Cartoon Network**, y un servicio de producción internacional con gente de Estados Unidos e Israel'.

El año pasado, Plataform llevó a cabo *Tu acento*, un proyecto para Discovery con el auspicio de la cerveza **Coors**, que buscó enlazar las diferentes generaciones. 'Nuestro objetivo es avanzar con marcas o distribuidores en entretenimiento para terceros, de manera que hagan una diferencia de cada proyecto. La marca participa de la idea y el nudo, pero que no esté por encima de la idea original'.

'Eso hace que haya un mejor lazo con la gente. Para esto aportamos una visión de programador de generar el mejor programa para la audiencia. Ayudamos al sponsor a crear una experiencia de entretenimiento como una oportunidad de mostrarse. Parece simple pero la clave comercial es hacerlo encajar en la estrategia de un canal', resumieron.

En Estados Unidos, con CAA

En Natpe, Plataforma presentó su alianza y acuerdo de representación para Estados Unidos con **CAA**, para potenciar su ingreso en el mercado latino de ese país y el doméstico en general. CAA es un gran conector de canales y el talento para abrir puertas en ese gran mercado.

DW presentó *Cultivando el planeta* en Natpe

DW volvió a tener una buena presencia en Natpe de Miami con **Sylvia Viljoen** y **Andrea Hugemann**, donde presentó los siete nuevos programas que trae la cadena alemana para este año. Puso énfasis en *Farming for the planet (Cultivando el planeta)*, una nueva serie que tiene que ver con las economías sustentables y la ecología. También profundiza la tendencia de producir programas en y para Latinoamérica, con novedades como *La Semana*,

que resume lo mejor de la semana en la región.

También lanzó en la región, la nueva app móvil para *Mentes Modernas*, que viene en diferentes lenguajes y permite ver y acceder a contenidos de la DW de manera interactiva.

Luego de recibir la visita de su director general **Peter Limbourg** en México, la cadena participará en Andina Link en Cartagena y Rio Content Market, en Brasil.



Sylvia Viljoen y Andrea Hugemann en Natpe

SECURING THE CONNECTED FUTURE



The world of video is becoming more connected. And next-generation video service providers are delivering new connected services based on software and IP technologies.

Now imagine a globally interconnected revenue security platform. A cloud-based engine that can optimize system performance, proactively detect threats and decrease operational costs.

Discover how Verimatrix is defining the future of pay-TV revenue security.

www.verimatrix.com/verspective

Visit us at Andina Link Expo 2016
March 2 - 3 • Cartagena, Colombia • Stand #1





CubiTV HYBRID DVB/IP/OTT MIDDLEWARE

- Cutting edge user experience
- Smart search and recommendations
- Robust portfolio of mobile and STB clients



See more at:  www.cubiware.com/colombia

Qvix Media Solutions intensifica sus operaciones en Latinoamérica

Qvix Media Solutions es proveedor de servicios de tecnología para video digital, streaming y televisión IP para cableoperadores y canales de televisión. Con oficinas en Canadá y Argentina, a lo largo de ocho años en la industria, da asesoramiento técnico y estratégico en cualquiera de las etapas de proyectos de video digital, desde el diseño a la integración de servicios, además de outsourcing y operación total para rápidamente desarrollar servicios basados en video IP.

Mariano Surghy, CEO de Qvix, comentó: 'Nuestras soluciones están basadas en software con tecnología Cloud, integradas a soluciones de Hardware de distintos proveedores, lo que nos hace flexibles a modificaciones, integraciones y adición rápida de nuevas tendencias tecnológicas. A su vez, nos permite realizar instalaciones rápidas y fáciles de escalar. Al ser soluciones basadas en software son de bajo costo en relación a las soluciones tradicionales puramente de hardware. Con esto logramos que estas soluciones de tecnología de punta estén disponibles para clientes pequeños y medianos'.

'Somos consultores autorizados de los princi-

pales referentes en servidores de streaming, como **Wowza** y **Flussonic**. Tenemos infraestructura de servidores propia y cuentas con los principales CDN, lo que nos permite llevar los servicios a cualquier parte a costos muy competitivos para la región. Estamos seguros que nuestra propuesta es un diferencial de valor fundamental, por experiencia, costos, idioma y cercanía.

'Nuestros clientes se encuentran principalmente en Norteamérica, pero en este momento estamos focalizando nuestros esfuerzos en introducir y potenciar los servicios de streaming y OTT en el mercado latinoamericano, considerando que ahora se encuentra en el momento oportuno para este desarrollo.

Productos y servicios

'Uno de los productos que venimos a presentar en Andina Link es la distribución de video optimizada para la entrega segura de señales. Usamos la Internet para transmitir en HD, con lo cual reemplazamos a las transmisiones vía satélite. Contempla replicación entre diferentes ubicaciones (punto a punto y punto a multipun-



Mariano Surghy, CEO de Qvix

to), no hay pérdidas en la calidad de la señal, en transmisiones con baja latencia, y de bajo costo comparada con la tradicional vía satélite', explicó Surghy.

'QStreamer es un servicio diseñado para permitir a los broadcasters y propietarios de contenido entregar su contenido en vivo y VOD a computadoras, dispositivos móviles y cualquier dispositivo conectado'.

'Nebula Video Platform es nuestra solución customizable, que reúne toda nuestra tecnología de streaming, y con la cual ofrecemos transmisiones en vivo, player multi-dispositivo, Cloud PVR, VOD, Catchup TV, etc.'

Forget device fragmentation!
Supporting all OS versions and devices with one library!

HD resolution and HW-boosted
Intelligent Adaptive Bitrate algorithms to ensure the best video experience.

Pre-integrated DRM Solutions
Providing the highest security levels to prevent content theft!

NexPlayer SDK

The player SDK to make your video apps work in ALL devices

Get our demo at www.nexstreaming.com

Available for Android, iOS, Android TV, Windows Phone 8 and Set-top boxes



MAXIMIZE THE POWER OF STREAMING



HACEMOS EL VIDEO STREAMING MÁS FACIL.
OTT, IPTV Y DISTRIBUCIÓN DIGITAL.

- Multidispositivo
- Arquitectura flexible y escalable
- Soluciones llave en mano de rápida salida al mercado
- Cloud based technology
- Integración con redes sociales
- Análisis y control de audiencia
- Backhaul de señales a bajo costo por redes IP
- Outsource de operación

PARTNERS



FLUSSONIC™

SeaChange combina los mundos del cable, VOD y OTT



SeaChange volvió a Natpe Miami como responsable para Latinoamérica. **Fernando Graziano**, quien recibió a Prensario y coincidió en que la marca sigue siendo 'un referente para la industria tradicional', más allá de las inversiones en nuevos modelos, como la empresa también lo hace.

En Miami pudo ver a todos los clientes, teniendo en cuenta que los OTT no han podido monetizarse todavía como para mostrarse como una estructura alternativa a la distribución de contenidos. En eso es bueno que la industria consolide sus

soluciones para estar más preparada en el manejo de las nuevas plataformas, y SeaChange acompaña ese proceso.

Para eso cuenta con productos como *Adrenaline*, que es estrella en backoffice como una de sus herramientas para ayudar a la segunda pantalla. Es así que en el contexto donde las empresas quieren más, ha crecido ofreciendo hard y soft combinados con soporte 24/7, pero ahora aplica el concepto SAS (Software As a Service) que es muy adecuado para esta etapa en que las decisiones requieren apoyo mutuo.

Atendiendo los dos mundos, donde sigue creciendo con el cable pero surgen nuevos clientes que requieren diferentes mecanismos de acceso, SeaChange destaca



Sofía Descalzi y Fernando Graziano

otros productos *Rave* para Premium OTT de clientes medianos y chicos, o *Premise* para las telcos más grandes.

Streann convierte el contenido en un canal de TV



Los dueños de contenido tienen ahora la oportunidad de convertirlo en un canal de TV utilizando su plataforma de OTT que es una tecnología de distribución por IP, un desarrollo que está revolucionando la industria, de acuerdo al cofundador y CTO de **Streann Media, Antonio Calderón**.

El ejecutivo señaló a Prensario que su empresa ofrece el servicio completo para aquellos proveedores de contenido que elijan extender su actividad tanto de radio como televisión para que esté disponible en cualquier dispositivo a cualquier hora y en cualquier lugar. La clave de esta transformación está en el uso de la tecnología avanzada de audio y video por IP utilizando la Internet pública combinada con múltiples desarrollos de software que igualan o superan la distribución tradicional de televisión por cable o satélite.

En sus múltiples alianzas, Streann se une al sistema de automatización de audio y video para contenidos multimedia AVRA, como la plataforma oficial para proveer la distribución del servicio de streaming en los medios digitales. AVRA es una solución que en conjunto con Streann permiten no sólo a una estación

de radio tradicional sino a un canal de televisión o proveedor de contenido crear un sistema de televisión por IP inteligente con control desde la automatización, gráficas, redes sociales, publicidad hasta la entrega al usuario final utilizando la solución OTT de Streann.

Los modelos de negocio para monetizar esta plataforma van desde servicio de suscripción, pay-per-view, publicidad en banner, comercial antes y después de la transmisión de un canal y otros modelos que se reservan para discutir directamente con potenciales clientes.

Esta plataforma es la tendencia de mayor crecimiento que va adquiriendo cada vez más terreno dentro de la industria del entretenimiento, permitiendo la creación y enfoque del contenido a sectores particulares y nichos de mercado que no contaban hasta ahora con una opción de distribución.

Según destacó Calderón, aunque la industria de OTT es compleja en términos tecnológicos, debido a la cantidad de elementos en juego, la marca se ha dedicado a desarrollar una solución de principio a fin que define como "Capture and Play", haciendo el proceso muy sencillo a los clientes, que no deben preocuparse por integrar múltiples plataformas de diferentes proveedores para la puesta en marcha de toda la solución de OTT.

'Actualmente, estamos trabajando en unos



Antonio Calderón, CTO y cofundador de Streann

proyectos de televisión para la comunidad hispana en los Estados Unidos, un network de televisión para comunidad católica, soluciones para telcos y otros grupos privados interesados en la plataforma para distribución de nuevos contenidos', añadió.

'El auge de los dispositivos móviles ha cambiado la manera de consumir la televisión, que no se ha dejado sino que se han cambiado los hábitos tradicionales a una experiencia personal en la que el usuario tiene el control de elegir lo que desea ver cuando dispone del tiempo para hacerlo'.

'Sin duda, la televisión sigue siendo el eje del entretenimiento. Nosotros queremos ser el vehículo que transporta todo ese entretenimiento desde la captura hasta su entrega', concluyó el ejecutivo.



LA SOLUCIÓN FLEXIBLE Y ESCALABLE
PARA LA EXPERIENCIA DE VIDEO ON DEMAND.

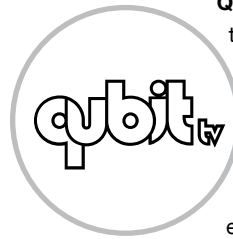


- Flexibilidad para la creación y administración de productos, precios y promociones.
- Agrupación de contenidos por modelos de negocio.
- Algoritmo de experiencia mejorada.
- Integración con CRM y sistemas de facturación.



LA MEJOR EXPERIENCIA VOD EN TODOS LOS DISPOSITIVOS.
Aplicaciones para Smart TVs, PCs, Tablets, Smart Phones y Feature Phones y Set Top Boxes.

Qubit.tv y su triple desafío para 2016: expansión regional, de marca y estrategias OTT



Qubit.tv, empresa de entretenimiento especializada en estrategias de contenidos de VOD con 3.000 títulos de películas disponibles en múltiples dispositivos, presentó este mes su nueva plataforma que ofrece una mejor usabilidad, al tiempo que lanza una promoción especial con el primer mes de suscripción gratis para que nuevos usuarios accedan a sus contenidos cuándo y dónde quieran.

En 2016 la empresa tiene un triple desafío, según su CEO, **Facundo de la Iglesia**: 'Primero, una agresiva expansión regional que nos permitirá estar en más mercados para finales de este año; segundo un trabajo integral de marca para poner Qubit.tv al frente como plataforma de entretenimiento; y tercero ir hacia el OTT, integrando canales lineales'.

El ejecutivo indicó que para ello reforzarán su presencia en los mercados regionales de telecomunicaciones, TV de paga y contenidos. Asistió a NATPE Miami en enero, estará en Cartagena de Indias por Andina Link, y seguirán por MIPTV (abril), LA Screenings (mayo), Convergencia (junio), Tepal (julio), Jornadas Internacionales (Septiembre) y MIPCOM (octubre).

Con una imagen renovada tanto para el sitio como para su aplicación móvil, el operador se

propone continuar en 2016 su expansión regional en Latinoamérica: Colombia y Ecuador se sumaron en 2015 al éxito logrado en Argentina. Y hay más: Uruguay, Perú, Chile, Costa Rica, Guatemala y Venezuela, entre otros. 'En 2015 nos fortalecimos lo suficiente en el mercado argentino como para asumir el desafío de expandirnos a nuevos mercados regionales bajo la premisa de "ser locales en cada país"', remarcó de la Iglesia.

Entre las novedades tecnológicas incorporadas se encuentra la posibilidad de que cada usuario pueda crear múltiples perfiles de su cuenta y así seleccionar y moderar el contenido que más le interese consumir. Se pueden crear hasta cuatro perfiles por cuenta, un estándar a nivel mundial. Con este avance, realizará recomendaciones de contenidos a los usuarios a partir de lo consumido en cada perfil. Qubit.tv garantiza que estos perfiles estarán también disponibles en todos los dispositivos: teléfono celular, tablet, TV y computadoras.

Otra nueva funcionalidad, asociada a la creación de perfiles, es el control parental. Cada usuario podrá activar el filtro parental en el perfil que desee sin afectar la totalidad de la cuenta. Así, los padres podrán tener la seguridad de que los niños no acceden a contenidos inapropiados para su edad.

'Creamos un sitio con estética y diseño totalmente renovado. Se modernizó la plataforma para que puedan destacarse los contenidos, que son nuestro verdadero valor. Los usuarios podrán



Navi Campos, marketing, Lilian Beriro, adquisiciones internacionales, y Facundo de la Iglesia, CEO, en la última edición de NATPE Miami

encontrar con más facilidad títulos de sus actores y directores preferidos, o recibir las recomendaciones de nuestros especialistas en contenidos', explicó **Francisco Mingote**, gerente de Producto de Qubit.tv.

'Queremos ser protagonistas de las tendencias de contenidos que surgen hoy en la industria del VOD. Incorporaremos Internet Television (ITV), dando acceso a contenidos de TV a sus usuarios y un catálogo de clips multicategoría (videos de '3 a '5 de temáticas variadas) para teléfonos celulares', señaló de la Iglesia.

Y concluyó: 'Desarrollaremos producciones propias co-creadas con emprendedores locales, entendiendo a los usuarios no sólo como consumidores, sino también como productores de contenidos. En 2015 incorporamos miles de usuarios en distintos mercados y esperamos que 2016 sea un año lleno de desafíos'.

Accedo: Nueva agencia de servicio Premium

Sobre la experiencia de los usuarios en TV Everywhere

'En 2016, habrá definitivamente un giro a las iniciativas OTT multidispositivo, y ese es nuestro core business, el núcleo de nuestro trabajo en operadores, broadcasters y el mundo del marketing. Ese giro lo vemos reflejado en la apuesta de los clientes en estrategia e inversión. El 2016 lo esperamos como muy estratégico para estos temas', **Jerónimo Macanás**, VP de **Accedo.tv** para Latinoamérica y Europa del sur.

Agregó: 'Además, hay un fuerte impacto del contenido. Por un lado, la autoproducción mezclada con tecnología, como se da en el modelo de Netflix, y por el otro, la experiencia del usuario que busca ser Premium'.

'Por eso abrimos una agencia propia de servicio

Premium y multidispositivo, que nos permitirá hacer diferentes tests y mediciones de resultados a partir de la experiencia de usuario y ver si hace falta extenderla o modificarla. Son procesos de refinamiento que Accedo ya venía encarando en Europa y Asia, y ahora toca en Latinoamérica', explicó Macanás.

El ejecutivo se refirió al reciente lanzamiento de **Globo Play** en Brasil, que se suma al servicio OTT de Movistar en Chile y que se podría expandir a los demás países. 'Estamos trabajando también en Estados Unidos con el servicio de **Comedy** para **NBC Universal**, que va directo al consumidor con una suscripción que no llega a los USD 4. Esperamos lanzamientos en Latinoamérica



Jerónimo Macanás

de TV Everywhere. Los servicios que se siguen trabajando son para networks tier 1, broadcasters y operadores de TV paga', concluyó.

Este año, confirmó su presencia en las diferentes ediciones de NexTV, la expo Convergencia de México, ABTA de Brasil y Futurecom.



Level 3
COMMUNICATIONS
Connecting and Protecting
the Networked World



Level 3 Vyvx Solutions

Las Soluciones Level 3 Vyvx se conectan directamente mediante más de 320.000 Kms de rutas de fibra óptica, a través de más de 60 países, en más de 500 ciudades de todo el mundo. Combine eso con nuestros servicios satelitales y de telepuerto, y usted podrá distribuir su contenido deportivo alrededor del mundo, desde prácticamente cualquier localidad.

**CUALQUIER ANCHO DE BANDA. EN TODOS LOS FORMATOS.
EN CUALQUIER LUGAR DONDE LO NECESITE.
EN CUALQUIER MOMENTO QUE LO NECESITE.**

Dando apoyo al crecimiento, la eficiencia y la seguridad desde la creación hasta el consumo con:

- Contribución y Distribución de Video
- Soporte para todos los Estándares de Transporte de Video (Broadcast)
- Control del Cliente y Flexibilidad sin igual
- Servicios de Red de Video Gerenciados
- Servicios Satelitales y de Telepuerto – Acceso a más de 60 Telepuertos en todo el mundo
- VenueNet+ -- Acceso a las sedes de las Grandes Ligas Deportivas de los Estados Unidos
- Servicios de Distribución de Contenidos Online a través de nuestra Red Integrada de CDN

Para mayor información visite:

Level3.com

Vubiquity se enfoca en el mercado OTT de Latinoamérica

Vubiquity, proveedor de servicios de contenido Premium, lanza en Andina Link un nuevo producto que busca captar a las mejores empresas globales en el mercado OTT de Latinoamérica, y que será manejado por la marca en una *Tienda Digital* (Storefront), como parte de su estrategia a largo plazo para irrumpir en el mercado de los proveedores establecidos y convertirse en la primera opción mundial en el sector.

En Latinoamérica, Vubiquity ya ofrece a los operadores de telecomunicaciones servicios de contenido, incluyendo adquisición y licencias, planificación, programación y procesamiento, así como el apoyo en marketing. Las relaciones sólidas con todos los estudios de Hollywood y varios independientes le permiten ofrecer acceso a las películas y series de estreno, además de entretenimiento familiar, canales de deportes y una biblioteca de clásicos.

Su *Tienda Digital* ya proporciona un portal de marca blanca a los distribuidores de contenidos para que los usuarios puedan navegar el catálogo de contenidos. Gracias a su DRM

completamente aprobado por los estudios, la plataforma es compatible con todos los modelos de negocio, incluso VOD transaccional, por suscripción, gratis y Download-To-Own.

Además, es multiplataforma, accesible desde la web y dispositivos iOS e Android, así como sus decodificadores. También se integran todos los principales portales de pago globales, y soporta streaming y la descarga para poder disfrutar de contenidos cuando se está sin conexión a internet.

Héctor Rodríguez, VP de Vubiquity para Latinoamérica, dijo: 'El mercado de las telecomunicaciones en Latinoamérica es especialmente competitivo y complejo, y nuestra plataforma es lo que los proveedores necesitan para competir con otros OTT'.

'Nuestra tienda ya es utilizada por algunas de las mayores compañías de telecomunicaciones del mundo en América del Norte, África, Europa y el Medio Oriente. Estamos muy contentos de hacerlo disponible para los distribuidores de la región, y tenemos muchas ganas de reunirnos



Héctor Rodríguez, VP de Vubiquity para Latinoamérica

con la gente y hablar de las ventajas de nuestro producto durante Andina Link', añadió.

'Latinoamérica es uno de los mercados más interesantes con respecto a la variedad y sofisticación de los consumidores, además del notorio incremento en el consumo de VOD durante los últimos años. Creemos que este mercado está listo para admitir una oferta como esta. Ofrecemos una verdadera solución "End-to-End" para una amplia variedad de operadores de telecomunicaciones que actualmente no pueden permitirse un servicio de VOD para sus clientes', concluyó.

NexStreaming: aplicaciones móviles para todos los dispositivos

Enfocado en operadores que ofrecen OTT

Con 13 años en el mercado, **NexStreaming** desarrolla aplicaciones móviles para los proveedores de servicios de video, como **HBO**, solucionando el problema de la gran fragmentación de dispositivos en cuanto a la capacidad del player.

Carlos Lucas, VP de NexStreaming, comentó: 'Somos líderes mundiales, con más de 200 clientes en todo el mundo, que incluyen principalmente a operadores, telcos y todos aquellos que quieren proporcionar servicios de

video streaming de alta calidad y soportar todos los dispositivos Android y iOS'.

Sobre Latinoamérica, donde la marca ha comenzado a trabajar con clientes importantes como **Televisa**, Lucas señaló: 'El mercado ha empezado un poco más tarde que otras regiones, pero ya está creciendo y tiene la ventaja de que puede aprovecharse de las experiencias pasadas en EEUU y Europa'.

Y agregó que desde su lugar, ofrece 'toda nuestra experiencia para proporcionar calidad de video streaming HD con las funcionalidades más avanzadas'.

Sobre Andina Link, adelantó: 'Esperamos conocer a operadores y partners en ese mercado con los que unir fuerzas y crear valor añadido'. Este año, se presentará también en el MWC de Barcelona, la IBC Amsterdam,



Carlos Lucas, VP de NexStreaming

TV Connect de Londres, la NAB Las Vegas y Comunicasia Singapur, entre otros.

Concluyó: 'Latinoamérica puede aprovechar las tecnologías maduras como *HLS streaming* y adoptar DRMs recientes más competitivos como *Widevine*. Pueden contar con nuestro player para ello e integrarlo fácilmente en sus aplicaciones'.

TECNOLOGÍA

EKT expande sus soluciones de STB en la región

EKT (Eagle Kingdom Tech) provee soluciones innovadoras de STB (Set-Up-Boxes) en Europa, Medio Oriente, África, Asia y América. Viene teniendo una presencia cada vez más fuerte en Latinoamérica, que el año pasado incluyó presencia en ABTA, Andina Link, IBC y Jornadas Internacionales, y ahora vuelve a Cartagena para seguir creciendo en la región.

Jill Mulder, director de marketing destacó algunos de sus productos, como la *Plug STB*, una nueva *Smart TV design* y varias STB de avanzada, que se suman a su amplio catálogo de soluciones para facilitar la tarea de los operadores. Destacó que sus ventajas están en el desarrollo de cajas híbridas, como productos Tier 1 con cinco años de garantía y un precio accesible con gran calidad, diseños "listos para usar" y soluciones rentables.

Tiene partners de primer nivel como **Conax**, **Irdeto**, **Verimatrix** y **CryptoGuard** para hacer sus STB 'in a plug'. EKT es uno de los pocos aliados que ofrece una solución para cada operador

certificado e integrado con muchos accesos condicionales y soluciones en DRM.

'Latinoamérica es uno de los mercados de mayor crecimiento', dijo Mulder y enfatizó los acuerdos con **Telefónica** que lo eligió como su nuevo "partner playbox", o con **Cablecolor** de Honduras. Ya cuenta con oficinas en Colombia y procura tener gente local en los mercados, donde destacó a **Rafael Martins da Moraes**, basado en San Paulo, para todo el Cono Sur.

'EKT combina lo mejor del manejo occidental y oriental. Así ofrece un novedoso híbrido entre el software "SolidTV" de Europa y lo rentable de los diseños de hardware, con el origen de los recursos y manufacturación Chinas', dijo.

Con cobertura mundial, EKT cuenta con más de 100 empleados en China, además de un avanzado desarrollo de software y un grupo de 30 personas de Ventas/ Marketing, establecidos en Alemania, Reino Unido, Grecia, Holanda, India y Colombia. Ofrecen un amplio portafolio



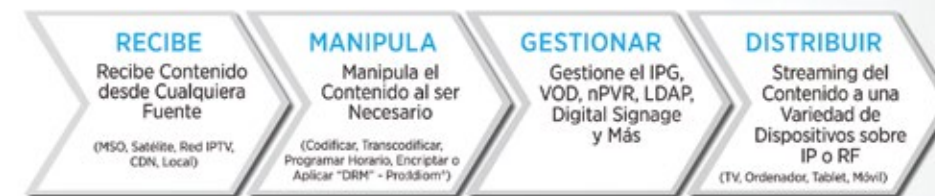
Richard Smith, Jill Mulder y Jesús Moreno de EKT

de soluciones desde "Zappers HD de TV paga" hasta Soluciones híbridas de TV paga.

'Estamos muy enfocados en el mercado latinoamericano, con comunicaciones de calidad y soluciones económicas. Nuestra línea de productos incluye desde soluciones simples para IPTV, hasta middleware integrados con diferentes softwares', completó Moulder.

Completa SOLUCIÓN IPTV DE EXTREMO A EXTREMO

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



Gateways • Codificación • Transcodificación • Middleware

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



Sony PSLA acompaña la migración de los clientes clave, del HD al 4K

Luiz Padilha, director regional de Sony PSLA para Latinoamérica, dijo que en los últimos dos años estuvo muy involucrado con Brasil y los actores clave de la región, como TV Azteca y Televisa. Pero este año a partir de abril, pasará a manejar nuevamente Latinoamérica.

Brasil, Argentina, México y Perú

‘Brasil va más lento, el trabajo es mayor y no se puede prever lo que va a pasar hasta la resolución de los temas políticos. En ese contexto los extranjeros no quieren invertir y la economía se frena’. Sin embargo, ya hay un presupuesto aprobado para seguir invirtiendo en equipos en 4K, pero otros proyectos que estaban por salir, pasarán a 2017.

‘TV Record hizo un cambio importante con el nuevo centro de producción en Río que es operado por Casablanca. Sony estuvo equipándolo con las F55 y otros productos. Por otra parte, en Brasil buscamos algunas oportunidades para los JJOO y si bien los broadcasters buscan producto para alquilar, el comité Olímpico está promoviendo acciones en 4K’, agregó Padilha.

Sobre Argentina, donde hubo una devaluación, dijo que va a tomar un poco de tiempo ver si empieza a crecer sin las restricciones de importación. Siguió: ‘México también estuvo bien, tuvimos un 2015 con un primer trimestre muy bueno y terminó siendo un año razonable’.

Perú estuvo muy bien con América y su

nuevo centro de producción con un estudio 4K, móviles y cámaras. También hizo algo importante con Media Networks. Colombia también está un poco detenida’, concluyó.

Dos estrategias

Adelantó prioridades para el 2016: ‘Para Latinoamérica, tenemos dos estrategias claras. Una es estar con los clientes clave para acompañarlos en la migración hacia el 4K, y en el sistema de archivo ODA, que es una tendencia somos líderes claros. Se ve en Brasil, México, Argentina y Chile’.

‘En segundo lugar, todavía nos queda trabajar para la transición final de SD al HD, especialmente, en las emisoras regionales. En Brasil completamos estos meses la migración con la última emisora de SBT que ya tiene todo HD con la nueva PMW500 de 2/3 de pulgada’, remarcó Padilha.

Cámaras IP

‘Lo de las cámaras IP es un proyecto importante que no depende sólo de los proveedores de equipos sino de la capacidad de las telcos para tener infraestructura adecuada. Tenemos varias opciones; una es mandar a la nube y bajar a la televisora. También mandar por Wifi y enviar el EDL para empezar la edición en baja resolución. La otra es hacerlo en realtime, pero ahí es clave el ancho de banda. Hicimos muchas pruebas en Brasil con resultados



Luiz Padilha, nuevamente con toda Latinoamérica

bastante buenos. Y queremos seguir está tendencia en Noticias’.

Expectativas para la NAB

‘Pienso que vamos a tener una NAB interesante con nuevos lanzamientos. Buscamos proveer soluciones para workflow completo en 4K. También algunos productos estratégicos para áreas donde antes no éramos competitivos, con productos a costo adecuado a mercados emergentes como Latinoamérica, Rusia e India.

‘También vamos a estar hablando y trabajando mucho del HDR, High Dynamic Range, que creció para el área de consumer y ahora los broadcasters están convencidos de que hace una gran diferencia para que el consumidor cambie su pantalla a algo de más calidad. Creo que las Key Account van a usar las herramientas y cámaras, pero son recursos técnicos que la gente de producción puede tener. No transmitirán en 4K pero, grabando en HDR pueden transmitir en HD pero con calidad HDR y con un costo apenas más alto’, concluyó.

Por Rodrigo Araújo, director comercial

EiTV: Digitalización de la señal, más accesible

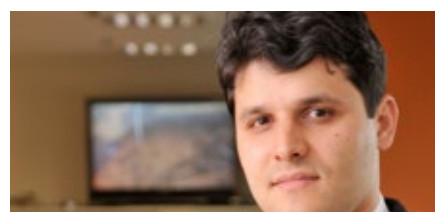
La TV digital trae aparejadas soluciones cada vez más prácticas y a precios cada vez menores. EiTV ha invertido fuertemente en el desarrollo de nuevos productos dentro de las necesidades de cada perfil de clientes.

‘El retorno ha sido excepcional’, señalan desde la dirección de la empresa. De entre casi 500 emisoras de TV en Brasil, más de 300 son clientes, donde los negocios que mejor rindieron han sido los del área de digitalización de la señal de emisoras en el sistema SBTVD.

Entre los principales productos que buscan atender a las emisoras ISDB-T en toda la región, se destacan el Dual Channel Encoder y el Remux Datacaster a un costo real mucho más económico.

‘Una emisora puede digitalizar la señal que llega al receptor digital a partir de un sistema que pone a disposición la señal Full HD, SD y One-Seg, para ser captado por dispositivos móviles’, dijo Rodrigo Araújo, director comercial. Soporta cualquier versión de Ginga, garantizando la mayor interactividad posible en TV y todavía puede generar Closed Caption, Guía de Programación (EPG) y todas las tablas obligatorias de SI/PSI.

Estos productos tienen soporte para servidor de EWBS, utilizado para alertas inmediatas en caso de emergencia, como amenazas de tsunamis, avalanchas. Es una herramienta de seguridad pública muy eficiente para países sujetos a catástrofes naturales como Perú, Chile y Ecuador.



Rodrigo Araújo

Incluso con las recientes alteraciones monetarias en algunos países de América Latina, EiTV está atendiendo pedidos a través de su sucursal en Estados Unidos, permitiendo que las ventajas de costos generadas por las actualizaciones tecnológicas no se vean afectadas por variaciones en la cotización del dólar.

SONY

Sin límites

Dale una calidad de cine a todos tus videos con el sensor de imagen Súper 35mm. Aprovecha al máximo la grabación interna de 4K hasta 30p y captura tus imágenes en cámara lenta hasta 240 fps en Full HD con un peso menor de 1kg.



2015 Sony Electronics, Inc. Todos los derechos reservados. La reproducción total o parcial sin aprobación por escrito está prohibida.



Snell
Advanced
Media



4K/1080p
HD/SD
1ME/2ME
Desde \$17K...



www.s-a-m.com/kula



El "switcher"
de producción
con mejor valor
en el mundo

...Les presentamos a Kula™

La nueva gama de mezcladores Kula, líder en su clase, ofrece la flexibilidad de manejo de múltiples formatos que usted necesita, la opción de paneles de control que usted requiere y la calidad de SAM en la cual puede confiar - y lo mejor de todo, a un precio extraordinario.

El Rango

Con tres nuevas opciones de paneles de control fáciles de operar, la gama del sistema Kula de 2RU ofrece modelos 1M/E (4K), 1M/E (HD/SD) y 2M/E (HD/SD).

Flexibilidad de Múltiples Formatos

Construido con la reconocida y galardonada trayectoria nuestro "switcher" Kahuna™, Kula también utiliza nuestra innovadora tecnología **FormatFusion3™**. Permittedole mezclar a perfección cualquier tipo de formato, incluyendo 4K - eliminando la necesidad de usar equipos de conversión externos.

Poder de Creación

Kula ofrece hasta 5 "Keyers" por M/E, 24 canales de DVE y recursos flotantes/auxiliares para cortes adicionales. Hasta 36 entradas y 18 salidas, además de una gran capacidad de almacenamiento de "Clips" y "Stills", garantizando producciones de alto nivel en todo momento.

Bajo Costo Grandioso Rendimiento

Obtenga más información en www.s-a-m.com/kula

Snell Advanced Media: nuevo gerente de ventas regional

La marca busca expandirse en Latinoamérica

Snell Advanced Media anunció el nombramiento de **Alberto Santana** como gerente de ventas regional, quien reportará al director regional, **Felipe Andrade**.

El ejecutivo se une a SAM luego de haberse desempeñado en diferentes cargos dentro de Sony, Grass Valley y, su última experiencia, Ross Video. Desde la empresa, esperan que su experiencia ayude a impulsar el nivel del negocio. Santana será responsable del desarrollo de nuevos mercados y la gestión del canal de socios de distribución e integradores de sistemas en la región.

'SAM ha sido muy agresivo en el mercado y ha establecido un fuerte equipo y recursos en Latinoamérica, región que constituye la clave de las asociaciones con clientes y éxito del negocio', dijo.

Por su parte, Felipe Andrade, comentó: 'Nos complace tener a Alberto como parte del equipo. Nuestro objetivo ha sido siempre crear una relación cercana con nuestros clientes y ayudar a nuestros socios en el negocio a crecer. Nuestros productos son conocidos por su calidad y tecnología, y

hemos demostrado en los últimos meses que nos estamos moviendo en la dirección correcta, trayendo recursos locales y desarrollando soluciones competitivas'.

Latinoamérica continúa aportando oportunidades significativas para la empresa, mientras busca expandir su presencia y ampliar rango de productos y soluciones a los clientes regionales. SAM confía en su habilidad para llegar al éxito a través del fuerte equipo de ventas construido en la región y su compromiso con los objetivos de negocio.

Redobla apuesta en la región

En Latinoamérica, SAM tiene importantes proyectos como **Sky** y **TV Globo** en Brasil, con dos equipos en Río para los Juegos Olímpicos, según afirmó **Rafael Castillo**, director para Latinoamérica. Además, está trabajando en muchos negocios con la conversión de norma con **ESPN** y **DirectTV**. 'Mi enfoque fue crear la organización para el 2016. En el tercer trimestre cumplimos la meta y en el cuarto, si bien a nivel de negocios nos



Alberto Santana

pusimos target conservadores, queremos terminar de darnos a conocer con todas las soluciones para la región, a mercadearlas y participar en los shows con un plan de inversión y estrategia fuertes'.

En noviembre, la empresa abrió una oficina en Miami para atender a Latinoamérica. En cuanto a la red de distribución, apunta a completar su llegada en Sudamérica. 'Seguimos junto a **Cometsat** en México y Brasil, donde se han incorporado cinco personas en el último mes.

Soluciones FTTx de Extremo a Extremo

Además de un variado portafolio de productos para brindar soluciones FTTx de extremo a extremo, Lindsay Broadband ofrece servicios de diseño de ingeniería personalizados, soporte técnico pre y post venta para soportar nuestros productos. Desde el Headend hasta el usuario final, no importa si es una casa, un edificio residencial o corporativo, Lindsay Broadband hace que su despliegue FTTx sea muy fácil. Disponemos de una herramienta que nos permite, una vez conozcamos su diagrama de red, ofrecer soluciones personalizadas con la solución más costo efectiva para su negocio.

- > Plataforma Óptica para Headend
- > OLT EPON
- > Rack de distribución de fibra
- > Convertidores de Medio Para Corporativo
- > ONT's PON para Corporativo
- > Cajas terminales MDU
- > Nodos Ópticos MDU
- > Nodos Ópticos RFoG Para Usuarios
- > Nodos Ópticos con puerto 10G PON
- > ONT's PON para subscribers

contactus@lindsaybroadbandinc.com

www.lindsaybroadbandinc.com



Lindsay Broadband Inc.
2035-2 Fisher Drive
Peterborough Ontario
Canada K9J 6X6

contactus@lindsaybroadbandinc.com
(705) 742-1350
(800) 465-7046
(705) 742-7669 FAX





3Way

Compliance at a glance

Grabación de TV y clipping de contenido

ViDeus Auditor ofrece la posibilidad de grabación de contenido de TV a través de diversas fuentes para clipping de contenido en vivo o de archivo.

- Grabación en alta resolución.
- Acceso y operación desde cualquier PC o dispositivo móvil.
- Copia proxy.
- Envío de información a repositorios.
- Licencias ilimitadas.
- Uploads a redes sociales y portales web.

NUEVO VERSIÓN PARA 1 canal ISDB-Tb

Copia legal **Clipping** **Repropósito**

www.3way.com.ar | info@3way.com.ar
Av. Rivadavia 2431 Ent. 4 Of. 5 | Cap. Fed. | Argentina
Tel.: +54-11-5217-3330 | Fax: +54-11-4953-6319

facebook.com/3wayvideo | twitter.com/3wayvideo | Síguenos en YouTube, en el canal de 3Way Solutions

Por Claudio Saba, presidente de Cablessoft, (clausaba@cablessoft.tv)

Cablessoft: TV digital + DOCSIS 3.x = satisfacción de la demanda



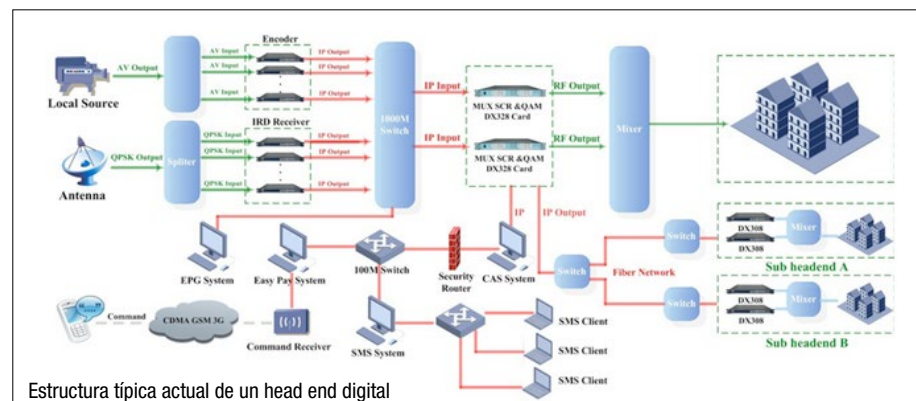
Todo comenzó con el servicio de televisión por cable; hoy la situación cambió, la demanda pasa por el servicio de acceso a Internet de alta velocidad. Para ciudades que en la última milla tienen cable coaxial, la respuesta que se presenta atractiva es DOCSIS 3.x. Este artículo trata dos temas que son de suma importancia a la hora de implementar DOCSIS 3.x: cómo enviar las señales de Internet a los nodos, y cómo obtener el total de ancho de banda de downstream instalado en un nodo.

Cómo enviar las señales de Internet a los nodos

La generación actual de Cable Model Termination Systems (CMTS) consiste en un equipo que se instala en la calle junto al nodo, la salida RF del CMTS se conecta con un Mixer a la salida de RD del nodo. Esta arquitectura requiere de un CMTS para cada nodo. Mientras que la penetración del servicio de internet en el nodo permanece baja la idea es utilizar los mismos CMTS pero en su versión para instalar en el Rack en el Head End.

A la estructura anterior tenemos que agregarle varios CMTS, suponiendo que tenemos conectados 20 nodos y vamos a utilizar un CMTS cada 5 nodos, vamos a necesitar 4 CMTS. El problema a resolver es como enviar a cada grupo de 5 nodos las frecuencias del CMTS que se le asigna.

La solución más eficiente que encontramos fue crear un Mixer inteligente, cada módulo de este Mixer inteligente tiene cuatro salidas, por software se puede filtrar las señales que se requiera en cada



Estructura típica actual de un head end digital

salida. Este equipo no sólo resuelve este problema también resuelve otros que se presentan en el proceso de migración a digital que actualmente atraviesan los cableoperadores.

Cómo obtener el total del ancho de banda de downstream instalado en un nodo

Un dato fundamental para que el servicio Internet DOVCSIS 3.0 funcione correctamente es conocer la sumatoria de los anchos de banda de downstream asignada a los CableModem que están conectados a un nodo. Utilizando las herramientas que hoy ofrece el sistema operativo Android de los teléfonos móviles desarrollamos un conjunto de aplicaciones que resuelve este tema de la siguiente forma:

Con la aplicación del celular capturamos la posición de cada nodo y de cada TAP de la red.

La aplicación asigna un ID al nodo y al TAP, graba toda la información en una base de datos.

En el caso de una instalación nueva, el técnico, estando en el lugar de instalación, utiliza la aplicación instalada en su móvil, esta le informa en que Tap debe realizar la conexión. Una vez realizada la instalación el sistema amarra la boca del TAP al cliente. Para levantar la información de a que boca de que Tap está conectado cada cliente de internet una forma que encontramos molestando lo menos posible al cliente es desconectar el TAP, la aplicación encuentra la MAC del CableModem que se desconectó. Teniendo en la base de datos grabado el ID de los clientes conectados a los TAP / Nodos, podemos obtener reportes fundamentales:

- Total de ancho de banda instalado en un nodo.
- Total de ancho de banda instalado en un Tap.
- Bocas disponibles de cada Tap.

PHABRIX® LES PRESENTA SUS INSTRUMENTOS DE MEDICION Y DE CHEQUEO DE SEÑALES

Serie Sx - Portátil y Ligero

- 3 instrumentos en 1 - Generador, Analizador, y Monitor
- Mide desde señales análogas compuestas (TAG/TAG-C) a 3G-SDI
- Funciones de Audio Digital y Análisis de Dolby® disponibles
- Medición de Padrón de Ojo y de Jitter (SxE)
- Funciones Adicionales a través de Opciones de Software



Serie Rx - Rasterizadores Modulares

- 3 instrumentos en 1 - Generador, Analizador, y Monitor
- Hasta 8 entradas / 4 simultáneamente
- Acepta Señales SDI y Optico por SFP
- Muestra Visual de hasta 16 mediciones al mismo tiempo
- Medición de Padrón de Ojo y de Jitter
- Subtitulaje CC608 / 708 (OP47)
- Audio Digital, Dolby®, y Loudness
- Salida 1920x1080 por HDMI y SDI
- Monitoreo de V-Chip en la misma imagen



Serie Qx - Rasterizador para UHDTV 4K y 8K

- Generador y Herramienta de Análisis para Señales de Hasta 48Gbps Payload
- Incluye la Primera Herramienta en el Mundo para el Análisis de Padrón de Ojo y Jitter a diferentes tasas en tiempo real para 12G-SDI
- Análisis de Audio para hasta 128 Canales*
- Señales con HDR (High Dynamic Range), WCG (Wide Color Gamut), y HFR (High Frame Rate)*

* Funciones estarán disponibles en 2do trimestre del 2016.



VISITENOS EN EL BOOTH # N4219

StreamScope RM-50
La solución de la calidad de video

- Supervisa todos sus servicios en tiempo real
- Verifica la calidad de video y los subtítulos
- Personaliza normas, informes y controles
- Garantiza una experiencia del espectador de primera calidad

Visitenos en el NAB Show de 2016, stand SU15402.

TVTechnology PRODUCT INNOVATION Awards 2015

triveni DIGITAL



AudioVideo BrandBuilder Corporation
www.avbbcorp.com | sales@avbbcorp.com

REPRESENTED IN THE AMERICAS BY

Arris: Cómo facilitar los desafíos operativos de las implementaciones de 85 Mhz

Por Carol Ansley, Directora Senior de la oficina de CTO



El cambio de una red HFC de un divisor de 42 MHz a un divisor de 85 MHz plantea desafíos importantes en la red doméstica y de acceso local. Estos desafíos se deben al cambio radical en el nivel de RF experimentado en la red doméstica cuando la banda de frecuencia cambia del uso de bajada al uso de subida. Sin embargo, están surgiendo nuevas estrategias para permitir el cambio a un divisor de 85 MHz sin la necesidad de una actualización masiva del equipo local.

alta, atenuará la señal para proteger el sintonizador. La distorsión armónica o los problemas similares generados por una señal de subida potente sobre los 54 MHz en el sintonizador también pueden contribuir al problema. La señal de transmisión de subida desde un módem de cable (CM) de 85 MHz es bastante potente. Por lo tanto, la señal transmitida generará reflejos dentro de cada divisor que atraviesa. Esa energía reflejada viaja de vuelta a través del resto de la red doméstica y puede provocar que el circuito AGC de un dispositivo para atenuar toda la señal de bajada y crear problemas de video.



pruebas, se detectaron reflejos con pérdidas de tan solo 24 dB.

Diagnóstico de problemas relacionados con 85 MHz en el área

Los problemas generados por la sobrecarga del AGC debido a las transmisiones de subida por debajo de 85 MHz tienden a ser intermitentes y aparecerán solo cuando el nuevo CM esté realizando una transmisión. Un informe de fragmentaciones ocasionales de la señal de video puede tener su origen en diversas causas, mientras que los reflejos de 85 MHz añaden otra más.

Para complicar más todavía el diagnóstico, es posible que los suscriptores vean televisión al mismo tiempo que otras personas en su hogar o vecindario estén usando servicios de datos de alta velocidad. Si existe un problema con una señal reflejada, podría manifestarse, pero podría desaparecer a la mañana siguiente. Es posible que un técnico a domicilio no detecte ninguna fragmentación de la señal de video y, a menos que también se encuentre capacitado para detectar problemas con el módem de 85 MHz, podría pasar por alto el problema como una interrupción temporal de la planta.



Presentación de la señal reflejada en el hogar

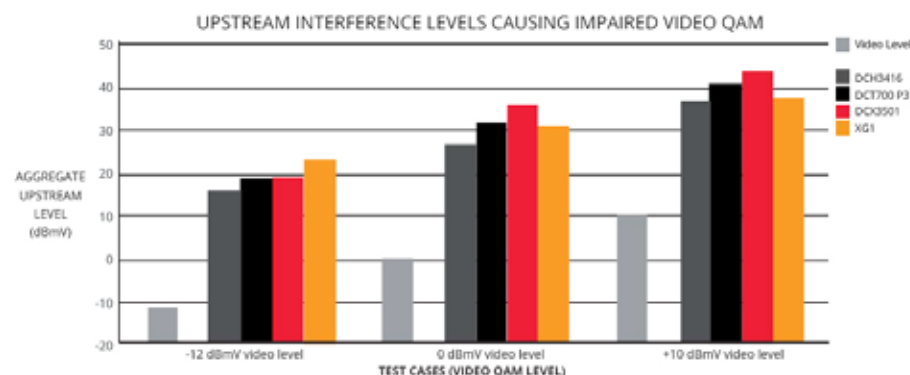
¿Por qué se origina un problema?

Idealmente, el cambio del divisor de frecuencia HFC no debería generar problemas. Sin embargo, los sintonizadores incorporados en los decodificadores, los módems de cable y los televisores compatibles con cable no son perfectos. La presencia de energía considerable en su banda de recepción originalmente diseñada incluso fuera del canal nominal sintonizado puede generar distorsiones debido a los circuitos del control automático de ganancia (AGC).

El objetivo de un circuito de AGC es el de proteger al sintonizador interno del dispositivo de una sobrecarga de energía en la señal entrante y reforzar la señal cuando es demasiado débil. Muchos circuitos de AGC integran la energía recibida a través de un gran ancho de banda, no solo el canal angosto deseado actualmente, y ajustan el nivel en el sintonizador según corresponda.

Cuando el circuito de AGC detecta que la potencia de la señal entrante es demasiado

El problema de la energía reflejada imprevista en la banda de recepción del sintonizador de bajada no se limita al hogar donde se instala un nuevo CM de 85 MHz. Cuando se envía una señal de un hogar a un puerto de una derivación, se generan reflejos en el circuito del divisor dentro de la derivación. Por lo tanto, otro hogar que comparte un divisor interno de derivación puede recibir un nivel alto de energía reflejada. En las



Resultados de las pruebas de interferencia



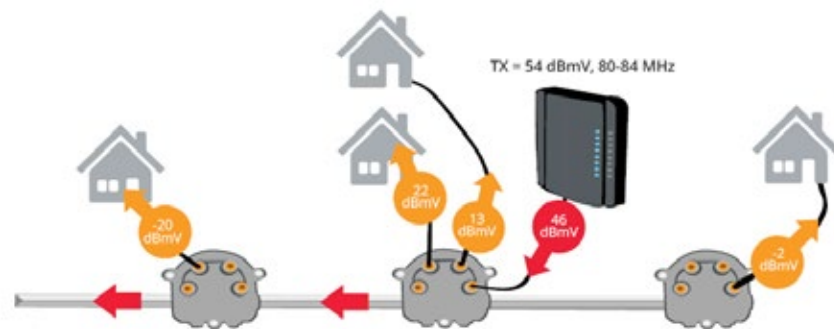
Ideal para Arquitecturas de Fibra Hasta la Curva

Reemplaza el Tap No la Acometida!

Visítanos en el Booth 1243 para Aprender Acerca la Innovación de PCT



+1.480.813.0925 | info@pctintl.com | pctinternational.com

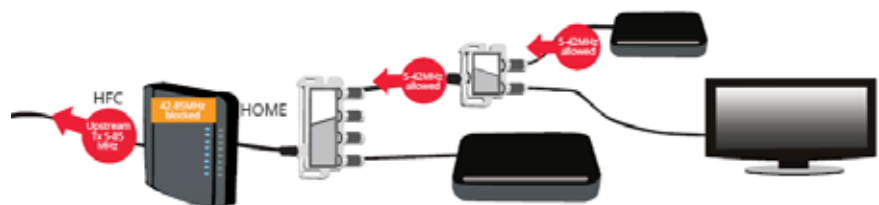


Cómo evitar problemas relacionados con 85 MHz

Existen varias alternativas para corregir problemas en un hogar donde se instaló un módem de 85 MHz; los equipos domésticos sensibles pueden protegerse individualmente o abordarse mediante correcciones en toda la casa.

Cómo evitar problemas en la red de acceso local

Se presenta una situación más complicada si Operaciones determina que algunas derivaciones no tienen aislación limitada de puerto a puerto y, por tanto, podrá transmitir energía de 85 MHz de un puerto a otro. Una opción es instruir a los ins-

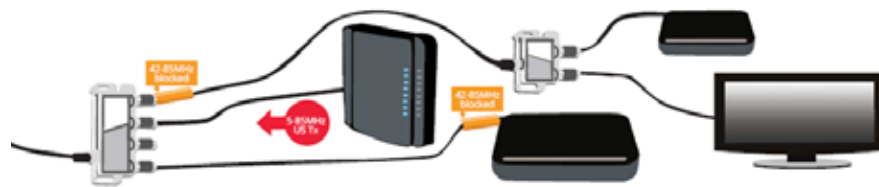


Solución de puerta de enlace de dos puertos

Un enfoque para evitar problemas en casa es usar un módem de cable de dos puertos para implementaciones de 85 MHz, donde un puerto aborda la red coaxial de fibra híbrida (HFC) y el otro, la red doméstica. El uso de este dispositivo elimina la posibilidad de interferencia en el hogar al dirigir todas las transmisiones de subida de 85 MHz directamente a la red HFC.

taladores para que coloquen filtros pasabanda en los otros puertos de una derivación posiblemente afectada cuando se instala el nuevo módem.

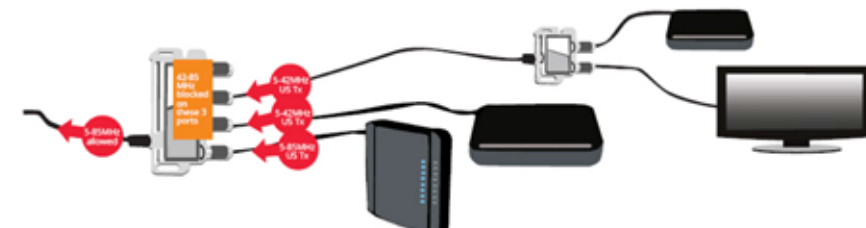
Otra posibilidad es reemplazar la cubierta de la derivación o incluso toda la derivación como parte de la actualización de la planta a 85 MHz. Esta solución puede ayudar a evitar la diafonía de 85 MHz y cobra más sentido si se reemplazará la



Instalación de filtros para evitar la retroalimentación de 85 MHz

De manera alternativa, si se utiliza una configuración tradicional de CM de un solo puerto, entonces deben agregarse filtros que bloqueen las señales entre 42 MHz y 85 MHz a cada decodificador u otro dispositivo receptor de cable o, como alternativa, a un circuito secundario del puerto del divisor para proteger varios dispositivos. Los filtros adicionales ayudan a evitar que los reflejos en la banda de 42-85 MHz lleguen a los otros puertos utilizados para el hogar.

derivación como parte de una actualización de bajada de 1.2 GHz.



Divisor con filtros incorporados para evitar la retroalimentación de 85 MHz

Instalación anticipada de módems de 85 MHz antes de las actualizaciones de la planta

Algunos MSO están considerando implementar módems de 85 MHz antes de las actualizaciones planeadas de la planta a 85 MHz mientras siguen usando la banda de frecuencia de 54-85 MHz para los servicios de bajada. Lamentablemente, los problemas pueden tener su origen en un módem de 85 MHz aunque funcione por debajo de los 42 MHz si no tiene un filtro conmutable incorporado. Las pruebas han demostrado que al menos algunos DAC utilizados para los transmisores de CM tienen un ruido de fondo que aparece durante las transmisiones.

Los niveles vistos fueron bastante bajos, pero pueden provocar distorsión en señales de video análogas en la banda de 54-85 MHz. Para evitar este problema, los proveedores de servicio pueden implementar un dispositivo con un filtro conmutable incorporado.

Conclusión

La demanda del consumidor por ancho de banda de bajada está aumentando, lo cual hace que los proveedores de servicio evalúen nuevos métodos para entregarlo. Los estándares DOCSIS más recientes proporcionan soporte para la operación de subida por sobre las bandas de subida de 5 a 42MHz o de 5 a 65MHz que operan en la actualidad. La expansión exitosa de la banda de subida requiere que se tomen medidas para evitar problemas con los equipos heredados que ya se encuentran instalados en el área.

Un módem o puerta de enlace de dos puertos ofrece la opción operacional más conveniente, pero otras opciones también pueden otorgar un rendimiento aceptable. Corregir la pérdida de puerto a puerto en los divisores domésticos y en las derivaciones que respaldan los hogares con nuevos módems de 85 MHz puede evitar que aparezcan problemas después de instalar los nuevos módems.



ANALIZADORES DE TV PARA TODOS LOS ESTÁNDARES DEL MUNDO

- DVB-T/T2
- DVB-C/C2
- DVB-S/S2
- ISDB-T/Tb
- ATSC
- ANNEX A/B
- ip.tv



Medida de Ecos dinámicos, Diagrama de Constelación, Analizador de espectros, Monitorización, Fibra óptica, 4 horas de batería...

ANALIZADORES DE TV CABLE

- ✓ QAM
- ✓ DOCSIS 3.0
- ✓ MER, BER
- ✓ PreBER, PostBER
- ✓ Constelación
- ✓ IPTV
- ✓ VoIP



EQUIPAMIENTOS DE BROADCAST

- ✓ Moduladores en rack 19"
- ISDB-T/Tb y DVB-T/T2
- ✓ Cabeceras de TV con salida IPTV
- ✓ Moduladores HD domésticos ISDB-T/Tb
- entradas HDMI y analógica



MINI MEDIDORES DE TV Y CAZADORES DE SATÉLITE

- ✓ Equipos ergonómicos para apuntar antenas de TV terrestre y satélite



GAMA COMPLETA PARA INSTALACIÓN DE FIBRA ÓPTICA

- ✓ Analizadores ópticos
- ✓ Medidores de potencia
- ✓ OTDR
- ✓ Medidores de campo con fibra óptica integrada



www.promaxelectronics.com

Promax se fortalece en Latinoamérica

Presentará nuevos productos este año

Promax Electrónica cerró un buen 2015, con el incremento de las ventas en Latinoamérica que refleja el esfuerzo e inversiones para lograr presencia en todos los países y fortalecer la marca en el mercado. Así lo afirmó su product manager, **Javier Rabadán**, quien destacó las acciones de marketing publicitario, la participación directa en convenciones y ferias del sector, así como el acercamiento a grandes, medianas y pequeñas empresas de Broadcasting.

‘Otro de los puntos claves del año pasado ha sido la creación de una delegación de Promax en Latinoamérica, situada en Bogotá, que nos ha permitido ser más ágiles ante las necesidades de las empresas, cercanos y efectivos con nuestros clientes’, agregó.

Explicó: ‘Nuestros productos ayudan a los técnicos para construir, mantener o reparar una red de TV, estos permiten evaluar la calidad, cantidad o problemáticas de la señal que ha de llegar al usuario final, ya sea por medio de cable coaxial, propagación por el aire o fibra óptica’.

Convenciones

La marca tendrá su stand en Andina Link Cartagena. ‘Lo más destacable que podemos transmitir a los asistentes de la feria es la fiabilidad y calidad de todos nuestros

productos, que son fruto de más de 50 años de trayectoria profesional. Promax Electrónica se ha especializado en el diseño y fabricación de instrumentación electrónica para broadcasters, fibra óptica, cableoperadores, DTH, distribuidores de señales y equipamiento para educación’, dijo Rabadán. ‘Como respaldo de tantos sectores a los que llegamos, los equipos son distribuidos, asesorados y respaldados por todo el mundo a través de una extensa red de ventas directa e indirecta, donde también se dispone de 25 centros de calibración y numerosos centros de asistencia técnica’.

Durante el primer semestre, también participará en Cabsat, la NAB de Las Vegas y la feria Broadcast Asia, aunque probablemente sume más convenciones. Agregó: ‘Durante todo el año, la empresa realiza eventos propios por todo el mundo junto a nuestra red de distribución o de forma directa para poder llegar de manera más cercana a las empresas’.

Objetivos 2016

‘Unos de los objetivos principales para este año es mantener un constante crecimiento de las ventas en Latinoamérica, sin olvidar el buen soporte y asesoramiento a los clientes que ya confían en la marca. Para ello, se irá aumentando de forma gradual la



Javier Rabadán y Karen Pacheco Rodríguez, de Promax

red comercial con acuerdos en empresas potenciales dentro del sector y por parte de nuestra delegación la región’, expresó. ‘Otro de los principales enfoques es la presentación de una nueva gama de productos que irá apareciendo durante todo el 2016, con precios muy competitivos y siempre manteniendo la alta calidad y el gran nivel tecnológico que caracteriza a todos los productos Promax. Por último, vamos a aumentar los esfuerzos para que todos los centros educativos puedan disponer de laboratorios con las últimas tecnologías’. De la nueva gama de productos, Rabadán remarcó los medidores de campo *HD Ranger*, los equipos de transmisión para zonas sin cobertura *Compactmax*, los nuevos equipos de medida de fibra óptica y operadores de cable.

Fyco: evolución constante, a la par de los operadores



Edwar Juárez, director general de **Fyco Telecomunicaciones**, comentó: ‘Día a día nos acercamos y acompañamos a nuestros clientes a donde vayan, evolucionamos

continuamente para satisfacer a todos nuestros aliados comerciales, invertimos en tecnología e innovación para adelantarnos al mañana’.

‘En un mundo interconectado, Fyco proporciona las mejores soluciones tecnológicas

en redes HFC, FTTH, DTH y cableado estructurado de Latinoamérica. Desde cada una de nuestras sedes en Perú, Colombia, Ecuador, Venezuela y Centroamérica -desde nuestro Warehouse en Panamá y las islas del Caribe-, y Miami desarrollamos canales de venta para estar a la vanguardia de las necesidades y así ofrecer más y mejores opciones’, añadió.

‘Nuestros productos conectan y mantienen unidas a millones de personas, brindando un servicio basado en la profesionalidad, la eficiencia y la experiencia. En Fyco, trabajamos para el desarrollo de Latinoamérica’.



Edwar Juárez de Fyco

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



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

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

Servicios Profesionales:

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



www.tvlatinamerica.com 305.716.2160



Cumplimos con nuestros **compromisos de entrega**

En este mercado extremadamente competitivo, entregar a tiempo es de vital importancia.

Nosotros lo entendemos. Por eso nos comprometemos a entregar en tiempo y forma.

Esa es nuestra promesa: **Amazing delivery.**

Intraway Symphonica: active, orqueste y gestione servicios comerciales.

Automated Firmware Management: gestione versiones de firmware en su red con mínima intervención humana.

Advanced Network Monitor: aborde problemas de rendimiento de red de forma proactiva para mejorar la satisfacción del cliente y reducir los costos operativos.

Intraway posee oficinas comerciales, centros de desarrollo diversificados y oficinas de soporte en:

AMÉRICA DEL NORTE (HQ)

US +1 516 620 3890

EUROPA, MEDIO ORIENTE Y ÁFRICA

UK +44 203 582 8624

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

AR +54 11 6040 4000

UY +598 2927 2358

MX +52 55 8526 1043

BR +55 11 3014 0982

CO +57 13 814 964

PA +507 833 9915



**Conoces a
Power & Tel?
Exportamos.**

SUMINISTRAMOS PRODUCTOS PARA CONSTRUIR Y DAR MANTENIMIENTO.

ADEMAS, PROVEEMOS DE SERVICIOS QUE AYUDARÁN A MAXIMIZAR SUS INGRESOS:

- » Manejo de inventario a través de nuestro programa PTMI®
- » Soporte de productos en sus servicios generadores de ingresos, tal como redes residenciales y video

**Mantenemos stock de
productos para Latinoamérica:**

- » Gabinetes, Cierres y Pedestales
- » Cables y Conductos
- » Herrajes
- » Equipos para su red de transmisión de datos
- » Energia
- » Equipos Residenciales
- » Empalmes y equipos de prueba
- » Herramientas y equipos de seguridad

Visítanos en www.ptsupply.com
para conocer como podemos ayudarle

YOUR SUPPLY CHAIN PARTNER | (800) 238-7514 | marketing@ptsupply.com



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
3511 NW 113 th CT
Doral, Florida 33178-1839 USA
+ 1 305 640 0763

Atención al Cliente www.aerodoc.com
+ 1 800 566 7983



TU ALIADO
TECNOLÓGICO,
CON LA MEJOR TRAYECTORIA
DEL MERCADO.

svc.com.ar

grass valley A BELDEN BRAND		ORAD Part of And	
ANTON BAUER	APOGEE	aspera	AUTODESK
bexel	Etere	FOR.A	Gefen
Marshall Electronics	MASSTECH	ObjectMatrix	GLOCKLOOK
telestream	TERADEK	TBL Products	sachtler
		ultimatte	Vinten
		Sonnox	WAVES
AV	AVP	LEADER	LEMMAR
BELDEN	Litepanels	Stirlitz	M-AUDIO



Sistemas de Video Comunicación S.A.

Conozca nuestra nueva página web www.svc.com.ar

(+5411) 5218 - 8000
 info@svc.com.ar
 www.svc.com.ar
 Av. Álvarez Thomas 198 Piso 5° B C1427CCO Bs. As. Argentina.

Gracias a:

CORPETEL.COM

KROTON

Scientific Satellite

ISA INTERNEXA



aptc
Asociación
Peruana
de Televisión
por Cable

Tenemos un gran desafío que alcanzar

Presentar lo último de la tecnología en la televisión por cable y las tendencias que están a la vanguardia en el sector de las telecomunicaciones a nivel mundial.

Estamos seguros de cumplir con el reto, los esperamos en la VIII CUMBRE ANUAL APTC 2016.

Lima

VIII Cumbre APTC 2016

27 - 28 de Abril

Sheraton Lima Hotel
& Convention Center
LIMA - PERÚ

Contactos:
Vanessa Serquen
marketing@aptcperu.org
Fernando Rossi
prensa@aptcperu.org
T. +511 221 16 23



CORPETEL.COM

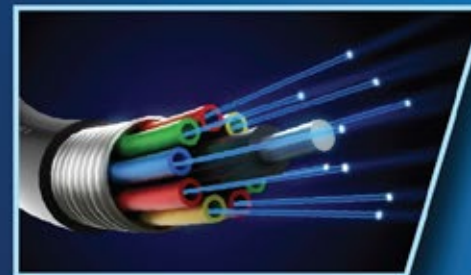
DE TODO PARA CATV, VIA SATELITE & REDES HFC



ANTENAS PARABÓLICAS DE FIBRA DE VIDRIO

Banda C - Banda KU

PERÚ Ministerio de Transportes y Comunicaciones
**HOMOLOGADAS
POR EL M.T.C.**



Cables y Equipos Ópticos



Redes HFC & FTD Network



Equipos para HEADEND

HOLLAND
Electronics LLC

RIPLEY

Hansen

ofs

ARRIS

BELDEN

JDSU

PICO DIGITAL

FiberHome

CommScope

CISCO

ACI COMUNICACIONES

alpha

Sadelco

[/corpetel.com](https://www.facebook.com/corpetel.com) | www.corpetel.com.pe

Oficina: Av. Nicolas de Pierola 1717 Dpto. 502 / T: 428 3002 - 428 3971
Tienda: Jr. Paruro 1401 Tda. 108 / RPM: #315 274 - Entel: 817*3978

SMK: Soluciones electrónicas para telecomunicaciones

Desarrollos según las necesidades del cliente

SMK es una empresa japonesa con 90 años de experiencia que ofrece soluciones en electrónica y tecnologías para diversas industrias. En el campo de las telecomunicaciones, ha desarrollado soluciones de tecnología inalámbrica para diversas aplicaciones, principalmente mandos remotos para controlar cajas decodificadoras y equipos de televisión.

SMK participa en aplicación e incluso desarrollo de las tecnologías nuevas de estas soluciones, desde los básicos mandos infra rojos hasta las tecnologías de punta de basadas en Radio Frecuencia, como, BLE, WiFi Direct, RF, RF4CE, etc, con diversas capacidades como recibir mandos de voz y movimiento. La empresa está en el liderazgo del desarrollo de la interacción con las nuevas plataformas de OTT, VOD y aplicaciones embarcadas para la industria de audio y video.

'Nuestro valor agregado es poder desarrollar junto con nuestro cliente una solución que se ajuste a sus necesidades ofreciendo soporte de ingeniería mecánica, eléctrica, diseño industrial, manufactura, distribución, etc. todo esto en el mismo idioma de nuestros clientes y en husos horarios adecuados. Hemos desarrollado nuestros productos estándar para cubrir necesidades muy específicas de la región de Centro y Sudamérica, con librerías de dispositivos regionales para TVs, Set Top Boxes y equipos auxiliares', señaló **Alfonso Camacho**, gerente regional para Latinoamérica de **SMK Electronics**.

Dijo sobre los eventos de la región: 'Este tipo de trade shows son muy importantes ya que nos dan la oportunidad de tener contacto directo con los tomadores de decisiones de las compañías. En estos foros los

equipos de compras e ingeniería de nuestros clientes actuales y potenciales, pueden conocer de primera mano nuestras capacidades como socios comerciales, y aun mas, pueden llevarse una visión mucho más global de las nuevas tecnologías disponibles en otros mercados'. 'SMK busca hacer negocios directos B2B, pero estamos abiertos a escuchar, evaluar y apoyar cualquier oportunidad de negocio que sea atractiva y se ajuste a nuestros principios. Continuamente estamos explorando nuevos territorios mientras consolidamos aquellos donde ya estamos presentes. No hay limitaciones geográficas, buscamos ajustar nuestra operación a las demandas específicas de cada región o país', concluyó.



Por Pablo López Kazelian, presidente de Gold Dreams

Gold Dreams: Las redes sociales mandan

Hace tiempo que mirar televisión ya no es cómo lo hacíamos de pequeños. Antes nos sentábamos frente a la televisión esperando qué proponía el canal preferido. Ahora, desde la popularidad de las redes sociales (Twitter y Facebook) ya nada es igual.

Hace poco salió un estudio que afirma que el 90% de los usuarios de redes sociales eligen ver un programa según las menciones que encuentran. Actualmente son los espectadores los que van proponiendo en vivo, es muy común ver televisión con las redes sociales abiertas, sobre todo twitter (Argentina tiene más de 4 millones y medio de usuarios activos). ¿Pero cómo se explica este fenómeno? Sencillo, las redes sociales permiten que el televidente deje por completo la pasividad y ahora sea un televidente activo, participe, critique y celebre en vivo, además de la necesidad de exposición (muchos programas han optado por tener una sección dedicada a mostrar lo que dicen las redes sociales). La ventaja de los productores de televisión y radio es que estas plataformas

actúan como termómetro.

Mirar la televisión a dos pantallas (televisor, tablet o celular con redes sociales) se ha vuelto todo un desafío para los que hacen contenidos audiovisuales ya que generársolo para el horario del programa se quedo en el pasado, ahora se genera producto las 24 horas del día los 7 días de la semana. ¿Corre peligro la existencia de la televisión? Para nada, el consumo de los medios tradicionales aumenta año a año.

Las redes sociales se han insertado por completo en la televisión y también en el cine (están las películas interactivas) y el ejemplo perfecto es la selfie de Ellen DeGeneres en la ceremonia de los Premios Oscars, luego de la fiesta del mundo del cine nos enteramos que estuvo preparado para que los millones de espectadores lo compartan en sus cuentas de redes sociales. Esto ha sido un acierto y una modalidad que por ejemplo acá en Argentina tenemos al conductor Marcelo Tinelli que cada vez que puede se saca una selfie con los invitados promocionando su programa y



Pablo López

su cuenta de twitter personal.

Cambio la forma de informarnos, de relacionarnos, de debatir y los que hacemos contenidos audiovisuales lo sabemos y no nos achicamos porque por mas que nos aferremos mucho a los medios tradicionales esta comprobado que generar menciones en twitter y facebook hace crecer el rating un 48%. Desde Gold Dreams contamos con toda la tecnología para apoyar a la nueva generación de producciones.

PERFECT VISION[®]

MANUFACTURING

MEJORES SOLUCIONES, UNA MEJOR MANERA

Somos líderes en productos drop y en componentes pasivos exteriores. Ingeniería y calidad plus son el estándar de nuestros productos.



Jaime Rey
Territory Manager - Mexico, Colombia, Central America, Caribbean & Venezuela
jaime.rey@perfect-vision.com | 1-786-479-1201

Andres Rapetti
Territory Manager - Southern Cone
andres.rapetti@perfect-vision.com | +55.11.4977.5021

Drew Martin
General Manager - Brazil
drew.martin@perfect-vision.com | +55.11.4564.9522



Verimatrix presenta VCAS Ultra en Andina Link

Verimatrix estará presente en esta edición de Andina Link Cartagena para destacar su arquitectura VCAS Ultra de próxima generación, que capitaliza la clara tendencia hacia las tecnologías basadas en software e IP para la infraestructura de los servicios de TV paga.

La arquitectura VCAS Ultra ofrece a los operadores una aproximación ágil a la seguridad de ingresos multiredes con flexibilidad y escalabilidad para satisfacer los objetivos futuros de crecimiento. Los proveedores de servicios pueden ahora sacar ventaja de los servicios UHD de próxima generación y desplegarlos en ambientes físicos o virtualizados a través de un ecosistema de componentes basados en la nube perfectamente integrados.

VCAS Ultra es la última generación del

sistema Video Content Authority System (VCAS) de Verimatrix, una arquitectura end-to-end que ofrece seguridad de ingresos en los servicios de video para toda la gama de redes y tipos de dispositivos. El software y arquitectura IP provee una solución para despliegues de Broadcast, híbridos, OTT y multi-DRM.

Los componentes de software de este sistema están preparados para despliegues en la nube. Además, cuenta con la tecnología ViewRight, que ofrece integración de STB casi universal, junto con el soporte a través de la gama de dispositivos CE. La arquitectura de este producto se extiende más allá del legado de CA y DRM para proveer una protección completa para encriptación, marcas de agua



Yefim Nivoro, Steve Oeteggen y Gustavo Lerner, de Verimatrix

y gestión de servicio.

En Andina Link, Verimatrix estará disponible para visitas y para discutir cómo la marca puede ayudar a dirigir los desafíos en seguridad multi-red y multi-pantalla.

Phabrix eligió a AVBB como distribuidor en las Américas

Phabrix anunció que el distribuidor AVBB será su representante en las Américas, donde proveerá servicios de ventas, marketing y soporte técnico para toda su gama de productos.

El acuerdo incluye Estados Unidos, Canadá y Latinoamérica. Martin Mulligan, director de ventas de Phabrix comentó: 'Estamos encantados de poder trabajar con AudioVideo BrandBuilder Corporation para distribuir nuestros productos en estos importantes mercados. La experiencia, soporte y red de contactos disponible a través de ellos permitirá a Phabrix expandirse en esta importante

región en el futuro'.

Como master distribuidor de la marca, AVBB ofrecerá el innovador sistema de testeo a mano Sx, así como instrumentos de medición que incluyen las series de Phabrix SxE y Rx, el rack de instrumentos de montaje para QC, OB, estudio y soporte para Broadcast para T&M. Con el advenimiento de las infraestructuras 4K y redes IP en broadcasting, AVBB proveerá el canal de ventas para Phabrix Qx, la última innovación de la marca en soporte T&M en los nuevos formatos de UHDTV1 y UHDTV2.

Christian Young, director de marke-

ting de AudioVideo BrandBuilder, agregó: 'Phabrix como marca ha obtenido reconocimiento global para calidad e innovación. El foco de AVBB será dar soporte a la base de clientes existente de Phabrix y para encontrar nuevos mercados y oportunidades a través de las Américas'.



Vivicast lanza UHD1, primera señal 24/7 en 4K

Inicialmente en Estados Unidos

Una de las novedades importantes de Natpe fue el lanzamiento de la primera señal 24/7 en 4K a cargo de Vivicast, que realizó un convenio especial con SES para poder hacerlo. Se llamará UHD1 y se espera esté disponible para el mercado estadounidense en los próximos meses. Mientras esté en la cobertura del satélite, también estaría para Latinoamérica, primero para México y Centroamérica.

Su programación incluirá música en vivo, series y deportes extremos, con un alto valor

para los operadores. Prensario conversó con los responsables de la empresa, que tiene siete años de trayectoria, aunque el presidente Stuart Smitherman lleva 30 años en la industria.

Smitherman destacó que todavía no tiene definido el precio que se estará pactando para disponerse a los abonados. Hay material genuino 4K y otro con HDR (High Dynamic Range). El ejecutivo no mostró gran expectativa en el avance del 8K, ya que los ojos humanos no podrán diferenciarlo, explicó.



Matt Pohlman y Stuart Smitherman

Televes®

se vuelca en el mercado LATAM, donde queremos sumar con la experiencia de nuestra presencia de productos y soluciones en más de 100 países del mundo

con filiales internacionales en España, Portugal, Francia, Reino Unido, Italia, Alemania, Polonia, Rusia, Emiratos Árabes Unidos, China y USA



Más de 50 años llevando la Mejor Señal de TV e Internet Hasta el Hogar

Diseñamos, desarrollamos y fabricamos sistemas y productos asociados a los servicios de telecomunicaciones en las infraestructuras de edificios y hogares, siendo nuestra especialidad la captación y distribución de la señal de TV.

Desde antenas y LNB's, sistemas de gestión de cabecera, centrales de amplificación, equipos de derivación y reparto, así como las más avanzadas herramientas de medición y análisis de señal, el profesional de la instalación cuenta con la confianza de la marca Televes para cubrir todas sus necesidades.

- Soluciones de digitalización para redes de Cable
- Captación y distribución de TV Satélite, Cable y Terrestre, para Soluciones Colectivas
- Soluciones profesionales para Operadores DTH
- Redes de datos, televisión y VOD para Edificios Especiales, como hoteles, hospitales y escuelas.
- El internet más rápido y seguro utilizando el cable coaxial de la infraestructura existente con nuestras Soluciones Coaxdata

Un Fabricante que Garantiza la Calidad de su Producto con el Mejor Soporte Post Venta



BCD avanza con su proyecto regional

Estará en Andina Link Cartagena

BCD de Argentina está potenciando su proyecto regional iniciado hace algunos años, ahora con una fase más ambiciosa que incluyó su participación en los principales eventos de la región, desde Centroamérica y la SCTE de Estados Unidos, a Jornadas de Argentina.

La empresa desarrolla el mini CMTS que está dedicado al segmento de operadores pequeños, pudiendo cada uno manejar hasta 500 abonados pero su tecnología es escalable en el caso que quieran crecer. Desde luego, otros operadores pueden empezar más arriba y llegar a manejar el Docsis 3.0 de manera bastante rápida.

En su plan de crecer en la región, busca acuerdos de distribución como el que cerró con Pico Digital, dado a conocer en Jornadas de Argentina, para la venta del producto allí, aunque está abierto a sumar más mercados.

Es claro el objetivo de acompañar desarrollos de TV digital e IPTV e integrar soluciones con equipos de sus diferentes partners estratégicos clave como Arris, para que operadores que están con una barrera de acceso difícil a lo digital puedan encontrar soluciones accesibles. De la misma manera, ese sector de operadores pequeños tiene una necesidad muy concreta en estos tiempos de hacer el upgrade y son muchos de manera que se pueden alcanzar volúmenes importantes pese a la limitación que las crisis o la suba del dólar representa en algunos países.

Agregó Molinari que la experiencia en los eventos de la región es positiva como primer paso de acercamiento a los clientes pequeños, a los que se les quiere extender el concepto de servicio de pre y postventa que siempre caracterizó a



Nicolás Molinari y Damián Naguimer de Pico Digital

BCD en Argentina a lo largo de sus 30 años de trayectoria, y que es totalmente replicable a otros países. De hecho hay una demanda para un servicio así y que no sea sólo una relación de compra-venta de mercadería. El objetivo es estar más cerca de todos esos operadores y también de los partners estratégicos como Arris, Pico, Corning y Arcom, entre otros.

Trilithic amplía su cobertura en Latinoamérica



Judith Vázquez, de JPM, representante de Trilithic en Latinoamérica, comentó: 'Nuestra estrategia para aportar soluciones a los operadores no ha cambiado en este año tan difícil en lo económico. Hemos agregado dos vendedores más para cubrir México, Centroamérica y el norte de Sudamérica'.

'La familia de medidores DSP ha sido muy popular con sus opciones excelentes para el instalador, el de averías y mantenimiento. Los presupuestos de todos se acabaron demasiado pronto debido al dólar fuerte y las devaluaciones.

Trilithic lanzó nuevos equipos, como el 802 AWE para medición y análisis de señal inalámbrica

WiFi, y un detector de fugas más preciso para las instalaciones en las casas y edificios. Dijo Vázquez: 'Hemos creado esta familia de medidores de RF y DOCSIS que son intuitivos y consistentes entre ellos'.

Sobre la SCTE, expresó: 'Siempre ha sido un show de aprendizaje y para conocer a más clientes. Es muy importante aprovechar los cursos y ver en vivo la nueva tecnología que ofrecen los fabricantes de la industria'.

'Queremos mostrar a los clientes, aprovechar el sistema completo que tiene Trilithic, el ViewPoint Server y el LAW Server para mantenimiento de su planta desde el balanceo hasta monitoreo en retorno. También el "monitoreo" de sus técnicos en el sentido del inventario y uso de los equipos de medición, así como tener archivados los datos



Judith Vazquez y Dan Dillon

de las mediciones que hacen en cada instalación. El ViewPoint server WorkForce Management tiene soluciones para calificar al técnico y al mismo tiempo motivarlo', completó.

Y finalizó: 'Para el año próximo, tendremos dos vendedores más en el área para cubrir mejor el territorio. Hay buenas perspectivas para el 2016 pero todo depende del mundo y su economía'.

Skyworth: 20 millones de STB's al año

Darrell Haber, director de marketing de Skyworth, dijo a Prensario todas las implicancias que tiene el fabricante chino que se ha diferenciado por su volumen de los otros del mismo origen que llegan a nuestros mercados, con más de 20 millones de de STB vendidos al año y muchas ventas en la India o regiones difíciles como África.

En Latinoamérica está empezando y la parte analógica es todavía importante, con más foco en

la TV paga por ahora que en Broadcast. Tienen buena presencia con los gobiernos y en particular Colombia que tiene el estándar europeo. Avanza con Telmex y Telefónica y estuvo a fin de septiembre en NexTV México con Diego Carrera. Más allá que recién comienza, ya tiene un equipo local en la región con sede en Brasil y Argentina, se plantea poner una fábrica en América del Sur y armar una comunidad local.



Darrel Haber

La más alta tecnología de pruebas para logística reversa

Set-Top Box Test Platform

Para probar decodificadores SD/HD digitales (DVB-x, DAC, IPTV)

Cable Modem Test Platform

Diagnóstico y actualización de firmware para CMs y EMTAs

Wireless Router Test Platform

Pruebas de routers WiFi, Modems xDSL, WiFi Routers 3G/4G, ONTs



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

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

19/20/21
DE JULIO
CONVERGENCIA
SHOW.MX **2016**

REPENSAR
PARA
REINVENTAR

La única
expoconvención
de México

TV PAGA REDES NPLAY OTT SATELITE
CONVERGENCIA TELECOMUNICACIONES

EXPOSITORES CONFIRMADOS

Aerodoc, Agrotendencia, AMC, AMT, Antenas Jalisco, AZ TV de Paga, BCD, Byte, C4D, Cable Provedora, Claxson, Discovery Networks, Divas TV, DW, EKT, Elemental, El Tigre CATV, Eutelsat, EWTN, FOX, Gol TV, Hustler TV, JJT Digital, JPM, MBA Networks, Mediaset, Muhle, Optronics, Pico Digital, PPC, Promptlink, RT TV, Scripps Networks, Siba, Telesur, TVC, Veas, Venevision Continental, Viavi, Viacom, VOA, Wellav.

WWW.CONVERGENCIASHOW.MX

SÍGANOS EN  ConvergenciaShow.mx  @ConvergenciaMX  ConvergenciaShow.mx

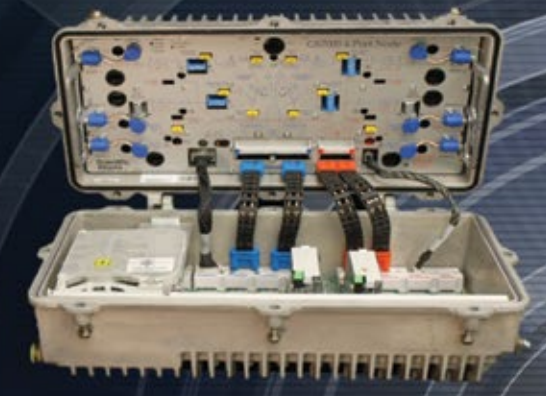
MEDIAPARTNERS



1-918-251-2887
TCAMERON@TULSAT.COM
WWW.TULSAT.COM

GAINMAKER
GS7000
NODE

GAINMAKER
SYSTEM AMPLIFIER



TAPS
PLUG-INS



GAINMAKER
LINE EXTENDERS



EL PODER DE INVENTARIO
CUANDO LO NECESITAS

Lindsay Broadband: *UPS Titan*, el UPS de próxima generación

Por Ken Weaver, Director de Ingeniería Óptica



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

El problema

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

La solución

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

La carga inteligente

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

Las unidades se montan habitualmente en armarios de energía, garajes o áticos de los abonados, donde las temperaturas pueden fluctuar hasta en 100° F (38°C). Otros cargadores comúnmente utilizados siguen trabajando como si estuvieran

haciéndolo a 77° F de forma continua, aplicando un voltaje de carga constante, independientemente de las condiciones ambientales. Esta carga de línea plana reduce la duración de la batería, en última instancia, costando más dinero a las compañías de telecomunicaciones en servicio de mantenimiento y costos de sustitución. La sobrecarga de estas baterías hace que el calor, produzca fallos en la batería y en casos extremos puede provocar un colapso del UPS.

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

El *Titan* sigue esta curva de carga. La eficiencia sin precedentes de la tecnología *Thermo-Amp* asegura una carga exacta y precisa. El procesador onboard comprueba continuamente la temperatura ambiental y ajusta la tensión de carga en tiempo real. El *Titan* nunca se sobrecarga y ni se carga de menos, extendiendo la duración de la batería de cada unidad, donde quiera que esté instalado.

El *Titan* entrega el mayor backup y vida de la batería en el planeta; hasta 14 horas de energía de reserva y una vida útil de la batería de 6 a 8 años, hasta un 60% más que las baterías estándar. Esto significa un menor número de visitas del servicio técnico para reemplazar las baterías y los menores gastos de operación a lo largo de la vida de cada unidad de *Titan*.

Fiabilidad: diagnóstico avanzado

Titan emplea algunas de las tecnología más avanzada de testeo de baterías y diagnóstico en la industria. Sobre la base de un algoritmo avanzado, la carga *Titan* prueba la batería cada 45 días con un testeo que dura 3 horas, para proporcionar los diagnósticos más precisos en la industria. Compare esto con una simple prueba de arranque, de 30 segundos, con la mayoría de los proveedores de UPS.

La instalación más flexible

Sabemos que la instalación y el servicio son áreas que pueden aumentar los costos de operación o el operador puede crear oportunidades para reducirlas. Conversiones de energía convenientes crean una mayor flexibilidad para las instalaciones.

El *Titan* convierte CA en CC en la salida, lo que nos permite utilizar un cable de alimentación de 16 y montar la UPS hasta 115 pies de distancia del toma. El *Titan* también se puede montar hasta 70 pies de distancia de la ONT. De diseño modular, la batería del *Titan*, la placa de circuitos, y el fusible pueden ser reemplazados en el campo - sin necesidad de retirar la unidad de su soporte. Estos avances dan a los instaladores mucha más flexibilidad y hacen que su trabajo sea mucho más fácil ahorrando dinero en operadores.

PON ONT Botón de reinicio

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

Rendimiento, larga vida y un mejor diseño significa ahorros

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

Skyworth



We are not who you think we are...

4th largest manufacturer in the world

The leader in DTH, ASO, Cable and IPTV

An expert on connected home solutions

A real technology partner for your next generation video services

Contact our regional representative at

diegocarrera@skyworth.com

mendezv@skyworth.com

SHENZHEN SKYWORTH DIGITAL TECHNOLOGY CO.,LTD

Address: Unit A Skyworth Bldg Gaoxin Ave

1.S Nanshan District Shenzhen China

General: +86-755-26010018

Email: SDTMarketing@skyworth.com

Website: <http://en.skyworthdigital.com>



UPS Titan, el nuevo sistema de alimentación de Lindsay

Rincon Technology: Junto a los operadores de Latinoamérica

Rincon Technology es un proveedor global de equipos para empresas de telecomunicaciones, que facilita equipos surplus nuevos, surplus usados de redes multimarca (Arri/Motorola, Cisco, Juniper y más), con un enfoque particular en redes de televisión por cable (cabecera, CMTS), redes móviles, redes fijas y de datos/IP.

Amado Quintanilla, director de desarrollo de negocio para Latinoamérica, dijo: 'Contamos con productos de interfaces ópticas genéri-



Bradley White, de Olive Street Media; Gerardo Gutiérrez García y Juan Pablo Fernández Zamora, de Coopeguanacaste; y Amado Quintanilla, de Rincon Technology

cos de nuestra propia marca (Rincon Brand), compatibles con los equipos de los fabricantes originales mayores con garantía de por vida. Latinoamérica ya ha descubierto los alcances en estas líneas de ópticas sin riesgo a sus redes y con ahorros significativos'.

Rincon Technology compra equipos de redes non utilizados, programa conocido como "Recuperación de Inversión de Capital (Asset Recovery Program), que logra asistir al cliente recuperar capital en equipos retirados, asistiendo con créditos sus presupuestos CAPEX / OPEX.

'Rincon cuenta con amplio inventario de red móvil como de NSN y Ericsson (en 2G, 3G y también LTE con NSN), antenas y receptores, decoders y radios', agregó Quintanilla.

La marca estará presente en Andina Link, como todos los años, para recibir a todos sus clientes, incluyendo a los ejecutivos de los principales operadores de la región.

En septiembre pasado, la marca acudió al evento



Daniel Mizrahi y Vicencio Maya, de Millicom, con Amado Quintanilla, de Rincon Technology

de Centroamérica, celebrado en Costa Rica, donde ofreció una fiesta para los cableoperadores en Sheraton Hotel. Se destacó la presencia de Daniel Mizrahi y Vicencio Maya, de Millicom, quienes también estuvieron en su stand, así como Andrés Nicolás, gerente general de Cabletica, junto al gerente de ingeniería, Antonio Navas.

También estuvo Coopeguanacaste que el año pasado lanzó su servicio de IPTV en tres ciudades de Costa Rica, y el carrier de telecomunicaciones Ufinet.

Paul Hanna, VP de Marketing en Casa Systems

Casa Systems: DOCSIS 3.1 marca el comienzo de velocidades de gigabit

Mientras los OTT despegan en Latinoamérica

La era OTT ha llegado y los consumidores, en toda América Latina, buscan contenidos de video en cualquier momento, en cualquier lugar, a cualquier dispositivo. Los analistas están mostrando sus proyecciones de mercado y TV Digital Research espera que los ingresos OTT lleguen a \$ 2.910 millones en 2020 – desde los USD37 millones generados en 2010 - y llegar a 24 millones de suscriptores ese mismo año. Si bien las proyecciones varían ligeramente, todos están apuntando a un hecho indiscutible - ya sea entregado por un proveedor independiente OTT o un operador de cable: la transmisión de video bajo demanda está aquí para quedarse.

Mientras el consumo de video OTT y otras aplicaciones que insumen mucho ancho de banda crece, los suscriptores están esperando una experiencia impecable - una conexión que sea rápida y sin problemas y que pueda hacer frente a las demandas de esta nueva era gigabit. Y los proveedores de servicios sienten la presión de aumentar la capacidad de la red de una manera que sea rentable y no

interrumpa las arquitecturas y las inversiones en redes existentes.

Casa Systems está trabajando con los proveedores de servicios de todos los tamaños en todo el mundo, para ayudarlos a cumplir con estos requisitos de forma inmediata, al tiempo dejar las redes preparadas para el futuro. En la vanguardia de la innovación, la solución de Casa Systems Converged Cable Access Platform (CCAP) - la C100G y la más pequeña C40G - integran plenamente voz, datos y tráfico de video en una única plataforma, lo que reduce la complejidad y los costes de la red al tiempo que mejora el rendimiento.

Y ya se encuentran preparadas para DOCSIS 3.1- con compatibilidad hacia atrás para DOCSIS 3.0. Hemos demostrado su capacidad para llegar al downstream multi-Gbps y las velocidades de subida- de múltiples Mbps, hechos posibles gracias al DOCSIS 3.1, por lo que los proveedores puedan aprovechar el potencial desde el inicio de la implementación. Y nuestro enfoque definido por software utiliza



Paul Hanna, VP de Marketing en Casa Systems

tecnología de matriz de puertos programables (FPGA), para que los proveedores puedan seguir satisfaciendo las crecientes necesidades de capacidad sin necesidad de digitalizar y la sustitución de las tarjetas de conmutación, tarjetas de línea o módulos PHY.

Con OTT y otros servicios de banda ultra ancha en aumento en América Latina, la era gigabit es inminente. Los suscriptores no esperarán y los proveedores de servicios no pueden darse el lujo de esperar para entregarlo. Con las soluciones de CASA de DOCSIS 3.1 con capacidad CCAP, no tienen que hacerlo.



FTTH

PREPÁRESE PARA DAR UN SERVICIO DE ALTA VELOCIDAD A SU CLIENTE.

EOC

SOLUCIÓN DE INTERNET DE ALTA VELOCIDAD A BAJO COSTO. COMPATIBLES CON FTTH.

NO LLEGUE ULTIMO A LA META!

MIGRE A EOC Y FTTH A MUY BAJO COSTO

- Bajo costo de inversión
- Financiación por proyecto
- Unico que entrega diseño, arquitectura y soporte
- Capacitación sin costo.



Digital Streams: soluciones para implementar banda ancha

En los últimos años, Latinoamérica ha experimentado grandes avances en el acceso a Internet, aunque muchos países permanecen atrasados, con el servicio no disponible para la mitad de la población total de la región, de acuerdo a un informe publicado por Cepal. En este contexto, **Digital Streams** ofrece para los operadores opciones costo eficientes para implementar banda ancha en sus redes, ya sean HFC como con nuevas redes FTTH.

Juan Carlos Marchesini explicó a **PRENSARIO**: 'Para operadores de cable cuya grilla se encuentra totalmente ocupada con canales analógicos, presentamos cabeceras digitales que garantizan un ahorro de ancho de banda muy importante, liberando valiosos MHz que pueden ser utilizados para transportar datos'. También dispone de CMTSs y cablemodems, proveyendo no sólo equipamiento sino también servicios de asesoría y sistemas llave en mano.

'Para aquellos operadores de cable y telecomunicaciones con redes demasiado antiguas para soportar datos, Digital Streams ofrece asesoría, diseño y sistemas llave en mano para redes FTTH', dijo Marchesini.

Estos sistemas de televisión por cable con redes que no soportan DOCSIS se enfrentan con el dilema de realizar una actualización de sus redes a HFC, pero dada la reducción de precios de fibra óptica y equipos para fibra al hogar, muchas veces es más económico cambiar esas redes anticuadas por modernas redes de fibra óptica pasiva. 'En este campo, Digital Streams posee amplia experiencia, con redes diseñadas para operadores de Estados Unidos y Latinoamérica', añadió.

Los datos del informe de Cepal son una media entre la velocidad de la banda ancha fija y la de la banda ancha en celulares. Si se analiza la velocidad de la banda ancha en celulares, muchos países mejoran su posición. Sin embargo, América Latina sigue muy por debajo de la media de los países de la OCDE, donde el 79% de la población es usuaria de Internet.

En cuanto a la banda ancha, su difusión en este periodo en celulares ha sido mayor que la de la fija, debido a la facilidad de acceso a estos dispositivos y a la mejor cobertura de las redes móviles. En 2013, la penetración media de la banda ancha móvil en la región fue del 30%, frente al 9% en la banda ancha fija.



Yecica Pineda y Juan Carlos Marchesini, de Digital Streams

'Esta oportunidad de negocios está siendo dejada de lado por muchos cableoperadores, cuya infraestructura permitiría servicios de Internet de banda ancha mucho más veloces que los ofrecidos por la telefonía móvil, muchas veces por falta de conocimientos técnicos, o de recursos económicos para ofrecer dichos servicios. Digital Streams puede ayudar a los operadores tanto desde el punto de vista técnico, así como con sus ofertas de equipos, que permiten a los operadores ofrecer la misma calidad de servicio que los Grandes MSO a una fracción del costo'.

Perfect Vision ensancha su portafolio en Latinoamérica

Perfect Vision Manufacturing ha sido líder en la fabricación de productos pasivos drop para los sistemas satelitales en Latinoamérica, especialmente a través de su cliente DirecTV.

Ahora, ha expandido su mercado a los sistemas de redes HFC, agregando a su portafolio los componentes pasivos para planta interna y planta externa, que se usan en esta industria.

Los clientes que ahora se incorporan a la cartera de PVM, son los MSO y las empresas

medianas y pequeñas que prestan servicios de CATV y de datos a través de redes HFC.

Para la nueva tendencia de sistemas híbridos HFC-DTH, Perfect Vision brinda soluciones integrales de los elementos pasivos que se requieren para las dos tecnologías. En aras de contribuir al desarrollo de la región, la marca ha establecido empresas locales y ha hecho alianzas con fábricas locales en Brasil y Argentina.

Además de su presencia en Andina Link Cartagena, ha tenido presencia en ABTA de Brasil, Jornadas de Argentina, Tepal y Andina Link de Centro América con el único fin de mantener una estrecha relación con los clientes de Latinoamérica y de esta manera



Jaime Rey

José Lanzas

conocer las necesidades del mercado.

En Andina Link Cartagena, los clientes podrán visitar el stand de Perfect Vision para conocer la nueva gama de productos que abarcan su nuevo portafolio.

La Herramienta más económica para el Instalador Básico

- Pantalla Intuitiva a color de fácil configuración
- Mediciones Análogas de Nivel, Escaneo, C/N y Tilt
- Mediciones Digitales de Nivel, MER, Pre/Post-FEC BER, Constelación y Mediciones de tap del Ecuilizador
- Análisis de espectro en retorno (4 to 110 MHz)
- Pruebas Automáticas con umbrales simples tipo Pasa/Falla
- Configuración Remota y almacenamiento flexible de Datos con un número prácticamente ilimitado de Planes de canales, Juegos de Limites o Umbrales Pass Fail, Pruebas automáticas y Órdenes de Trabajo
- Linterna LED, administración de Órdenes de Trabajos, soporte de múltiples idiomas, administración de conectividad muy simple.



jpm
COMMUNICATIONS

JPM Communications, Inc.
463 Acton Rd.
Columbus, OH 43214
U.S.A.
ventas@jpm-communications.com
www.jpm-communications.com

Presentamos a ustedes el Nuevo Medidor de Señal 120 DSP de Trilithic. El 120 DSP ofrece el rango más amplio de mediciones estándar y funcionalidades disponibles hoy día. Sea más eficaz con todas las mediciones básicas que un técnico instalador requiere para verificar la calidad de servicio, identifique fácilmente y arregle los problemas en campo a la primera vez y por siempre

innovative technology to keep you a *step ahead*

To find out more, visit www.trilithic.com or call (800) 344-2412

PCT International: RFoG hasta la curva, facilitando la migración hacia IPTV

Por Humberto Valdés, VP of Product Management

Uno de los principales retos que conlleva la evolución de las redes de banda ancha, es la definición de hasta donde debemos seguir invirtiendo en la infraestructura ya existente y en qué momento debemos migrar hacia otras tecnologías que nos permitan seguir siendo competitivos y por ende satisfacer la demanda de nuestros clientes. Aunque el mapa parece ser bastante claro y todos los caminos apuntan a IPTV, no es tan sencillo reemplazar la plataforma de RF que ha sido el corazón de las redes CATV por años.

Considerando que la presencia de fibra óptica se sigue extendiendo cada día mas, y que además de resolver la necesidad inmediata también representa capacidad de crecimiento a futuro gracias a su ancho de banda, lo más lógico es buscar un punto intermedio donde podamos aprovechar las ventajas de las redes FTTx mientras extendemos al máximo la vida del equipamiento en cabecera así como la acometidas ya instaladas en las casas a lo largo de nuestra planta externa.

El enfoque de RFoG hasta la curva calza perfectamente en este escenario. Por un lado,



los novedosos mini nodos de múltiples puertos de RF permiten reemplazar los taps tradicionales, haciendo que la transición sea transparente para el cliente, y manteniendo los servicios tradicionales (Video, DOCSIS, VoIP, VOD, etc) a nivel de cabecera, y por otro lado, coexistiendo en una red solapada (overlay) con servicios en base a PON lo que permite incrementar la capacidad de entrega de servicios de forma inmediata en base a la demanda que se presente caso a caso.

Los mini nodos RFoG de múltiples puertos de RF (4 y 8 puertos) de PCT International, cumplen con todos los requerimientos establecidos por la SCTE, brindando el nivel de señal ideal para poder alimentar a cada cliente directamente desde cada puerto.

Adicional a esto, nuestras múltiples opciones de alimentación eléctrica permiten energizar el mini nodo tanto desde la planta externa, como desde los hogares, lo que brinda mayor flexibilidad a la aplicación.

Tal como expusimos en un artículo previo, PCT International tuvo el privilegio de ser parte de un innovador proyecto en el que nuestros mini



nodos fueron instalados en Omaha, Nebraska, reemplazando taps de RF en la planta externa y alimentando las casas desde pedestales adyacentes. Esta experiencia nos permitió observar la conversión de clientes desde un ambiente totalmente HFC, hacia una arquitectura híbrida de FTTC en donde RFoG se encarga de los servicios tradicionales mientras que PON cubre las demandas de internet de alta velocidad (1 Gbps) de manera eficiente y confiable, reafirmando el compromiso de PCT International presentando innovadores productos especialmente diseñados para las redes de hoy y de mañana.

PCT es una empresa líder a nivel mundial en la fabricación de productos de alto rendimiento tanto ópticos como de RF para las redes de comunicación de banda ancha. El principal enfoque de PCT es ser vista como una fuente para obtener la solución completa en la última milla.

4Business: Las ventajas de Scord en la distribución de TV e Internet a los hogares

Scord viene desarrollando nuevas funcionalidades que brindaran ventajas frente a los cuatro agentes que participan en el proceso de llevar televisión e Internet a los hogares, entre las que se destacan:

-Ventajas frente a los accionistas quienes a través de indicadores de gestión podrán estar informados de los acontecimientos de su empresa, estos indicadores son entregados a sus bandejas de correo electrónico sin necesidad de tener que ingresar a SCORD.

-Ventajas frente a los Suscriptores quienes contarán con el apoyo de las herramientas tecnológicas para consultar sus estados de

cuenta corriente y hacer llegar sus peticiones y nuevas necesidades. Así mismo se incorporan integraciones con agentes recaudadores externos que les facilitarán el pago de sus facturas en diferentes entidades como son Efecty, PSE, uso de dataphones y otros bancos.

-Ventajas frente a los colaboradores quienes cuentan con herramientas de control que les facilita el trabajo diario,

-Ventajas frente a los proveedores con herramientas que controlan los gastos de la empresa.

‘Además, hemos implementado la unidad de negocios de contact center, lo que permitirá a los cableoperadores tener mayor acercamiento a

sus clientes dándoles una atención pronta y oportuna contando con un grupo de profesionales capacitados en atención al cliente y tele marketing, brindando además, reporte técnico, administración de almacenos, gestión de cobranzas y recuperación de abonados, WhatsApp, chat en línea, encuestas de satisfacción, a medida y solicitud del cable operador’, finalizó **Javier Ríos**, titular de **4Business**.



Javier Ríos



Televisión Digital

Soluciones llave en mano para sistemas de CATV y DTH

- Cabeceras Digitales
- Modulador IPQAM
- Set Top Box (STB)
- Encoders HD / SD
- CAS / SMS/ EPG
- Mini CMTS



GOSPELL C.A. & Colombia

Distribuidor: DIPTec

Tel: +504-2443-0671

Tel: +1-3055177747

ventas@diptec.net

www.diptec.net

GOSPELL CHINA

Oficina Principal

Tel: +86 13113672858

zhouyong@Gospell.com

www.gospell.com

dibox One el nuevo producto en materia de servicios digitales de Red Intercable



dibox One suma una alternativa de contenidos que permite al cableoperador:

Incrementar sustancialmente la oferta de señales digitales SD y HD con 32 nuevas posiciones.

Planificar su crecimiento con una mínima inversión y tener financiamiento en cuotas fijas y en pesos.

Posicionarse para incursionar en un entorno IPTV.

Incentivar el consumo de contenidos lineales Premium.

dibox One, un servicio con dinámica de futuro.

diboxone



DISCAMP®

DIVISIÓN
ACCESORIOS PARA CABLES



Termocontraíble pared fina, media y gruesa, con y sin adhesivo. Varias medidas y colores.



Terminales uso interior / exterior de baja y media tensión.



Empalmes de baja y media tensión.

La línea mas completa en Accesorios para Cables



Precintos universales, de nylon, de seguridad, identificadores de nylon con uv. Plaquetas autoadhesivas.



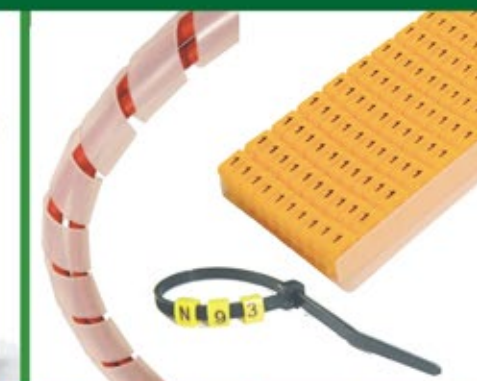
Sondas y cintas pasacables. Modelos y medidas varias. Accesorios.



Precintos metálicos de acero inoxidable, de hojalata, abrazaderas.



Fijaciones de Nylon. La más amplia variedad de tarugos, grampas, tubos pasapared, pitones, zincados, etc.



Anillos identificadores, modelo abierto y omega. Cinta Helicoidal negra y natural.



Flejes y Hebillas de acero inoxidable. Herramienta Sunchadora



Para más información llámenos al (54 11)
4687-5261 | 4687-7574

DISCAMP ARGENTINA S.R.L.
Lisandro de la Torre 1294 C1440ECN C.A.B.A. - Argentina

info@discamp.com

Discamp

@DiscampArg

DiscampArg

WireTech

PROVEEDOR INTEGRAL

Representante exclusivo

Prysmian Group

OPPC

ASKA
Communication Corp

Cablematic



MOTOROLA

Y la más completa línea de equipamiento para:

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

Fabricante argentino de cables coaxiales flexibles
Cables .500 - .750 TFC

Casa Central:

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

Sucursal Córdoba:

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

www.wiretechsa.com.ar



DISCAMP®

DIVISIÓN
SEGURIDAD INDUSTRIAL



PROTECCIÓN OCULAR



PROTECCIÓN CRANEANA Y FACIAL



PROTECCIÓN RESPIRATORIA



PROTECCIÓN AUDITIVA



INDUMENTARIA Y PROTECCIÓN LUMBAR

Pedilo con bordado o estampado del logo de tu Empresa



ESCALERAS DIELECTRICAS Y DE ALUMINIO



PROTECCIÓN PARA MANOS



CALZADO DE SEGURIDAD DIELECTRICO

DISEÑOS EXCLUSIVOS A MEDIDA

de Mochilas y Portaherramientas, con o sin bordado. Y además podés elegirlo con tu logo!



DISCAMP APOYANDO LA INDUSTRIA NACIONAL



Para más información llámenos al (54 11)
4687-5261 | 4687-7574

DISCAMP ARGENTINA S.R.L
Lisandro de la Torre 1294 C1440ECN C.A.B.A. - Argentina

info@discamp.com

Discamp

@DiscampArg

DiscampArg



hunger

VISTA WEB A TRAVÉS DEL MÓVIL

CAMBIAR LA FORMA DE HACER MANTENIMIENTO A SU RED

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

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

ARCOM
DIGITAL

www.arcomlabs.com

Televés apuesta al mercado latinoamericano

Participará en Andina Link

La empresa española **Televés** participará en esta edición de Andina Link en Cartagena, donde buscará llegar a los principales cableoperadores y DTH de la región y reforzar su relación con los organismos públicos de regulación de las telecomunicaciones.

En este mercado, presentará sus novedades para hibridación y digitalización de redes, con especial énfasis en la reencriptación de servicios, respondiendo a las necesidades de los operadores de cable que comienzan a digitalizar sus arquitecturas de red.

Juan Molezún, director de la división internacional de Televés, dijo: 'Televés está teniendo una gran acogida en el mercado latinoamericano, lo que otorga a la compañía una posición destacada en esta pujante industria'.

En su stand, dará especial relevancia al segmento "Hospitality", una propuesta integral de servicios audiovisuales para hoteles y hospitales, que incluye la televisión de la nueva generación a través de IPTV, infraestructuras de datos para redes GPON de alta capacidad y lo último en soluciones *Digital Signage*.

La marca española continúa expandiendo su presencia en la región, como demuestra el reciente acuerdo de colaboración alcanzado con el Servicio Nacional de Aprendizaje de Colombia (SENA), para la formación de técnicos en áreas de infraestructuras de telecomunicaciones para la distribución de señal de televisión digital terrestre y satélite.



Juan Molezún



Wisi invierte en Inca Networks

Wisi anunció una inversión en la empresa canadiense **Inca Networks**, especializada en soluciones para distribución de video, contribución, procesamiento y monitoreo de contenido de TV lineal y multipantalla.

Wisi busca extender su posición global como proveedor de tecnología para el procesamiento de audio y video digital, acceso a banda ancha y fibra óptica. Junto a Inca Networks trabajarán juntas en el desarrollo y distribución de video IP lineal y soluciones OTT multipantallas, incluyendo proyectos de compresión de video HEVC, DVR, monitoreo y ad insertión.

Ambas esperan beneficiarse mutuamente de sus redes de distribución. Wisi se convertirá en el distribuidor exclusivo de los productos de Inca para transcodificación y multipantalla en Eu-

ropa, Asia, Sudamérica, África y el Medio Oriente, mientras que Inca Networks será el socio norteamericano exclusivo de Wisi para sus plataformas modulares RF/IP, *Chameleon*, *Tangram*, así como la línea de productos *Optopus* FTTH. Además, los ejecutivos de Wisi se integrarán al directorio de Inca.



INGENIERÍA Y PROVISIÓN DE TECNOLOGÍA PARA REDES DE BANDA ANCHA

- 30 AÑOS PROVEYENDO EQUIPAMIENTO, SOLUCIONES TECNOLÓGICAS Y SERVICIOS A OPERADORES DE REDES HFC
- ASESORAMIENTO TÉCNICO Y SOPORTE POST-VENTA

WWW.BCDUSA.NET

MODEMS, CMTS, NODOS ÓPTICOS, PLATAFORMAS ÓPTICAS, AMPLIFICADORES, CONECTORES, FTTH, IPTV, VOIP

BDC FLORIDA ELECTRONICS CORP.
999 PONCE DE LEON BLVD // SUITE 1110 // CORAL GABLES, FL 33134
TEL // 305 7706368

SALES@BCDUSA.NET

Corning
Gilbert

PICO DIGITAL

ARRIS
GOLD
Advanced VAR

Latino TCA destaca solución para cabeceras de Teleste

Latinoamericana TCA, proveedor de soluciones para TV e Internet por cable o fibra y cabeceras de televisión digital con más de 22 años en el mercado, participará nuevamente en Andina Link Cartagena, donde exhibirá sus productos para cableoperadores y proveedores de servicios audiovisuales.

Destacará su catálogo de productos de fibra al hogar (FTTH); cabeceras digitales sin necesidad de set-top-box; soluciones de Ethernet sobre coaxial (EoC) que permite abaratar costos y mejorar ancho de banda respecto de soluciones HFC con CMTS.

‘Presentaremos, junto a Teleste, una solución para cabeceras que permite incorporar canales HD en la norma DVB-T2, sin necesidad del uso de set-top-box; lo cual reduce entre 60% y 70% la inversión en digitalización. Además la instalación es inmediata y gracias a la financiación que ofrece Latino TCA, permite un retorno de

inversión sobre la marcha’, dijo Israel Rodríguez, gerente comercial para Argentina.

Con el crecimiento exponencial de la demanda de ancho de banda de datos, los cableoperadores medianos y pequeños se ven obligados a comenzar a ofrecer Internet, además de televisión por cable. La solución de EoC es una opción real frente a la de CMTS y cablemodem (mucho más costosa y engorrosa), sobre todo en las redes híbridas HFC, donde las condiciones de ruido y reversa no son las adecuadas para el desarrollo servicios de Internet de calidad.

‘En síntesis, utilizando los mismos elementos con que cuenta actualmente el cableoperador puede entregar soluciones doble o triple play a una velocidad de Internet de hasta 100 Mbps, lo que constituye una migración muy económica’.

‘Una segunda opción está orientada a aquellos cableoperadores que buscan una solución con mayores prestaciones de ancho de ban-

da para Internet y canales HD. Gracias a la baja significativa en los precios de la fibra óptica y a soluciones tecnológicas como las de KT en FTTH (Fibra al hogar), existe una amplia gama de productos en redes pasivas GPON y GePON que permiten brindar servicios de televisión, telefonía e Internet vía fibra óptica de gran calidad’, completó.

‘Nuestro renovado sistema de cabecera digital marcas KT y WiSi son otros de los productos que presentamos este año. Hoy es más sencillo que nunca, un solo equipo es suficiente para brindar hasta 24 señales digitales; esto ha ayudado en gran medida a que el retorno de la inversión sea substancialmente más rápido, aumentando la cantidad de suscriptores y reduciendo la clandestinidad’, finalizó Rodríguez.



Israel Rodríguez

Universal Electronics presenta controles Atom

Diseñados especialmente para Latinoamérica

Juan Carlos Ocampo, Key Account Representative para Colombia y Región Andina de Universal Electronics, adelantó a Prensario que estará en Cartagena destacando los controles remotos Atom, diseñados especialmente para Latinoamérica. Detalló: ‘Tienen incorporados los códigos de las marcas más utilizadas en la región sacando así el mayor provecho a la memoria y haciendo más eficiente la búsqueda automática o manual de los códigos de programación para el usuario final entre muchos otros beneficios’.

Los Atom se dividen en Proton y Neutron para que el cliente escoja el que más se adapte

a su modelo de negocio. Agregó Ocampo: ‘Los controles de Universal Electronics Inc. se caracterizan por su alta tecnología, calidad y la personalización al gusto y necesidades de cada cliente’.

‘No existen límites para las personalizaciones exigidas por nuestros clientes, nos dicen qué quieren y nosotros hacemos realidad sus deseos. Estas personalizaciones van desde un color particular hasta comandos de voz’.

Dijo sobre los clientes de la región, que ‘están entendiendo los beneficios de tener un

control de alta calidad y tecnología de punta que a corto plazo les ahorra mucho dinero en reposiciones y llamadas con reclamos a servicio al cliente’.

Y concluyó: ‘Colombia es un territorio clave para los objetivos de crecimiento de UEI en la región, por eso contamos con todo el apoyo de la casa matriz ubicada en California, Estados Unidos y las fábricas propias ubicadas en China y Amazonas, Brasil, en recursos y herramientas para darle a nuestros clientes el mejor servicio’.



ATX sumó a Marcelo Vaisman

Bernardo Castro, director regional de ATX en la región, destacó como están creciendo en su presencia en la región al sumar a un hombre de peso muy reconocido en el mercado como es Marcelo Vaisman, para manejar las ventas en toda Sudamérica. Ya el año anterior se había sumado a Pablo Aldames como ingeniero de soporte, así que ahora se robustece todavía más la presencia con Marcelo que tiene un

aexcelente relación con los clientes. Ya la gente de NET/Claro Brasil le expresó a Bernardo su satisfacción y todos los distribuidores ya están enterados para trabajar junto con él. Aporta un gran conocimiento de la región tanto técnico como de ventas. Es un ejemplo de la apuesta a la región más allá de los avatares económicos de algunos países y esperan un 2016 un poco mejor.



Pablo Aldames y Bernardo Castro

RINCON
TECHNOLOGY

Proveedores globales de equipos activos para empresas de telecomunicaciones, facilitando equipos para CATV, Wireless, Internet, DWDM, e equipos relacionados.

www.rincontechology.com

Nuestro énfasis es: Reducir el gasto de sus operaciones, respaldando sus presupuestos CAPEX/OPEX.

- Más de 550 empresas globales Tier 1, 2, y 3 ya lo han hecho!
- 45 empresas en CALA (Caribe – America Latina) nos brindan su confianza!

Trabajamos de una manera transparente, eficaz y responsable – con garantía de equipos!

CAMBIE LAS REGLAS

Think, do better



WWW.UEI.COM



UHD/4K HEVC IP/OTT Box



6 Degree Monoblock Quad LNB



Communication Cable



Low Cost DVB-C HD ISDB-T
Optional Major CAS support



Cable Modem
Docsis 2.0/3.0



MPEG4 H.264/265 DVB-S2
Hybird, Major CAS support



Welcome to JEZETEK

Website: www.jiuzhou-intl.com
E-mail: info@jezetek.cc

Add: No.6 Jihua Road, Mianyang, Sichuan, 621000, P.R.China
Jezetek is the owner of Jiuzhou brand

JEZETEK
Think, do better



TU SOCIO GLOBAL EN CONTROLES REMOTOS Y ACCESORIOS.



UNIVERSAL ELECTRONICS

PARA MÁS INFORMACIÓN EN CÓMO
PODEMOS SER SOCIOS, VISITE:
VISIT: www.UEI.COM/LATAM

Contacto: Juan Carlos Ocampo - Móvil: 57-311-5987628 - Mail: juan.ocampo@tvnet.co