

www.uei.com

UNIVERSAL ELECTRONICS
AND CLARO
WORKING TOGETHER



Juan Carlos Ocampo
Cell:57311-5987628
Juan.ocampo@tvnet.co

TVNET COMMUNICATIONS

Key Account Representative, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela
Authorized by Universal Electronics Inc.



PARA MÁS INFORMACIÓN EN CÓMO
PODEMOS SER SOCIOS, VISITE:
VISIT: www.uei.com/LATAM

FEBRERO 2017 | AÑO 24 | # 292

Prensario Internacional

www.prensario.net

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

A PARTIR DEL 11 DE MARZO



PREMIUM

APP & TV

ESO QUE TUS CLIENTES
NO DEBERÍAN PERDERSE.



EDICIÓN ESPECIAL
COLOMBIA

EXPOARPIA
CARTAGENA COLOMBIA

INFORME
Post NATPE MIAMI



Sábado

15:00 MÉX | 16:00 COL | 18:00 BsAs

Estreno: Marzo 25



foodnetworklatam.com

©2017 Scripps Networks, Inc. All Rights Reserved.



Made for minds.



Visítenos en Andina Link

El impacto de la globalización

Ecosistemas y vida natural, conflictos sociales universales, proyectos individuales con originalidad. El magacín Global 3000 muestra las controversias de la globalización, su impacto en el mundo en que vivimos.

Global 3000 cada semana en el canal DW (Español).



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

dw.com/spanish/global3000

Por Madgalena Russo



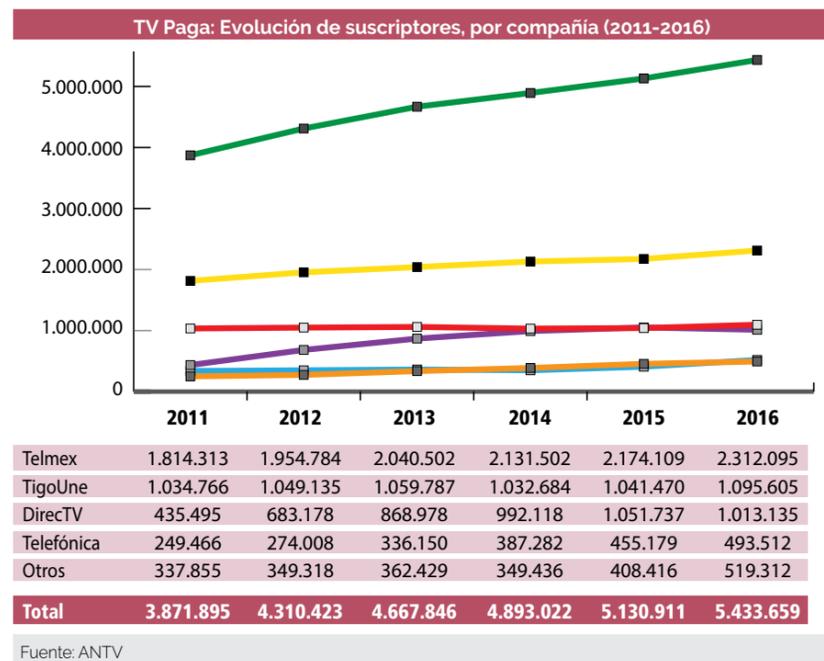
Colombia: El sector público impulsa el crecimiento en telecomunicaciones

El contexto económico en Colombia continuó desfavorable durante el 2016 a la par del resto de la región. El alto precio del dólar ha impedido a los operadores concretar grandes inversiones, obligándolos a pensar nuevas estrategias para acompañar las demandas de los usuarios, cada vez más exigentes en términos de conectividad y acceso al entretenimiento.

En este marco, no sorprende que el mayor despliegue de infraestructura haya sido impulsado por el gobierno para mejorar la conectividad, a partir de la licitación otorgada a **Azteca Comunicaciones Colombia** en 2011 para la construcción de una red de fibra óptica que una todos los municipios del país. El plan ya lleva conectados 916 municipios y seguirá creciendo a partir de los fondos por USD 100 millones que la empresa recibirá de su casa matriz en México, lo que permitirá completar la última milla en los lugares restantes. La inversión, la segunda después de una capitalización inicial de USD 40 millones, fue anunciada a fines del año pasado para concretarse en el primer trimestre del 2017, bajo la promesa de que mejorará la calidad del servicio.

Otra de las iniciativas impulsadas por el gobierno, que junto con el despliegue de fibra óptica contribuye a alcanzar la meta de 27 millones de conexiones para el 2018 establecida en el plan **Vive Digital**, es la instalación de más zonas con Wifi libre en diferentes puntos del país, que ya llegaron a 152, más del 15% del total de 1000 que están contempladas por el mismo plan.

Antioquía fue el más reciente departamento que recibió sus zonas Wifi Gratis, empezando por el municipio de Medellín, que con una inversión de 467 millones de



pesos (cerca de USD 158.780) del Mintic y la Gobernación local, tendrá un total de cinco zonas antes de terminar el primer trimestre del año. Antioquia tendrá un total de 148 Zonas Wifi, gracias a una inversión de \$12.068 millones (USD 4,1 millones). Cada uno de estos espacios de conexión gratuita a Internet funciona las 24 horas del día, los siete días de la semana.

La gran iniciativa y fuertes inversiones por parte del Estado en mejorar la conectividad está teniendo su correlato en las cifras de accesos a servicios fijos. Al igual que en la mayoría de los mercados de Latinoamérica, la demanda de una Internet cada vez más rápida para satisfacer el consumo de entretenimiento, principalmente video, ha justificado todas las inversiones y al mismo

tiempo trajo buenas noticias para el sector de las telecomunicaciones en el país andino. Así se vio reflejado al cierre del tercer trimestre del 2016, cuando los accesos llegaron a 15,1 millones de accesos, con un 96% de banda ancha, y tras incrementarse en 22,6% respecto a igual periodo del año anterior.

En cuanto a telefonía móvil, cerró el tercer trimestre de 2016 con 58,5 millones de líneas activas y un incremento del 4% respecto al mismo mes del año anterior, según los datos del Mintic. **Comcel** (Claro) es el principal operador con el 48,7%, seguido por **Movistar** con el 23,2%, **Tigo** (18,7%) y **Virgin Mobile** (4,1%).

Por su parte, la TV por suscripción cerró el año con 5,4 millones de hogares y un crecimiento de 5% comparado con diciembre de

EI ENTERTAINMENT TELEVISION ES UN CANAL DISTRIBUIDO POR HBO LATINOAMERICA GROUP.

LLEGA A LATINOAMÉRICA

CÁMBIAME EL LOOK

NUEVA PRODUCCIÓN ORIGINAL

TODOS LOS LUNES MÉX 21HRS | ARG 22HS | CHI 23HRS

EOONLINELATINO.COM | EI ONLINE LATINO | @EOONLINELATINO



Colombia: El sector público impulsa el crecimiento en telecomunicaciones

2015, según la ANTV. Claro se mantuvo como líder del mercado con el 42,5% de participación, seguido por TigoOne, dueña del 20,1%, y DirecTV con el 18,6%. Las cifras oficiales difieren de las publicadas por consultoras privadas como Business Bureau, que estima 8,24 millones de hogares, atribuyendo un 15% a la piratería en TV paga.

Respecto de esta problemática que genera al Estado pérdidas anuales por más de USD 100 millones en impuestos, las autoridades se han esforzado por demostrar una mayor iniciativa para combatirla. Así, la ANTV encaró acciones tales como la sanción a 45 proveedores locales por no haber cumplido con las leyes de derecho de autor, no haber reportado la información pertinente y haber prestado el servicio en lugares no autorizados. Cabe aclarar que Asotic, la asociación que nuclea a operadores independientes de Colombia, desconoció que se haya sancionado a operadores aduciendo que sólo se iniciaron investigaciones. En cualquier caso, esto demuestra preocupación por parte de las autoridades para combatir la piratería.

Licitación de espectro 4G

En el mismo contexto de crecimiento de la demanda de Internet está la necesidad de la licitación de más frecuencias para banda ancha móvil 4G, que fue anunciada en 2013 cuando se entregaron las propias a Claro,

Movistar, TigoOne, DirecTV y Avantel en las bandas AWS y 2500 MH.

Casi cuatro años después, el gobierno lanzó una consulta pública para la nueva licitación, esta vez en 1900 MHz y 700 MHz, la banda considerada más apta para servicios 4G-LTE y hasta hace poco ocupada por los canales de TV abierta. Por sus características, esta banda permitirá alcanzar una mayor cobertura de las señales y brindará nuevos canales que contribuirán a masificar los servicios 4G en el país, con lo cual las zonas más apartadas se verán potencialmente beneficiadas.

Plataformas OTT

Gran movimiento tiene el mercado de contenidos por Internet en Colombia, donde los principales operadores de TV paga ya se animaron con su propuesta de contenidos a los usuarios y se observan cambios en el sector van delimitando cómo será el futuro de los OTT en este país.

La Reforma Tributaria que grava con el 19% del IVA a los servicios digitales prestados por empresas radicadas en el exterior, pondrá a Netflix a competir en igualdad de condiciones con los demás operadores, que cada vez son más en el mercado colombiano no sólo desde el sector privado, sino también público.

Así, se conoció que el sistema de medios públicos RTVC lanzó oficialmente su servicio RTVC Play, con más de 400 contenidos entre documentales, series y programas informativos online de manera gratuita. La plataforma es financiada por el FONTIC (Fondo de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones), quien además estuvo a cargo del desarrollo de la aplicación y de determinar su estrategia de difusión y convergencia.

Por su parte, HBO ya está compitiendo como un OTT independiente de los sistemas de cable tras concretar su lanzamiento en Claro sólo para usuarios de Internet, cuenten o no con el paquete



Juan Manuel Santos, presidente de Colombia

de programación Premium HBO/Max mediante el servicio de TV paga. Su plataforma HBO Go brinda acceso a más de 2500 títulos con funcionalidades especiales, multilinguaje, opciones de búsqueda más fáciles, la señal HBO en vivo, y más.

TV abierta

Desde mayo próximo, Colombia tendrá finalmente su tercer canal de TV abierta que competirá con Caracol y RCN y funcionará en la frecuencia ocupada actualmente por Canal Uno. La adjudicación fue otorgada al consorcio Plural Comunicaciones por casi USD 35 millones para explotar la concesión durante diez años.

La propuesta, un 9,6% superior al precio de base establecido en el proceso, fue la única que logró superar todas las instancias previas para llegar a la final, situación que finalmente fue validada por la ANTV. Hasta mayo del 2017, Canal Uno funcionará como un canal mixto donde los responsables de la programación son tres empresas y el sistema público RCTV en partes iguales.

A nivel regional, una decisión de la Corte Constitucional de Colombia cambiará las reglas para los operadores de TV paga y la transmisión de los canales locales. La sentencia instó a la ANTV a regular la incorporación de canales regionales en los sistemas de TV paga de ese país con el objetivo de defender el derecho a la libre expresión e información y participar en la identidad cultural.

Se llegó a esta resolución a partir de una tutela interpuesta por una ciudadana. Ahora, el organismo tendrá seis meses para adecuarse a la reglamentación del artículo 11 de la Ley 680 de 2001, donde se obliga a

ENTRETENIMIENTO INTELIGENTE EN CONSTANTE EVOLUCIÓN



- TELEVISIÓN
- COMPUTADOR
- TABLET
- SMARTPHONE



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



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

Colombia: El sector público impulsa el crecimiento en telecomunicaciones

los operadores de televisión por suscripción al ‘transporte de la señal de los canales regionales de televisión abierta’.

TDT: exitosa experiencia en San Andrés

El camino hacia el cese de las emisiones analógicas en Colombia avanza según lo estipulado para concretarse a fines del 2019, con los canales públicos transmitiendo en digital y en HD desde hace dos años, al igual que los privados RCN y Caracol. Actualmente, la TDT llega a 23 de las principales ciudades, incluyendo Bogotá, Medellín, Cali, Armenia, Pereira, Manizales, Barranquilla, Cartagena, Santa Marta, Valledupar, Montería, Sincelejo, Riohacha, Bucaramanga, Cúcuta, Ibagué, Neiva, Florencia, Tunja, Pasto, Villavicencio, Leticia y San Andrés. En estas capitales y sus áreas aledañas se concentra 50% de la población colombiana.

La primera prueba piloto se llevó a cabo en San Andrés, donde se pasó de la televisión analógica a la digital, en un proyecto conducido por el Mintic y la ANTV. Entre 2015 y 2016, 4500 hogares de los estratos 1 y 2 de la isla recibieron decodificadores y antenas que les permitieron recibir la señal digital sin invertir en la compra de equipos.

Junto a las autoridades del lugar y el canal regional Teleislas, el proyecto implicó una inversión de más de USD 3 millones en producción de contenidos e infraestructura

tecnológica para el canal, para garantizar su entrada en operación y la puesta en funcionamiento de la sala digital con todos los equipos y cámaras HD. Los usuarios de TDT cuentan con una oficina de asistencia técnica y líneas telefónicas de atención para facilitar la comunicación y resolución de problemas.

Colombia, epicentro para la producción internacional

Entre el apoyo del gobierno y la iniciativa privada, Colombia se ha convertido en un hub de producción audiovisual con llegada a toda Latinoamérica y al mercado hispano de Estados Unidos. Los organismos estatales han trabajado en el fortalecimiento de la TV pública, con esfuerzos en coproducir contenidos de calidad junto a empresas y productoras de reconocimiento mundial.

La ANTV entrega 168.000 millones de pesos (USD 58,8 millones) anuales para financiar la producción de contenidos en el sistema público de televisión nacional y regional, que incluye canales como Señal Colombia, Canal Institucional, Telecafé, Teleantioquia y más.

Así por ejemplo, el canal público Señal Colombia abre todos los años convocatorias para proyectos audiovisuales en diferentes ciudades del país, buscando narraciones locales e historias con contenidos de cada lugar. Sólo el año pasado, se realizaron seis concursos para producción y desarrollo. El éxito de esta iniciativa, se ve reflejado en los reconocimientos que reciben los programas emitidos, como las 27 nominaciones a los Premios India Catalina, anunciados en febrero de este año, que reconocen lo mejor de la industria audiovisual colombiana.

Otras iniciativas incluyen el plan de la ANTV, que recientemente puso a disposición de los operadores del servicio de televisión sin fines de lucro 50 programas de televisión, financiados con los recursos



Nivaldo Toledo, CEO de Azteca Comunicaciones Colombia, empresa que está desplegando la red de fibra óptica nacional

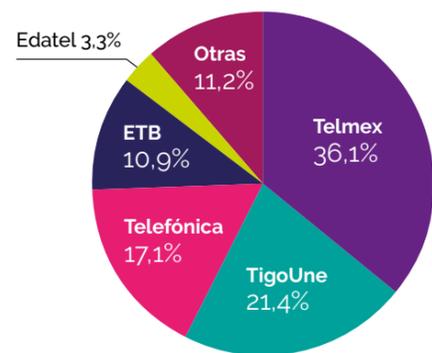
del Fondo para el desarrollo de la Televisión y los contenidos, FONTV, en un programa conocido como Maletas Audiovisuales. Los interesados solicitan su “maleta” de interés y reciben los contenidos para su emisión.

Además, el año pasado, el gobierno de Juan Manuel Santos invirtió más de USD 7 millones en la producción de contenidos multiplataforma desarrollados junto a productoras internacionales, lo que permitió mejorar la programación y parrillas de canales públicos con contenido destacado. Este trabajo viene dando frutos en los últimos años, convirtiendo al país y sobre todo a la capital, Bogotá, en un epicentro de las industrias creativas y el destino de millones de dólares en inversiones, superando a enormes centros de producción como San Pablo, Brasil, Miami, EE.UU., y Buenos Aires, Argentina, de acuerdo a Invest in Bogotá, la agencia de promoción de inversión extranjera de la ciudad.

Las inversiones extranjeras han contribuido al fortalecimiento del sector, transmitiendo know how y fomentando el desarrollo de nueva tecnología para aumentar la productividad y competitividad. Empresas internacionales como Sony, Fox (con Fox Telecolombia), Discovery, MTV y hasta Netflix han desembarcado en el país logrando incrementar sus mercados, llegando a más consumidores y anunciantes.

Producciones como *Narcos*, *Tabú*, *Cumbia Ninja* o *La Reina del Sur*, fueron realizadas en Colombia y distribuidas a nivel internacional. Incluso, en el último año Fox se animó a su primera serie de ciencia ficción con 2091, una megaproducción que promete su segunda temporada para este año.

Market share de Internet fijo por compañía (Septiembre 2016)



Total: 5.889.626

Fuente: Mintic

LA NUEVA EXPERIENCIA MULTIPLATAFORMA DE DISCOVERY KIDS
 + EPISODIOS + JUEGOS + ACTIVIDADES

CUANDO QUIERAS, DONDE QUIERAS

www.discoverykidsplay.com

CONSTANZA VANEGAS
 constanza_vanegas@discovery.com
 Tel: +57 (1) 744 1630
 Bogotá

YNE GONZALEZ
 yne_gonzalez@discovery.com
 Tel: (1) 786 273 4201
 Miami

discovery k'ids play!

Andina Link Cartagena: Gran participación de operadores y asociaciones independientes

Se viene una nueva edición de Andina Link en el Centro de Convenciones de Cartagena de Indias. En tiempos en que los eventos del trade están en permanente replanteo, nadie debería dudar de asistir a este tradicional show organizado por **TDC Events** de **Luz Marina Arango**, que cumple con todo: trabajo para que vengan los operadores, capacitación y un uso activo de la feria de los distintos segmentos de las telecomunicaciones.

Todos los segmentos de operadores

Uno de los segmentos de operadores que estarán presentes son los nuevos licenciarios de TV paga, que conforman una segunda línea activa, así como los comunitarios que están en permanente debate, en un año donde se proyecta volver a celebrar **ComuTV**. También las asociaciones independientes de Venezuela, Perú y Centroamérica, entre ellos la ascendente **Fatem**, presidida por **Roy Salazar**, que llega hasta **ATIM** de México, que estará representada por **Salomón Padilla**.

Todos se reúnen en las mesas redondas del centro de convenciones el primer día y durante la feria el resto de tiempo. A eso debe sumarse la presencia de los grandes



Nuevos licenciarios: Daniel Becerra, Ovidio Urdaneta, Agustín y Felipe Becerra



El equipo de Colcable de Luis Alfonso Guzmán, ex-Soacha



Luz Marina Arango, de TDC Events, encabezará una vez más la inauguración de Andina Link 2017

en la ciudad –aunque armen sus reuniones en gran parte en el Hotel Santa Clara– y que siempre visitan la expo.

El año pasado, se dio una cierta polémica de la organización con **Fox**, **Turner** y **Matilde de Boshel** de **MBA Networks** porque congregaban operadores en lugares aparte de la Ciudad Amurallada, aunque algún tipo de contribución –como un auspicio– hicieron. Es bueno que este año vuelve **MBA Networks**.

En resumen, los clientes de las señales y proveedores de tecnología están en el evento, elevando el interés por la feria.

Otra discusión es si los costos de la feria son elevados o no, o si la concentración del mercado ha llevado a que la inversión de exponer allí no rinda porque los operadores presentes son en su mayoría los más pequeños. Pero justamente uno de los logros es tenerlos a todos allí reunidos sin necesidad de tener que ir a visitarlos a sus pueblos y, como ya se dijo anteriormente, no todos son tan pequeños.

Capacidad de stands colmada

La eficacia de convocatoria se refleja como todos los años en la cantidad de



Bader Dip, Salomón Padilla y Roy Salazar, de Fatem

stands, que vuelven a colmar la capacidad del centro de convenciones. Como es lógico, cada vez hay más tecnología, pero la mayoría de los grupos principales de señales están presentes directa o indirectamente, como mencionamos antes por **Turner** y **Fox**; **Televisa Networks** no está por una decisión regional.

En la parte de tecnología, es interesante además la cantidad de empresas proveedoras para operadores medianos y pequeños, y que el componente chino no es mayoritario ni mucho menos.

Transformarse o morir

Allí, como en las conferencias y seminarios que brindan **Tomás Delgado** y **Juan García Bish**, los temas preponderantes seguirán siendo la nueva apuesta de **FTTH** frente al **HFC** y las nuevas soluciones de digitalización. Todo para demostrar a los operadores la importancia de transformarse para subsistir.

En las más abiertas de mercado y el **OTT**, se luce la participación de nuestro CEO de **PRENSARIO Miguel Smirnof**. Toda la agenda se destaca en la página siguiente.



David Londoño y Carlos Fuentes, de Claro Colombia, en el hotel Santa Clara

VOD - HD - MULTIPLATAFORMA

RCN Novelas

EL CANAL DE LAS MEJORES NOVELAS

www.rcnnovelas.com

El canal que ofrece la mejor selección de novelas y series de RCN TELEVISIÓN más exitosas de todos los tiempos.



Contacto: Julián Giraldo E-Mail: jgiraldo@rcntv.com.co

FICA: Agenda académica Transformarse o Morir



Martes 7 de marzo de 2017

🕒 9:00am - 12:00pm

Eje temático: **Regulación**

• **Conferencia: Los nuevos desafíos regulatorios en Colombia**

Oradora: Ángela María Mora Soto, directora ANTV

• **Conferencia: Nuevo marco regulatorio para la televisión por suscripción en Colombia**

Orador: Ernesto Orozco, representante de las gobernaciones ante la Junta Nacional de TV

• **Conferencia: Regulación**

Orador: Alberto Solano Vanegas, director de Andesco

• **Panel: El nuevo marco regulatorio para la televisión por suscripción en Colombia**

Disertantes:

Ángela María Mora Soto

Ernesto Orozco

Representantes asociaciones TV por suscripción y cableros

🕒 3:00pm - 6:00pm

Eje temático: **Contenidos**

• **Panel: Los contenidos: ¿Necesidad imperiosa o dolor de cabeza?**

Disertantes:

Olga Castaño Martínez, representante de las universidades ante la JNTV de la ANTV

Maya Erkova, gerente de distribución de RT

• **Conferencia: El desafío de las nuevas audiencias: Millenials, Generación X y lo que viene**

Orador: Miguel Smirnoff, fundador de Prensario International

Miércoles 8 de marzo de 2017

🕒 9:00am - 12:00pm

Eje temático: **Nuevas plataformas tecnológicas**

• **Panel: Nuevas plataformas tecnológicas para la distribución de contenidos, ¿redes visibles o invisibles, cuál es el futuro?**

Disertantes:

Proveedores de Redes Docsis

Proveedores de Fibra óptica

Proveedores de tecnología wireless

Cableoperadores

• **Conferencia: Nuevas tecnologías para servicios audiovisuales**

Orador: Gustavo Marra, VP de soluciones y desarrollo de Ateme

• **Conferencia: Nuevas redes de acceso CCAP/Remote-PHY**

Orador: Antonio Mendoza Granados,

director gerente general de Wisi

Comunicaciones

• **Conferencia: Soluciones TIC con inclusión social**

Orador: Hector Jaime Vega, Gerente NAISP

• **Conferencia: Redes Futuras, Amenazas y Oportunidades**

Orador: Adam Soccorsy, director España

y Portugal y director de desarrollo de

negocios Latam de Teleste

• **Conferencia: Redes Inalámbricas Inteligentes**

Orador: Raul Ivo Faller, CEO de Youcast! Perú

• **Conferencia: Una solución para cada talla**

Orador: Damián Naguirner, gerente de ventas Latam de Pico Digital

Jueves 9 de marzo de 2017

🕒 9:00am - 12:00pm

Eje Temático: **Nuevos modelos de negocios**

• **Panel: Nuevos modelos de negocios para la distribución de contenidos**

Disertantes:

Proveedores de programación y contenidos

Proveedores de infraestructura

Cableoperadores

Creadores y distribuidores de contenidos

Suzy Sierra, nueva representante por la

sociedad civil ante la JNT de la ANTV

• **Conferencia: Nuevos modelos de negocios para la distribución de contenidos**

Oradora: Carolina Angarita Barrientos, country director Colombia en Google

• **Conferencia: Convergencia fijo-móvil**

Orador: Juan García Bish

• **Conferencia: Cómo mediante tecnología inalámbrica WIFI punto a punto, es posible ofrecer Internet+TV (OTT o IPTV)**

Orador: Mauro Escalante, CEO & gerente

general de Academy Xperts LatinAmerica

• **Conferencia: Operador convergente de servicios Nplay**

Orador: Robinson Martínez Duran,

gerente de soluciones TIC, Full Solution &

Solenertel SAS

• **Conferencia: Industria 4.0**

Orador: William Castro Nova, Channel

Director, Huawei Colombia

• **Conferencia: Transmisión, contenidos servicios**

IP internet. Y dónde dejamos la seguridad

Orador: Andrés Buendía Ucros, Senior Sales Engineer de WatchGuard



NUEVO FOX PREMIUM

EL MAYOR CATÁLOGO DE ENTRETENIMIENTO PARA QUE TUS CLIENTES PUEDAN VER, EN CUALQUIER MOMENTO Y LUGAR

NUEVA MARCA, NUEVOS CANALES, NUEVOS CONTENIDOS Y UNA NUEVA EXPERIENCIA DE USUARIO MÁS SIMPLE Y PERSONALIZADA.



ESO QUE TUS CLIENTES NO DEBERÍAN PERDERSE.



David Luna, Mintic: 'Hemos hecho un gran esfuerzo para conectar el país'

El Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (Mintic) de Colombia ha logrado incrementar la conectividad en el país, a partir del despliegue de fibra óptica y más iniciativas que ayudaron a pasar de 2,2 millones de conexiones a Internet en 2010, a 15,1 millones en el tercer trimestre de 2016.

'En cuanto al despliegue de fibra óptica, las metas de instalación en los municipios están cumplidas y para este año los esfuerzos se centran en la instalación de las redes de microondas de la Red Nacional de Alta Velocidad, que permitirá la conexión a la pista de información de los municipios más apartados de la Amazonía, Orinoquía y Chocó, a los que no pudimos llegar con fibra óptica y los cuales también recibirán toda la oferta institucional de la Dirección de Conectividad', explicó a Prensario, **David Luna Sánchez**, ministro TIC.

'Hemos hecho un gran esfuerzo para conectar al país. De los 15,1 millones de accesos a Internet durante el tercer trimestre, el número de conexiones de banda ancha es de 14,6 millones. Esta cifra representa un crecimiento cercano a 2,7 millones de accesos (22,6%) con respecto al tercer trimestre del 2015. Por su parte, los accesos a Internet móvil, soportados

sobre redes de tercera generación 3G y cuarta generación 4G, presentaron un crecimiento de más de 2,2 millones de conexiones en este periodo (34,6%) con relación al mismo trimestre del 2015'.

'El número de abonados a telefonía móvil en el tercer trimestre de 2016 alcanzó un total de 58,5 millones. La variación con respecto al mismo periodo del 2015 fue de 4,03%, es decir, 2,3 millones de abonados más. Finalmente, el servicio de telefonía básica conmutada llegó a 7,1 millones de líneas al cierre del tercer trimestre del año pasado, con un crecimiento de 0,94% con respecto al segundo trimestre del 2016, es decir 66.231 líneas más. Frente al tercer trimestre del 2015, la variación fue de -0,03%', detalló Luna.

En cuanto a las Zonas Wifi gratis para la gente, el proyecto avanza positivamente, agregó el ministro: 'Se ha hecho la entrega de 151 zonas en 18 departamentos de Colombia y se planea seguir haciendo inauguraciones a lo largo del año. Nuestra meta es desplegar 1.000 de estos espacios de conexión gratuita en lugares públicos para el 2018'.

Plan Vive Digital

'Conectamos a un país, lo dotamos de tecnología y evolucionamos al Plan Vive Digital para la gente, la política de Estado en materia TIC, para hacer que la población se apropie de ella y así nos posicionamos como un referente regional en la economía digital. Colombia ahora es líder regional en el uso y apropiación de las TIC por parte de los ciudadanos, las empresas y el Gobierno', remarcó David Luna.



David Luna, ministro TIC de Colombia

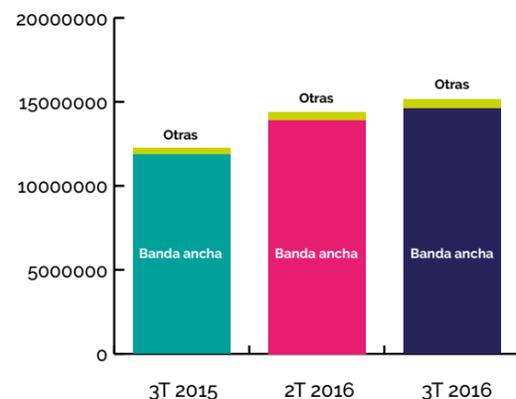


'Desde el Gobierno Nacional venimos trabajando en cuatro ejes fundamentales: empleo, educación, gobierno digital y ciudad región. Es así como ya tenemos más de 15,1 millones de conexiones a Internet, lo que demuestra que superamos el 30% de penetración en el país.

Dado que Colombia tiene una geografía diversa y aún hay zonas apartadas donde no es posible llegar con fibra óptica, estamos desplegando un megaproyecto de infraestructura de comunicaciones, llamado la red de alta velocidad. Además, estamos llevando Internet gratis a los ciudadanos a través de las Zonas Wifi para la Gente, para que puedan conectarse condiciones de equidad, tal como lo prometió el presidente **Juan Manuel Santos**, en mayo de 2016'.

Concluyó: 'Nosotros cambiamos la palabra revolución por evolución, la evolución digital, todos deben comprender la necesidad de subirse al tren de la tecnología, porque este lo llevará a los beneficios de la nueva economía que no es otra que la economía digital'.

Conexiones banda ancha y demás conexiones (Septiembre 2016)



Fuente: Mintic



LUCHA POR TU FUTURO

into the BADLANDS™

SEGUNDA TEMPORADA
DOMINGO 19 DE MARZO



GUSTAVO LOPEZ
V.P. Head of Distribution
Gustavo.Lopez@latam.amcnetworks.com

ANTV define nuevo modelo de compensación para TV paga

Fomento a la producción audiovisual e impulso a la TDT

Previo a Andina Link Cartagena, PRENSARIO entrevistó a la directora de la **Autoridad Nacional de Televisión (ANTV)** de Colombia, **Ángela Mora Soto**, sobre la actualidad del sector y los avances en materia de regulación durante el 2016.

‘El año pasado, la entidad inició los estudios que han servido como base para formular el proyecto regulatorio para la modificación y actualización del régimen de contraprestaciones del servicio de televisión por suscripción, el cual se encuentra en desarrollo. Con este proyecto, se modificará el modelo actual de pago de contraprestaciones, estableciendo el valor de las nuevas concesiones y prórrogas de los contratos actuales y definiendo un nuevo modelo de compensación basado en un porcentaje por ingresos, con base en el modelo de negocio y las condiciones económicas del sector’.

Por otra parte, agregó: ‘La Junta Nacional de Televisión aprobó, a finales del año pasado, la formulación del proyecto para la revisión del régimen de prestación del servicio, con el fin de actualizar las obligaciones contenidas en los acuerdos 10 de 2006 y 006 de 2010 a las realidades del sector y las necesidades de la ANTV en materia de contenidos y programación, asuntos concesionales, régimen de vigilancia y control y reportes de información, en el marco de las competencias de la entidad y las leyes vigentes’.

Acceso a la TV

La autoridad realizó diferentes avances en 2016. Se expidió la resolución 350 de 2016, por medio de la que se reglamenta la implementación de los sistemas de acceso en los contenidos transmitidos a través del servicio público de televisión para personas con discapacidad auditiva y se dictan otras disposiciones, que benefician a casi 500.000 personas con esta dificultad.

En esta resolución se establecen plazos para la implementación del sistema closed caption por parte de los operadores del servicio de televisión, quienes al 31 de enero de 2017 deben

contar con el 100% de su programación con este sistema. Además, los operadores públicos deben implementar el sistema de lengua de señas en un programa informativo o noticioso diario y todos los mensajes institucionales y las alocuciones presidenciales deben contar con sistema de acceso de lengua de señas.

‘Esta resolución también establece un compromiso para la ANTV de realizar los estudios técnicos, económicos y jurídicos, para la implementación del sistema de acceso de lengua de señas colombiana en el servicio de televisión’, aclaró la directora. Estos estudios se iniciaron en 2016 y este año se socializarán sus resultados.

Las alternativas que se han analizado corresponden a una señal digital en TDT con contenido con lengua de señas; un canal temático satelital; la inclusión de un canal con contenido con lengua de señas en el proyecto TDS y tener disponibilidad de contenidos con lengua de señas a través de Internet. En 2017 la Junta Nacional de Televisión adoptará las decisiones correspondientes e iniciará las gestiones correspondientes para la implementación de la alternativa que se define.

Fomento a la producción de contenidos

‘Una de las funciones centrales de la ANTV es promover y fomentar la creación de contenidos responsables y con compromiso social, que sean verdadero reflejo de la diversidad y riqueza de la sociedad colombiana y ejemplos para nuevas productoras.

Para cumplir este objetivo, la entidad financia la televisión pública del país, mediante la entrega de recursos anuales por 168.000 millones de pesos (USD 57,1 millones), mediante transferencias directas a los canales’, destacó Ángela Mora Soto.

‘Esos recursos financian la producción de contenidos en el sistema público de televisión nacional y regional: Señal Colombia, Canal Institucional, Telecafé, Teleantioquia, Canal Capital, Canal 13, Telecaribe, Telecafé, Tele-



Ángela Mora Soto, directora de la ANTV de Colombia

pacífico, Canal TRO y Teleislas. En su gran mayoría, los contenidos responden a altos estándares de calidad y han recibido importantes reconocimientos como los premios India Catalina, entre otros’.

La ANTV también destinó en 2016 recursos por 1.600 millones de pesos (USD 544.000 millones) para la Convocatoria de Estímulos a Contenidos, que financia la producción de televisión que represente la diversidad y complejidad de la sociedad en el país y visibilice en televisión el esfuerzo de grupos sociales, comunidades y creativos.

Para dicha convocatoria se establecieron cuatro categorías:

» 12 estímulos de hasta 50 millones de pesos cada uno, para la producción de documentales unitarios que reflejen la cultura del área de influencia de los operadores del servicio público de televisión sin ánimo de lucro.

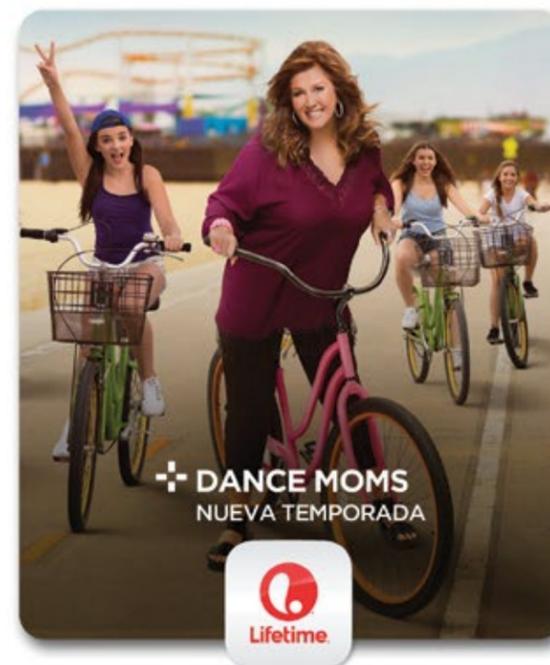
» Recursos por valor de 244 millones de pesos, para una serie de televisión mínima de cuatro capítulos orientada a la audiencia infantil.

» Una serie de ficción de televisión de cuatro capítulos por valor de 328 millones de pesos que aborden temas de la cultura regional colombiana.

» 10 estímulos de hasta 50 millones de pesos cada uno, para la producción de documentales unitarios desarrollados por grupos étnicos.

‘Para 2017 se prevé que, para dicha convocatoria de estímulos, se otorguen 2.850 millones de pesos (USD 969 millones), con el fin de aumentar la cobertura, calidad y alcance de los proyectos financiados’, completó.

LÍDER DE LA TV PAGA EN LATINOAMÉRICA.



A+E NETWORKS | LATIN AMERICA



ANTV define nuevo modelo de compensación para TV paga

TV Comunitaria

A finales de 2015 la entidad contaba con 705 licencias en operación. 'Al hacer la revisión del estado de cada una de esas licencias, se encontró que el 57% no presentaron el anexo 1 establecido en la resolución 433 de 2013, mediante el que manifestaban que conocían la dicha resolución y se acogían a lo allí dispuesto. El 57% de las comunidades organizadas no presentaron la garantía, el 27% no presentaron la autoliquidación de compensación o la presentaron de manera extemporánea, el 25% no presentaron la solicitud de prórroga o la presentaron de manera extemporánea y el 18% presentaba mora en el pago de la compensación. Esto significaba que gran parte de las comunidades organizadas que prestan el servicio de televisión comunitaria se encontraban incurso en causal de cancelación'.

Así, explicó la directora, la ANTV evidenció que gran parte de este incumplimiento se daba por la inconformidad, el desconocimiento de las comunidades con el contenido de la resolución 433 de 2013 o en el caso de las pólizas la dificultad que tenían las asociaciones para obtener la garantía. 'Por eso adelantamos un proyecto regulatorio con miras a tomar medidas para

normalizar el cumplimiento de las obligaciones de este sector y de esta manera, fortalecerlo. En el marco del desarrollo del proyecto regulatorio se realizaron cinco foros de socialización en las ciudades de Barranquilla, Cali, Bucaramanga, Bogotá y Medellín, donde se no sólo se presentó la propuesta regulatoria, sino que se aclararon dudas respecto a las obligaciones establecidas en la resolución 433 y se contó con personal de las áreas de concesiones, vigilancia y control y administrativa y financiera que dieron información sobre los trámites que se encontraban en curso'.

'Finalmente se expidió la resolución 1462 de 2016, mediante la que se modifican las causales de cancelación establecidas en la resolución 433 de 2013, haciéndolas proporcionales a las faltas, se modifica el anexo de las garantías con el fin de aclarar que se trata de una garantía de cumplimiento de disposiciones legales, se otorga un plazo para ponerse al día en el cumplimiento de las obligaciones y para presentar las solicitudes de prórroga de la licencia ante la ANTV'.

Finalmente, señaló: 'La ANTV se comprometió con las comunidades organizadas que prestan el servicio de televisión comunitaria de hacer una revisión integral de las disposiciones para estable-

cer un régimen que promueva la competencia, sea acorde con las condiciones, la naturaleza de estas comunidades y atienda los fines del servicio de televisión comunitaria, proyecto que fue abordado a finales del año pasado y su formulación fue aprobada por la JNTV en enero del presente año'.

Implementación de TDT

La red primaria de televisión digital terrestre (TDT), que posee una alta cobertura poblacional, ya está en funcionamiento tanto para los canales públicos como para los canales privados y está próxima a entrar en operación (septiembre de 2017) la fase III de la red pública.

'En el caso de la red pública, se estima que con la red primaria se llegue a una cobertura de cerca del 88% de la población colombiana y con la red de los canales privados un porcentaje similar. Estas dos grandes redes (la pública y la privada) entran en etapa de diseño e implementación de la denominada red secundaria, que son estaciones transmisoras de baja potencia con una cobertura poblacional baja. La ANTV en el año 2017 realizará las gestiones para que los operadores locales sin ánimo de lucro empiecen a realizar la migración a la TDT', finalizó.

OPTOPUS
Plataforma Óptica para Redes de Acceso HFC y FTTx

Transmisores „Full Spectrum“ LX 15 S 2xxx / 3xxx / 4xxx

Chasis 4 UA

LR 27 RfOg Node

„90 años de innovación para las personas“

WISI

- DWDM, fijo y ajustable
- Cumplimiento DOCSIS 3.1
- Enlaces de larga distancia
- Concepto modular y sistema de gestión moderno con acceso por Web-GUI y SNMP
- Diseño „Carrier grade“ asegura alta disponibilidad de la red
- Consumo de potencia extremadamente bajo, reduce gastos operativos
- Paso en bucle WDM óptico para redes PON
- Indicador de tráfico

www.wisi.de

az mundo HD

ES MÍO

Los más grandes y exitosos formatos. Información, deportes, gastronomía, viajes, realitys y mucho más.

🔍 📺 🌐 🍷 ✈️ +

az corazón HD

LA VIDA QUE SUEÑAS

Las mejores telenovelas de drama, comedia, clásicas y juveniles.

🌸 ❤️ 😊 📺 +

az clic! HD

CONECTA TU VIDA

Una propuesta para los que buscan estilo de vida, viajes, música y glamour.

🎵 ✈️ 🍷 📺 +

az cine HD

INOLVIDABLE

Contenidos exclusivos y el mejor catálogo de películas del cine de época mexicano, en blanco y negro y a color.

🎬 📺 📅 🌟 +

Claro crece con DTH e impulsa su oferta multiplay

‘El 2016 ha sido un año muy bueno para Claro, así lo podemos observar en el comportamiento de nuestras ventas y del crecimiento. Con nuestro servicio de DTH ampliamos nuestra cobertura y es por esto que finalizamos el año ofreciendo nuestro servicio en más de 550 poblaciones’, dijo a Prensario Andrés Carlesimo, director corporativo de producto personas y hogares del operador de América Móvil en Colombia.

A fines del año pasado, Claro lanzó un nuevo decodificador bajo el concepto que busca alinearse con el concepto de la “nueva televisión”. Comentó el ejecutivo: ‘A través de este equipo, que se suma a la TV tradicional, puedes disfrutar de hasta 80 canales HD y acceder con un solo botón directamente y con el mismo decodificador a Clarovideo, donde hay más de 30.000 títulos disponibles con



un catálogo con las mejores series, películas documentales y mucho más’. El nuevo deco permite alquilar los últimos estrenos de cine y los clientes de Clarovideo pueden además acceder a 29 canales lineales para ver donde y cuando quieran.

Expectativas para 2017

‘El 2017 es un año de consolidación de nuestro nuevo decodificador y del servicio de Clarovideo para que los clientes disfruten del entretenimiento y del contenido que quieren, a la hora que quieran desde múltiples dispositivos’.

Agregó: ‘En Claro estamos en una constante evolución de nuestra oferta y servicios para brindarle a los clientes la mejor alternativa en entretenimiento y contenido. Además del decodificador híbrido, que incorpora Clarovideo a la oferta de televisión tradicional, estará disponible desde marzo para los usuarios el servicio de búsquedas integradas, también da la posibilidad de pausar, avanzar y retroceder en vivo, grabar programas de TV en la nube, reiniciar un programa de TV durante su transmisión o acceder



Andrés Carlesimo, director corporativo de producto personas y hogares

después de su emisión’.

‘En este momento, Claro cuenta con una oferta muy amplia y para la cual ha diseñado una serie de planes que se ajustan a las diferentes necesidades de los clientes; todos los planes de TV de Claro cuentan con la suscripción incluida del servicio de Clarovideo que incorpora y renueva permanentemente contenido dentro de la plataforma por lo que los clientes pueden escoger entre una gran cantidad de contenido’.

Finalmente, Carlesimo señaló: ‘El colombiano es un mercado muy competitivo con márgenes de rentabilidad relativamente bajos, y es ahí donde esperamos que los entes de control nos ayuden a combatir la piratería y los costos que incentivan esa piratería. Para ser más acordes a los otros servicios de telecomunicaciones’.



Existe un mundo de estrellas por conocer



ZEE[®] MUNDO

Un nuevo canal de películas de TV paga está a tu disposición

¡Películas nunca antes vistas!

Las mejores producciones de Bollywood dobladas al Español y en HD
Una experiencia única para tus suscriptores

@zeemundo
 youtube/c/zeemundo/
 @zeemundo
 @zee_mundo

• PARA MÁS INFORMACIÓN •
ventas@zeemundo.com

TigoUne: Oferta atractiva para sortear la crisis

En un contexto de dificultades económicas, con tasa de cambio desfavorable para las inversiones y gastos operacionales, el operador colombiano **TigoUne** ha logrado mantener un buen desempeño a partir de una oferta atractiva para los usuarios, con beneficios en conectividad y entretenimiento.

Marcelo Cataldo, que ocupa la presidencia de TigoUne desde junio del año pasado, destacó a **PRENSARIO** las estrategias del operador de telecomunicaciones para mantener el servicio a la altura de las expectativas de sus clientes. 'Siempre estamos atentos a las tendencias mundiales y a las maneras en las que podemos satisfacer las necesidades de comunicación, conectividad y entretenimiento de nuestros clientes.

Recientemente, hicimos una alianza con **Netflix** en toda Latinoamérica para ofrecer tres meses incluidos dentro del servicio, sea TigoUne, para que nuestros usuarios puedan disfrutar de los contenidos de uno de los más grandes proveedores de streaming de video'.

'Además, continuamos con el despliegue del sistema de televisión satelital Tigo Star alcanzando ya más de 300 municipios en todo el país, permite acceder a canales en HD en todos los planes y contar con DVR incluido, que es el sistema con el que se puede grabar y pausar en vivo la programación, conectando únicamente una memoria USB al decodificador', añadió.



'En nuestros productos móviles, tenemos una nueva oferta de 13 Smartapps, beneficios premium disponibles para usuarios nuevos o actuales de postpago Tigo, que pueden activar entre dos o tres, dependiendo de su plan, y así usarlos sin que esto le represente un cobro adicional en su factura', completó Cataldo.

Proyectos 2017

El ejecutivo adelantó que este año habrá 'desafíos importantes', principalmente a partir de los cambios en la normativa tributaria que 'ha tenido un impacto tanto en los consumidores como en la misma compañía, ya que establece plazos de tiempo que pueden ser desafiantes para su implementación total'.

'Seguimos con nuestros planes de inversión en mejoramiento de nuestras redes, tanto en cobertura como en capacidad, con el fin de mejorar la experiencia y el servicio al cliente, así como también seguir ofreciendo velocidades de internet más altas, que respondan a las necesidades de nuestros actuales y nuevos usuarios'.

Y remarcó: 'Continuamos desarrollando el despliegue de los servicios de televisión satelital, ampliando la cobertura gradualmente a muchos más municipios en el país. Esto nos permite llevar contenido informativo, educativo y de entretenimiento a lugares donde hoy no hay acceso a servicios de televisión. Este



Marcelo Cataldo, presidente de TigoUne

2017 tendremos nuevos proyectos que iremos contando durante el año'.

El mercado colombiano

'El mercado de televisión paga colombiano es uno de los más competidos en el continente, donde coexisten más de cinco empresas dentro del mismo territorio. Esto implica una exigencia muy alta en términos de eficiencia y de conocimiento de las necesidades del cliente, lo que debe traducirse en el desarrollo de servicios específicos para cada segmento', opinó Cataldo.

Y concluyó: 'Ahora, el mercado sigue creciendo impulsado por la expansión de la banda ancha, llegando a más hogares y con velocidades de navegación mayores. Así, a medida que aumenta el conocimiento y uso de la web por parte de los usuarios, especialmente los de televisión; se espera que la televisión satelital tenga un crecimiento importante y es, precisamente, al que desde el año pasado le estamos apostando'.



BREAKING NEWS
KATTY KAY, US



BREAKING NEWS
JULIA CARNEIRO, BRAZIL



BREAKING NEWS
ROS ATKINS, BELGIUM

THE LEADERS IN GLOBAL BREAKING NEWS

Los líderes en noticias globales de última hora. Con periodistas en más países, rompemos las historias en más lugares que cualquier otra emisora internacional.



MESOAMÉRICA

Fatem crece como federación de operadores en la región

Creada hace más de un año por las asociaciones de cableoperadores Centroamérica y México, **FATEM** comenzó a extenderse más allá de Mesoamérica resultando atractiva para asociaciones de cada vez más países de Latinoamérica.

Durante la última edición de Andina Link en Costa Rica, 16 ejecutivos de la federación se reunieron para comenzar a integrar a entidades de Nicaragua y República Dominicana, algo que hoy se está por concretar y ya analizan incorporar hasta operadores de Bolivia.

Su presidente, **Roy Salazar** de Costa Rica, junto con Salomón Padilla, presidente de ATIM de México, y más miembros de Fatem, estarán este año en Andina Link Cartagena donde celebrarán reuniones con sus asociados, para seguir construyendo y fortaleciendo esta unión.

'Con los operadores de Centroamérica somos parecidos en cuanto al mercado que atendemos. Nos ayudamos y compartimos estrategias y técnicas de negocios. Ya hemos recibido consultas de República Dominicana,



Miembros de Fatem reunidos en Costa Rica

falta que ingrese Nicaragua y nos estamos extendiendo más allá de Mesoamérica, con la posibilidad de unir a las asociaciones de Bolivia', afirmó Padilla a **PRENSARIO**.

DirecTV: Más de 1 millón de suscriptores en Colombia

DirecTV cerró el año pasado con 1.013.135 suscriptores en Colombia y un 18,64% de market share, manteniendo su posición como el tercer operador de TV paga, detrás de Claro y TigoUne, según datos de la ANTV.

A casi tres años de su adquisición por parte de AT&T, todavía no está claro si el operador se lanzará de lleno en el segmento de triple play de Latinoamérica, aunque mantiene la oferta de banda ancha inalámbrica 4G en el país andino, a partir de la licencia adjudicada en 2013 en la banda de 2.5 GHz, con la que planea llegar a los 57 municipios donde residen la mayoría de sus abonados a televisión.

Si bien no se puede afirmar que replicará su estrategia en Latinoamérica, es pertinente mirar lo que AT&T está haciendo en Estados Unidos, donde en noviembre último lanzó DirecTV Now, una plataforma OTT que espera convertir en su principal oferta televisiva abandonando progresivamente la tecnología



satelital, algo que se presume se concretará en el 2020. Randal Stephenson, presidente de AT&T, dijo que las suscripciones del nuevo servicio han 'superado las expectativas' con una 'dramática demanda temprana'.

A la adquisición del DTH y posterior lanzamiento de DirecTV Now, le siguió el acuerdo, todavía pendiente, para adquirir Time Warner por USD 85.400 millones, lo que le permitiría combinar la biblioteca y capacidad de producción de contenidos Premium de dicha firma, con su propia comercialización directa de servicios de telefonía móvil, banda ancha y TV paga.

Programación

Entre las últimas informaciones que tuvieron a DirecTV como protagonista en la región, se destaca el acuerdo finalmente cerrado con Fox Networks Group para mantener la emisión de las señales en su programación, tras varios meses de intensas negociaciones.



Randal Stephenson, presidente de AT&T

El año pasado, Fox había declarado que podría retirar sus señales de la oferta del operador en toda la región. Se llegó incluso a eliminar toda la programación de Fox en Sky, el DTH de AT&T en Brasil, en febrero último.

Finalmente, entre sus novedades de contenidos, el operador anunció la incorporación de Telemundo Internacional en Argentina, Chile, el Caribe, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay, a través de un acuerdo con HBO Latin America, su distribuidor.

EWTN expande el contenido católico en Latinoamérica y el mundo

EWTN es la señal que lleva, a través de sus producciones originales y transmisiones en vivo, lo mejor de la programación católica a todo el mundo. El último año, inauguró un nuevo estudio de producción en California, EE.UU., y se actualizaron las instalaciones e Lima, Perú, desde donde se generan las noticias en español. Sólo en 2016, la señal transmitió más de 60 eventos en vivo, incluyendo canonizaciones, misas, actos jubilares, vigiliars, viajes pastorales del



Papa, entre otras, desde diferentes países.

De cara a Andina Link Cartagena, Amparo Pérez, gerente internacional de mercadeo de EWTN, afirmó: 'El 2016 fue un año fructífero, en el que llegamos a 2630 cableoperadores a nivel global. Nuestra señal de radio satelital cuenta hoy con 110 emisoras afiliadas en Latinoamérica y 360 en

Estados Unidos, y en redes sociales, hemos sobrepasado los 800.000 "likes" en nuestra página de EWTN Español de Facebook'.

'La importancia y relevancia de EWTN en los pueblos y en la audiencia, radica en el servicio espiritual que presta una señal como la nuestra al conglomerado de televidentes, oyentes, cibernautas. Sirviendo de compañía y alimentando esa parte intrínseca del ser humano que es su vida interior', señaló.

En particular sobre el mercado colombiano,



Amparo Pérez, gerente internacional de mercadeo

Pérez remarcó que 'continúa siendo el país en el que el crecimiento de nuevos sistemas de cable nos abre la puerta para entrar y difundir la señal católica por preferencia, similar a lo que ocurre en toda la región andina'.

Y concluyó: 'Nos proponemos continuar cubriendo todo el acontecer de la Iglesia en el mundo. La próxima transmisión relevante, que será noticia mundial, es la celebración del centenario de Fátima en Portugal, la virgen que se apareció ante los tres pastorcitos en 1917'.



El canal infantil de rtve disponible ya en América

rtve
www.rtve.es/comercial/

AUDIOVISUAL FROM
SPAIN

Telefónica: 16,5 millones de accesos totales, a septiembre 2016

Telefónica Colombia cerró el tercer trimestre del año pasado con una significativa mejora, alcanzando los 16,5 millones de accesos totales, un 6% que en el mismo periodo del año anterior y una buena noticia para el segmento móvil, que volvió a crecer después de seis meses consecutivos de caída, de acuerdo al último reporte de la empresa.

El empaquetamiento de servicios continúa dando buenos resultados en el negocio fijo, re-

presentando el 73% de los accesos fijos, donde el 22% cuenta con televisión. Además, Telefónica destaca el lanzamiento de nuevos planes de 20 Mb y 40 Mb en la oferta paquetizada, lo que también contribuyó a impulsar este segmento.

Los accesos minoristas de banda ancha totalizaron 1 millón, logrando crecer por segundo trimestre consecutivo.

La empresa aclara que las fuerzas están puestas en la migración de clientes hacia planes de mayor velocidad, teniendo en cuenta que el 42% de los accesos está en velocidades superiores a 4 Mb. La TV paga llegó a 531.700 hogares en septiembre, un 12,9% más que el mismo mes del año anterior, gracias al

incremento en la oferta de canales HD y mejora en los contenidos, según Telefónica.

En la parte móvil, se registró un importante incremento de los accesos LTE que sumaron 1,9 millones duplicando la cifra alcanzada en el tercer trimestre de 2015 y logrando una penetración del 15%. Esto creció a la par de los smartphones que estuvieron en un 19% más que en 2015 con una penetración de 37%, lo que ha impulsado el incremento del tráfico de datos en un 33%.

Nueva red virtual con Huawei

Telefónica se asoció a Huawei para construir una red virtual EPC (Evolved Packet Core), que dará sustento a la creciente demanda de voz y datos con vergentes en las redes LTE de 13 países de Latinoamérica y Europa.



ACCESOS	2016			% Var
	marzo	junio	septiembre	
Datos no auditados (Miles)				
Accesos Clientes Finales	15.977,2	16.161,0	16.501,1	5,9
Accesos de telefonía fija (1)	1.414,2	1.402,7	1.389,4	(4,1)
Accesos de datos e internet	1.008,4	1.011,6	1.021,1	1,2
Banda ancha	999,9	1.003,2	1.003,2	(0,1)
Accesos móviles	13.057,2	13.225,3	13.556,9	7,1
Prepago	9.825,1	9.792,2	10.019,0	7,2
Contrato	3.432,1	3.495,1	3.537,9	6,8
M2M	471,0	464,3	481,3	5,4
TV de Pago	497,4	520,4	531,7	12,9
Accesos Mayoristas	0,6	0,6	0,6	(71,1)
Total Accesos	15.977,8	16.161,6	16.501,7	5,9

(1) Incluye los accesos "fixed wireless" y de voz sobre IP.

Fuente: Telefónica

www.globalmedia1.tv

Global Media 1
Telecomunicaciones SAS

Piedad Martínez P.
Phone: +57 (4) 448 25 00
Ext. 8175-8177
Móvil: 057 314 862 08 14
pmartinez@globalmedia1.tv

TV Agro | Rumba TV | T1N | CARLENOTICIAS | Hogar TV

RT CADENA DE NOTICIAS GLOBALES

SU ALTERNATIVA EN EL MUNDO DE LA INFORMACIÓN

RT EN ESPAÑOL



SEPA MÁS

STAND#58
ANDINA LINK

ACTUALIDAD.RT.COM

Distribución:
Maya Erkova
mberkova@rttv.ru

Cooperación y Contenido:
Karina Melikyan
kgmelikyan@rttv.ru

- 16 NOTICIEROS EN 'PRIME TIME' EN AMÉRICA LATINA, EE. UU. Y ESPAÑA.
- 24 HORAS AL DÍA Y 7 DÍAS A LA SEMANA.
- CONTENIDO ORIGINAL EN ESPAÑOL.
- SEÑAL LIBRE Y GRATUITA.

Asotic: 'La normativa actual no refleja el cambio tecnológico'

La Asociación de Operadores de Tecnologías de Información y Comunicaciones (**Asotic**) de Colombia ha encarado desde su formación, acciones e iniciativas en defensa del sector independiente de las telecomunicaciones, atacando la concentración de mercado y participando activamente en la construcción de políticas públicas para la TV y los contenidos audiovisuales.

En diálogo con **Prensario**, **Galé Mallo**, directora ejecutiva de **Asotic**, realizó un balance de la situación actual. 'En la televisión por suscripción de Colombia, hay varios frentes que tendremos que manejar a través de una regulación incluyente, un modelo idóneo en el marco de un mercado con características propias. Así podemos encontrarnos con actores diversos tales como la televisión comunitaria y factores como la idiosincrasia regional que denotan características de acceso divergentes', remarcó Gallo.

'Asotic seguirá apostando a eliminar la concentración del mercado donde tanto los operadores grandes como los pequeños puedan subsistir y aportar un granito de arena a cada uno de los hogares en Colombia. El liderazgo de nuestra asociación ha servido para sensibilizar y socializar los principales desafíos de la industria. Es por ello que participamos y seguiremos participando activamente en la construcción de la nueva política pública de televisión y contenidos audiovisuales que son de vital importancia ya que nuestra normativa actual no refleja el cambio tecnológico y las necesidades de cada uno de los actores que la componen'.

Balance y desafíos

'El 2016 fue un año de crecimiento y de reestructuración para el sector. Consolidamos el fortalecimiento y organización en donde los esfuerzos de cada uno de nuestros agremiados y el extraordinario manejo de nuestras empresas vinculadas, fueron un agente diferenciador, que nos permitieron sobrellevar los retos que traen consigo las

nuevas tecnologías', explicó la ejecutiva.

Entre los retos de la asociación, destacó: 'Hemos identificado las problemáticas y sensibilizando al gobierno nacional sobre cuáles son las principales dificultades existentes y cómo planeamos subsistir ante la dinámica del mercado. Además, tendremos que determinar cómo los nuevos actores emergentes de la industria, por ejemplo **Netflix**, podrán seguir prestando sus servicios complementarios de una forma justa y regulada en el caso colombiano'.

'Asotic seguirá siendo pionera en el camino de sensibilizar una política pública conjunta en donde se subsanen todas las dificultades que hemos tenido que enfrentar actualmente. Por esta razón seguiremos siendo un vocero activo frente al Gobierno Nacional para que se constituya un ente regulador convergente, teniendo en cuenta las recomendaciones de la **OCDE**. Seguiremos insistiendo en garantizar condiciones más justas para que todos podamos subsistir en el ecosistema digital, tanto grandes operadores como los más pequeños, en condiciones en donde el acceso a la información por TV y por internet sea para todos sin distinción alguna'.

'Como es lógico los cableoperadores tendremos que hacer inversiones importantes para proveer calidad y continuar paulatinamente el aprovisionamiento hacia el apagón del 2019, aun cuando las condiciones del mercado y la revaluación del dólar nos hagan la tarea más difícil', completó.

Apoyo a nueva legislación

'Estamos seguros de que la definición de reglas claras que estén acordes con el mercado de la TV nacional nos permitirá continuar la prestación de servicios de televisión de calidad, con una amplia oferta para todos los usuarios. Continuaremos liderando y apoyando el desarrollo del proyecto de ley de la nueva política pública de televisión y contenidos audiovisuales que será la base del futuro del modelo de televisión por sus-



Galé Mallo, directora ejecutiva de Asotic

cripción, así mismo seguiremos insistiendo que se hace necesario equilibrar y equiparar las cargas que tenemos acútilmente los operadores de televisión dado que con la entrada de nuevos modelos y nuevas formas de ver televisión nuestro sector tendrá que estar a la vanguardia de lo que el usuario o suscriptor requiera'.

Opinó Galé Mallo: 'El modelo de televisión paga ha venido enfrentando desafíos diferentes. Las necesidades del usuario cambian según su ingreso educación, afinidad con los contenidos y los intereses determinados por el entorno ya sea departamental o municipal. La visión de la televisión por cable debe ser que todos los colombianos gocen de contenidos de calidad, en donde todos ya cada uno de los ciudadanos logren tener acceso a la variedad de programación que se le pueda ofrecer, con tarifas accesibles y con servicios de calidad; ya sea en términos de imagen o prestación del mismo servicio en otra pantalla, en su celular, tableta o televisión. El mercado de la televisión paga en Colombia está pasando por un momento bastante difícil dado que las cargas versus el retorno no es equiparable, los altos costos de programación, las bajas tarifas en el mercado, la ausencia de regulación y la entrada de las OTT han hecho que nos replanteemos los esquemas hacia un nuevo modelo'.

Por último, la ejecutiva confirmó su participación en **Andina Link** junto a los asociados. 'Allí vamos a seguir fortaleciendo los lazos comerciales, aumentar nuestro networking, lograr acuerdos importantes para nuestra agremiación y nuestros asociados, y mejorar y obtener nuevos productos'.



EWTN Everywhere!

Disponible para sus servicios multiplataforma.

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

TVN Norte ya explota su nueva licencia y se expande en Colombia

A más de tres años de haber recibido la licencia para operar TV paga en Colombia, Agustín Becerra comentó que su sistema TVN Norte Comunicaciones ha completado todos los procesos para finalmente ponerse en marcha y lograr un crecimiento sostenido.

‘Luego de la entrega de las licencias, los directivos nos dedicamos a crear las bases sobre las cuales se fundamentaría su desarrollo. Procesos organizativos y de desarrollo nos permitirían alcanzar nuestras metas, así como la estandarización de los procesos administrativos, financieros, técnicos, mercadeo y ventas fueron nuestros primeros objetivos. Posteriormente, se procedió al desarrollo como tal’.

‘Estas bases sólidas nos han permitido tener un crecimiento armónico y continuo. Incluso, solicitar a la ANTV casi un 100% de nuevas expansiones. Hemos implementado seminarios, cursos de capacitación, desarrollos personales y técnicos. También en el campo gremial participamos en la creación de Unetco, la Unión Nacional de Empresas de Telecomunicaciones, formando parte de su directiva y aportando experiencia y conocimiento de muchos años’, completó Becerra.



TVN Norte opera TV analógica y digital dependiendo de la zona de cobertura, además de banda ancha y datos. ‘La aceptación ha sido muy buena por parte del público, ofrecemos grillas de programación muy completas y un acceso a Internet muy estable y rápido. Además tratamos de mantener tarifas accesibles a los diferentes estratos de población donde servimos’.

Sobre la TV paga en Colombia, el ejecutivo comentó: ‘Es un mercado que ha madurado enormemente en los últimos dos años y posterior a la entrega de las nuevas licencias. El hecho de que sólo unas pocas empresas pudieran desarrollar el negocio frenó el crecimiento del sector. Ahora hay más opciones de servicios y proveedores para los usuarios. Hay mejores desarrollos sobre todo en municipios apartados. Se va masificando el uso de Internet y de nuevas tecnologías. Definitivamente, lo veo como un mercado en franco crecimiento y desarrollo’.

Y agregó: ‘El resto de la región es un mercado muy maduro y en franco desarrollo con la implementación de nuevas tecnologías y servicios. El único país de la región que está en decrecimiento es Venezuela’.



Agustín Becerra, presidente de TVN Norte

Becerra confirmó su presencia en Andina Link, donde va todos los años. ‘Iremos con un grupo grande de TVN y junto a los demás asociados de Unetco. Estaremos en la expo y en los seminarios técnicos. Entre nuestros objetivos están la contratación y renovación de canales. Además, veremos materiales e insumos técnicos y la compra de capacidad de Internet’.

Y concluyó: ‘Las expectativas son grandes, como siempre; nunca hemos asistido a este evento y regresado con las manos vacías. Es ideal para nuevas alianzas y negocios, además de fortalecer las ya existentes. Poder saludar y compartir con amigos del sector hace que mi asistencia al evento sea siempre muy agradable. Además, debemos apoyar a Andina Link para que se mantenga con sus estándares de calidad como lo ha hecho durante muchos años’.

Empresas de telecomunicaciones forman Unetco

En septiembre del año pasado, un grupo de empresas de telecomunicaciones de Colombia dejaron constituida la Unión Nacional de Empresas de Telecomunicaciones (Unetco), una gremial sin fines de lucro que reúne 54.644 usuarios, con presencia en 92 municipios y 15 capitales principales, contando con una presencia en el 70% de los departamentos del territorio nacional.

El 37,5% de las empresas establecidas para la prestación de servicios de valor agregado y explotación del servicio de televisión por suscripción desde el año 2012 en Colombia integran esta unión, cuyo espíritu es ‘fortalecer las empresas nacionales de televisión por cable y del servicio de valor agregado’, según

manifestó Jaime Hernando Talero Hernández, director ejecutivo de Unetco.

Y agregó: ‘Se llevarán a cabo acciones continuas que reflejen transparencia, acuerdos internos, organización y estructura administrativa como política interna de cada asociados, capacitación, transferencia de tecnología, apoyo institucional, estudios profesionales y gestión ante las diferentes autoridades regulatorias, estatales, y privadas, que propicien el escenario de competencia y pluralidad de operadores que requiere el estado para beneficio de la sociedad, a través de un equipo multidisciplinario de profesionales’.



Por último, Talero Hernández destacó la intención de ‘mejorar las relaciones comerciales’ con proveedores, comercializadores, programadores, productores, autoridades y entes de regulación, así como promover proyectos de ley y generar una presencia internacional, participar en los planes del Estado y en la implementación de las políticas públicas de TICS.

Integran Unetco Cablemás, Colcable TV y Super TV Electronic, Ones Promovisión, Conexión Digital Express, Globalnet y TVN Norte Comunicaciones, de Bogotá, junto a Promotora de TV, Internet y Comunicaciones, de Pereira.

EL MEJOR ENTRETENIMIENTO EN ESPAÑOL

ATRESMEDIA INTERNACIONAL





Salomón Padilla: 'ATIM crece y apunta al FTTH'



Salomón Padilla

El 2016 fue un año de crecimiento para la **Asociación de Telecomunicaciones Independiente de México (ATIM)**, donde además de incorporar nuevos socios, tuvo una exitosa primera edición de **Convergencia Show** que le permitió acercarse al regulador nacional, con la que tuvo una reunión en febrero.

'Convergencia nos permitió reunir a los operadores locales e internacionales y enablar una comunicación con el regulador nacional para tratar diferentes aspectos.

Además, el evento sigue creciendo, cada vez con más empresas y proveedores de servicios', afirmó **Salomón Padilla**, presidente de ATIM. Todos los asociados se reunieron con el IFT el pasado 20 de febrero para tratar los temas que afectan al sector en un encuentro con agenda amplia y diálogo abierto. Entre otras cuestiones, se refirieron a la figura de concesión única, incorporada en la reforma de telecomunicaciones de 2013, que habilita a los operadores prestar todos los tipos de servicios que su tecnología les permita a través de sus redes, sin tener que pedir autorización al gobierno federal para prestar un servicio nuevo.

Nuevos desafíos

Este año, ATIM apuntará a seguir creciendo. 'Apoyar y profesionalizar a los operadores y sobre todo llevarlos a datos es la gran meta.

Por esto nos hemos asociado al FTTH Council, una entidad que nos da la información de lo que han hecho sus países miembro para crear políticas y sistemas de fibra al hogar en poblaciones urbanas y suburbanas, integrada por empresas, proveedores de servicios y asesores en la materia'.

Sobre el contexto, Padilla comentó: 'Nuestras empresas viven tensión respecto al precio del dólar; los insumos están dolarizados y además hay cambios en la regulación a los que tenemos que adaptarnos'.

'Como independientes estamos camino a dejar de ser operadores de TV paga a brindar una oferta integral de telecomunicaciones. Somos diferentes a los grandes jugadores, tenemos una relación directa con los suscriptores. Nuestros socios serán proveedores de telecomunicaciones, donde la TV paga será sólo un servicio más', añadió.



StarTV combinará con OTT su oferta televisiva

Para fortalecer su estrategia apoyada en el minibásico

Desde su lanzamiento en marzo de 2016, StarTV ha buscado su lugar en el mercado mexicano de TV paga mediante una oferta económica de 52 señales, que ahora complementará con OTT para llegar a los 170.000 suscriptores este año.

Bruno Pruneda, director general de StarTV, destacó la gran aceptación que ha tenido el producto por parte del público, pese a tener poca publicidad a nivel nacional. 'Poco a poco se ha ido posicionando en mercados locales donde buscan un buen producto a un buen precio y con calidad en contenido e imagen', señaló.

La oferta de StarTV consiste en un paquete minibásico de 52 canales SD por USD 7 mensuales y un fuerte cuidado en la atención al cliente, a través de socios comerciales locales. 'El servicio se lanzó con la finalidad de hacer crecer la penetración de TV de paga

en el país, la cual sigue en 65%, aproximadamente. Aún existen muchas comunidades alejadas que nadie atiende, por lo que contamos con distribuidores locales. Somos y seguiremos siendo la oferta más económica de la industria'.

'Aunque no nos guste, ni a los operadores ni a los dueños de canales, el producto minibásico en México y en otras partes de Latinoamérica ha crecido exponencialmente. Creo que esto se debe a que la gente no quiere cantidad sino calidad (ciertos canales han caído en descuidar la calidad, en algunos casos en volverse muy repetitivos y en no tener exclusividades), por otro lado en cierto nichos están combinando TV de paga y OTT, por lo que deciden decrecer paquete de TV de paga para por el mismo importe contratar una OTT', explicó Pruneda.

En este sentido, afirmó que la empresa



Bruno Pruneda, director general de StarTV

lanzará en poco tiempo una sinergia con una o varias plataformas OTT, y agregó: 'Por otro lado, StarGroup lanzó también este año **StargGo**, la nueva Internet satelital que pretende llegar a todas aquellas zonas no conectadas como casetas de peaje, campos de cultivo, aviones, carreteras, invernaderos, minas, hoteles ecológicos, cruceros, cajeros automáticos, puntos de pago remotos, pymes, escuelas/hospitales rurales, etc. son y serán nuestros principales clientes'.



PROGRAMAS ÚNICOS | GRANDES PRODUCCIONES LA LIGA ITALIANA DE FÚTBOL



DON
MATTEO

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

WE'VE GOT THE POWER

TO DESIGN

Set Top Box in a Plug



TO INNOVATE

Operator Smart TV



TO INTEGRATE

Large Partner Network



TO CONNECT

Andina Link 2017
Cartagena Colombia



ECUADOR

TV Cable Ecuador: 'El futuro está en el streaming'



Jorge Schwartz con Jorge Tatto, de Dish/MVS México

Jorge Schwartz, presidente de TV Cable de Ecuador, dijo a PRENSARIO que la empresa ha encarado un plan de inversiones super ambicioso apuntando siempre a mejorar la conectividad y capacidad de red porque 'el futuro está en el streaming y la banda ancha'.



La primera etapa de su plan fue la participación en la instalación del cable submarino que va desde Ecuador a Jacksonville, Florida, EE.UU., pasando por Colombia, Panamá y Curazao. Ahora, se encuentra en una segunda etapa de desarrollo, que le permitirá optimizar la parte interna en cuanto a confiabilidad de la red. Para eso está instalando anillos de fibra óptica redundante de hasta 500 gigas en 15 ciudades, para obtener máxima capacidad y confiabilidad en los próximos 20 años. Ahora ha subdividido los nodos además para 100 casas pasadas cuando antes las tenía en 500, y puede ofrecer de 100 a 150 Mbps por casa cuando antes podía ofrecer 1 Mbps.

SGDG: IntiNetwork ingresó a Cablevisión

SGDG anunció un acuerdo con Cablevisión de Argentina para la incorporación de IntiNetwork, la señal de bienestar en español lanzada hace dos años, a su grilla de programación.

Esta nueva distribución, que en Argentina y el resto del Cono Sur está a cargo de Sabrina Capurro, de SGDG, se suma a su presencia en países como Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Panamá, México, Paraguay, Perú y República Dominicana. Entre sus contenidos, se destacan programas como *Del Huerto a la Mesa*, presentado por el chef internacional Mariano Garcés; *Medita Conmigo*, con Eamonn Sean Kneeland; *Yoga para ti*, con la instructora de yoga Akire; *Sanaciones*, conducido por el experto en medicina oriental y alternativa Bob Linde, y *Zoo Reality*, que acerca a la audiencia de una manera sensible y divertida al valor del reino animal.



Sabrina Capurro, de SGDG



CONTENIDOS RELEVANTES PARA TODAS LAS PLATAFORMAS

www.mbanetworks.tv

MATILDE BOSHELL
mboshell@mbanetworks.tv

CARLOS BOSHELL
cboshell@mbanetworks.tv

T. (571) 642 0068



Eduardo Stigol: 'Venezuela podría perder muchos canales pronto'

Eduardo Stigol, presidente de Inter de Venezuela, estuvo en Natpe Miami 2017 donde expresó su preocupación por la relación entre los programadores y operadores de su país, a raíz del contexto económico.

'Por primera vez en dos años, percibí en esta edición de Natpe que la paciencia de los principales programadores con los operadores de Venezuela tocó su límite. Tuvieron la sensibilidad de cobrarnos en bolívares estos últimos años, les habíamos prometido que íbamos a aumentar las tarifas y ese mismo incremento se los trasladaríamos a ellos, pero eso no ocurrió. Hoy tenemos las mismas tarifas básicas que hace 20 meses y, por lo tanto, los programadores cobran los mismos bolívares desde entonces, al tipo de cambio actual. Es prácticamente nada lo que perciben', explicó el ejecutivo.

'Aparentemente, se cansaron de nuestras promesas; tanto en Inter como en DirecTV les venimos asegurando que pronto nos van a permitir aumentar las tarifas. En 2015, nos habían asegurado que nos autorizarían para enero 2016 y, luego de muchísimo trabajo de todo el sector de telecomunicaciones se logró el acuerdo de hacerlo en agosto, pero una orden presidencial tiró todos los aumentos para atrás'.

'Hace apenas dos meses tuvimos reuniones

muy positivas en ese sentido con el nuevo director del ente regulador, Conatel, junto con los principales programadores que se comprometieron a seguir cobrando en bolívares con la promesa de que las tarifas comenzaran a sincerarse en enero del 2017, pero aún no nos permitieron aumentar. Muchos de los programadores tomaron compromisos internos en sus empresas y al ver que estos sinceramientos de tarifas no llegan, se están viendo obligados a cambiar su posición', añadió.



'Algunos ya me expresaron que cierto contenido deportivo relevante será imposible que lo sigamos teniendo en Venezuela por sus altos costos en dólares, y otros que no van a poder mantener los canales de pisada exclusiva para Venezuela. Me explicaron que les cuesta más dinero el transporte satelital de esos canales que lo que logran facturarnos, que no tienen problema con que tomemos los mismos canales con pisada de otras regiones, pero eso es imposible ya que poseen comerciales con alcohol y eso no está permitido en Venezuela. Otro programador nos comentó que nos sigue apoyando y va a seguir cobrando en bolívares pero que las tarifas van a aumentar un 500%, independientemente de que aumentemos nuestras tarifas al cliente o no, cosa que es imposible de pagar por nuestra



Eduardo Stigol, presidente de Inter

parte, si apenas llegamos a pagar los salarios con lo que facturamos ahora'.

Agregó: 'Por primera vez en todo este tiempo, siento que ya no tenemos más argumentos y que los programadores podrían empezar a quitar canales de las grillas de Venezuela, dejando al público sin contenido que considera insustituible. Sólo espero tener buenas noticias en los próximos días y que podamos comenzar a sincerar las tarifas de los servicios básicos para no llegar a perder canales en el país, lo que tendría un impacto tremendo. Ya vimos lo que sucedió hace pocos meses con un operador que representa menos del 20% de los clientes del país que tuvo la pérdida por algunas semanas de varios canales y, si llega a producirse en el 100% de los operadores, va a dañar muchísimo al sector. Sería lamentable después de toda la comprensión y paciencia que los programadores nos han tenido, que pase una cosa así', finalizó Eduardo Stigol.



LA MEJOR PROGRAMACIÓN EN FRANCÉS
CON SUBTÍTULOS EN ESPAÑOL

Tenemos LA SOLUCIÓN
Con SCORD usted podrá:

SI USTED ESTA BUSCANDO QUE SU EMPRESA SEA EFICIENTE Y COMPETITIVA, LLAMENOS...

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.

bsnss
FOR BUSINESS

Teléfono: +51 1 637 5977 - Celular: +51 968 005 005 / +51 968 654 142
informes@4masbusiness.com - www.4masbusiness.com

TV5MONDE
EL CANAL EN FRANCÉS PARA TI

YOUTUBE | FACEBOOK | TWITTER | PINTEREST | @TV5MONDELATINA

©COMPAGNIA CINEMATOGRAFICA CHAMPION S.A. / 2063 STUDIOCANAL
FRANCOIS WEBER/NOMADES TV - THINKSTOCK - TV ONLY - ANTHONY BIBARD / FEP / PANORAMIC



Asotel: Preocupación por la situación económica y política de Venezuela

La crisis en Venezuela ha impactado en la industria de las telecomunicaciones y la TV paga, al punto que los operadores debieron dejar de transmitir las señales internacionales de **Azteca** por razones económicas, y **CNN en Español** por orden del gobierno de **Nicolás Maduro**.

‘Esto puede representar un primer paso para que, por diversas razones, nuestra oferta de programación vaya en desmejora en cuanto a calidad y cantidad de señales; lo cual definitivamente constituye una amenaza y debilitamiento de la industria en nuestro país’, expresó **Luis Gustavo Ovalles**, presidente de **Asotel**, la asociación de empresas de telecomunicaciones de Venezuela, a **PRENSARIO**.

Y explicó: ‘Venezuela atraviesa un difícil momento económico, político y social que mantiene en permanente amenaza la viabilidad de las actividades productivas en general y muy particularmente a la industria de las telecomunicaciones. La economía está determinada por condiciones muy desfavorables como el control cambiario unido a la escasez de divisas, congelamiento de tarifas de los servicios (en especial las telecomunicaciones por “orden” presidencial), inflación galopante ya cercana a los cuatro dígitos, inamovilidad laboral permanente y aumentos salariales no consensuados (por decreto presidencial estos dos últimos aspectos)’.



‘Tales limitantes y condiciones obligan a que las inversiones se estén dirigiendo estrictamente al mantenimiento sin la posibilidad de construir nuevas redes ni inversiones en tecnología, lo cual explica nuestro rezago en materia de digitalización, por ejemplo. Lo anterior se traduce en un deterioro de los servicios e imposibilidad de ofrecer las novedades tecnológicas a los clientes’.

En cuanto a la relación comercial con los proveedores de contenidos, el ejecutivo destacó el apoyo recibido por parte de ellos, aunque aclaró: ‘En otros casos, hemos tenido la necesidad de tomar posiciones firmes, para lo cual contamos con el respaldo de nuestros agremiados, al extremo de que poseemos las autorizaciones para retirar señales en caso de no llegar a acuerdos razonables en atención a las condiciones actuales del mercado venezolano’.

Asamblea de Asotel

El último 23 de noviembre, se reunió la asamblea general de asociados en el hotel Eurobuilding de la ciudad de Caracas. ‘Gracias a las relaciones institucionales que la directiva de Asotel cultiva con las organizaciones y empresas relacionadas con la industria, pudimos contar con el decidido respaldo de TDC Events International Andina Link, Neurotronix, IVC, Fox Networks Group, HBO



Luis Gustavo Ovalles

Latin America Group, Turner Internacional Colombia, Viacom International Media Networks (MTV) y Discovery Networks, lo que representó un valioso apoyo que hizo posible la realización del evento antes mencionado a plena satisfacción’.

El 22 de marzo tendrá lugar la asamblea general ordinaria, donde se presentará el informe de gestión del año pasado y se llevará a cabo también la elección de la junta directiva que regirá los destinos de la institución durante el período 2017-2019.

Finalmente, comentó sobre Andina Link Cartagena: ‘Asistiremos cuatro directivos de Asotel. De parte de nuestros afiliados, irán al menos siete empresarios junto con sus gerentes técnicos para participar en los cursos y la muestra comercial. Normalmente, los directivos de Asotel para estos eventos llevamos una agenda preestablecida, muy exigente en tiempo y diversidad de temas, la cual en su mayoría es ocupada con los proveedores de contenido’.



IX Cumbre APTC será en Lima, el 26 y 27 de abril

Una nueva edición de la Cumbre **APTC**, organizada por la Asociación Peruana de TV por Cable, tendrá lugar en el Swissotel de San Isidro, Lima, del 26 al 27 de abril, donde la industria de la TV y las telecomunicaciones del país y la región podrán conocer cómo avanza el mercado y los operadores conocer más formas de actualizarse.

Como en cada edición, especialistas locales e internacionales se reunirán para brindar

ponencias magistrales para los más de 500 asistentes que participan anualmente de la convención.

Se llevarán a cabo charlas y capacitaciones por parte de expertos en el rubro. Esta cumbre es una oportunidad para concretar negocios, aprender más de la realidad en el mercado y la competencia, así como para mostrar nuestra marca en este evento ícono de las telecomunicaciones.



Demóstenes Terrones, presidente de APTC, junto a Jorge Zamora, Ovidio Rueda, Hugo Chang y la presencia política en la Cumbre 2016

BAND INTERNACIONAL. LA IMAGEN DE BRASIL.



MASTERCHEF BRASIL

El Talent Show de cocina más famoso de Brasil conquista en cada programa fanáticos de todas las edades. La personalidad de los jurados y los desafíos emocionantes hacen del formato un éxito de audiencia en la TV y también en las redes sociales.



X-FACTOR

El talent show musical éxito en más de 170 países, conquista en cada una de sus etapas al buscar al nuevo talento musical de Brasil, con muchos hits e invitados especiales.



O MUNDO SEGUNDO OS BRASILEIROS

Rutas turísticas del mundo presentadas por los brasileños que viven en países increíbles de todo el planeta. Cada destino es una nueva aventura, narrada por las personas reales como un film casi autobiográfico.



FÓRMULA TRUCK

La categoría del automovilismo que reúne la mayor audiencia en cada corrida. La Formula Truck es un campeonato sud-americano con disputas en Brasil y Argentina.

DIRECCIÓN GENERAL • Silvia Jafet • sj@band.com.br
 CONTATO • Marcelo Assumpção • marcelo@interactvmidia.com.br
 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



Whit Richardson es el nuevo presidente de Turner Latin America

Joel Whitten "Whit" Richardson III fue ascendido a presidente de **Turner Latin America**, en reemplazo de **Juan Carlos Urdaneta**, quien renunció al cargo en septiembre pasado, según anunció **Gerhard Zeiler**, presidente de Turner International.

Con más de 23 años en la compañía, Whit Richardson se desempeñó hasta hoy como vicepresidente ejecutivo de distribución de Turner Latin America, y asume luego de que desde septiembre, Juan Carlos Urdaneta y Gerhard Zeiler lideraran la transición y eligieran al nuevo titular de la división de LatAm.

En su nuevo rol, desde el que reportará directamente a Zeiler, Richardson supervisará a nivel ejecutivo la cartera regional de marcas de entretenimiento general, niños, deportes y de TV abierta de Turner; la distribución y ventas publicitarias de dichas marcas; la distribución de los servicios de CNN; y licencias y actividades de merchandising en América Latina.

'Whit es un ejecutivo muy respetado dentro y fuera de Turner. Estoy encantado de que haya aceptado la oferta de convertirse en el próximo presidente de Turner para Latinoamérica. La compañía se beneficiará de sus habilidades de liderazgo y la riqueza de su experiencia, especialmente mientras navegamos hacia un futuro de evolución dramática en la industria de los medios que demandará cambios dinámicos', dijo Zeiler.

Sobre la elección de Richardson, explicó:

'Sus éxitos en ventas a afiliados y marketing, en establecer nuestra operación en Argentina como empleador respetado a nivel nacional, su mente aguda, enfoque estratégico y gestión orientada al proceso, lo convierten en la opción ideal para liderar nuestro negocio en América Latina. Él tiene una visión clara de cómo adaptar la organización para convertirse en un proveedor de medios de la próxima generación'.

Por su parte, el nuevo Presidente para América Latina destacó: 'La industria está en un momento de cambio rápido, y Turner está excepcionalmente capacitado para liderar la transformación del negocio de los medios en América Latina. Daremos prioridad a la colaboración, la innovación y el cambio a medida que avanzamos agresivamente para posicionarnos para un crecimiento continuo y éxito'.

Como EVP de distribución, Richardson supervisó el equipo de ventas pan-regional de Turner Latin America, que es responsable del portafolio de canales más grande de la compañía en cualquier región del mundo. En el 2014 se trasladó desde Buenos Aires, Argentina a Atlanta, donde se desempeñó como Gerente General de Turner Argentina, además de sus responsabilidades de distribución. Como Gerente General de la operación en Argentina, Richardson encabezó la expansión local de la compañía de 15 empleados en 1998, a aproximadamente 750 actualmente.

Richardson, que recientemente fue nom-



Whit Richardson, nuevo presidente de Turner Latin America

brado 'una de las 15 figuras más influyentes en la industria de medios de Latinoamérica' por la revista **Prensario** (en su edición Protagonistas de diciembre de 2016), jugó un papel clave en las transacciones de capital más importantes de la división, incluyendo la adquisición e integración de **Imagen Satelital** y las adquisiciones de **Chilevisión**, **Esporte Interativo** y **CNN Chile**. Es miembro de la Junta Directiva de Imagen Satelital y formó parte del Consejo de Supervisión de CNN Chile hasta que la compañía adquirió el canal en 2016.

Turner Latin America es la división internacional más grande de Turner. En 2016, la cartera de Turner Latin America se convirtió de nuevo en la oferta de televisión paga con mayor calificación (#1) en Latinoamérica que incluye un rango incomparable en términos demográficos y de géneros.

Food Network estrena *Destino con Sabor*

Desde el 25 de marzo, **Food Network**, la señal gastronómica de **Scripps Networks**, emitirá *Destino con Sabor*, el nuevo programa conducido por **Grace Ramírez** que descubre la diversidad de la cocina latinoamericana.



Durante el ciclo, se encontrará con chefs locales, granjeros y residentes de la región para probar recetas familiares de generaciones pasadas, lo mejor de la cocina artesanal y



degustará las últimas tendencias de la gastronomía.

Desde el 25 de marzo, *Destino con Sabor* podrá verse todos los sábados a las 4pm de Bogotá, Colombia; 6pm de Buenos Aires, Argentina; y 3pm de CDMX, México.

TELEVISIÓN 100% EN ESPAÑOL MEXICANA FAMILIAR



Programas en vivo para cada integrante de la familia, presentados por los conductores más queridos y populares de las redes sociales en la televisión.



El canal informativo con mayor prestigio y audiencia de la televisión.

Noticias y análisis de periodistas de nueva generación y máxima experiencia.



Para los seguidores exigentes de la música regional mexicana

El único canal generado desde la capital grupera de México: Monterrey.



MÚSICA MEXICANA

ENTREVISTAS
CONCIERTOS
VIDEOS
Y MUCHO MAS...



Turner ganó más protagonismo en Argentina

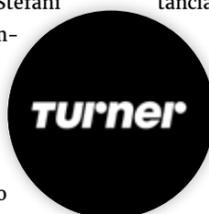
Éxito regional de sus canales lineales

Felipe de Stefani desempeña un doble rol en Turner como gerente general de la filial argentina, la segunda más grande del grupo que nuclea la producción de los canales más allá de lo que se hace en Brasil, y como SVP de las señales de entretenimiento general, que antes se denominaban de "tendencia".

Protagonismo del grupo

En cuanto a la exposición del grupo en Argentina y otros países, de Stefani comentó: 'Pasamos de ser una compañía más chica, a una que con el tiempo se insertó en la sociedad en general y ahora es un jugador que se sienta en las principales mesas, donde ha dejado de ser sólo una compañía armada para el cable. El primer cambio de paradigma fue pasar del cable a contenidos, y el segundo fue dejar de ser mayorista, a ser retail con centro en el consumidor'.

'Ese cambio de visión viene de nuestro CEO John Martin y se ve también en Asia y en Europa. En el futuro generaremos más valor y más caro, haciendo otros negocios que no eran el core, como las telefónicas



ahora lo hacen con productos de video que antes no tenían', añadió.

Señales de entretenimiento

Hay buenas noticias de performance de los canales que antes eran de tendencia, como TNT Series, que viene top 10 en Argentina y en Colombia está top 5. 'TNT Series mezcla contenido original con series muy familiares con una marca fuerte de TNT. En OTT o TV Everywhere, las series tienen una importancia enorme y eso se ve en el canal'.

TNT Series está apostando a contenido original único y nosotros en Turner Internacional contribuimos con un 30% de ese costo. Programas como *El Comandante* o *Un gallo para Esculapio* que se anuncian en productoras como *Underground*, se estrenan en TNT y luego como segunda ventana en TNT Series.

TBS tiene también mucha producción original, es ahora la casa de Peter Capusotto, Sebastián Wainraich y otros de Argentina y México. Es todo un trabajo generado en el último tiempo'.

De las señales de música remarcó que HTV transmite todo en vivo y con mucha



Felipe de Stefani

producción original, que tendrá un especial del Festival de Viña del Mar.

Remarcó Felipe de Stefani: 'La situación es buena en los canales lineales de Turner, donde el grupo ha liderado panregional e individualmente las audiencias, salvo en Brasil frente a Globosat. El año pasado cerramos como líderes, y en América Latina tenemos tres canales en el top 10, y con Warner 4. Es un lugar protagónico donde Turner reportó un 13% de crecimiento de revenue de año con año, superior al mercado del cable y entre los mejores años de la compañía'.

Y el crecimiento fue del 6% en ventas publicitarias. En el Upfront de Madison Ave., la industria publicitaria mostró estar volviendo a la distribución tradicional y a compañías como Turner.

TyC Sports transmite las eliminatorias Rusia 2018

En marzo, TyC Sports transmitirá todos los partidos de la clasificación a la Copa del Mundo en su etapa decisiva. Las eliminatorias sudamericanas tendrán a Messi junto con la selección argentina para lograr meter al país entre los cuatro primeros.

Además, estrellas como Suárez, Neymar, James Rodríguez y Alexis Sánchez hacen lo propio con un solo objetivo: viajar a Rusia a mediados del siguiente año y disputar el certamen más importante del deporte mundial.



Además, el Sudamericano Sub 17 Chile 2017 podrá verse en TyC Sports donde los chicos argentinos buscan la clasificación al Mundial 2017 a disputarse en India. Y el torneo Nacional y Primera B Metropolitana en la segunda mitad de los campeonatos del ascenso argentino, se podrán ver los viernes, sábados y domingos.

En boxeo, el 4 de marzo, desde el Madison Square Garden de Nueva York, el "Huracán" Omar Narváez enfrentará al invicto puertorriqueño Emmanuel Rodríguez

en una pelea eliminatoria que le dará la chance al ganador de disputar el título mundial gallo de la FIB contra Lee Haskins. Además, los "Cóndores" argentinos siguen su periplo en la AIBA World Series Boxing y visitan el 3 y el 17 de marzo a Venezuela y a Colombia, mientras que el 31 reciben a la dura franquicia cubana.

Finalmente, la liga nacional de básquet, el super TC 2000 y el TC 2000 en automovilismo, la liga argentina de vóley, y en tenis el Challenger de Tigre, junto al mundial de cross country Kampala de atletismo, completarán la programación especial de marzo en TyC Sports.

The advertisement for SGDG Distribution Group features a central logo with a stylized Wi-Fi symbol above the text 'SGDG DISTRIBUTION GROUP'. The background is a collage of images including a man in a dark suit, a woman in a white dress, a man in a grey suit, a woman in a red dress, and a basketball player. At the top, logos for BAND INTERNACIONAL, BAND NEWS, az cinema, az clic!, az mundo, az corazón, 24h tve, tve, star tve HD, MIS, INTI NETWORK, and Rai Italia are displayed. At the bottom, logos for MOTORS TV, Fix-Fixi, enlace, TRACE SPORT+STARS, PX TV, FIBA AMERICAS TV, VIVID, FASHION|one, FASHION ONE 4K, ABULTO, NTN24.COM, NOVELAS, and NuestraTele are shown.

Frank Smith, HBO: 'La disrupción está en las formas de consumo'

Contenido exclusivo, flexible y accesible

'Estoy desde el primer día y lo he visto todo. Ahora, se demanda mucha flexibilidad para mejorar en este mundo digital que incrementa el alcance y facilita el acceso', afirmó en Natpe **Frank Smith**, EVP de distribución y desarrollo de contenidos de **HBO Latin America Group**.

El ejecutivo, una de las figuras más representativas del grupo en el que cumple 25 años, participó del único panel que se ofreció en español, para disertar sobre los 'giros de Latinoamérica'. Además, dialogó con Prensario sobre la comercialización del canal en la región, donde empieza a trabajar también con ISPs para la distribución de su OTT.

'Estamos encaminados en esta aventura con la visión vanguardista de siempre, contribuir al desarrollo de la industria. A eso va este modelo de distribución con nuevas ventanas, adonde nos ha empujado **HBO Go**, que desde hace cuatro años da un valor agregado importante a nuestro paquete de señales lineales'.

'En su momento, nos trazamos un camino y lo hemos ido ejecutando. El 80% de los operadores que tienen suscriptores Premium de HBO en el paquete lineal están preparados para ofrecer estas nuevas ventanas. El nuevo consumidor busca flexibilidad y no la rigidez de un paquete. La disrupción está en la forma en que ellos consumen, no en lo que hagamos nosotros. Si limitamos el acceso a las múltiples plataformas, las nuevas generaciones no se adaptan'.

Plataforma 2.0

'El 2016 fue un año de renovación y de migración de todos los clientes a una plataforma 2.0 con más funcionalidades y producto. Ese objetivo se cumplió y tenemos el soporte tecnológico para continuar aprovechando estas nuevas ventanas. Nos alejamos de un modelo rígido de paquetes, apoyándonos con un catálogo estratégico para atender las nuevas ventas. Es la manera que diseñamos el plan con **Dish** en México, para flexibilizar la oferta', explicó Smith.

Y agregó: 'Ya migramos a todos los clien-

tes y lanzamos con algunos operadores que ofrecen el catálogo a la carta, que en muchos países son los mismos operadores lineales como **Cablevisión** de Argentina con **Flow**, **Oi** en Brasil o **Dish e Izzy** en México, entre otros'.

La finalidad es dar acceso a HBO Go, integrar a todos y que tengan la opción de ofrecer contenido a la carta, siempre enfocados en el contenido original y en exclusividad.

Pero debemos ver cada país caso por caso. Está claro que no es una plataforma que sustituirá al cable porque los consumidores no quieren ver todo, sino decidir qué quieren ver con no más de cinco aplicaciones y con la chance de acceder fuera del hogar'.

Siempre único y exclusivo

'Nuestra plataforma tiene características únicas, como ser la primera ventana de cuatro de los estudios más representativos del cine mundial, y las series exclusivas. La competencia con otras plataformas es por el tiempo del televidente. Entre las series exclusivas



Frank Smith, EVP de distribución y desarrollo de contenidos, HBO LAG

tenemos *Game of Thrones* que estrena su nueva temporada el 7 de junio, y creemos que su sucesora a nivel repercusión será *Westworld*, que fue la serie más vista en su primera temporada en toda la historia de HBO, con un tono diferente para nuestro emblema de innovador. Siguen los estrenos con *El jardín de bronce* y *La vida secreta de las parejas*, que ya presentamos en nuestros upfronts. Estamos muy contentos en cómo el público fue recibiendo las novedades', concluyó Frank Smith.

HBO Go se lanzó en Claro Colombia para usuarios de Internet

HBO Go ya está disponible para los suscriptores de Internet de **Claro** en Colombia, más allá de los suscriptores que cuenten con el paquete de programación Premium **HBO/Max** mediante el servicio de TV paga.

HBO Go ofrece acceso online inmediato a la mejor programación de HBO y MAX, incluyendo películas y programas exclusivos: series, documentales, contenido infantil, especiales y contenido para adultos. Desde ahora, el servicio se encuentra disponible como un complemento a la suscripción al paquete Premium con operadores de TV paga, y por suscripción online a través de Claro, para todos los colombianos con una suscripción de TV paga o de banda ancha fija o móvil.

La plataforma incluye más de 2500 títulos con funcionalidades como "Mi HBO" (lista de favoritos editable e historial de videos previamente vistos), la opción multilinguaje para elegir idioma de audio y subtítulos, opciones de búsqueda más fáciles, control paterno, que permite bloquear acceso a la programación de adultos, la señal HBO en vivo, transmisión simultánea del canal lineal e interfaz de usuario rediseñado.

El servicio está disponible para computadoras desktop y laptop, PC o Apple, dispositivos con sistema operativo iOS (iPad, iPhone, iPod Touch) a través del App Store, teléfonos y tabletas Android (sistema operativo OS 2.3+) a través de Google Play y Xbox 360 (para usuarios de Xbox Live).



NUEVO LOOK MISMA ESENCIA

TODO EL CINE EN UN SOLO CANAL

/canaldhe
 @canal_dhe

www.canaldhe.com

A+E Networks sostiene su crecimiento

Mientras sigue cosechando éxitos y premiaciones

Eddy Ruiz, presidente y gerente general de **A+E Networks**, destacó a **PRENSARIO** que el grupo tuvo un buen 2016, con crecimientos y premiaciones para sus marcas, y sobre todo con un gran desempeño de sus señales más nuevas; **Lifetime** incrementó su distribución en un 30% llegando a 43 millones de suscriptores, mientras que **H2** llegó a 41 millones. De las más consolidadas, **A&E** alcanzó los 70 millones de hogares y **History** tiene 1 millón menos pero ambas están en una penetración excelente de más del 90%.

Entre las iniciativas más destacadas, sobresale la iniciativa *Una Idea para cambiar la Historia*, que este año recibió más de 25.000 ideas y obtuvo el premio Promax 2015; los ganadores ganaron fueron de Ecuador con un dispositivo para ayudar a las personas ciegas. Por su parte, la serie *Francisco, el Jesuita*, que recorre la vida del Papa desde su niñez hasta convertirse en pontífice, se hizo con el Premio Emmy Internacional.

Lifetime también tuvo su premio **Promax** por la iniciativa contra el cáncer de mama *Valora tu tiempo*, que instaba a las mujeres a hacer un autoexamen.

Sobre el 2017, dijo Ruiz que va a hacer un año de 'muchísima incertidumbre' en lo político y económico, por la reacción a **Donald Trump**, aunque considera que se definirá rápido. Ya se vio como se devaluó el peso mexicano y Brasil también se ha impactado. 'El dólar fuerte no nos ayuda, pero seguimos creciendo en moneda local', comentó.



Jane the Virgin serie de Lifetime



Eddy Ruiz, presidente y director general de A+E Networks

Destacados 2017

Sobre la programación para este año, Eddy Ruiz señaló que Lifestyle está armando una marca de películas para mujeres, tomando temáticas de familia y crecimiento, más emotivas, versus las de acción o misterio que ven los hombres. También en la señal está la serie *Jane the Virgin*, con **Jaime Camil** y **Gina Rodríguez**. Y sobresale la producción propia en Brasil *Imperio de Belleza*, sobre unas chicas que han creado un pequeño imperio de salones en su país que abren por primera vez uno en NY. Si es exitoso se lo llevará a una serie de trece episodios.

Como destacado de **A&E** llega en mayo la serie número uno de CBS, *Bull*. Vuelven las temporadas *CSI LA* y *New Orleans*, y más de *Matrimonio a primera vista*. Para Brasil tiene la coproducción con **SBT** *Sim Volta*, de buen desempeño con ellos y la segunda ventana de cable para la señal.

History trae muchísimo. Está la novena temporada de *Rutas mortales*; la nueva de *El precio de la historia* que sigue siendo un éxito rotundo de la señal con todos capítulos nuevos y *El socio*, con **Jay Leno**. Eso además de dos miniseries fuertes: *Six*, basada en hechos reales del equipo SEAL de la marina de USA en Irak y Afganistán, y *Knightfall* sobre los templarios en una megaproducción. Además, en 2016 se tuvo *Gigantes de Brazil* que le fue muy bien y ahora en el 2017 viene *Gigantes de México*, con figuras como Azcárraga y Slim, entre otros.



Eddy Ruiz, Enrique Yamuni, César Sabroso y Daniel Álvarez

Entre otras producciones nuevas aparecen *La Iglesia prohibida*, que sigue con lo anterior de *Secretos de la Biblia*, y la gran producción sobre los *Niños Héroes* de México, un ícono para el país. De Brasil para History aparece además *La guía políticamente incorrecta* compuesta de ocho capítulos en base a toda la historia políticamente incorrecta en ese país; *Na corrida*, donde se patrocina a un chico de corredor y *La Corona dos Omnis*. Remarca Eddy que están buscando calidad y no cantidad, pero de acuerdo a los nuevos hábitos de consumo de LATAM. Todas las semanas traen algo nuevo y miniseries de menos episodios pero que pueden hacer dos o tres seguidos. Se está adaptando a la realidad nueva del consumidor.

Nuevas tecnologías

A+E también avanza con OTT y las nuevas tecnologías para cada marca, trabajando con todos los distribuidores para que sean autenticables a usuarios. Siguen también con el desarrollo de VOD donde se ve mucho más consumo y una apuesta fuerte a la distribución.

El ejecutivo agregó para los cableoperadores: 'Tanto ellos como nosotros tenemos una realidad nueva de tecnología y consumo. Nos estamos adaptando y aprendiendo simultáneamente. Cada país es una estructura nueva y seguimos trabajando juntos de la mano en una relación Win win. Hacemos con ellos un sinfín de actividades de mercadeo para disminuir el churn y que la persona decida sumarse a Netflix no deje el cable sino que lo agregue'.

FORTALECE TU PROGRAMACIÓN

INTI NETWORK

1ER Canal de Televisión Hispanoamericana dedicado a la salud y bienestar integral

www.intinetwork.tv

CONTACTO: Guillermo Hidalgo | ghidalgo@intinetwork.tv

TRANSMITIENDO EN TODO LATINOAMÉRICA

Warner Channel: El doblaje del canal impulsó el rating y las ventas publicitarias

Vicky Zambrano, VP y Channel Manager de Warner Channel, habló del buen desempeño que está teniendo el canal en todos los segmentos de negocio, destacando el éxito del doblaje en español y portugués para llegar mejor con sus contenidos a todos los públicos.

‘A la luz de los resultados que venimos observando, la decisión de comenzar a ofrecer el canal doblado en español y en portugués fue totalmente acertada, pues nos permitió cumplir con varios objetivos; por un lado, llegar a nuevos públicos y segmentos de audiencia, y consecuentemente, hacer más popular al canal. Por otro lado, ofrecerle a los fanáticos nuevas opciones para consumir nuestros contenidos’, destacó.

‘Los ratings crecieron y las ventas de publicidad también se dispararon. El caso particular de Brasil es remarkable, con un incremento de ratings increíble a partir del paso al doblaje. En cuanto a ventas afiliadas, entiendo que van muy bien también, pero es la gente de HBO la responsable de la materia’, completó Zambrano.

Sobre su trabajo con HBO y las sinergias con el estudio WB y Turner, la ejecutiva destacó: ‘Todos estamos trabajando juntos en pos de un producto exitoso y muy rico en cuanto a posibilidades. La relación entre las distintas partes se ha ido consolidando con los años, y cada quien ha ido aportando su expertise



Supergirl



The Big Bang Theory



para cumplir con creces los objetivos. Sin dudas, la sinergia y la permanente coordinación resultan clave en una operación de este tipo, que reviste tantos aspectos, procesos y responsabilidades. Tenemos muy claro que todos pertenecemos a la misma familia y trabajamos juntos para el éxito del canal, de manera de ofrecerle lo mejor a nuestra audiencia’.

Éxito de programación

The Big Bang Theory está a punto de cumplir diez años al aire. Dijo Vicky Zambrano: ‘Es evidente que lejos de haber quedado restringida al público que ya la “compró” en sus inicios, tiene la gran cualidad de permanecer siempre relevante y de contagiar a nuevos segmentos de audiencia. En Latinoamérica, más allá de sus méritos artísticos mucho ha influido para ello la cuestión del doblaje’.

‘El 24 de septiembre será la fecha clave para la serie en cuanto a su décimo aniversario, por eso a lo largo de todo el año desde el canal estaremos poniendo en pantalla especiales temáticos para celebrar el hito. Son maratones mensuales en los que la audiencia puede disfrutar de los mejores momentos de *TBBT*, en sus distintas temporadas. Hay mucha expectativa en la gente en este año tan particular, por lo que también les brindaremos contenidos especiales en nuestras redes sociales’.

Otro contenido relevante de la señal son las series de superhéroes. ‘Son uno de nuestros principales diferenciales, y con tantas opciones en ese sentido, podemos decir que somos “el hogar de los superhéroes”. *Supergirl*, *Flash*, *Arrow*, *DC’s Legends of Tomorrow*, *Gotham* no paran de darnos alegrías, generando, además del seguimiento desde la pantalla, un buzz espectacular en las redes’.

‘Está claro que la industria está instalada en un período donde las historias de superhéroes se llevan todas las luces, con lo cual nuestra alianza con DC Comics nos coloca en una posición más que favorable para poder brindarle a la audiencia contenidos de primer orden en cuanto a relevancia. En ese sentido, la inteligente decisión creativa de los



Vicky Zambrano, VP y Channel Manager de Warner Channel

productores de crear un universo común para todas sus series de esta temática abre el juego a nuevas posibilidades de generar un gran impacto en el público más fanático, como por ejemplo, el recurso del *crossover*. Además, como siempre recalco, las propuestas que reflejan estas series trascienden generaciones, invitan a toda la familia a deleitarse con historias universales y crean fanatismo por nuestros héroes predilectos’.

Estrenos

‘Lo que nosotros denominamos “Temporada de estrenos” es una manera de etiquetar y organizar las novedades del canal en lo que refiere a series. Así distinguimos dos momentos fuertes a lo largo del año: octubre y noviembre, y luego, abril y mayo. Nuestro público ya se ha acostumbrado a ello y está muy pendiente desde las redes sociales. Si bien el punto más fuerte será para octubre y noviembre, en concordancia con lo que es también el esquema de estrenos televisivos en los EEUU, para la primera parte del año ya tenemos acordadas las incorporaciones a nuestra grilla de series como *Riverdale* y *Frecuency*, más las nuevas temporadas de nuestras series basadas en los superhéroes de DC Comics’.

Zambrano comentó que *Frequency* es un nuevo proyecto de los responsables de *Supernatural* y está basada en la película que protagonizó Dennis Quaid. Un padre y su hija (ambos policías) se reconectan a través del tiempo mediante un equipo de radio. *Riverdale*, por su parte, es una versión original y fresca a cargo del productor Greg Berlanti del clásico personaje de cómic Archie y sus amigos, quienes habitan un pueblo repleto de misterios.

SEÑAL TV
Representantes de Señales de Televisión por Cable

www.signalveu.com
Av. 15 No. 104 - 30 Of. 506 Bogotá, Colombia • PBX COL: (571) 6113907 Ext. 108
Cel: (57) 3124488536 • PBX VEN: (58) 212 770 8390

CINE
MODA
MÚSICA
INFANTIL
NOTICIAS
NOVELAS
INTERNET
DEPORTES
TELEVISIÓN
FARÁNDULA
ESTILO DE VIDA
ESPECTÁCULOS
ENTRETENIMIENTO
VENTAS DE PUBLICIDAD
CINE DE EPOCA MEXICANO

Sony Pictures: Crackle eliminó la publicidad y crece como SVOD

Desde su relanzamiento como servicio de VOD por suscripción y sin publicidad, **Crackle** ha cerrado acuerdos con numerosos operadores de cable en Latinoamérica y sigue creciendo a partir de la oferta de contenidos exclusivos y la optimización para decenas de dispositivos conectados.

José Rivera Font, VP y general manager de Crackle, comentó: 'En noviembre pasado la relanzamos como plataforma de contenidos bajo demanda y hemos tenido una excelente recepción. Firmamos 26 acuerdos en Latinoamérica y estamos trabajando en muchos más. Los operadores buscan contenidos para los usuarios que quieren acceder en cualquier momento y lugar a programación de calidad'.

La plataforma de contenidos de **Sony Networks** ya no trabaja con pauta publicitaria, sino que se sustenta en la suscripción a

través de operadores de TV paga. 'Ofrecemos contenido original y exclusivo, series de los canales de **Sony Pictures Television** y películas de Hollywood taquilleras globales con relevancia local y en los idiomas de los países de la región', agregó.

Entre los últimos y más grandes acuerdos, se destacan el de **TotalPlay** en México, y **Oi** en Brasil. 'Estamos finalizando otros acuerdos para llegar a toda la región; nuestras marcas tienen un reconocimiento en Latinoamérica'.

El ejecutivo explicó que la oferta consiste en un servicio escalable disponible en más de 20 dispositivos, sumados a los STB de los operadores. Entre ellos, se logró la autenticación de usuarios para que la plataforma sea accesible también desde consolas **Xbox** y se trabaja en nuevas tecnologías que admitan más opciones de experiencias visuales.



José Rivera Font, VP y general manager de Crackle

Finalizó Rivera Font: 'Crackle tiene una oferta exclusiva accesible únicamente a través de un contrato del usuario con un operador de TV paga. Ofrece los contenidos que el público quiere ver, con tecnología avanzada y a costos razonables. En inglés y subtítulo en todos los idiomas y en calidad HD'.



DESCUBRE LO MEJOR DEL ENTRETENIMIENTO

NUEVO

Headend 3.0
Nuevo Software potente, mismo hardware, nuevas posibilidades






- hasta 6x más IP streams
- hasta 6x mayor rendimiento
- hasta 4x más PIDs
- hasta 3x mayor capacidad de proceso

¡sin necesidad de cambiar el hardware!

Fortaleciendo la Revolución Multipantalla de Vídeo





Visítenos en Andina Link Cartagena Stand 15 y 16

www.wisi.de



cineclick
¡LAS MEJORES SERIES!

www.cineclickchannel.com

 cineclick
  cineclickchannel



¡TU CINE EN CASA!

www.xtimechannel.com

 xtimechannel
  xtimechannel



Headquarters 1362 NW 78th Avenue, Miami, Florida 33126 - U.S.A +1 (954) 330.9815
 barronscorp.com | ventas@barronscorp.com

Televisa Networks: Bruce Boren disertó sobre 'los giros de Latinoamérica'

En Natpe Miami

Bruce Boren, VP de **Televisa Networks** y **Blim**, participó en Natpe Miami del único panel en español que, moderado por Prensario, indagó en 'los giros de Latinoamérica', junto a grandes protagonistas del área de contenidos, incluyendo a **Frank Smith**, de **HBO**.

En su participación, el ejecutivo bromeó con que los panelistas habían hablado en un orden lineal –de derecha a izquierda–, cuando justamente todo lo que se estaba discutiendo en el marco del consumo de los millenials, a diferencia de la Generación X y todo lo que sale de la orgullosa tabla (numérica) de Pitágoras.

Dijo que hoy la forma de ver la televisión es 'absolutamente no lineal' para la TV paga y la abierta. Aclaró, sin embargo, que la TV paga 'sigue funcionando' y que para Televisa, Blim como plataforma OTT es un canal más junto a los otros 18 que maneja el grupo. 'El contenido de Blim se ve de manera lineal o no, pero lo importante es también cómo obtenemos el contenido, no sólo cómo lo ofrecemos', agregó.

'Estamos en un proceso de aprendizaje permanente y viendo incluso cómo movernos con nuestra propia escala', dijo

Boren y sostuvo además que 'es diferente el consumo de las novelas o series de 20 o 30 capítulos respecto a las de 120', que son las más cuestionadas en la industria, tal como se pudo escuchar en Natpe, aunque se sigan viendo en Blim.

Blim

'Con el lanzamiento de Blim hemos rediseñado nuestra estrategia de producción y distribución, dándole prioridad a la programación original. Presentamos producciones originales como *Por Siempre Joan Sebastian*, *40 y 20*, *Nosotros los Guapos*, *Blue Demon* y *El Señor de los Cielos*, entre otras, con muy buenos resultados. Estamos felices del avance en México y estamos acelerando estrategias de comunicación para avanzar en América Latina'.

En materia de contenido, Bruce Boren añadió: 'Este año se viene una nueva ola de producciones, con historias fuera de lo convencional. Estamos buscando historias complementarias a la novela. Este año planeamos estrenar cerca de diez producciones originales, incluyendo *Sincronía*, una producción de **Gustavo Loza** protagonizada por **Ana de la Reguera**; *El Comandante*, *13 Esposas de Wilson Fernández*; *Duckman* y la novela de **Xavier Velasco**, *Diablo Guardián*'.

TV paga

Sobre el crecimiento de sus señales, Boren expresó: 'Cada año la penetración de TV de paga entre consumidores se incrementa, lo que mantiene a la publicidad en TV como una de las mejores plataformas para llevar a cabo la publicación de campañas por parte de las marcas'.

'La TV paga tiene una gran variedad de oferta temática lo que facilita la integración de las marcas y de cada mensaje publicitario al contenido más congruente posible. Además, permite incrementar la llegada de la pauta, ya que tiene un alcance demográfico



Bruce Boren, gerente general de Televisa Networks y Blim

transversal, con altos niveles de consumo en todas las edades y niveles socioeconómicos', agregó.

Además, el ejecutivo opinó sobre la convivencia entre la TV lineal y no lineal. 'Hoy en día las reglas han cambiado, los usuarios demandan una experiencia integrada a través de todos los canales, por lo que debemos saber proporcionar dicha experiencia. Un gran número de usuarios de tabletas ve más televisión ahora que hace cinco años, y la mayoría combina su actividad televisiva con el uso de su pantalla inteligente'.

'Ambos, el contenido no lineal y la TV lineal tienen su identidad; nosotros los combinamos y desarrollamos estrategias en donde podemos tener contenidos exclusivos para las dos', completó.

De su catálogo de señales, Televisa Networks destaca **Golden Premier**, un canal Full HD de primera ventana, que continúa presentando contenido exclusivo. 'Tenemos tres grandes series para todos los suscriptores de Latinoamérica, *Blue Demon*, la segunda temporada de *40 y 20* y la esperada serie *El Chema*', dijo Bruce Boren.

'Además, seguiremos transmitiendo lo mejor del deporte con partidos de la Liga Española de fútbol, Liga Francesa, Beisbol de las Grandes Ligas, UFC y los eventos deportivos más destacados como Copa Confederaciones y Copa Oro'.



Por siempre Johan Sebastian



40 y 20, otra serie original de Blim

11 AL 13 DE JULIO • WTC • CIUDAD DE MEXICO

CONVERGENCIA SHOW.MX 2017

11 | 12 | 13 DE JULIO

5000 M² DE EXPOSICIÓN

24 HS DE CONFERENCIAS Y WORKSHOPS

Telecomunicaciones

Convergencia

TV Paga

Redes

nPlay

Satélites

OTT

¡NUEVO FORMATO DE EXPO-CONVENCIÓN!

9:00 A 12:00 / CONFERENCIAS Y WORKSHOPS
Donde especialistas ofrecerán workshops y conferencias destinados a la capacitación y aplicación de nuevas tecnologías.

12:00 A 15:00 / BRUNCH NETWORKING
Un espacio relajado donde visitantes y expositores almuerzan mientras hacen networking y amplían sus posibilidades de contactos y negocios.

14:00 A 19:00 / PISO DE EXPOSICIONES
Apertura del market floor donde las principales empresas del sector exponen sus productos y servicios en un clima de negocios.

AMC creció en abonados, ratings e ingresos por segundo año

Ahora, sumó distribución en Sky de México

Eduardo Zulueta, Managing Director de AMC Networks International para Iberia y Latinoamérica, estuvo en Natpe donde destacó a Prensario el crecimiento en abonados, rating e ingresos que tiene por segundo año consecutivo.

‘Los resultados son buenos y somos muy optimistas respecto del futuro de la empresa en Latinoamérica, donde cabe destacar el resultado de la última entrega de los Golden Globes Awards con *Night Manager*, así como los premios de la industria en Natpe’, señaló.

‘AMC ha tenido un gran éxito de crítica y de audiencia y esperamos repetir en este 2017’, dijo Zulueta y adelantó que entre sus principales productos estarán la tercera temporada de *Fear The Walking Dead*, las segundas temporadas de *Human* e *Into the Badlands*; ‘y tenemos una nueva gran apuesta para fin de año con el lanzamiento

de *The Terror*, sobre la expedición en el año 19 para explorar una ruta del círculo polar que desaparece y aquí se especula lo que pudo pasar, basado en una novela’.

‘Arrancamos el 2017 con la distribución en Sky México, que nos sumó casi 4 millones de hogares con AMC. Estamos satisfechos con toda la evolución del portafolio, contamos con dos señales

como AMC y Sundance de cine y series masivas e independientes, dos locales lifestyle como *elgourmet* y *Magic*, y dos más de nicho y prestigio como *Film&Arts* en arte y cultura y *Europa Europa* con las nuevas tendencias televisivas europeas’, completó.

El éxito de programación de AMC Networks se refleja en los reconocimientos que han recibido muchas de sus producciones, incluyendo el gran desempeño de *Night Manager*,



Alejandro Kember, Gustavo López y Eduardo Zulueta, de AMC, con Antonio Álvarez y Carlos Moltini, de Cablevisión Argentina

con 12 nominaciones en general, dos premios Emmy y ahora tres Golden Globes.

Se destacó además la primera serie web complementaria, a *Fear The Walking Dead*, con *Fly 462*, nominada a mejor drama formato corto en los Emmy. Además, *Recetas de Felicitas* ganó un Martín Fierro de Cable como mejor producción argentina, mientras que la serie de Europa *Europa Trapped* recibió el Europa Awards, y *Rectify* de Sundance ganó los Peabody Awards en 2015.



Instalado en una superficie de aproximadamente 4.500 m2 en un edificio propio, con fácil acceso a las principales vías de São Paulo, ARJ compañía opera con una "JUSTO A TIEMPO" sistema de distribución para sus más de 900 elementos catalogados. Administración en fideicomiso de sus materiales de trabajo que tiene más de 20 años de conocimiento del tema y reciben un servicio personalizado.

Distribuimos productos para FTTH, HFC, Telefonía e Internet, incluyendo: cable de fibra óptica, cajas de empalmes ópticos, fuentes de alimentación, la energía, el hardware para el apoyo de las redes aéreas y subterráneas, cuerdas, conectores, materiales para el aislamiento y puesta a tierra, "las líneas de derivación", materiales para el cableado interior de los edificios, conexiones de suscriptores, accesorios, herramientas y los instrumentos para la construcción de las redes y los materiales para la señalización y la seguridad.

Ponemos a su disposición nuestro departamento técnico y comercial para cualquier consulta.








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

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

www.arjcompany.com

LO MEJOR DEL DEPORTE ESTÁ EN TyC SPORTS



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

Visitanos en el Stand n° 70 en Andina Link y Punta Show.

TyC Sports

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



MBA Networks: 'Todas nuestras señales crecieron en distribución en 2016'

Matilde de Boshell, presidenta y fundadora de MBA Networks, destacó el gran año que tuvo el grupo. 'Todas nuestras señales presentaron importantes crecimientos en distribución y estamos muy satisfechos con los resultados. En el último trimestre de 2016, cerramos acuerdos con Cablevisión de Argentina con dos de nuestras señales en una distribución muy significativa; lanzamos en Sky México y Centroamérica, y en Megacable ampliamos distribución de las señales Pasiones y ¡Hola! TV, señal con la que también logramos entrar a Dish en el paquete básico. Finalizando el año, la señal QYOU debutó en México a través de Total Play'.

'Cada vez fortalecemos más nuestro portafolio HD por demanda del mercado. Este año esperamos consolidar MC, una señal de terror suspenso y acción en formato HD, del Grupo MVS. Ofrecemos también la señal QYOU una interesante propuesta de formato de videos cortos producidos profesionalmente y curados por un equipo de expertos que seleccionan lo mejor de la web para ser llevados a la TV paga'.

'Una de las grandes ventajas de este producto es que cuenta con todos los derechos

digitales para todas las plataformas, así como con la flexibilidad necesaria para adaptarse y customizarse a la oferta de cualquier operador de TV paga, TV abierta, plataformas OTT's y móviles. Este producto desarrolló un app que revoluciona la experiencia TVE; el usuario puede adelantar o atrasar el contenido, crear listas de sus videos favoritos y compartirlos con otros usuarios; un producto innovador que sin duda agregará mucho valor al mercado y en particular al usuario final', completó.

Añadió Matilde: 'Las señales del grupo AtresMedia han tenido una excelente recepción en el mercado y esperamos continúe su crecimiento. Tenemos también expectativas con WOBI HD, Caracol Internacional HD, que esperamos esté disponible a finales del 2Q de 2017'.

'El canal F1 Latin America es otra señal que ha tenido una gran aceptación en el mercado; tenemos grandes expectativas de crecimiento este año, considerando características como que emite todas las carreras en vivo y en HD, la transmisión multicámara con seis señales durante las carreras, la app para ver en todos los dispositivos y en la web. A dos años de su lanzamiento, los



Matilde de Boshell, de MBA; Antonio Álvarez, de Cablevisión; y Mar Martínez, de Atresmedia Internacional, tras firmar el acuerdo en Jornadas 2016

fanáticos de este deporte han sabido valorar la calidad de producción y disfrutar los altos estándares de su contenido; los ratings así lo demuestran', remarcó.

Andina Link Cartagena

'Año tras año, Cartagena es una gran plaza de encuentro con todos los operadores de la región. Estamos convencidos que nuestro portafolio tiene un gran valor para complementar la oferta de grandes, medianos y pequeños operadores. Seguimos enfocados en ofrecer una gran variedad de contenidos independientes de diferentes géneros que permiten brindar opciones de calidad frente a las necesidades de los clientes; tenemos contenidos relevantes para todas las audiencias y para todas las plataformas', concluyó Matilde de Boshell.

ESPN estrenó la cuarta temporada de #Redes

ESPN estrenó la nueva temporada de ESPN #Redes, el ciclo de tecnología y redes sociales que la señal deportiva emite de lunes a viernes de 17 a 18:30, con la conducción de Juan Marconi y Juan Ignacio Chela.

Junto a Nati Jota, Migue Granados y Gregorio Rosello, la cuarta temporada de este programa llega con nueva apertura y una escenografía amplia y descontracturada, repleta de pantallas y tecnología de última generación.

Desde el ciclo, hay una permanente invi-

tación a la plataforma digital de ESPN y a las redes sociales para disfrutar de juegos, videos, música y, por supuesto, humor. Después de los éxitos de la Novela Tuitera y la Sitcom de Redes se vienen otras prometedoras propuestas que seguramente te sorprenderán.

Todos los días, los seguidores podrán vivir Redes desde adentro con anticipos de cada show, backstage y la singular invitación a formar parte del contenido, ya sea votando en algunos segmentos, debatiendo con sus



Desde febrero, #Redes en su temporada 4 por ESPN

talentos o aprovechando a participar con preguntas cuando vengan invitados.

ESPN

EL PODER DEL VIVO



RCN Novelas se prepara para un gran año

También se espera crecer con NTN24

Julián Giraldo, Vicepresidente de canales internacionales de **RCN Televisión**, dijo a Prensario que los reportes de ratings de 2016 de **Nuestra Tele** han sido ‘muy positivos’, lo que garantiza que la audiencia está recibiendo la señal y quiere más. Hoy supera los 4,5 millones de afiliados en EE.UU., y los 12 millones en 25 países. La gente sigue las noticias, las novelas nuevas y el fútbol colombiano que se ve por el canal.

De todas maneras, con la buena distribución de **Nuestra Tele**, el foco para este año será hacer crecer a **NTN24** y **RCN Novelas**, sobre todo en Estados Unidos. Con la señal de noticias NTN24 se espera cerrar procesos con operadores importantes con los que se viene trabajando en la primera parte de este año. El canal se recibe bien en **DirectTV**,



Altice y otros operadores como **Sling Latino** de **Dish** y **YipTV** con muy buenos ratings y tuvo tres premios de periodismo * en TV digital. Dentro de los logros del 2016 NTN24 cuenta con la extraordinaria cobertura a las elecciones presidenciales de Estados Unidos en la que se hizo presencia en las primarias, debates y eventos especiales de todos los candidatos. El día de elección se lograron más de 2 millones de vistas en el sitio web.

RCN Novelas tiene ahora el objetivo de concretar algunas conversaciones para distribución, con el canal presente en OTT pero y muy ilusionados con su próximo lanzamiento en algunos de los más importantes operadores de tv de paga en Estados Unidos. Se ve en Colombia con un top 10 de afinidad con 2.5



Julián Giraldo

millones de suscriptores allí y más de 5 millones en Latinoamérica. Es muy buscado por incluir las mejores novelas de RCN, novedades y programas clásicos. ‘Este es el gran año para RCN Novelas’, afirmó Giraldo.

En Estados Unidos y Latinoamérica RCN es representada por **Condista**, y por eso estuvo presente en el cóctel que ofreció en Natpe. Las tres señales están disponibles en HD, pero no todas están subidas por elección de los operadores, pero el que quiere puede tenerla.

DHE se lanza en Claro, Centroamérica

Su plataforma Play ya está disponible

Este año, **DHE** celebra su 4º aniversario en la industria, y su CEO, **Julio César Gómez**, estuvo en Natpe donde destacó el crecimiento de la señal año tras año y el posicionamiento que ha logrado en la región, en parte gracias a la mezcla de contenidos de Hollywood con un toque de cine independiente, que vinculan a grandes estrellas como **Robin Williams**, **Meryl Streep**, **Natalie Portman**, entre otros. En el área de series se destaca **Eiza Gonzalez** protagonista de la serie de **Robert Rodríguez** *Del Crepúsculo al Amanecer*, que tendrá este año su segunda temporada.

‘Nuestra programación entrega una buena combinación entre cine y series para el servicio básico, con la cual hemos logrado fidelizar a nuestros clientes’, completó. Actualmente se encuentran a punto de lanzar su nueva imagen, para darle a su señal un aire



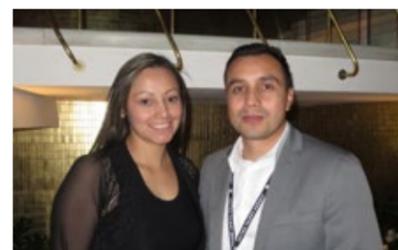
más fresco, moderno que siga cautivando a todos sus televidentes.

‘DHE es un desafío de todos los días, pero nuestro objetivo es siempre estar atentos a las estrategias de los clientes, escuchamos las necesidades que tienen y actuamos al respecto. Es una de las ventajas del canal y por eso, con cada operador nuevo, trabajamos para acentuarnos y crecer cada día generando Good Will’, remarcó Gómez.

DHE totaliza 6 millones de suscriptores distribuidos en 17 países de Latinoamérica. Como estrategia trabajan de la mano con

Hernán Apesteguía en Argentina, **Katya Sagastizábal** de MIC en Perú, y en Chile con **Pablo Mancuso**.

De los grandes clientes panregionales, DHE tiene presencia en **Millicom**, **Claro** en Centroamérica –se está lanzando en su



Viviana Gómez y Julio César Gómez de DHE

DTH- y **Telefónica**. También está presente en otros grandes operadores como **ETB**, **Cableonda**, **TV Cable** y **CNT** de Ecuador, **Cable & Wireless**, **ICE Costa Rica**, **Cable Pacifico**, **TCC**, **Cotel**, **Entel**, **Super canal**, **Giga Red** entre otros. Tiene todavía pendiente crecer en México, aunque ya hace presencia en **Maxcom** y **Total Play**. Finalmente, Julio César Gómez compartió el lanzamiento de **DHE Play**, como nueva herramienta para sumarse a todas las plataformas.

Ve Plus
más que un Canal

Nueva oferta integral de contenido
Ve Plus SD + Ve Plus HD + Ve Plus Go
Más de 2 mil horas del mejor contenido
disponible dónde y cuándo quieras.

Date
el Gusto

Ve^{GO}

PLUS

Carlos Cabrera
ccabrera@cisneros.com
+1 (305) 442.3450

www.veplusgo.com

CISNEROS
MEDIA DISTRIBUTION
#tuhistoriaaquí

Atresmedia Internacional llega a 40 millones de hogares

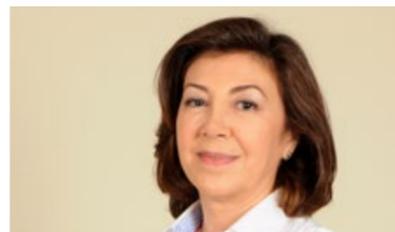
A un año de su lanzamiento, **Atresmedia Internacional** estará en Andina Link Cartagena con la meta de seguir unificando las diferentes tareas de las señales internacionales del grupo Atresmedia, que ya está presente en todos los países de habla hispana.

Antena 3, Atreseries y **¡Hola! TV** llegan a más de 40 millones de hogares, siendo el medio privado de Europa con más señales y abonados fuera de sus fronteras. Además, ofrece a sus principales afiliados servicios con valor añadido, en línea con los nuevos hábitos de

consumo, como VoD y TV Everywhere.

Con 20 años en el aire, Antena 3 Internacional cuenta con más de 80 millones de espectadores, distribuidos en 30 países de todo el mundo. La señal más veterana del grupo se emite en calidad HD. Por su parte, Atreseries Internacional es el primer canal de series 100% en español se ha consolidado como la ventana exclusiva de las mejores producciones del grupo Atresmedia.

Desde 2013, ¡Hola! TV traslada a la pequeña pantalla la filosofía de la emblemática revista



Mar Martínez-Raposo, directora internacional de Atresmedia

¡Hola! Presente en más de 22 países de América, produce desde Miami cerca de 700 horas, que combina con adquisiciones de gran calidad.

MaxMedia crece en Colombia y la región

Mauricio Cortez, gerente general de la productora **MaxMedia**, estuvo presente en Natpe como el principal mercado de contenidos para tomar programas y ofrecer los productos de sus estudios.

Dijo que Max Media, que siempre cuenta con el apoyo de **HV Televisión** de **Henry Reyes**, ha crecido como productora de televisión e incluso produce con acuerdos con el sector gobierno como son las alcaldías de Bogotá y Soacha. Siempre fue concebida como una empresa colombiana para producir con calidad internacional.

También están incrementando como buena noticia la cobertura de sus señales de tv paga al haber sumado en Colombia la plataforma de **ETB** para sus cuatro señales que también crecen en otros territorios.

Es el caso del **Canal Antiestrés**, que es fuerte en mercados como México y Perú consolidado como un canal de vida sana y humor.

The Trendy Channel creció mucho en México a partir de su presencia en **TotalPlay** del grupo **Salinas** y renovó su programación en un 80%; la señal musical **Cantinazo** que trae toda la música popular con gran distribución



Mauricio Cortez con Jorge y Priscilla Velázquez en Natpe en Miami

en Colombia y empezando en otros países, y el canal básico educativo para enseñar inglés **Yes**. También cuenta con **Supermúsica** que está en HD en HV Televisión y ETB.

Claxson: Viviana Castrillón vuelve a PlayboyTV

Claxson anunció la vuelta de la actriz y sex symbol colombiana **Viviana Castrillón** a **PlayboyTV** desde el jueves 16 de febrero, con la producción original **Sexo. El Tutorial**, cuyos diez capítulos podrán verse desde múltiples dispositivos móviles en Latinoamérica e Iberia.

‘La temática surge justamente de entender las preferencias del público local y es por eso que decidimos producir un tutorial de sexo latinoamericano, que combina erotismo y entretenimiento’, afirmó **Esteban Borrás**,

VP de ventas de HotGoMedia

Por su parte, dijo Viviana Castrillón: ‘Estoy muy feliz de volver a trabajar junto a PlayboyTV y de haber sido elegida para conducir este tutorial erótico en donde ayudaremos a parejas a mejorar su vida sexual. Daremos argumentos concretos, consejos prácticos, contando y mostrando todo, como solo PlayboyTV te lo puede mostrar’.

Viviana Castrillón es Miss PlayboyTV Latina, luego de obtener el título de Miss PlayboyTV Colombia y de ser anfitriona



Viviana Castrillón

de *Quiero ser una Miss PlayboyTV*. Participó en distintas giras de promoción del canal en toda Latinoamérica e Iberia, actuó en el programa **Hot Tour** de PlayboyTV en el 2006 y fue jurado en la elección de Miss Playboy TV Latina en México en el 2005.



SOLUCIONES PARA TV PAGA

¿ESTÁS EN LATINOAMÉRICA?



SÚMATE A NUESTRA RED DE CLIENTES MAYORISTAS



TV SATELITAL MAYORISTA

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

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

CONTACTO:

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

tuves.net

Solicita tu asesoría gratuita en:

mayorista@tuves.com

DW actualiza sus señales internacionales

DW anunció que su señal internacional DW (Latinoamérica) cambia su nombre a **DW (Español)**, mientras que DW (América) será **DW (Deutsch+)**, con leves cambios en su programación. Los nuevos canales se emitirán en el lugar de los anteriores sin que sea preciso ningún cambio técnico o de ubicación por parte de los operadores.



DW (Deutsch+) saldrá al aire con nuevos formatos, aunque mantendrá las 20 horas de emisiones en alemán y las cuatro horas en inglés. DW (Deutsch+) transmite información más allá de los titulares, actualidad europea y mundial con documentales y



magazines sobre cultura, salud, ecología, ciencia y tecnología, etc. Por su parte, DW (Español) transmite 24 horas de programación en español para América Latina. Noticias cada hora que van más allá de los titulares, fascinantes documentales y magazines sobre deporte, salud, ecología, ciencia, tecnología, cultura, etc.

IntiNetwork estrena programación original

IntiNetwork anunció el estreno de las producciones originales *Vive al Máximo* y *Crecer sin Límites*, dedicados a cultivar el cuerpo, la mente y el espíritu de los televidentes.

Vive al Máximo es un guía que informa y transforma en diferentes campos al hombre del nuevo milenio, donde habrá consejos para fortalecer tu relación matrimonial, salud



Carlos Fraga, coach de Crecer sin Límites

sexual, tips para pasar tiempo de calidad con tus hijos, ejercicios para mantenerte saludable, recetas para tener una alimentación saludable hasta tips de vestuario y etiqueta.

Carlos Luis Andrade, coach profesional será el encargado de compartir los secretos que usó para bajar de peso de manera efectiva y mantener un verdadero equilibrio mental, espiritual y físico en su vida y con las personas que lo rodean. Compuesta de 12 episodios de 30 minutos, la serie puede verse desde el domingo 19 de febrero.

Crecer sin Límites significa trabajar para crecer, cultivar, aprender a tomar decisiones, vivir cada día agradecido por todo lo que tienes



El equipo de IntiNetwork



y lo que no tienes. En 24 episodios de 30 minutos de duración, el master coach **Carlos Fraga** ayudará al espectador a autoanalizarse y buscar un cambio personal que lo lleve al éxito, tener salud emocional, gozar de felicidad plena y materializar sus metas.

WorldView TV: Canales económicos para Latinoamérica

WorldView TV tuvo un gran crecimiento de distribución en 2016, sobre todo en plataformas OTT de escala mundial, con clientes en Australia, Suiza, Inglaterra, Guinea Ecuatorial y Dubai. En Estados Unidos, supera las diez plataformas activas para sus más de 30 canales, donde el 40% es HD; el 80% son latinas y el resto de otras regiones, aunque está creciendo con el contenido internacional.

Jorge Velázquez, CEO de WVTV, comentó: 'Hacemos la distribución completa de estos contenidos y estas plataformas crecen porque van al mercado más consciente de ver televisión a través de todos los dispositivos. **YIP TV** creció mucho en EE.UU, y vienen otras'.

'Somos un puente con Latinoamérica, que está más lenta para el OTT por los recursos que requiere, como el ancho de banda. La subida satelital es completa con la parte de playout y entrega a los sistemas de cable de la región de más de 16 canales. La oportunidad en la región es ofrecer canales económicos para que el operador pueda dar contenido de buena calidad disminuyendo sus costos. El problema del dólar alto hace que quiera reemplazar canales caros y los nuestros son buenos con contenidos de deportes, pelea, caricatura, noticias y entrenamiento', comentó.

Finalmente, adelantó su presencia en Andina Link Cartagena: 'Estaremos ofreciendo



Jorge Velázquez



capacidades satelitales a muy buenos costos, y buscando socios para integrar productores en un canal propio. Proyectamos tener cinco canales propios, algunos en HD, muy pronto. Es un año de retos diferentes'.



LA PIRATERÍA ONLINE ESTÁ DESTRUYENDO LO QUE MÁS QUIERES.

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



www.pirateriacero.com

Natpe 2017, con todos los MSOs

Anticipando un año difícil por el dólar inestable y Trump

Natpe se ha consolidado como uno de los eventos estratégicos fundamentales del año para la TV paga de América Latina y, mientras se siga haciendo en Miami –en 2018 repetirá allí– seguirá siendo así.

La de este año fue una edición diferente, sin los sillones del lobby que eran el típico lugar de reunión para todos los que venían de forma paralela al evento, y sólo se podía entrar al Blue Bar con el gafete de la Expo. Es por eso que se vio algo de menor presencia que años anteriores, si bien los más importantes estuvieron todos una vez más.

En el Eden Roc, hotel continuo a la feria, los latinoamericanos tuvieron un destacado panel sobre “Los giros de Latinoamérica”, el único en español que tuvo como moderador a **Nicolás Smirnoff**, de Prensario, donde la concurrencia fue tan alta que hubo que agregar asientos para el público. Participaron **Marcos Santana** por Telemundo, **Globo**, que además tuvo su desayuno tradicional el primer día, **Tomás Yankelevich**, de Telefe de Argentina y tras la compra de Viacom, y por parte de la TV paga, estuvieron **Frank Smith**, de HBO, y **Bruce Boren**, de Televisa Networks.

Las suites tuvieron un intenso movimiento, y sobresalió la conferencia a medios especializados que ofreció el CEO de TV Azteca, **Benjamín Salinas**, que destacamos aparte.

Gran presencia de MSOs

La edición 2017 confirmó la fuerte



Panel de lujo en español con Prensario

participación de la industria del cable de Latinoamérica, con todos los principales grupos de señales presentes y los grandes operadores como **Telefónica** con **José del Valle** de España acompañando a **Peter Kothe**, **Claro**, **Dish**, **StarHD** de México, **Tigo** con **Daniel de Simone**, **Megacable** de México con **Enrique Yamuni**, **Inter** con **Eduardo Stigol**, **Cabletica**, **VTR** de Chile, **TVCable** de Ecuador y **Cablevisión** de Argentina, con **Carlos Moltini** y **Antonio Álvarez**.

El último día estuvo nuevamente en



José del Valle, Ricardo Raimondi y Peter Kothe de Telefónica, con Alejandro Kember de AMC

Natpe la asamblea de Tepal, con varios de los socios principales, si bien algunos se tuvieron que ir antes. Entre los presentes,



Para el fútbol: Antonio Álvarez y Carlos Moltini de Cablevisión Argentina con Whit Richardson de Turner



Eduardo Stigol de Inter/Tuves, Enrique Yamuni de Megacable México y Alejandro Bernal de Caracol



Bruno Prunedá y Claudio di Bella de StarHD México



Abel Tamayo, Eduardo Stigol, Julio Ardiles de Tuves, María Gabriela y Ángela Parrilli, nueva gerente de programación de Inter

Eduardo Stigol de Inter dejó Natpe con la sensación que ya la industria ‘se cansó de las promesas incumplidas’ de Venezuela sobre aumento de tarifas a los servicios básicos, y llamará la atención al ente regulador, **Conatel**, sobre la posibilidad de perder contenidos como la Champions League o la Copa Libertadores. Los demás analizaron el año difícil que se viene. **Enrique Yamuni** dijo que ‘necesitarían cerrarle el Twitter a **Donald Trump**’ para tranquilizar el dólar en México. Con Cablevisión de Argentina estuvieron **Whit Richardson** de **Turner** y **Carlos Martínez** de **Fox Networks Group**, que tuvo su upfront de contenido el lunes



Tepal en Natpe: Jorge Schwartz de TV Cable Ecuador, Eduardo Stigol de Inter Venezuela, Carlos Moltini de Cablevisión Argentina, Daniel de Simone de Tigo/Millicom, Jorge Garro de Cabletica y Humberto García



Edgar Spielmann, Mariana Pérez y Carlos Martínez, en Natpe Miami



Pablo Iacovello y Alberto Islas de Claro

previo; juntos presentaron su propuesta compartida para obtener los derechos de televisión del fútbol argentino. Lo mismo hizo por su lado **ESPN**.

Fiestas y agasajos

Entre las fiestas, fue central la de **Telemundo** con **NBC Universal** el primer día; se repitió el de **Thema** que continuó la tradición de **Alterna** preparando su desarrollo en Latinoamérica con un coctel en el **Soho Hotel** –de los más usados por los latinos–, se destacó **Condista** con otro para todos sus representados y finalmente, volvió a ser central la fiesta de **Viacom** en sus estudios, en la que cantó **Diego Torres** donde destacaron la importancia estratégica de **Telefe** para el futuro del grupo como jugador internacional.

ATX Lleva El Headend a 1.2 GHz

1.218 GHz Compatible con DOCSIS 3.1



MAXNET II
Patentado



SignalOn®

1.2 GHz

Cumple con D3.1/CCAP™

MAXNET II
SignalOn®

Elija entre Múltiples Plataformas* para Cumplir con sus Necesidades de Gerenciamiento RF

- MAXNET II
- SignalOn
- MAXNET original

Características Principales:

- Completa Línea de Opciones de Productos RF en MAXNET II y SignalOn con Ancho de Banda de 1.218 GHz para DOCSIS 3.1
- Mas Soluciones Pasivas y Activas Broadcast/Narrowcast Personalizadas para Mejorar la Densidad de Espacio del Rack y el Aislamiento
- Ideal para el Mundo CCAP y eQAM de Altas Densidades

* 1.218 GHz disponible en MAXNET II y SignalOn

+506 8850 2379 CALAsales@atxnetworks.com www2.atxnetworks.com/Pren_RF17
Comuníquese con ATX para su contacto local



Carlos Martínez: Fox lanza OTT directo al usuario

Fox Network Group se unió al grupo Turner para presentar una propuesta conjunta por los derechos de transmisión del fútbol argentino, según confirmó a Prensario Carlos Martínez, presidente de FNG Latin America, durante Natpe Miami. 'Estamos esperando la respuesta'.

El ejecutivo explicó que se hizo posible a partir de la alianza con Turner, que tiene a Whit Richardson a cargo de las negociaciones, y que la oferta incluye un monto fijo para los clubes pequeños y una variable para los clubes grandes, que son los que hacen la diferencia.

El objetivo es darle un uso de contenido

Premium como era antes de Fútbol para Todos, a diferencia de la propuesta de ESPN, que planea llevarlo al básico. Martínez remarcó que la negociación es directamente con los clubes y sin representantes o intermediarios.

En el marco de Natpe, Fox anunció también el lanzamiento de una plataforma OTT directa al consumidor, a través de una app para descargar, que tendrá a México como primer mercado. Carlos Martínez sostuvo que 'todas las formas de consumo van a coexistir' y que, ahora que a Netflix le cobrarán impuestos en la mayoría de los países, los usuarios podrán comparar me-



Edgar Spielmann, Mariana Pérez y Carlos Martínez, en Natpe Miami

Por todas las alternativas, como ocurre en Estados Unidos.

Finalmente, Martínez se refirió a la región; 'será un año duro' dijo en referencia al "efecto Trump", que tendrá su incidencia en el precio del dólar en México, que es el país que venía con las mayores tasas de crecimiento, y que los primeros 100 días 'serán fundamentales'. Afirmó que Brasil 'tocó fondo' y ahora está mejor, y que Argentina también da indicios de recuperación, pero es muy incipiente.

Olympusat apuesta a los contenidos originales

Además de su distribución de contenidos y la plataforma Vemox

Olympusat tiene tres pilares de negocios en su oferta moderna y diferencial que tanto ha crecido en los últimos dos años con la impronta de su CEO Tom Mohler en las nuevas oficinas de West Palm Beach. Está su distribución de señales a nivel doméstico en Estados Unidos, donde uno de sus canales, Cine Mexicano ocupa el primer lugar de películas, según Rentrak. A eso se suma su paquete de canales Ultras en HD que debutaron en Verizon FiOS TV en 2012. En 2017 la meta es expandirse con las señales propias y las que representan hacia Latinoamérica.

En segundo lugar, hace año y medio lanzó la plataforma Vemox, disponible como marca blanca para llegar al público hispano de las Américas con la última tecnología OTT, móvil y multiplataforma de distribución de video a través de operadores de cable interesados. A fines del 2016 partió con Amazon Fire TV con gran potencialidad y más de 70 canales lineales entre los que se cuentan 40 en alta definición y librería con 30.000 horas de contenido. La idea es crecer ahora en el mercado latino.



Y finalmente, en tercer lugar y desde hace menos de seis meses, apuesta con todo a la generación de contenido propio original, con el que, sólo por el volumen, merece la atención del mercado de películas y series.

Yeshuah Castillo, VP de contenidos originales, estuvo en Natpe acompañando al equipo de ventas y marketing en su stand. Destacó que la meta es generar al menos diez películas anuales y seis series nuevas. Ya tiene cerca de 70 películas para lanzar en los próximos seis meses; cuenta también con una oficina de post producción en Tijuana y una oficina para restauración y de doblaje en CDMX.

'El modelo cambió y entramos más a distribución de contenidos. Estamos produciendo en Colombia, Puerto Rico, México, Colombia y Bolivia. Hasta ahora producíamos más para nuestros canales y ahora lo hacemos más coproduciendo, comprando y vendiendo. Tenemos prioridad de ventana baja de muchos productores', afirmó Castillo.

'Mi enfoque apunta sobre todo a la ficción,



Yeshuah Castillo VP de contenidos originales, de Olympusat

no guionados, comedia y dramas. Hay una diferencia entre la oferta habitual e invertir capital fuertemente con otras compañías para coproducir. Tenemos muchas propuestas de producciones independientes para ser un puente para ellos estando muy abiertos no sólo a cambiar ideas sino en desarrollarlas', añadió.

'Tenemos un enfoque en la audiencia mexicana pero que se pueda trasladar como muy exportable a todos los mercados. Por eso tenemos las salas de doblaje en México, que se han triplicado gracias a la demanda que tenemos. Estoy también enfocado un poco más en series, aunque son más complicadas y necesitan más tiempo. Hay que planear más', concluyó.



GAME CHANGERS

Detrás de cada gran solución de ARRIS hay un equipo de expertos, todos trabajando hacia un objetivo común: el éxito de nuestros clientes. Es por esto que los proveedores de servicios alrededor del mundo nos confían sus activos más preciados: sus redes de video, voz y datos que son la columna vertebral de su negocio. En conjunto, el equipo de ARRIS ha estado innovando soluciones para la industria de las comunicaciones y entretenimiento durante más de 60 años - y solo estamos comenzando...

LA GENTE DE ARRIS – INVENTANDO EL FUTURO

Zee Mundo: 'El potencial de llevar Bollywood a Latinoamérica es inmenso'

'Luego de haber lanzado ZEE Mundo hace cinco meses en el US Hispanic, el potencial de brindar un producto diferenciado como el cine global de Bollywood en Latinoamérica es inmenso', afirmó **Rolando Figueroa**, responsable de marketing para la señal. 'La audiencia quiere ver películas con otro enfoque respetando las tramas que enfocan la vida diaria, los valores humanos, la familia además de una excelente producción'.

'ZEE Entertainment toma con gran seriedad al mercado de lenguaje en español. Por eso, el proyecto empezó con estudios de

mercado en México, Colombia, Argentina y Brasil comisionados a GfK. El perfil y look de los actores tiene semejanza con el latino en general lo cual hace que el contenido fluya con gran familiaridad entre la audiencia', completó el ejecutivo.

Por su parte, **Javier López Casella**, gerente general de ZEE Mundo, comentó: 'La cinematografía realizada en India ha logrado un gran alcance a través de sus tramas e historias universales. El cine de Bollywood trata sus producciones con un enfoque global'. En Natpe, López Casella dialogó con ope-



Javier López Casella y Rolando Figueroa

radores y resumió: 'Hay gran interés por producto nuevo y relevante. La idea es consolidar estas conversaciones y hacer conocer el canal al mercado andino, razón de nuestra presencia en Andina Link'.

Condista: Gran servicio para Estados Unidos

Condista reflejó su crecimiento y mayor protagonismo en el mercado doméstico de Estados Unidos y en el latinoamericano con el cóctel que ofreció durante Natpe el martes por la noche. Para la ocasión se alquiló una casa en Miami Beach a cinco minutos del Fountainbleu. Vale destacar incluso a algunos competidores, lo cual revela la buena relación que con el tiempo se ha construido con todo el mercado.

Allí Prensario pudo apreciar la variedad

de marcas que Condista representa para Estados Unidos, desde las típicas étnicas a las de entretenimiento en general y de cobertura masiva. El mismo modelo se empieza a replicar para Latinoamérica con una llegada regional que simplifica totalmente la cobertura de la región a las señales.

Eduardo Fitterre estuvo acompañado de **Willie Hernández**, su hijo que crece en sus funciones, **Javier Prelooker** que se ocupa de la parte de adsales en Estados



Jorge Alberto Fitterre, Javier Prelooker, Jorge E. Fitterre, Burke Beréndez, Willie Hernández y Augusto Valdez, en el cóctel de Natpe

Unidos, **Burke Beréndez** y **Augusto Valdez**. Todos ellos se ven reflejados en esta foto.

TV Azteca: 'Queremos ser un hub de producción para el mundo'

Benjamín Salinas, CEO de TV Azteca, dio una conferencia en Natpe donde resumió el momento que está transitando el canal. 'Tras 23 años, somos líderes en el prime time dramático de México y pasamos a proveer a las dos grandes cadenas del US Hispanic, **Univisión** y **Telemundo**'.

Además, destacó el lanzamiento de 'una nueva era de ficciones, con historias más cortas y presupuestos sin precedentes por episodio. Los estrenos de *La Fiscal de Hierro*, que será la primera en emitirse y que tendrá a **Joshua Mintz** como

supervisor; *Nada Personal*, *Desparecida* son buenos ejemplos de a dónde vamos'.

Completó: 'Le estamos dando un vuelco grande a la compañía. Pensamos que hay momentos para hacer las cosas y en la parte dramática era el momento para dar un paso adelante y cambiar de rumbo, y nos está funcionando muy bien. Pasan a ser prioridad las alianzas y co-producciones internacionales, buscamos ser un hub de producción para el mundo. Con el nuevo tipo de cambio de nuestra moneda, pasamos a ser



Benjamin Salinas (centro) junto a Mauricio Majul y Rodrigo Fernández

muy competitivos en costo con máximos estándares de calidad. Ya no sirve estar cerrados, al producir nuestros contenidos pensaremos en el mercado local y el internacional'.

DBX PLATAFORMA DE ACCESO MODULAR

Technetix DBx es una plataforma de acceso flexible con módulos intercambiables que se puede reemplazar rápidamente y económicamente para cumplir con los requisitos cambiantes de actualización de red.

Amplificador • Nodo • MDR • Remote PHY

- 1.2 GHz completamente funcional, listo para DOCSIS 3.1
- Listo para operación remota usando transpondedor DOCSIS 3.0
- Diseño energéticamente eficiente
- Actualizable en campo
- Plug-ins no requeridos
- Plataforma modular permite convertir amplificadores en nodos

ESCUCHAR | INNOVAR | SUMINISTRAR

info-usa@technetix.com • 1 866 956 5608 • technetix.com

© Copyright 2017 Technetix Inc. All rights reserved. Technetix, the Technetix logo, and certain other marks and logos are trade marks or registered trade marks of Technetix Group Limited in the UK and certain other countries. Other brand and company names are trade marks of their respective owners. Technetix protects its technology and designs by registering patents, trade marks and designs in United States, Europe and certain other countries.

E! Entertainment estrena *Cámbiame el look*

Producción de NBCUniversal International Networks

E! Entertainment Television estrenó en febrero *Cámbiame el Look*, la primera versión latinoamericana del famoso formato *How Do I Look*, que será conducido por Angie Taddei.

Cámbiame el Look es un programa que no sólo logrará impactantes cambios de look en sus participantes, sino que generará en ellos un impacto positivo emocional, profundizando en sus historias o circunstancias personales, para lograr infundirles mayor seguridad y confianza en sus vidas y relaciones sociales, a través de un estilo al vestir que vaya más acorde con su personalidad.

En 13 episodios de una hora, el show mostrará a "víctimas de la moda" de la vida real, que han sido nominadas por amigos



o familiares cercanos, para recibir un cambio total de look, incluyendo una guía especializada sobre cuál es el estilo que más les favorece y cómo mantenerlo a futuro. Para lograrlo, la presentadora Angie Taddei conocerá sus historias personales, y contará con el apoyo experto de un estilista invitado, junto con el cual revisará su closet, hará "limpieza de prendas", y procederá a la esperada transformación de imagen.

Ana Gálvez, Ceci Areas y Gerard Cortez, serán los tres expertos en moda quienes -de manera rotativa- tendrán el rol de analizar el guardarropa de las participantes, y hacer recomendaciones a nuestras víctimas de la moda, con el fin de lograr cambios radicales.

Cámbiame el Look es una producción



Primera versión latina de *Cámbiame el Look*

de NBCUniversal International Networks, proyecto para el cual contó con el apoyo local de la productora Boomdog.

NHK World TV lleva Japón al mundo con su programación

En febrero, NHK World TV presentó nuevos episodios de *Tokyo Eye 2020*, esta vez en tres nuevas vueltas a la periferia de la ciudad, Kawasaki, Omiya y Funabashi.

Kawasaki se encuentra a solo 15 minutos del aeropuerto internacional de Haneda en Tokio. Actualmente se construye "Haneda accessway" para los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de 2020, a fin de ayudar a los visitantes a desplazarse con facilidad y rapidez. Kawasaki es un lugar que vale la pena conocer. Por su parte, el área de Omiya en la prefectura de Saitama se encuentra a 30 minutos del centro de Tokio. La estación de Omiya es un importante punto de enlace, por el que cruzan a diario 650 mil usuarios de 14 líneas ferroviarias convencionales y Shinkansen.

Funabashi, en la prefectura de Chiba, está

a solo 30 minutos del centro de Tokio. Su personaje mascota, Funassyi, ha cobrado fama tanto en Japón como en el extranjero. La ciudad es conocida desde hace siglos como lugar de descanso para el viajero, por su pujante industria pesquera y por albergar el famoso

santuario de Oohi Jinja.

Otro programa es *J-Trip Plan*, un viaje de tres días por las prefecturas cercanas a Tokio con el reportero Joel Dickerson quien descubrirá los encantos de las prefecturas de Saitama, Kanagawa y Chiba en una travesía en tren.



J-Trip Plan

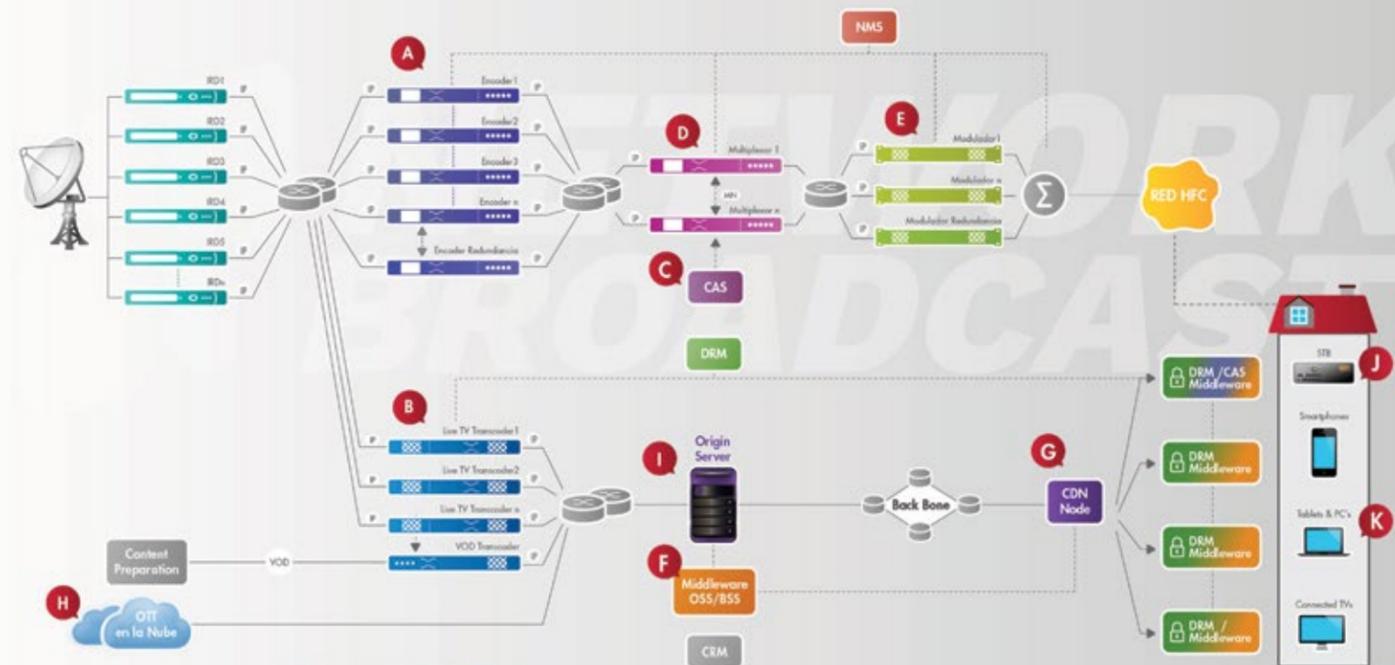


Tokyo Eye 2020



BRINDA LA SOLUCIÓN INTEGRAL PARA TU TV DEL FUTURO

TV Lineal, VOD, Interactividad, Aplicaciones y OTT (Go y Play)



REFERENCIAS

- A Encoder:** Compresión eficiente de video a diferentes tasas para todos sus dispositivos.
- B Transcoder:** Adaptan sus entradas (SDI, HDMI, CVBS, etc) en múltiples perfiles y calidades de salida.
- C CAS / DRM:** Protega sus datos y contenidos en sus operaciones de cable, IPTV, OTT o híbrido con los más altos estándares.
- D MUX:** Muxplexe las señales de su grilla para transportarlas por su red.
- E Moduladores:** Sistema escalable de alta densidad para ajustar la grilla a sus necesidades.
- F Middleware:** Administre la interfaz del usuario, la gestión de sus clientes y facilite la interactividad con las últimas aplicaciones de OTT del mercado.
- G CDN Node:** gestión eficiente del ancho de banda requerido por sus usuarios.
- H OTT en la nube:** Unifique la experiencia agregando las aplicaciones más importantes.
- I Origin Server:** Prepare y transmita los contenidos para sus clientes híbridos y OTT.
- J STB:** La última tecnología en STB's disponibles para sus usuarios sean IP o cable.
- K Otros dispositivos:** Unifique la experiencia de sus clientes independiente de los dispositivos o dónde el cliente esté.

RTVE: Clan, nueva señal para Latinoamérica

RTVE anunció la distribución de un nuevo canal para Latinoamérica, Clan, que se suma a su oferta internacional que integran TVE Internacional, 24 Horas y Star HD.

Clan es un canal temático que ofrece la mejor producción en español en alta definición y que estará disponible para todos los cableoperadores de América.

El grupo español estuvo en Natpe donde demostró su apuesta por los grandes



El Final del Camino



dramas para continuar su expansión en la región. Allí presentó las nuevas ficciones de época *Reinas*, sobre la rivalidad entre dos grandes monarcas europeas: María Estuardo de Escocia e Isabel I de Inglaterra, dos mujeres históricamente enfrentadas por sus convicciones políticas y religiosas, y *El Final del Camino*, que narra las vivencias de tres hermanos y héroes que convivieron con la ambición desmedida de muchos personajes históricos, sus amoríos, traiciones, pasiones y desatinos mientras se iniciaba la construcción de la Catedral de Santiago.

Con un alto nivel de factura están *Seis hermanas*, una historia de superación, de lucha y de falsas apariencias en el Madrid de 1913; mientras que *Acacias 38* traslada a la audiencia a 1899 para contar la historia de un grupo de criadas y las familias



Reinas

burguesas para las que trabajan.

‘También tenemos otras novedades como *OT el Reencuentro* y las TV movies *La Princesa Paca* y *22 ángeles*, así como el resto de su catálogo, en el que destacan series exitosas como *Isabel*, *Carlos Rey Emperador*, *Olmos y Robles*, *Víctor Ros* o el *Ministerio del Tiempo*, vendida recientemente a Netflix, y TV movies como *La española inglesa*, *Habitaciones cerradas* o *Teresa*’, comenta **Rafael Bardem**, subdirector de venta de programas.

X Time y CineClick: Gran penetración en la región andina

Expectativa con Ecuador y Perú para este año

Giovanbatista Galizia, responsable de las señales **X-Time** y **CineClick**, que cumplen una función importante para llegar con programación de calidad Premium al servicio básico sin cortes comerciales para un amplio rango de operadores, hizo un balance del año pasado y expresó sus expectativas para este 2017.

‘El 2016 fue un año positivo para el negocio, en el que nuestras señales X-Time y CineClick continuaron creciendo en todo el continente, particularmente en la región andina que es uno de nuestros mercados principales atendidos por el equipo de **Signal**, de **Hortensia Espitaletta**’.

‘Logramos alcanzar nuestros objeti-



vos, fortaleciendo nuestra posición en el mercado de los medianos y pequeños cable operadores que han encontrado en nuestras señales un elemento diferenciador para competir contra los grandes operadores, lo cual no es poca cosa’, completó el ejecutivo.

Acerca del contenido, agregó: ‘El contenido programático de nuestras señales y el beneficio de no tener publicidad, continúa siendo una de nuestras principales claves de éxito, a nivel de la audiencia. Nuestro objetivo seguirá siendo el de ofrecer el mejor entretenimiento a nuestra audiencia, para seguir teniendo ese carácter diferenciador’.

Y sobre este año: ‘En el 2017 seguiremos

invirtiendo en el desarrollo de nuestras marcas en la región. Focalizando nuestros esfuerzos en distribución, programación y mercadeo. Estimamos que será un año de crecimiento, siendo Perú y Ecuador dos mercados claves para nosotros este año, donde también tenemos el soporte de la gran representación local’.

X-Time es un canal de cine que ofrece una amplia selección de películas de Hollywood las 24 horas al día y sin cortes comerciales. El canal cuenta con más de 250 o más títulos mensuales y más de 100 estrenos anuales. Por su parte, Cineclick mezcla lo mejor de la series actuales y de todos los tiempos las 24 horas al día y sin cortes comerciales. ‘Nuestra propuesta es diferente y relevante lo que nos permite llegar a una mayor audiencia’, concluyó.

PROTEGIENDO EL FUTURO CONECTADO



La industria del video está cada vez más conectada y los proveedores de video de nueva generación proporcionan nuevos servicios basados en software y tecnologías IP.

Imagine una plataforma de protección de ingresos globalmente interconectada. Un motor basado en la nube que es capaz de mejorar el rendimiento del sistema, detectar amenazas y reducir gastos operacionales.

Descubra como Verimatrix está definiendo el futuro de la protección de ingresos para TV paga.

www.verimatrix.com/verspective



Fashion TV vuelve a la TV paga

Con contenido local e internacional en HD

Raúl Krislavín, CEO de Fashiontv, está abocado al relanzamiento de la marca en la TV paga de toda la región, y con ese objetivo tuvo un stand en Natpe, donde comentó a Prensario que lo 'tentó volver a tener una señal 24 horas' porque si bien la TV paga está en un proceso de transformación, mantiene una gran penetración que supera los 80 millones de hogares.

Mantiene su alianza con Arctear de Argentina para explotar el sitio web en español y sería una de las empresas clave para su ingreso en ese país, donde Cablevisión ya aprobó la reinserción de la señal, pero en el resto de la región se trabajará de manera independiente. El ejecutivo mencionó que busca un proyecto de



coproducción en México; en Brasil la marca funciona por separado. La idea es llevar la señal internacional y complementar con contenido local y propio de cada país.

Con un diseño novedoso, los contenidos de Fashiontv empezaron con un espacio permanente en TV abierta –se ven por **eltrece** a la medianoche–, con la conducción de la modelo argentina **Dolores Barreiro**, que se potenciarán con la señal. El canal está satisfecho con los 6/7 puntos de rating permanentes y resulta fácil para venderlo a las marcas. Todo el branded content está vendido y como productora y comercializadora aporta ideas a los anunciantes para emitir al aire, en la plataforma online y también se generan eventos conjuntos.



Raúl Krislavín

Todo el contenido de la señal está disponible en plataformas online y en HD, incluyendo los formatos internacionales y los programas locales integrados. En cuanto a la distribución, Krislavín irá personalmente a Andina Link Cartagena y a Tepal con la idea de conformar una buena llegada a nivel regional.

Agrotendencia TV: Crecimiento sostenido en Latinoamérica

El canal de encuentro para los amantes del campo en la región

Agrotendencia TV ha logrado consolidarse como el canal de encuentro para los amantes del campo en Latinoamérica, con un crecimiento sostenido en la región y una programación cada vez más cercana a su audiencia. Así lo definió su director ejecutivo, **Luis Eduardo Palacios**, quien anticipó las novedades para este año y explicó las razones del éxito.

'Desde su lanzamiento en enero del 2012, Agrotendencia TV ha incrementado los niveles de audiencia e ingresos, apostando por la construcción de un espacio de encuentro para los latinoamericanos a través de programación afín a la audiencia de la región. Como canal representamos la única señal latinoamericana, con contenido de calidad, todo en español, donde la audiencia se siente



identificada y representada y cuyo mayor interés es generar conexión y afinidad a nivel continental a través de experiencias, vivencias, conocimientos y pasiones que conectan a los individuos con su tierra', añadió Palacios.

'Este año nos estamos enfocados en aumentar nuestro alcance desde México hasta Uruguay. Gracias al cambio del satélite al **Intelsat21** y la entrada del canal en la plataforma de **TuVes HD**, que nos

permite llegar a nuevas audiencias a través de su plataforma DTH, seguimos incorporando nuevos enfoques y nuevos programas que nos permitan continuar impulsando la difusión de millones de experiencias valiosas, que suman sentido de pertenencia y orgullo por lo nuestro, en toda la región'.

Finalizó: 'Sabemos que gran parte de los



María Eugenia Ugueto y Luis Palacios, de Agrotendencia

clientes de América Latina valora nuestra programación y aprecia el poder contar con esta oferta de contenido que representa un espacio complementario de mucho valor en la estrategia de programación de cada operador.

Estamos muy satisfechos con la evolución de nuestro canal, por eso vemos este 2017 con mucho optimismo'.



CUTTING EDGE TVE SOLUTIONS
FOR A FAST-GROWING AND DYNAMIC BUSINESS



CLOUD PASS



UNITY



CLOUD EXPERIENCE

Sales Manager:
Sebastián Galia | sgalia@tbxnet.com

Follow Us @tbxnet tbxnet.com



César Sabroso de A&E y Karen Barroeta de NBC Universal



Marcello Coltro y Jonathan Blum de Cisneros en Globo



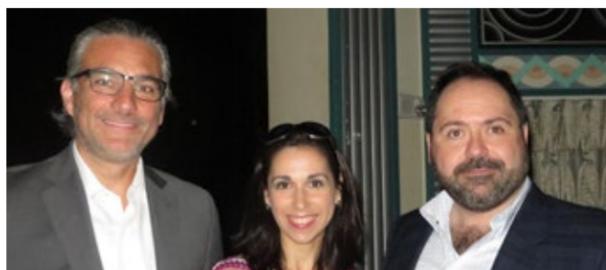
Fidela Navarro de Azteca y Mar Martinez de ATresMedia



Xavier Alvarado, Fabrice Faux, Colombe y Patrick Rivet de Thema, Tony Fadel y Guillermo Hidalgo de Ecuavisalnti



Francisco Sibauste, Adriana Demjen y Marcelo Assumpção de Band



Edgar Spielmann, Fidela Navarro de Azteca y José Luis Cascué de FNG



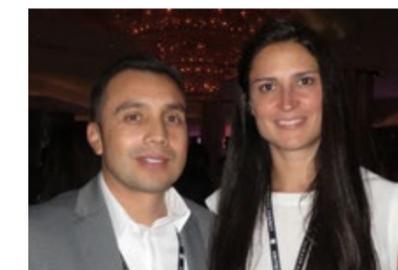
Carlos Boshel, Felipe Boyé y Pedro Dávila



Claudia Wagner y Laura Salinas de Avalon



Alvaro Gutiérrez de Britel y Fede Victoria



Viviana Gómez y Julio César Gómez de DHE

Fiesta de Viacom tras la compra de Telefé



David Lynn y Pierluigi Gazzolo



Bob Bakish CEO de Viacom



Gustavo Pérez, de MTV sur, Paula Guerra, GM VMN Argentina, Diego Torres, Dario Turovelzsky, Telefé Argentina, y Antonio Alvarez, de Cablevisión Argentina



Show de Diego Torres



VIDEO OVER IP SPECIALISTS



INTEGRE SU CONTENIDO A TODOS LOS DISPOSITIVOS TV EVERYWHERE, IPTV, OTT Y DISTRIBUCIÓN DE SEÑALES HACEMOS EL VIDEO STREAMING MÁS FÁCIL



Multidispositivo



Integración con redes sociales



Arquitectura flexible y escalable



Análisis y control de audiencia



Soluciones llave en mano de rápida salida al mercado



Backhaul de señales a bajo costo por redes IP



Cloud based technology



Outsource de operación

PARTNERS



FLUSSONIC™

www.qvixsolutions.com

info@qvixsolutions.com

Canadá +1 416 509 6059

Argentina +54 9 351 595 1533

Fyco Telecomunicaciones: El distribuidor "glocal" de Latinoamérica

Por Pedro José Añez Castro, gerente de marketing

El origen del concepto "glocal" data de los años 80 del siglo XX y surge para explicar una determinada estrategia de marketing comercial que pretendía posicionar productos japoneses en un mercado global sin perder su identidad y sin renunciar a la actividad en los mercados autóctonos. Posteriormente la acepción del término fue ampliada y dotada de sentido crítico e ideológico surgiendo la glocalización como fenómeno reconocido y resumido en la literatura: "Pensar globalmente para actuar localmente".

FYCO en su continua evolución y búsqueda de alternativas vanguardistas en calidad y servicio, ha incursionado en el universo de la glocalización como muestra proactiva a planteamientos globales que implican una acción consecuente a nivel local. Esta idea literal traducida a la actividad comercial que realiza FYCO día a día, se resume en las alianzas estratégicas logradas con proveedores de primera clase con calidad certificada ubicados en Asia, India, Europa y Norte América, como forma de pensamiento

global para garantizar en tiempo record y a los mejores precios del mercado los productos con las características específicas que cada uno de nuestros clientes a nivel local requieran para la instalación y mantenimientos de sus redes.

Actuar de forma local para satisfacer a todos nuestros aliados comerciales, ha sido un arduo esfuerzo realizado por un equipo profesional durante siete años, tiempo en el que FYCO ha expandido sus horizontes ganando experiencia y reconocimiento del mercado con la operación en más de cinco países de Latinoamérica y las islas del Caribe. Lima, Perú; Medellín, Colombia; Mérida, Venezuela; Quito, Ecuador; DF, México; un warehouse en la zona libre de Colón en Panamá y oficinas en Miami, permite brindar esa solución local y territorial a aquellos que quieren preservar su arraigo y estructura de trabajo frente a nuevos procesos impuestos desde el exterior.

Las soluciones en redes HFC, FTTH, DTH, RF y cableado estructurado que ofrece FYCO junto

a los mejores fabricantes a nivel mundial, le ha permitido consolidar un amplio portafolio de clientes conformado por los principales operadores de telecomunicaciones de la región. Una especial mención de este hecho es la alianza con Perfect Vision Manufacturing, unos de los principales fabricantes y distribuidores de productos de calidad superior y de vanguardia para la industria de las telecomunicaciones, fabricante con el cual se maneja stock de una amplia gama de soluciones en cables coaxiales, conectorización, pasivos de red y herramientas; productos certificados y homologados con los principales operadores de Latinoamérica como lo es DirecTV.

Bajo esas mismas características se encuentran cada uno de los aliados estratégicos de FYCO, llevando desde un extremo del globo hasta los lugares más recónditos la solución local que los clientes día a día requieren, convirtiendo a FYCO Telecomunicaciones en el distribuidor glocal de Latinoamérica.



Accedo busca llegar a los Tier 2 y 3

Tras una gran gestión que le permitió a la marca ganar un lugar en el mercado, Accedo anunció la salida de Jerónimo Macanás, quien hizo crecer la estructura de una sola persona a contar con ejecutivos en todas las regiones que reportan al VP internacional Adam Nightingale. El equipo de ventas está compuesto por Nicolás Amado, Paloma Santucci, Ignacio Fernández y Javier Bachrachas.

Así lo destacó Ignacio Fernández Espada



en Natpe, donde además confirmó la fusión con Digiflare para potenciar sus productos de video, así como mejorar escalas y precios. Todo esto avala el objetivos de Accedo para Latinoamérica este año de crecer en su llegada a los clientes tier 2 y 3 para sus soluciones de TV Everywhere, que revolucionaron la región con una experiencia única en los actores más grandes y que ahora está disponible para todos los demás.



Ignacio Fernández Espada

Con ese objetivo, comentó Ignacio Fernández, estará presentes en los eventos de NexTV, NAB, Convergencia, Andina Link y más.

MediaBank: Compra y venta online de contenidos

Jordi Utiel y Carlos González Valera estuvieron nuevamente en Natpe con MediaBank, el servicio de compra y venta de contenidos online que ha tenido una muy buena respuesta en la industria de la televisión.



La plataforma ofrece un buscador muy potente que cierra todos los círculos. La empresa, que es una división de VSN, tiene sedes en Madrid y Barcelona, tiene un MAM en la nube y hasta tiene más de diez parrillas para curar el contenido.



Jordi Utiel y Carlos González Valera



RANGER Neo 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



Analizador Wi-Fi, T2-MI, Decodificador H.265 HEVC, wbLNB, Ecos dinámicos, Constelación, Analizador de espectros, Monitorización, Fibra óptica...

ANALIZADOR HÍBRIDO TV CABLE + FIBRA ÓPTICA

- ✓ Medidor óptico selectivo
- ✓ QAM, DOCSIS 3.0
- ✓ MER, BER
- ✓ PreBER, PostBER
- ✓ Constelación
- ✓ IPTV, VoIP
- ✓ Navegador web



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

Luiz Padilha, Sony PSLA: 'El HDR se irá adoptando poco a poco'

Sinergia con el segmento Consumer

Luiz Padilha, presidente para Latinoamérica de Sony Professional Solutions Latinoamérica, estuvo en Natpe reunido con Fox Teleco-



lombia para ver proyectos futuros, y junto a Carlos Cuadros de La Curaçao, uno de sus representantes en Colombia. Padilha dijo a Prensario: 'El 2016 fue un año de muchos retos, con todos los temas de la economía, especialmente de Brasil, país que hoy está muy trabado, con muchos



Adriano Bedoya, Carlos Cuadros de La Curaçao y Luiz Padilha de Sony

proyectos pero con los ejecutivos pensando que no es momento de hacer inversiones, por lo que muchos de ellos no llegan a concretarse. A nivel financiero, el mercado no está muy bien pero ya se empieza a ver una recuperación. Igual falta mucho para llegar a niveles como los de hace tres años, cuando crecíamos al 60%.

'También hubo un cambio en Argentina, que es nuestro tercer mercado y se quedó trabado. Hoy vive un momento de acomodamiento de la economía, teniendo que finalizar algunas cosas', añadió.

Foco sigue en HDR

'Para este año, el foco sigue en 4K, HDR, y también en la plataforma IP; son los temas donde tenemos el liderazgo claro y los demás siguen la tendencia. Ahora estuvimos en CES donde se demostraron unas pantallas LED de 77 pulgadas HDR 4K, con gran aceptación del público. Hay una sinergia entre nosotros del área profesional y la de consumo que se está direccionando bien', expresó el ejecutivo.

'El HDR es un cambio muy expresivo en la calidad de la imagen y entendemos que poco a poco el mercado masivo va a absorber la calidad HDR. Hemos lanzado también un Deck de Blu-ray 4K HDR, que estará disponible en dos o tres meses y que va a permitir disfrutar más a un precio accesible'.

Y concluyó: 'En el mismo sentido, hay otro proyecto para hacer a fines de febrero con Globo para el carnaval, que será anunciado el 10 de marzo. Y para el festival de cine de Cartagena, estamos en diálogo con Congo Films para que demuestre la utilización de la F55 para producción de cine'.

AT G&D, WE DON'T JUST BUILD THE BEST KVM SYSTEMS. BY WORKING CLOSELY TOGETHER, WE'LL BUILD THE BEST SYSTEM FOR YOU.

To us, it's not enough to have an unmatched reputation for reliability, usability and performance.

Or to be an ISO 9001 certified company with the most comprehensive product range in the industry.

Or even to be continually developing innovations such as our compression algorithm that delivers the highest video quality whilst ensuring latency-free operation.

Our overriding aim is to put together a KVM system tailor-made to your needs.

This involves exceptional levels of consultation from the outset – and exhaustive attention to detail during and after construction.

Investing in a G&D system will provide your business with tangible advantages now and into the future.

Let's make that first connection. Contact us today.

gd-northamerica.com

G&D NORTH AMERICA INC

G&D IF IT'S KVM

Streann, el socio ideal para estrategias online



Antonio Calderón y Gio Punzo con el Captain Streann, que trae todas las soluciones para monetizar en streaming.

Creada por Antonio Calderón y Gio Punzo, que popularizó a LiveU y sus revolucionarias mochilas en toda Latinoamérica, Streann es la compañía que apunta al desarrollo de todas las plataformas de video disponibles en el mercado, que ya recibió numerosos premios y se consagró como la "primera Startup innovadora" en el estado de Florida, EE.UU.

Ya atiende a 911 canales en vivo, 421 radios que transmiten online, 1368 títulos de video on demand – tiene hasta estaciones en Nigeria, Colombia, Venezuela, Argentina, Uruguay, Chile, Italia, USA –, hace streaming para 141 países y ha implementado más de 118 apps de OTT. En México, firmó un acuerdo con Radiorama para atender algunas de las 150 estaciones, empezando con @FM. También trabaja en televisión con Albavisión, Disney y Exa de México. Streann ofrece servicios OTT con estrategia digital donde las radios, TV y creadores de contenidos puedan finalmente monetizar. En NAB 2017 lanzará realidad

incremada (AR) en B2B, que es una combinación de streaming con publicidad programática para acercar las marcas a los usuarios finales. Los ejecutivos comentaron que se ha fortalecido la parte de analítica de video y la nueva plataforma de monetización de video con PPV (pago por evento). Trabaja también con resellers de telcos MVNO para ofrecer sus soluciones de marca blanca, yendo atrás de grandes operadores móviles con millones de suscriptores que ya integraron soluciones suyas, como T-Mobile, Verizon y AT&T. También integró a más de 40 agencias de publicidad para las soluciones de advertising. Sus partners son Akamai, Wowza, LiveU, DVEO entre otros.

Formadores de opinión y músicos

Antonio y Gio dijeron que 'el secreto es ofrecer la solución completa y mucha flexibilidad para los proyectos de los clientes, como grupo de emprendimiento que se puede adaptar mucho a ellos'. 'La industria

hoy está en un momento de migración de tecnologías; todos necesitan una estrategia online con aplicaciones que generan locuras en los jóvenes, mucho más profundo que Facebook Live. Estamos empezando a trabajar con formadores de opinión, o influencers, y músicos, que también pueden tener su propia estrategia digital, transmitir por live streaming y monetizarlo. Streann lanzará tres nuevas herramientas digitales innovadoras para radio y TV en NAB 2017, soluciones que cambiarán la industria de la publicidad digital.

NABSHOW
Where Content Comes to Life
Stand SL5306

SGL tiene una larga trayectoria atendiendo las necesidades de archivo de las instalaciones Broadcast de todo el mundo.

Acompañenos en Las Vegas durante el NAB 2017 para descubrir más acerca de nuestra nueva y elegante suite de herramientas FlashNet Infinity, nuestra nueva solución de bajo costo FlashNet Lite, nuestras soluciones de archivo en la nube y mucho más.

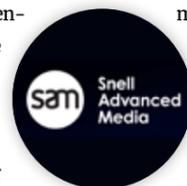
sgl T: +1 513 618 6108 | E: sales@sglbroadcast.com | W: sglbroadcast.com
Global leaders in Archive & Storage Management

Twitter | LinkedIn | Google+

SAM: La producción de deportes en vivo más rápida del mundo

Antes de la NAB, **Snell Advanced Media** (SAM) presenta sus flujos de trabajo para producción de deportes en vivo IP y 4K, que son completos y flexibles, junto con el sistema de ruteo IP y sus soluciones de playout. El sistema *LiveTouch* permite la gestión de

contenido minimizando los movimientos de media en cualquier flujo de trabajo de edición y reproducción. Por otra parte, presentó los switchers de producción multiformato Kula y Kahuna. Kula puede manejar



múltiples formatos haciéndolos “a prueba de futuro” y adaptables para el ambiente de producción actual. Mientras que Kahuna sigue siendo el medio insignia para los grandes switchers de producción en el mercado.

SGL exhibirá última versión de *FlashNet* en NAB

SGL estará en NAB Show 2017 donde presentará la última versión de su sistema para gestión de contenido, *FlashNet*, con nuevas funcionalidades.

La tecnología de SGL se construye sobre su filosofía de sistema abierto, que permite a sus soluciones para manejo de contenido trabajar libremente



en entornos mediáticos que integren múltiples sistemas y requieran interoperabilidad entre una serie de tecnologías y estándares.

La nueva versión de su solución insignia tendrá nuevas herramientas para permitir la sincronía entre diferentes sitios, incluso cuando cada uno esté ejecutando

sus propios procesos de producción.

Las plataformas Amazon Cloud Archiving, Amazon's S3 y Glacier se integran perfectamente como destinos de archivo. Por otra parte *FlashNet* soporta Sony Ci, el servicio de Sony basado en la nube que habilita a los profesionales de medios colaborar en la creación y compartición de contenido de alta calidad y resolución.

Masstech provee soluciones MAM a broadcaster indio

Masstech anunció un acuerdo con el broadcaster indio **ABP News Network**, que eligió sus soluciones de MAM para modernizar sus flujos de trabajo en medios.

ABP se suma a las numerosas cadenas de noticias de todo el mundo que están adquiriendo los sistemas MAM de Masstech, caracterizados por su facilidad de uso. En este caso, se trata de la mayor venta concretada a una organización

de noticias con base en India.

El nuevo despliegue permite una cantidad de flujos de trabajo totalmente automatizados, que permiten maximizar la eficiencia e interfaz sin inconveniente con los sistemas de producción existentes de ABP. Esta flexibilidad de avanzada para un flujo de trabajo así como la integración con terceros combina con



la interfaz MAM de Masstech, intuitiva, basada en el browser HTML5 para acelerar y facilitar a ABP el acceso, manejo y movimiento de sus contenidos a través de sus operaciones para producción y archivo de noticias. Masstech estará este año en NAB de Las Vegas, del 24 al 27 de abril, donde presentará todas sus soluciones.

MASSTECH Gestión de Contenidos de Medios • Archivo • Noticias • Transcodificación
 Visítenos en el stand SU3202
 NABSHOW Where Content Comes to Life
 Los flujos de trabajo de Masstech potencian a muchas compañías líderes de la industria de medios y entretenimiento



Skyworth

3rd Largest STB Manufacturer in the world

Bridging the Gap

Solutions and Services Customers Crave

MAIN OFFICES

Johannesburg, SA | Delhi, India | Shenzhen, China | Vienna, Austria | Mexico City, Mexico

SKYWORTH DIGITAL MEXICO OFFICE
 Lago Zurich 218-P12 Torre Carso II, Col. Ampliación Granada
 11529 MEXICO CITY DISTRITO FEDERAL, Mexico
 Find Our Local Representatives at:
 DeigoCarrera@skyworth.com / Mendezv@skyworth.com
 Website: en.skyworthdigital.com

Lindsay Broadband: Pequeñas celdas LTE, desplegadas con energía HFC

Lindsay Broadband anunció que un MSO inició el despliegue a gran escala de pequeñas celdas LTE energizadas con la red HFC utilizando los gateways de Lindsay Broadband para convertir el voltaje de la red HFC y entregárselo a la celda LTE.

David Atman, presidente de Lindsay Broadband, dijo: 'Este es el primero de muchos MSO con los cuales Lindsay Broadband se ha asociado para hacer pruebas y ahora despliegues reales. Esperamos que este operador tenga mucho éxito y que pronto otros se sumen a este tipo de despliegues LTE'.

Los MSOs quieren ofrecer más soluciones de negocio rentables utilizando el Strand HFC y Lindsay ha estado trabajando con muchos de ellos para que puedan utilizar la infraestructura existente con nuevas soluciones que requieran energía con voltaje (AC o DC) y/o Backhaul (DOCSIS

u Óptico) como en el caso de las pequeñas celdas LTE, WiFi, IoT o tecnologías futuras. La solución de Gateways para pequeñas celdas, desarrollada por Lindsay Broadband en los últimos tres años, tiene diversas opciones de instalación (Strand, Bóveda, Poste o Pared) y puede entregar hasta 4,00 Vatios de potencia a la pequeña celda de preferencia. Esto permite al MSO mayor flexibilidad a la hora de instalar

los equipos aprobados por el operador de servicios móviles (MNO). Al utilizar la infraestructura HFC, los MSOs tienen la capacidad de ofrecer una solución muy competitiva en comparación con las empresas comerciales de energía eléctrica ya que puede ofrecer voltaje AC o DC estable y con el típico respaldo de 8 horas que se utiliza en las redes HFC.

Para completar esta solución Lindsay empareja sus Gateway con los "Power Inserters" para pequeñas celdas los cuales incorporan



David Atman, presidente de Lindsay

filtros de avanzada permitiendo tener un aislamiento de frecuencia adecuado hasta los 1.22 GHz. Esto garantiza que los despliegues de pequeñas celdas no causarán interferencia en las redes DOCSIS 3.0 y 3.1 del MSO. Además los gateways pueden ofrecer múltiples puertos de salida lo cual permite conectar más de una pequeña celda a un solo Gateway. Las primeras celdas han sido desplegadas a finales del 2016 y el MSO continuara con un despliegue muy agresivo durante el 2017.

InterLink lanzó S.T.A.R. para Flowdat

InterLink lanzó S.T.A.R., una nueva funcionalidad para su solución de OSS Provisioning Flowdat, que permite a los operadores e ISP obtener información sobre el consumo de tráfico de sus suscriptores, posibilitando facturar servicios diferenciales basados en el volumen de tráfico consumido.

Disponible en el mercado desde diciembre, el proveedor argentino puso a disposición una preventa que cuenta con un 50% de descuento hasta el 31 de enero de 2017. 'Apostamos a una oferta de lanzamiento atractiva que se suma al 50% que estamos ofreciendo actualmente sobre Flowdat, y que se orienta principalmente a dar la posibilidad a los operadores de contar con una muy buena herramienta de gestión, en un momento especial para la industria', aseguró Eduardo Malisani, CEO de InterLink.

Esta nueva funcionalidad de Flowdat permite

a los operadores e ISP obtener información sobre el consumo de tráfico de sus suscriptores, posibilitando facturar servicios diferenciales basados en volumen de tráfico consumido.

'Esto se logra mediante la integración de Flowdat con Sistemas de Billing (facturación), donde el operador definirá como tarifa los paquetes de servicio con la información que provee S.T.A.R. (Subscriber Traffic Accounting Reporter) Dicha información permite no solo tarifarse por consumo acumulado, sino que también puede ser utilizada para realizar campañas de ventas, como herramienta de up-sale y para evaluar las tendencias de consumo de los suscriptores', señaló Emiliano Bonansea, gerente de tecnología de Interlink.

Funciones de S.T.A.R.

Permite establecer un límite de consumo acumulado en Giga Bytes mensuales junto con



Alberto Vandenbossch, Raúl Malisani, Eduardo Malisani y Emiliano Bonansea, de InterLink

la velocidad del servicio contratado. Mediante la integración con Sistemas de Billing a través de su API, admite la recepción de órdenes cambio de perfil, como por ejemplo, bajar a un perfil de velocidad menor al contratado luego de alcanzar la cuota de consumo acumulado.

Además, provee información general sobre el consumo acumulado de los abonados por periodo, genera un ranking de los usuarios con mayor consumo y permite visualizar fácilmente aquellos que están excedidos; además de otros reportes.

Haga que su dinero rinda más!



Switchers, routers, conversion, modular, IP, 4K...

Tiene un presupuesto limitado?

Todos tenemos que ajustarnos a un presupuesto – independientemente del tamaño de la operación

SAM lo entiende

Es por eso que hemos ampliado nuestro portafolio con nuevos productos que van a permitir que su dinero tenga mayor alcance – sin comprometer la calidad.

Independientemente a su presupuesto – vea lo que podemos ofrecer en: www.s-a-m.com/budget



Kula Live Production



Vega Routing



KudosPro Conversion



IQ Modular Infrastructure

CNA presenta nueva línea de cables *LTE Safe*

CNA lanzó la línea de cables coaxiales *CNA LTE Safe*, diseñada específicamente para evitar las interferencias generadas por las redes LTE que afectan directamente a la transmisión de señales vía cable coaxial en los sistemas TDT.

Desarrollada con tecnología *Blocking System* de triple aluminio, esta línea garantiza la máxima protección frente a interferencias por sobrecarga de fuertes señales LTE.

CNA LTE Safe ofrece una avanzada tecnología de blindaje, comenzando con una triple capa interna de aluminio unida al dieléctrico

y se aplica una cinta externa de triple blindaje sobre una cobertura de trenzado del 77% que también está unida a la envoltura exterior del cable.

La nueva tecnología permite el desarrollo de la producción del cable mediante la unión mencionada de las cintas de triple capa tanto al dieléctrico como al jacket de PVC. El resultado es un cable que actúa como un único componente, facilitando la manipulación del conjunto y evitando así el desgaste y la rotura de sus elementos por separado.



Finalmente, en la casa del abonado, los diseños mejorados de la tecnología LTE optimizan la durabilidad del cable minimizando también el impacto en intervenciones técnicas.

Promax aumenta la red comercial en Latinoamérica

El año pasado, **Promax Electronica** logró incrementar las ventas en la mayoría de los países de la región, junto con las inversiones para lograr la máxima presencia en todos los países a partir de marketing y participación en las convenciones de la industria para acercarse a las pequeñas, medianas y grandes empresas de Broadcast.



Así explicó **Javier Rabadán**, Product Manager de Promax, quien agregó: 'Otro de los puntos claves ha sido la creación de un nuevo centro de calibración y servicio técnico oficial en Bogotá, Colombia para agilizarlos

ante las necesidades de los clientes'. 'El gran enfoque es adaptar todos los sistemas al mundo digital, HD y redes de alta velocidad y Promax ha realizado grandes esfuerzos en los últimos años para hacer llegar la tecnologías dentro de sus equipos y sistemas de transmisión a todos los profesionales del sector de las telecomunicaciones'.

Dijo sobre las metas del año: 'Mantener un constante crecimiento en las ventas dentro del continente, para ello se irá aumentando la red comercial con acuerdos en empresas potenciales dentro del sector y por



Javier Rabadán

parte de nuestra delegación en Latinoamérica'. En Andina Link, Promax presentará la nueva gama de medidores de campo *HD Ranger Neo*, equipos de transmisión para zonas sin cobertura *Compactmax*, nuevos equipos de medida de fibra óptica y operadores de cable.

Latino TCA lanzó nuevo sistema para gestión de redes

Latino TCA anunció el lanzamiento de *Phantom*, un sistema para la gestión de usuarios para sistemas de provisión de Internet, que aplica MVC para operar de manera autónoma con los equipos dentro de la red, brindando información en tiempo real sobre el estado, capacidad y configuración.



El producto responde a las crecientes conexiones y demanda de velocidad, que han llevado a la implementación de nuevas tec-

nologías en redes, propiciando el desarrollo de la fibra al hogar (FTTH) y Ethernet Sobre Coaxil (EOC).

El problema mayor es que no todas ellas poseen una misma modalidad de configuración, dificultando la mejora continua de la red e incrementando los costos del proveedor, teniendo que modificar continuamente la modalidad de capacitación sobre



el personal, la carencia de interoperabilidad de las marcas y el costo. El uso de sistemas de gerenciamiento, permite superar dicha dificultad adentrándose a la configuración de múltiples hosts o terminales de la red de una manera autónoma y predeterminada.

Este tipo de sistemas utiliza el modelo MVC (Modelo de Vista de Controlador), que permite separar en bloques la lógica del sistema de la interfaz del usuario.

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

Technetix eligió a Telonix como distribuidor en Canadá

El proveedor de tecnología **Technetix** anunció un acuerdo con **Telonix Communications** para la distribución de sus productos en el mercado canadiense.

Telonix dará soporte a toda la gama de cabeceras electrónicas de Technetix, tecnología de acceso, taps de 1GHz y 1,2Hz, y productos para el hogar conectado. Con sus oficinas centrales en Toronto, Telonix tiene representación en Ontario, Quebec y Alberta, con cobertura de ventas e ingeniería de ventas en todo el país.

Nathan Francis, presidente de Technetix Americas, dijo: 'Nos complace entrar en el

technetix

mercado canadiense con Telonix como nuestro socio. Se trata de una empresa tecnológicamente competente, muy enfocada y con una línea complementaria de training, capacidades de reparación y distribución que permiten entregar un servicio completo a nuestros clientes'.

'Telonix se enorgullece de incorporar a Technetix como socio estratégico, porque comparte nuestro compromiso de proveer



Nathan Francis, presidente de Technetix Americas, y Eric Goulden, presidente de Telonix, con sus equipos, en la firma del acuerdo

soluciones innovadoras y un costo total de propiedad reducido junto con los más altos niveles de servicio al cliente y sobresaliente soporte técnico', completó **Eric Goulden**, presidente de Telonix.

Televes afirma su lugar en Latinoamérica

Televes continúa con la consolidación de su marca en el mercado de Latinoamérica, donde el año pasado ha logrado incrementar las ventas, pese al contexto económico desfavorable, con el elevado precio del dólar y el correspondiente encarecimiento de las importaciones, donde la empresa se ha esforzado en compensar la diferencia de cambio a favor de sus clientes, como explicó **Juan Molezún**, director de la división internacional.

'Continuaremos trabajando para cumplir el plan estratégico que nos hemos marcado para la implantación de nuestra marca en los distintos países de la región. Las nuevas soluciones tecnológicas, los apagones analógicos, el lanzamiento de nuevos satélites y las regulaciones sobre infraestructuras que se están elaborando en los diferentes países supondrán una gran oportunidad de negocio para nuestra industria', agregó.

Televes estará en Andina Link Cartagena por quinto año consecutivo, para luego visitar la Cumbre APTC en Perú, ABTA en Brasil, Jornadas Internacionales de Argentina, Asotic de Colombia y Chile Media Show. 'Exploraremos alguna convención más; también estaremos en ferias de Estados Unidos, como la NAB y

Cable-Tec que atraen a muchos latinoamericanos. Fuera del continente americano, Televes participa en ferias y exposiciones en más de 20 países'.

En Colombia, estará presentando nuevas soluciones para los operadores de TV, ya sean por cable, fibra óptica, satelitales, TDT, especialmente los desarrollos de GPON con sus nuevas OLTs y ONTs, cabeceras de digitalización de redes con soluciones de transmodulación, encoders digitales, IPTV, equipos de instrumentación como la gama H30 y H60, disponible para todos los tipos de modulación.

'A los operadores de cable les ofrecemos soluciones de digitalización de sus redes añadiendo contenido en SD y HD a sus redes coaxiales, así como soluciones en fibra óptica y GPON. También seguimos teniendo demanda de cabeceras analógicas que quieren mejorar la calidad de la señal usando nuestros moduladores', destacó Molezún.

Con más de 50 años en la industria, Televes es referente a nivel mundial, a cargo del diseño, fabricación y comercialización de sus propios productos en más de 100 países. 'A di-



Juan Molezún

Televes

ferencia de otras empresas, seguimos apostando por fabricar "en casa" porque es el mejor modo de controlar todo el proceso productivo, de proteger nuestra propiedad intelectual y de garantizar la máxima calidad, al tiempo que estamos en condiciones de responder de manera ágil y eficiente a los cambios en las demandas de los mercados'.

'Hemos sido pioneros en robotización y ahora estamos implantando el concepto de industria 4.0, además de ser la única empresa de nuestro sector que está empleando tecnología MMIC, que supera las limitaciones del silicio y permite obtener circuitos integrados que operan en la banda de frecuencia de las microondas', agregó.

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



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

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

Servicios Profesionales:

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



www.tvclatinamerica.com 305.716.2160

Toolbox: Nuevos acuerdos potencian *Unity* en Latinoamérica

Toolbox, compañía que desarrolla soluciones tecnológicas de TV Everywhere y OTT para la industria de la TV paga para América Latina, cerró a comienzos de año tres acuerdos con players estratégicos de la región: **Cable Onda** (Panamá), **Dish** (México) y **Telecentro** (Argentina).

Los operadores adquirieron la nueva solución *Unity*, que simplifica el proceso de distribución de contenidos en la nueva era de TV donde el mundo tradicional y el mundo online se fusionan, y su reconocido *Cloud Pass*, y forman parte de un agresivo plan de expansión comercial de la compañía.

Desde sus nuevas oficinas de Buenos Aires, **Macarena Dellazuana**, directora de ventas y marketing, destacó que hay más acuerdos en proceso de negociación en México, Colombia y Costa Rica, entre otros. 'Los operadores nos elijen porque están por lanzar próximamente soluciones de alta calidad, capaces de acercar contenidos de la mejor manera a sus suscriptores', subrayó.



2016 fue un año de 'entendimiento', aunque hay aún cuestiones a nivel derechos de esos contenidos que están sujetos a negociación. 'Creemos que 2017 será el año de los lanzamientos más fuertes de ofertas TVE y OTT para los usuarios', dijo.

Según la ejecutiva, estas ofertas continuarán evolucionando. 'Cosas tan sencillas como por ejemplo el consumo en vivo de desde cualquier dispositivos; la posibilidad de tener un login sin complicaciones; el beneficio de continuar viendo un contenido desde otro dispositivo; o de tener un perfil de usuario que reconozca y recomiende contenidos, son algunas de las funcionalidades que forman parte de nuestros productos y hoy estamos implementando en nuestros clientes'.

Junto a **Mauro Peluso**, CTO y partner, participaron por primera vez en NATPE Miami. 'Fue una muy buena experiencia, ya que pudimos encontrarnos con clientes de toda la región. Fue muy positivo ver cómo operadores y programadores están enfocados en la misma problemática: evolucionar la oferta tradicional de TV. Hoy el negocio está muy encaminado en poder competir de manera eficiente a nivel funcional y con contenidos de alta factura, y nosotros queremos acompañar esa transformación'.

Unity "unifica" los dos mundos (tradicional y digital) y los integra. Cubre dos necesidades, la del programador, preocupado porque su contenido llegue al usuario de manera fácil y rápida, y la del operador, a quien le provee todo lo que necesita para el lanzamiento de sus plataformas OTTs en una única solución.



Macarena Dellazuana, directora de ventas y marketing. Toolbox

Macarena Dellazuana, directora de ventas y marketing de Toolbox, destacó que hay más acuerdos en proceso de negociación en México, Colombia y Costa Rica, entre otros. 'Los operadores nos elijen porque están por lanzar próximamente soluciones de alta calidad, capaces de acercar contenidos de la mejor manera a sus suscriptores', subrayó.

BCD: Soluciones de valor agregado para la región

Mucho foco en FTTH para este año

Nicolás Molinari, director general de **BCD**, confirmó que la empresa argentina que ya tiene presencia regional en Latinoamérica estará por segunda vez en Andina Link de Colombia a través de **Gabriel López**. Ya participó dos veces en Centroamérica.

Remarcó la importancia de estas ferias donde pueden encontrarse a los operadores chicos.

Si bien estos son muy sensibles al tema del precio y compran reacondicionado, BCD apuesta al valor agregado de ingeniería para producto nuevo. Lo más interesante para el mercado de Sudamérica son las soluciones de software que lanzará en áreas como provisioning y monitoreo para HFC y FTTH.

Es así que este año, también se enfocará



en FTTH, donde hay mucho por hacer con un equipo grande más la representación de **Calix** en ese campo y **Sumitomo** que hace cables ópticos y pasivos de red. Por eso también atenderá eventos de ISPs y telefónicas pequeñas. Su visión es que hay un espacio de mercado en FTTH ya que los grandes fabricantes de CMTS como **Cisco**, **Arris** o **Casasystems** no hacen equipos para del rubro para los pequeños operadores.

Calix es ideal para FTTH con una empresa líder, de alta calidad de productos, soporte y servicio de venta muy fuerte y que, destaca Molinari, demandan muchos de los distribuidores. 'Siempre tratamos de relacionarnos con distribuidores que nos soporten y exijan un mínimo nivel de calidad



Gabriel López y Nicolás Molinari, de BCD

y servicio a los canales, para no competir con revendedores sin plus de ingeniería'.

A nivel estructura, cuenta con sus oficinas centrales en la ciudad de Rosario en Argentina, con cinco ingenieros, el laboratorio y el centro de soporte técnico de todos los productos en la Ciudad de Buenos Aires. Allí trabaja fuertemente con el material de **Arris** de donde viene su gran expertise que está volcando a la región.



MEJORES SOLUCIONES, UNA MEJOR MANERA



CABLE | FIBRA | CONECTORES | PRODUCTOS DE CABECERA | HERRAMIENTAS | PASIVOS



JAIME REY
Territory Manager - Mexico, Columbia, Central America, Caribbean & Venezuela
jaime.rey@perfect-vision.com | 1-786-479-1201

ANDRES RAPETTI
Territory Manager - Southern Cone
andres.rapetti@perfect-vision.com | +54.11.4977.5021

DREW MARTIN
General Manager - Brazil
drew.martin@perfect-vision.com | +55.11.4564.9522



www.perfect-vision.com
1.866.470.0887 | +1.501.955.0032

Alpha: Ahora también es FTTH, Wifi y Small Cells Powering

Además del segmento de fuentes de alimentación

Antonio Gálvez, director regional de Alpha Technologies, acompañado de Agnaldo Trúccolo, se reunió con Prensario para detallar sus nuevas áreas de negocios y que lo lleva a otros mercados más allá de su expertise en el campo de la energía y las fuentes de poder para telecomunicaciones.

Hoy son otros tres pilares donde se potencia su portfolio de negocios. Y lo interesante es que son temas que están en el centro de la demanda de los clientes tradicionales de Alpha y también en muchos nuevos.

Gálvez remarcó que es muy importante que el mercado identifique a la marca con estas nuevas soluciones y no sólo ya con la energía. Una de esas nuevas áreas que surgió a fines de 2016 y que tendrá muchos recursos puestos para la comercialización según es la de *High Density Fiber Management*, con fibra y FTTH que está creciendo en todo el mundo y la región, sin afectar que muchos clientes siguen con HFC y se trabaja mucho con ellos. Esto para atacar ya no sólo a los operadores de cable que son clientes de la región, sino mucho a las telecoms y datacenters. Con ese objetivo



estará presente en el DTTH Council que se hará en Buenos Aires a fines de marzo.

Otra área que Alpha ahora tiene soluciones es el del Wifi, qué podemos decir que está en el ojo de la demanda de los operadores e ISPs. Se tiene una solución externa en la calle con los cableros montando gateways de coaxil, con suministro de energía y bajada al equipo IP con cámaras o Access Point

HFC. Justamente, el gran defensor del HFC que es Comcast lanzó *Comcast Wifi Pro* yendo a muchos negocios minoristas en el sector corporativo por 20 dólares con los Access Point de Alpha.

Y el último pilar, donde se vuelca todo el expertise de la parte de energía y con todo el bagaje wireless, es la alimentación o powering de los equipos Small Cells para Telcos. La solución trabaja entonces con la red de tv por cable coaxil pero tiene una como factor importante una segunda salida de antenas para los Small Cells para la parte de datos, pues justamente las redes se saturan hoy con ellos y no con las llamadas.

Antonio Gálvez agregó que si las redes se saturan en tiempos normales hay que



Antonio Gálvez y Agnaldo Trúccolo

imaginar todavía más que pasa en caso de una emergencia o catástrofe. De la red coaxil esa salida va a una central office y de allí a la Nube para los Small Cells. Pero esto con un soporte de energía calificado de primera línea como el de Alpha Technologies, pues si no se tiene ese soporte todo el sistema se interrumpe y más en esa emergencia.

Más allá de estos cuatro pilares, en su innovación Alpha trabaja en otros productos de energía que serán muy fuertes para el futuro, como el *Power One*, un protocolo que permite tocar señales de baja velocidad en un radio de 10 kilómetros con el ahorro de enviar técnicos a cada medidor, entre muchas otras futuristas pero que están cercanas, como contemplar los automóviles que se manejan solos.

ATX adquirió InnoTrans y Pico Digital

Tras un gran año en la región

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

También sigue creciendo la plataforma de servicios adicionales en video digital con la



compra de InnoTrans, con mucho producto óptico que genera grandes expectativas con los clientes. A principios de año también se conoció la adquisición de Pico Digital, proveedor de soluciones para video satelital y Broadcasting, que permite extender su experiencia y liderazgo en el segmento de soluciones de video.

ATX hizo cuatro compras importantes en tres años, algo que habla tanto de la solidez de la compañía como de su compro-



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

miso para estar preparada para los nuevos tiempos junto a los operadores.

PRISMA
PASSIVES
GAINMAKER
ARRIS
CONTINUUM
POWERVU
DEMODULATORS
STEREO ENCODERS



¿A quien llamar?

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



Ellos Llaman a Tulsat

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

1-918-251-2887

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

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

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

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

Conectase con Tulsat.



Wisi y Verimatrix mejoran la seguridad en video para operadores

Wisi lanzó nuevas funcionalidades técnicas que permiten a los operadores de video usar el codificador Verimatrix para entregar video de manera segura a través de su red, descifrar toda la línea de canales en la red y convertirlos a una variedad de formatos como IP, RF. Este producto permite a los operadores de una manera conveniente y económica ofrecer soluciones en sectores de hospitalidad, MDU, campos escolares, hogares de retiro y aplicaciones al mayoreo. Los operadores de video pueden instalar el chasis modular de Tangram de gran flexibilidad, así como sus tarjetas para recibir y descifrar el código de hasta 128 servicios de video 4K, HD, SD encriptados en Verimatrix y después tenerlos disponibles en cualquier combinación de salidas IP, ASI, QAM digital o modulada analógicamente para CATV.

‘Históricamente, los operadores de IPTV no han tenido una buena solución técnica y económica para ofrecer servicios encriptados

en Verimatrix a socios mayoristas, MDU’s, escuelas y hospitales’, comentó Jeff Campbell, CEO de Inca Networks, adquirida por Wisi en 2015.

La función de descifrado a granel de Verimatrix se ha mostrado e instalado con varios operadores en Norteamérica desde el verano de 2016 y ahora está disponible inmediatamente y en forma general para todos los operadores.

‘Tangram cambia el juego y facilita la entrega de servicios en cualquier lugar de la red en formatos de salida IP ó RF existentes. Además de la transmisión IP, Tangram ofrece módulos de salida para ASI, QAM en modo claro ó encriptada y RF modulada analógicamente, lo que garantiza que los operadores pueden aprovechar todas las oportunidades de ingresos en su área de servicio’, agregó Campbell.

El módulo de procesamiento IP GT41 de Tangram puede soportar hasta 128 servicios



únicos con un ancho de banda total de 850 megabits por segundo, manejando incluso la programación en alta definición más compleja.

Steve Oeteggenn, presidente de Verimatrix, dijo: ‘Verimatrix se complace en contar con Inca y la línea de productos Wisi Tangram como parte del ecosistema de Verimatrix. Nuestro alcance y presencia global en el mercado de la seguridad de contenidos, combinado con las amplias opciones de interfaz y el modularidad del producto Wisi Tangram, aseguran que nuestros clientes puedan continuar y asegurar el crecimiento de su negocio’.

4Business lanza la app de Scord

4Business anunció que este año saldrá al mercado la app Scord-T que buscará sumar productividad al trabajo de los técnicos, que podrán ver a través de sus celulares todas las órdenes de servicio (OS) que se les asignen.

Como herramienta de trabajo, la app les permitirá dar las diferentes OS por atenciones, descargar los materiales sin tener que esperar hasta el final del día que los técnicos llegan a sus oficinas, lo que genera un desfase con la información del sistema si gastos adicionales por la contratación de personal adicional para digitar la información llenada por los técnicos en las OS que han sido atendidas.

Scord-T permitirá a los técnicos ver en un mapa las asignaciones que tiene, ya que incluirá una herramienta de geolocalización que los ayudará a llegar a las viviendas

mediante una funcionalidad de navegación y tráfico tipo WAZE reduciendo los tiempos de desplazamiento. También podrá tomar fotos y adjuntarlas como evidencia del trabajo realizado o en los casos que fue a la vivienda y no fue atendido así como también grabar las coordenadas de la vivienda del abonado.

Además, según explicó Javier Ríos, las empresas ya digitalizadas podrán activar también los decos a través de la app. Entre sus funcionalidades, también está la posibilidad de auditar la ruta que ha realizado el técnico controlando que no se salga de la zona que le pertenece y los tiempos que paso en cada punto.

Scord: nuevas funciones

Por su parte, Scord ha desarrollado más funcionalidades, como la facturación elec-



Javier Ríos

trónica, que será obligatoria en Perú desde este año; se han creado algoritmos para evitar los fraudes de caja entre otras mejoras mas.

‘Nosotros nos dedicamos exclusivamente al desarrollo de nuestro software y aseguramos a nuestros clientes que la inversión que hizo con nosotros no pasara a ser obsoleto. Cabe señalar que 4Business es propietario de la marca y de las fuentes lo cual nos permite mejorarlo sin intermediación de representantes’, finalizó Ríos.

Más de 50 años llevando la mejor señal de TV y datos hasta el hogar

Diseñamos y fabricamos productos y soluciones que convierten las infraestructuras de edificios en autopistas de alta capacidad para servicios de ocio, salud y bienestar en el hogar. Un Fabricante que Garantiza la Calidad de su Producto con el Mejor Soporte Post Venta

EL FABRICANTE EUROPEO CON PRESENCIA EN MÁS DE 100 PAÍSES



soluciones avanzadas para redes GPON



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.



internet más rápido y seguro utilizando el cable coaxial de la infraestructura existente con nuestras soluciones coaxdata



100% Designed, Developed & Manufactured in Televes Corporation
televescorporation ■ televes.com ■ televes@televes.com

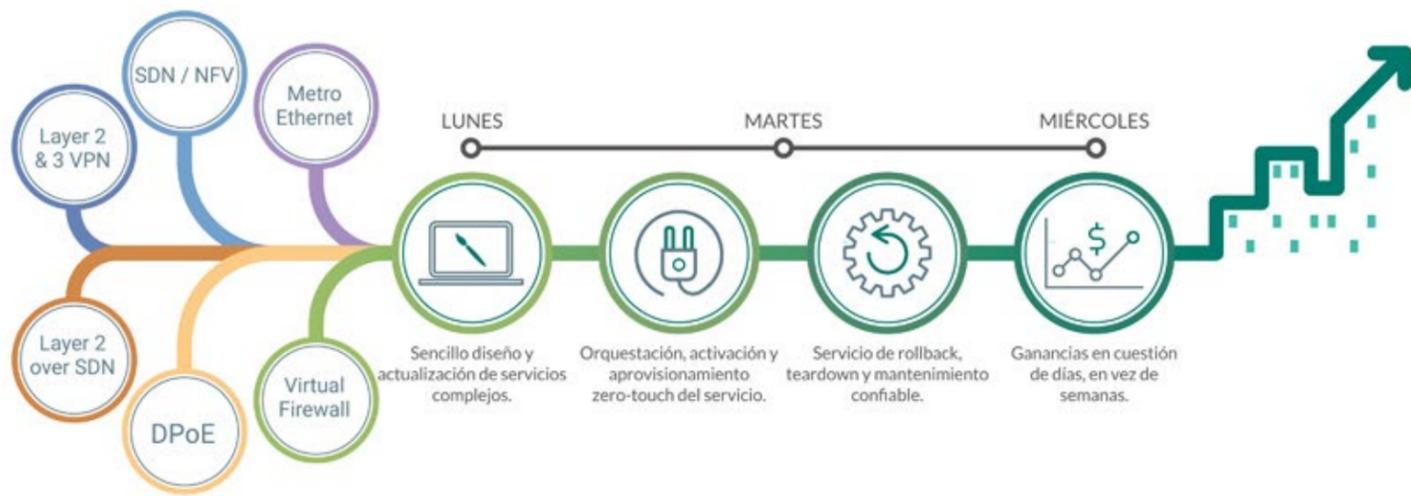
Televes



Un aliado estratégico en la integración convergente de sistemas

Servicios Corporativos sobre SDN/NFV y sistemas tradicionales.

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



**Conoces a
Power & Tel?
Exportamos.**

SUMINISTRAMOS PRODUCTOS PARA CONSTRUIR Y DAR MANTENIMIENTO.

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

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

Por Kirssy Valles, director de alianzas estratégicas de Harmonic

Harmonic: Procesamiento de media en la nube

Rompiendo las barreras de infraestructura para distribución de OTT

Se espera que el 2017 sea el año del OTT en el mercado de TV paga de Latinoamérica. De acuerdo con Digital TV Research, las ganancias de la TV OTT y video en 18 países latinoamericanos alcanzarán los USD 3590 millones en 2021, creciendo de los 32 millones en 2010 y más del triple que los USD 1150 millones de 2015.

Mientras la demanda de servicios OTT crece, los proveedores de contenido de video y servicios se encuentran a sí mismos en un desafío difícil. La dinámica involucrada con la distribución y el consumo de video están en constante cambio, lo que significa que los operadores necesitan lanzar ofertas OTT rápidamente, o se arriesgan a perder relevancia para su audiencia. Todavía, la infraestructura tradicional basada en hardware es compleja y costosa, dificultando el despliegue de servicios OTT con un corto tiempo al mercado. Además, el modelo de negocio para el OTT todavía se está definiendo. Sin certeza sobre el tiempo que llevará tener un retorno de inversión, los operadores luchan por justificar la inversión de una cantidad importante de CAPEX y OPEX en su infraestructura para OTT.

Este artículo discutirá cómo el contenido de video y proveedores de servicios pueden

lanzar servicios OTT rápidamente, proporcionando a los espectadores una experiencia de usuario de alta calidad, a través del manejo de servicios basados en la nube.

Existen diferentes opciones basadas en la nube, ¿cuál es la opción correcta?

Antes de pasar a un flujo de trabajo basado en la nube para la producción y distribución de video, es importante que los proveedores de contenido y servicios entiendan las distintas opciones que están disponibles. Mientras muchas soluciones de procesamiento de media se definen como "basadas en la nube", en realidad se trata de versiones re-empaquetadas de las aplicaciones de software existentes en el mercado ejecutadas dentro de un ambiente virtualizado. Con aplicaciones virtualizadas, una máquina virtual (VM) está dedicada a una única tarea, limitando la elasticidad. El contenido de video y los proveedores de servicio deberían elegir una solución verdaderamente basada en la nube que provea una sólida separación entre la infraestructura y la aplicación. Esto permite que los mismos nodos de procesamiento sean utilizados para múltiples aplicaciones, tales como transcodificación en vivo y offline,



Kirssy Valles

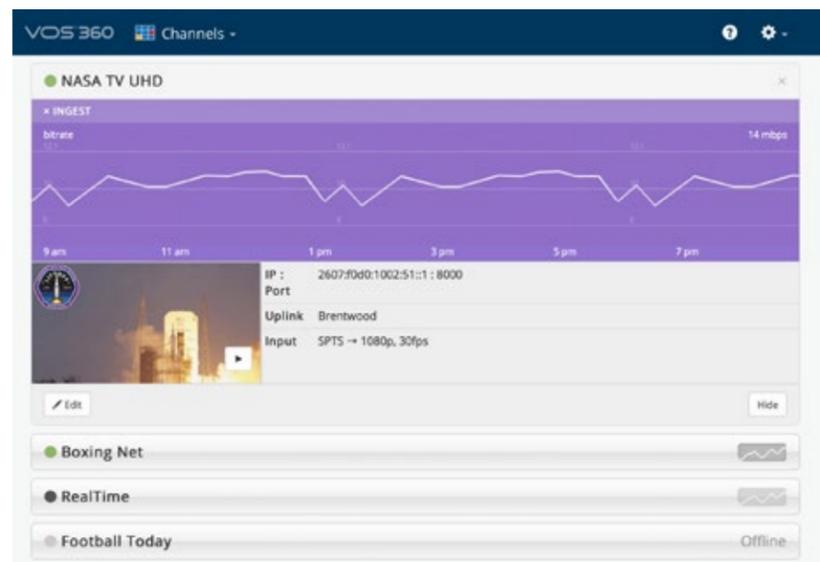
embalaje y entrega de origen, basado en las necesidades del operador.

Cuando se trata de ofertas nativas de la nube, hay un par de opciones. Los operadores pueden elegir desplegar una plataforma de procesamiento de media basada en software. Entonces, serían responsables de manejar el flujo de trabajo para la producción y distribución de video para aplicaciones Broadcast y OTT vía hardware IT estándar, sobre una nube pública o privada ejecutando una infraestructura OpenStack.

Con esta aproximación, el operador necesitará invertir en monitoreo y alquilar un equipo de expertos in-house para manejar y operar la aplicación.

Otra aproximación que está ganando rápidamente tracción en toda la industria es desplegar un servicio profesional de procesamiento de media en la nube. Utilizando una solución de software como un servicio (SaaS por sus siglas en inglés) que esté alojada en la nube pública y mantenida y monitoreada por un proveedor de infraestructura las 24 horas del día, los proveedores de video pueden lanzar servicios OTT de calidad Broadcast y generadores de ingresos en cuestión de minutos, en lugar de meses.

El proveedor de infraestructura de video maneja todo desde la ingesta a la distribución, provee la arquitectura completa y asegura una calidad superior de experiencia y disponibilidad de servicio en todo momento. Construido sobre plataformas de infraestructura en la nube pública, este tipo de servicios facilita la preparación y distribución de



Harmonic VOS 360

LINDSAY BROADBAND

TOUGH TECHNOLOGY.

www.lindsaybroadbandinc.com

2035-2 Fisher Dr. Peterborough, ON K9J 6X6 • 1-705-742-1350



- WIFI Access Points
- LTE Small Cell
- Traffic IP Camera
- Digital Signage
- Information Kiosk
- Security IP Camera

The Leading manufacturer of HFC based Business Services connectivity and powering solutions

Harmonic: Procesamiento de media en la nube

Rompiendo las barreras de infraestructura para distribución de OTT

contenido desde cualquier lugar del mundo, con total redundancia geográfica y elasticidad operacional. Para lo que queda de este artículo, nos enfocaremos en los beneficios del despliegue de un servicio de procesamiento de media manejado totalmente en la nube.

Beneficios de un servicio de procesamiento de media en la nube para los proveedores OTT de Latinoamérica

Eficiencia, escalabilidad y velocidad son por lejos las mayores ventajas de confiar en un servicio de procesamiento de media nativo de la nube para OTT. Poniendo todo el proceso de producción y distribución de media en manos de expertos, un nuevo servicio OTT puede ser lanzado en horas, en lugar de pasar meses con aplicaciones virtualizadas.

Un gran ejemplo de la agilidad que se puede lograr con servicios de procesamiento de media basados en la nube puede encontrarse en un cliente de Harmonic que hace poco estaba buscando dar a los suscriptores streaming online de eventos deportivos profesionales en vivo. Por la apretada agenda involucrada, el operador elige un servicio de procesamiento de media basado en la nube totalmente manejado y monitoreado. Utilizando el servicio, el operador logró una velocidad sin precedentes, lanzando su OTT en menos de un mes desde su concepción hasta el final. Hoy, el operador está ofreciendo streaming en vivo de más de 60 juegos por mes en calidad una calidad superior de video HD a la menor tasa de bits posible.

Aprovechando la nube, los recursos para procesamiento de media pueden ser escalados

hacia arriba o abajo, instantáneamente, según las necesidades del operador. Los servicios de procesamiento de media nativos de la nube están normalmente basados en un API flexible que habilita otros elementos de flujos de trabajo tales como gestión de contenido y protección para ser integrados de una forma rápida y sencilla. Como el servicio de procesamiento de media es completamente manejado, los operadores pueden permanecer en la cima de las últimas actualizaciones en calidad de video, inserción de comerciales, formatos, estándares, etc.

Más aún, los servicios de procesamiento de media basados en la nube ofrecen un serio ahorro de costos. Contrario al despliegue de nuevo equipamiento de headend, que puede ser muy caro y puede tardarse en adquirir ROI, los operadores pueden pagar por lo que usan. Los servicios de procesamiento de media basados en la nube se basan en un modelo de negocios OPEX que no requiere de inversión CAPEX anticipada y un rápido ingreso al entorno OTT.

Monetizando OTT a través de la nube

Una duda que muchos proveedores de contenido en video y servicios tienen es cómo monetizar los servicios OTT. Con los servicios de procesamiento de media basados en la nube, los operadores pueden monetizar sobre los nuevos servicios y funciones del OTT de inmediato. Mejorando la experiencia de usuario, a través de funcionalidades de avanzada tanto en TV como VOD, es instantáneo.

Mientras muchos operadores piensan en la inserción de comerciales y servicios de valor agregado como PVR de red como formas clave

para monetizar sus ofertas OTT, es importante tener en mente que los derechos de contenido son requeridos para la inserción de comerciales, y que NPVR en la nube requiere una enorme infraestructura. Utilizar los servicios de procesamiento de media basados en la nube, sin embargo, ayuda en este proceso ya que está basado en OPEX.

Algunas de las formas en que el contenido de video y los proveedores de servicios pueden monetizar rápidamente su oferta OTT mediante servicios de procesamiento de media basados en la nube incluyen tarifas de suscripción adicionales y timeshift.

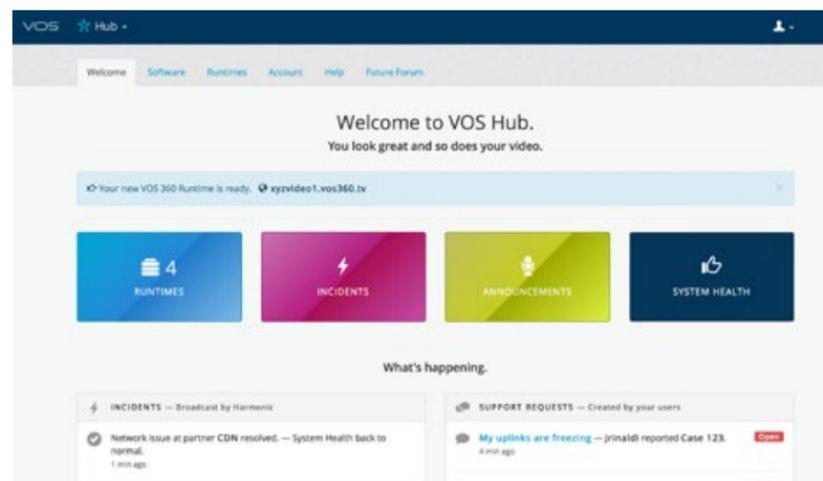
Conclusión

Utilizando la tecnología en la nube para distribuir servicios OTT, los operadores tienen una oportunidad única de ganar mayor escalabilidad, elasticidad y agilidad. Este ecosistema puede ser optimizado específicamente para distribuir un amplio rango de servicios, incluyendo vivo, catch-up y VOD.

En el mercado latinoamericano, donde existen problemas de costo relacionados a la infraestructura así como también la necesidad de lanzar ofertas OTT rápidamente al mercado, un servicio de procesamiento de media en la nube profesional como *Harmonic VOS 360* es la solución ideal. *VOS 360* es mantenido y monitoreado por Harmonic, haciendo posible introducir servicios OTT generadores de ingresos casi instantáneamente, con calidad de video superior y a las tasas de bits más bajas posibles.

La funcionalidad de codificación y transcoding para *VOS 360* es impulsada por *Harmonic Pure Compression Engine*, que provee soporte para una amplia gama de formatos, codecs y esquemas de codificación para permitir calidad de video Broadcast a bajos bitrates. También ofrecemos la optimización de compresión de video en tiempo real *Harmonic EyeQ* como un upgrade opcional para el servicio *VOS 360*. *EyeQ* entrega una experiencia de visualización en dispositivos conectados HTTP mientras reduce el consumo de ancho de banda hasta un 50% sin requerir ningún cambio a la infraestructura de distribución existente y a los jugadores de video.

Para operadores que estén buscando hacer un ingreso rápido al mundo OTT, ahorrar OPEX y CAPEX y distribuir video en calidad Premium, el procesamiento de media en la nube *VOS 360* es la más novedosa solución.



Harmonic VOS Cloud



Scientific Satellite

Desde el SISTEMA DIGITAL

> Marca que se distingue en tecnología digital <

Te brindamos lo siguiente:

-  Proyectos para Cabecera Digital.
-  Soluciones de Distribución y Soporte.
-  Servicio de Diseño Profesional.
-  Gestión de Materiales.
-  Servicios End-to-End.
-  Soporte Técnico Post-Venta.
-  Amplio Staff Capacitado.

Somos el socio estratégico que tu negocio necesita...

Hasta el HOGAR



INTERNET SOBRE CABLE COAXIAL (EOC)



FIBRA A LA CASA (FTTX)



TELEVISION DIGITAL



(511) 436-7200 / 436-7500
ventas@scientificsatellite.net

(954) 349-1755
giselle@scientificsatellite.net

> www.scientificsatellite.net <

[/ScientificSatellitePaginaOficial](#)

Escanea este código QR:
¡Y entérate de nuestras promociones!



Network Broadcast: Soluciones integrales para aumentar el ARPU de los operadores

'Network Broadcast sigue posicionándose como el integrador de TV digital de referencia en la región andina al igual que en Centroamérica. Brindando los beneficios de las soluciones llave en mano que permiten aumentar el ARPU de cada uno de los operadores de la región', afirmó **Javier González**, gerente comercial para región andina y Centroamérica TV Digital.

La marca brinda una solución integral. 'Realizamos un análisis teniendo en cuenta el segmento y tipo de usuario final el cual podrá utilizar de la solución, una implementación acompañada por las áreas técnicas incumbentes y por último el acompañamiento del despliegue de dicha solución tanto en lo técnico como en lo comercial comentando las diversas experiencias que tenemos en nuestros más de 30 años



en el mercado. La venta de productos es algo pasajero que no le permite al operador generar valores agregados, ni resuelve su problema, por lo cual nos contacta'.

Dijo sobre el mercado: 'Los clientes siguen con el proceso de digitalización, pero sin duda el enfoque está puesto sobre soluciones híbridas y OTT, donde el usuario final disfruta realmente de la interactividad, VOD, timeshift, NPvr, Catch Up TV, sin importar el tipo de dispositivo final que se tenga.

Las nuevas formas de ver contenidos nos invitan a generar soluciones que los integre'.

Agregó sobre Andina Link: 'El objetivo es mostrar a nuestros clientes los avances tecnológicos en nuestras soluciones y por supuesto que el resto de operadores disfruten de las mismas, mostrando la capacidad evolutiva



Javier González, gerente comercial para región andina y Centroamérica TV Digital de Network Broadcast

de la solución de Network Broadcast desde su estadio actual a estas nuevas formas de ver contenidos mediante soluciones híbridas'.

Y concluyó González: 'Apuntamos a seguir posicionado nuestras soluciones dentro de los operadores de cada país permitiéndoles tener herramientas reales que generen nuevos ingresos con valores agregados para el usuario final, consolidar a nuestros clientes y aportar soluciones nuevas a mercados nuevos'.

Teleste llegó al Caribe y busca más distribuidores en Latinoamérica

Disertará en el FICA de Andina Link

Teleste lleva cinco años de presencia en los principales mercados de Latinoamérica y en el último tiempo expandió su llegada al Caribe, siendo uno de los principales proveedores de **Liberty Global**, entre otros grandes grupos.

El core de la marca son los headends digitales con su producto **Teleste Luminato**. En Europa, es uno de los mayores proveedores en el segmento de HFC. Hasta hoy, ha entregado el mayor número de productos compatibles con redes 1.2GHz /DOCSIS 3.1 en el mundo.

Para la región, Teleste se ha enfocado en los Teleste Luminato digitales certificados para Telefónica MNLA con nuevas funcionalidades, así como headends ópticos de 1.2GHz y compatibles con DOCSIS 3.1, y en productos HFC inteligentes de 1.2GHz y compatibles con DOCSIS 3.1. 'En el futuro,



esperamos acercarnos a los mercados latinoamericanos con un portfolio más amplio que también encaje en los mercados locales. Nuestra oferta incluirá más productos HFC', dijo **Gary Esnal**, responsable de desarrollo de negocio en Latinoamérica.

En la región, Teleste cuenta con distribuidores clave en todos los países incluyendo **TAC** de Chile, **Advanced Networks** en Perú, **Latino TCA** en Colombia, **Network Broadband** y **Cabok** en Argentina, **YouCast** en Brasil, y **Cableservicios** de Colombia. 'Todo el tiempo buscamos nuevos socios para áreas específicas en la región', agregó Esnal.

La empresa estará en Andina Link Cartagena, sobre lo que el ejecutivo adelantó: 'Tenemos un equipo fuerte en el evento y esperamos encontrar a muchos



Mika Kavanti, Julius Tikkanen y Gary Esnal, de Teleste, en la última IBC

potenciales clientes y revendedores. Nos gustaría discutir y aprender más sobre los desafíos y necesidades emergentes de los mercados locales'.

Agregó que como empresa participará en el FICA, en la conferencia "¿Redes Visibles o Invisibles, cuál es el futuro?", a cargo del Ing. **Adam Soccorso** quien indagará sobre redes futuras, amenazas y oportunidades, el miércoles 8 de marzo a las 9 am.

PREMIUM QUALITY
MADE IN USA

NUEVA LÍNEA

LTE SAFE BLOCKING SYSTEM DESARROLLADA POR CNA con una innovadora tecnología de triple aluminio, tanto en la cinta interna como en la cinta externa trishield, garantizan la máxima protección frente a interferencias por sobrecarga de fuertes señales LTE.

La cinta interna pegada al foam y la cinta trishield están construidas con materiales de primer nivel, altamente flexibles, para desarrollar un excelente desempeño en ambientes extremos o sometidos a múltiples flexiones, manteniendo de forma constante los niveles de atenuación al mínimo y alargando la vida útil del cable.



LTE SAFE®

BLOCKING SYSTEM



SOLICITE INFORMACIÓN
+1 (954) 312-1200



www.cablenetwork.net

El mejor aliado para su negocio



CableNetwork Associates, Inc.

4800 N Federal Highway Suite E300 Boca Raton, FL. 33431 Tel: +1 (954) 312-1200 sales@cablenetwork.net

QVIX Media Solutions: Headend virtual para ISPs y cableoperadores

Soluciones para potenciar OTT e IPTV

QVIX Media Solutions es una empresa de servicios de tecnología, expert en video sobre IP y streaming, siendo la innovación en tecnologías de video y la interacción social que éstas ofrecen, el núcleo de sus servicios. Con oficinas en Argentina y Canadá, y ahora con presencia en Colombia, sus profesionales con más de diez años de experiencia en la industria, pueden proveer 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.



‘Nos orientamos a introducir y potenciar el servicio de OTT e IPTV, con headend virtual para ISPs y cableoperadores, considerando que se encuentra en el momento oportuno para este desarrollo’, explicó **Mariano Surghy**, CEO de QVIX.

La empresa estará como en años anteriores en Andina Link Cartagena, donde presentará sus productos insignia, que, según el ejecutivo, están en el contexto justo en cuanto a condiciones de mercado para que los clientes los adopten, adquiriendo tecnologías evolucionadas que hoy se utilizan en otras partes del mundo. ‘Ya tenemos montado nuestro head end virtual en Colombia, desde donde estamos transmitiendo televisión sobre Internet a cableoperadores y servicios ISP’, completó.

‘Estaremos haciendo demostraciones de *Nébulas*, nuestra plataforma propia de OTT, desde la que los usuarios podrán consumir los contenidos y el entretenimiento que deseen, desde cualquier dispositivo y en cualquier momento y lugar. Con ella el cableoperador o ISP puede desplegar su grilla completa de canales a sus clientes, con características de valor agregado como guía electrónica, grabadora personal en la nube, catchup TV de diez días, y mucho más’.

Con *Nébulas*, por ejemplo, una persona comienza a ver su programa en la calle, a través de un dispositivo móvil, al llegar a su casa, continúa con lo que estaba mirando pero ahora, en la pantalla del televisor. Puede retroceder y ver la programación varios días hacia atrás sin límite, puede grabarse sus programas favoritos y verlos cuando y donde quiera.

‘Además vamos a mostrar nuestra solución de distribución de video, a través de redes IP. Usamos Internet para transmitir señales en calidad HD, con lo cual reemplazamos a las transmisiones vía satélite. Contempla la replicación entre diferentes ubicaciones (punto a punto y punto a multipunto), no hay pérdidas en la calidad de la señal, logrando una excelente performance de calidad a bajo costo’, detalló Surghy.

‘Hoy tenemos varias implementaciones en la Argentina, gracias a nuestros precios



Mariano Surghy, CEO

competitivos y a la expansión de las redes de internet, que afortunadamente se está dando en este momento’.

Las soluciones están basadas en software con tecnología Cloud, lo que las hace flexibles a modificaciones, integraciones y adición rápida de nuevas tendencias tecnológicas. A su vez, permite realizar instalaciones rápidas y fáciles de escalar. Al ser soluciones basadas en software son de bajo costo en relación a las soluciones tradicionales de hardware. ‘Con esto logramos que estas soluciones de tecnología de punta estén disponibles para clientes pequeños y medianos’, completó.

‘Queremos dar a conocer a los cableoperadores y los Internet Service Providers las mejores tecnologías disponibles de televisión por Internet, soluciones ya probadas y exitosas en Norteamérica y Europa. Tenemos amplísima experiencia y la ponemos al alcance de las empresas de la región. Estamos seguros que nuestra propuesta es un diferencial de valor fundamental, por experiencia, costos, idioma y cercanía’, concluyó.

Rincon Technology crece en Latinoamérica

Rincon Technology avanza con sus negocios en toda la región, bajo el liderazgo de **Amado Quintanilla** y con su equipo de ventas, que incluye a **Joel Quiñones** para Brasil y Argentina y dando soporte en Colombia y Costa Rica. **Alexandra Quintanilla** representa a Chile, México y España, y **Celine Salgado** está en Sao Paulo. ‘Pensamos agregar dos ejecutivos más en Centroamérica y México’,



dijo Quintanilla.

‘Un operador que acude a Rincón busca, principalmente, equipos de cabeceras, CMTS, routers, switchers, y optics de marca propia y múltiples marcas como **Cisco Motorola**’. Rincón distribuye equipos nuevos, pero se especializa en repuestos críticos, end of life (EOF), a partir de sus grandes almacenes, que le permiten dar respaldo a los clientes.



Celine Salgado, Amado Quintanilla, Joel Quiñones, Bradley White y Alexandra Quintanilla, de Rincon

pensamos **GLOBAL** actuamos **LOCAL**



El Distribuidor **GLOCAL** de Latinoamérica

FTTH • HFC • DTH • RF • CABLEADO ESTRUCTURADO

www.fycotelecom.com

Venezuela • Colombia • Perú • Ecuador • Centroamérica • Islas del Caribe • México

All rights reserved © Copyright 2009. Todos los derechos Reservados.

Cablessoft: Cómo mejorar la calidad del servicio de Internet DOCSIS en una red HFC

Utilizando como ejemplo la distribución de electricidad de una casa explico lo que hay que tener en cuenta para que mejore la velocidad del servicio de internet DOCSIS en una red HFC.

Si hacemos pasar todo el tráfico eléctrico de una casa por un solo cable necesitaríamos uno muy resistente extremadamente costoso. La solución es dividir el tráfico en diferentes circuitos, se instalan llaves térmicas que cortan la corriente en el caso de que el consumo eléctrico supere lo que soporta el cableado. Si enchufamos varios aparatos eléctricos que consumen más de lo que soporta el cableado salta la llave térmica cortando el paso de energía.

En la distribución de Internet DOCSIS los Cable Modem equivalen a los equipos que enchufamos a la red eléctrica, los nodos son las llaves térmicas, una o varios Nodos (llaves térmicas) se conectan a una conexión del CMTS (Cable Modem Termination System).

» La distribución de internet requiere 2 vía, una para enviar paquetes de información al Cable Modem y otra para

que el Cable Modem envíe paquetes de información, eso quiere decir que hay que respetar esta regla tanto en el envío como para la recepción de paquetes de información porque cualquiera de las dos vías afecta la calidad del servicio.

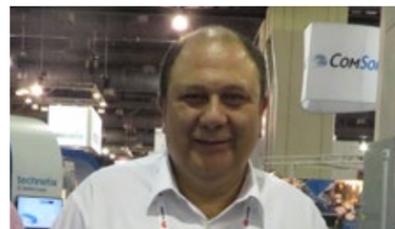
» Los CMTS tienen varias placas y cada placa tiene varias conexiones para cada una de las vías.

El problema

El nodo es un equipo que convierte del dominio luz al dominio RF, si nodos que tienen conectados la mayor cantidad de cable modem están conectados a la misma boca puede haber problemas de tráfico de paquetes de datos, hay que respetar el límite de tráfico de esa boca.

Si bocas con mucho tráfico de paquetes de datos pertenecen a la misma placa del CMTS puede haber problemas de tráfico, hay que respetar el límite de tráfico de esa placa.

El tráfico de retorno por norma DOCSIS es transportado por frecuencias bajas, no se puede aumentar la cantidad de paquete que se envían si existe ruido. La princi-



Claudio Saba, presidente de Cablessoft

pal fuente de ruido es producido por las cascadas de amplificadores.

La solución

En **CableSoft** desarrollamos un sistema de monitoreo cuyas características son:

- 1- Alerta cuando un nodo está a punto de saturarse o saturado.
- 2- Alerta cuando una conexión de Up o Dw de un CTMS está a punto de saturarse o saturada.
- 3- Alerta cuando una placa de un CMTS esta está a punto de saturarse o saturada.
- 4- Al momento de aprovisionar un cable modem alerta en el caso de que el mismo sature al nodo.
- 5- Informa sobre los niveles de la señal de retorno, bajando el ruido se puede enviar mayor cantidad de paquetes de datos.

Perfect Vision crece en Latinoamérica

Estará en Colombia junto a Fyco

Perfect Vision ha incrementado su presencia en la región en el último año, sobre todo junto a su distribuidor Fyco Telecomunicaciones, con quien estará en Andina Link Cartagena para destacar todo su portafolio de productos para el mercado colombiano.

En su crecimiento vertical, Perfect Vision ha incorporado soluciones para las instalaciones de fibra óptica como patch cords, pigtaills, splitters, enclosures, herramientas, y equipos de testeo



y empalme. Además, a través de su división **Perfect10 Wireless**, está cubriendo el mercado de elementos pasivos y accesorios para torres de las compañías celulares y de otros servicios wireless.

‘Con el objetivo de seguir estableciendo la marca en Latinoamérica, acercarnos cada vez más a nuestros clientes, este año estaremos en Andina Link Cartagena, Andina Link Centroamérica, Jornadas Internacionales de Argentina,



José Lanzas y Jaime Rey, de Perfect Vision

APTC de Perú, Tepal de Panamá y la SCTE de Estados Unidos’, remarcó Jaime Rey, gerente de ventas para Latinoamérica.

La más alta tecnología de pruebas para logística reversa



STBTP: Set-Top Box Test Platform

Con capacidad para diagnosticar decodificadores DVB-x y DAC de cualquier marca y modelo.

CMTP v2: Cable Modem Test Platform

Pruebas de diagnóstico completo de Cable Modems, EMTAs y Gateways inalámbricos. La nueva versión v2 incluye gabinetes blindados para pruebas precisas de ancho de banda, sin interferencias de señales WiFi del ambiente sobre los equipos bajo prueba.



WRTP: Wireless Router Test Platform

Para probar ruteadores inalámbricos, puntos de acceso, ruteadores 3G-4G, módems xDSL y terminales ONT (GPON)

Promptlink ofrece una familia de probados bancos automáticos para pruebas funcionales completas y masivas -incluyendo la actualización automática de firmware, de todo tipo de terminales de video, voz y datos. Gracias a su procesamiento en paralelo, todos los bancos Promptlink realizan pruebas con muy alta velocidad y precisión. Sus poderosas bases de datos aseguran una completa trazabilidad de los resultados y permiten efectuar una variedad de análisis y estadísticas.

Promptlink: Desde 2004, el proveedor líder de soluciones optimizadas para logística reversa y recuperación de terminales, en alto volumen de producción.

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

PUNTA SHOW 2017 summit

TV Cable | Telecomunicaciones | Regulación | Piratería | Contenidos | Formatos | OTT

NUEVO
FORMATO

NUEVO
LUGAR



NUEVOS
NEGOCIOS



SAVE
THE
DATE

ORGANIZA:
GRUPO ISOS

21 y 22 de Marzo 2017
Hotel Radisson Montevideo
+info: www.grupoisos.net



BOLD
MEDIA SOLUTIONS SUPPORT

OTT: Permite a operadores de PayTV y otros, alcanzar suscriptores fuera de la frontera de sus redes, optimizando anchos de banda externos en redes cerradas.

VOD SERVER: Disponibiliza contenidos para ser entregados a demanda a través de Internet, provee la posibilidad de almacenar contenido de forma escalable.

CAS: Integrado a los sistemas de acceso condicional y de manejos de derechos de contenido Conax, CryptoGuard, Verimatrix y Playready.

MAM: Permite almacenar sus activos digitales en un servidor local así como en la nube, integrado con BOLD - CDN y otros.

STB: BOLD tiene integrada sus soluciones con algunas de los mejores fabricantes de STB, son compatibles con nuestros sistemas y han aprobado los protocolos de certificación.

MIDDLEWARE: Middleware CubiTV y CubiNet TV, distribuyen contenidos a través de IP y DVB, explotando las mejores ventajas, pudiendo trabajar en sistemas híbridos así como exclusivos IP o DVB.

DIGITALIZACIÓN BOLD-HEADEND: Desarrollada íntegramente por BOLD MSS, permite digitalizar totalmente operaciones de PayTV en la región, excelente relación costo calidad cumpliendo con los más altos estándares de la industria.

MULTIPLATAFORMA:
Windows PC / OS Mac
iPad / iPhone / iPod
Teléfonos Android
Tabletas Android.



CONTACTO
Mail: adroyeski@boldmss.com
clientes@boldmss.com
Mob.: +5491169421745
Dirección: Y1 1485 / Tel.: +598-2903-0382
Montevideo - Uruguay / www.boldmss.com

MEDIA PARTNERS:



Por Roberto Suzuki, ingeniero de integración de sistemas, CALA

Arris: Integración de sistemas, un reto para los proveedores de soluciones

Ver la televisión en la actualidad es una experiencia que ha cambiado radicalmente de cómo se hacía hace algunos años. Por un lado existe la proliferación a nivel mundial de un mayor número de dispositivos móviles que ofrecen la posibilidad de ver la televisión en ellos, una mayor penetración de fabricantes que ofrecen soluciones OTT frente al producto de los operadores de cable regulares y una creciente base de consumidores que buscan servicios 'a la carta' que no necesitan suscripción y no dependen del cable. Es parte de un nuevo paradigma que es totalmente distinto, y los proveedores de servicios tienen que adaptarse a eso, tienen que proveer o tener ofertas que sean adecuadas para esta nueva generación.

Como innovador global en IP, en tecnología de vídeo y de banda ancha, Arris tiene las condiciones para ofrecer soluciones finales (end to end) a los clientes. El cliente normalmente quiere una solución completa, no una parte, no un componente, quiere que se solucione un problema que le permita ofrecer un nuevo servicio, y precisamente la belleza de la integración de sistemas es brindar esta parte, que sería integrar productos de Arris o productos de terceros y así entregar una solución completa al cliente.

Uno de los retos está en la confianza depositada en la empresa que brinda el servicio. En el mercado hay una gran cantidad de compañías que se presentan como integradores de sistemas, pero hay diferentes tipos de integración, o principalmente cuando se habla de integración de tecnología de telecomunicaciones y de entretenimiento. Ahí es donde está el mayor reto, de que los clientes, aparte de querer trabajar con compañías que sí puedan garantizar el servicio final o el producto final, quieran conversar o lidiar con empresas que conozcan el mercado, que conozcan tecnología y conozcan las necesidades que tienen.

Es entonces cuando entramos nosotros. No todos pueden ofrecer eso, porque eso requiere una experiencia anterior en el mercado, y también conocimiento tecnológico para poder ofrecer una determinada solución de acuerdo con las tendencias tecnológicas del momento. No es solamente integrarlas, sino también ayudar al cliente hacia su solución estratégica futura.

El papel de los dispositivos móviles

Comparando un poco el ambiente dentro del hogar de hace 20 años, o quizás un poco menos, lo que se ve hoy es muy distinto. Si se quería ver una película, sólo había que encender el televisor. Todos los sistemas y los servicios estaban en función de cómo entregar mejor la película para que la persona la viera en la televisión. Ahora, justamente con la llegada de los aparatos móviles, incluso con las computadoras,

se puede escoger lo que se quiere ver, y cada miembro de la casa puede escoger, no sólo un contenido diferente, sino también una plataforma diferente, como pudiera ser una PC, una tableta, un teléfono inteligente; son equipos distintos. Estamos hablando de televisores de 50 pulgadas y de alta definición, así como teléfonos celulares con pantalla de 7 pulgadas y diferentes resoluciones; uno que usa señal que entra por el aire, por cable, mientras que el caso del celular es por una red inalámbrica, normalmente no conectados con ningún cable. Además, existen otros retos, como la influencia del microondas dentro de la casa para recibir una señal, eso en el pasado no era importante, ahora sí lo es. Tenemos personal en muchas de las tecnologías que están siendo implementadas, tenemos ingenieros PhD que fueron incluso autores de la tecnología, gente que está involucrada desde el principio en cómo armar, cómo permitir que estas nuevas soluciones lleguen al mercado, no solamente por la



Roberto Suzuki, de Arris

parte de la implementación de la ingeniería de campo, sino también contamos con el personal que ha creado la tecnología en sí. Eso nos permite decir que sabemos cómo implementarla porque fuimos parte de su creación.

Cartera de servicios. Ciclo de vida

Arris cuenta con más de 1.100 profesionales técnicos en todo el mundo con experiencia, listos para ayudar a transformar la red de los operadores y ofrecer servicios de entretenimiento y comunicaciones avanzadas. Cuenta para ello con una variedad de servicios que dividen en cuatro etapas: planificación, diseño, implementación y operación.

La compañía proporciona servicios de consultoría basados en las aspiraciones del cliente y se les recomienda la mejor opción tecnológica, en dependencia de lo que ya tienen instalado.

Pongamos el ejemplo de que un cliente nos dice que quiere cambiar el servicio de vídeo que está ofreciendo para brindar un nuevo servicio de alta definición, pero su red no tiene la capacidad suficiente para ofrecerla. Nuestros servicios de análisis nos permiten analizar el comportamiento de la red y luego del análisis poder explicarle lo que necesita para alcanzar la velocidad y calidad de servicio que está buscando, como pudiera ser ampliar su capacidad y agregar nuevos equipos en la red.

BCD®

Innovación
& Tecnología

FTTH GPON

SOLUCIONES GPON COMPLETAS CON SISTEMA DE APROVISIONAMIENTO INCLUIDO

CONTROL DE LA EXPERIENCIA WIFI DEL ABONADO, RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DESDE EL CABEZAL CON HERRAMIENTAS DE SOFTWARE CALIX SIN COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN

SOPORTE TÉCNICO 24 HORAS Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN DICTADO POR EXPERTOS CERTIFICADOS

DISEÑO, ASESORAMIENTO TÉCNICO Y PROYECTOS CON MÚLTIPLES TECNOLOGÍAS DE ACCESO: GPON, DOCSIS, VDSL, G.FAST

GAMA COMPLETA DE CABLES ÓPTICOS Y PASIVOS PARA REDES FTTH



BCD®

3 DE FEBRERO 312
S2000BKH ROSARIO. STA FE. ARG.
TEL. +54 341 425 0040
INFO@BCD.COM.AR

HTTP://
BCD.COM.AR

Arris: Integración de sistemas, un reto para los proveedores de soluciones

La implementación es la tercera parte del ciclo de vida del portafolio de servicios de ARRIS. Una vez que el cliente decide hacer una implementación de un nuevo servicio, o de un nuevo producto, nosotros apoyamos con ingeniería para hacer toda la parte de diseño de esta solución, de una nueva solución, que puede incluir tanto la parte de diseño de lo que sería la red externa, o sea lo que está en la calle, como de la red interna, que es lo que está en los equipos que están dentro de las instalaciones del operador, así como dentro de la casa del cliente. Ahí es donde efectivamente se instalan los equipos, se instala el software, donde realmente se da la integración, se interconectan los diferentes componentes, para de ahí crear los componentes que juntos forman el sistema, y este sistema es el que brinda el servicio final.

Y, finalmente, está el proceso de manejar la operación. Hemos tenido algunos casos donde el cliente nos dice que no tiene personal, ni conocimiento técnico en su equipo de trabajo para manejar, o para operar la solución, y prefiere que nosotros la operemos y le enseñemos cómo funciona, para luego de cierto tiempo poder transferirle toda la información y responsabilidad a su equipo de trabajo; cuando pueda hacerlo crecer en cuanto a número y conocimiento, para poder absorberlo todo y manejar la operación independientemente.

Trabajar con terceros

Arris tiene la capacidad de integrar equipos de terceros para ofrecerle una solución al cliente. Suzuki nos comentaba que tuvieron un cliente que escogió un ecosistema donde ninguno de los equipos era de Arris.

Sin embargo, la división de servicios de la compañía no tuvo ningún reparo en trabajar con ellos. La función de nosotros aquí es de integrador y aunque no sean equipos nuestros, conocemos la tecnología, conocemos el objetivo, el producto final, el servicio que nuestro cliente quiere brindar y garantizamos que vamos a entregarle este servicio en tiempo y forma. Contamos con el conocimiento tecnológico para decirles

a sus clientes que saben cómo funciona la tecnología de los diferentes fabricantes de la solución, porque la tienen funcionando ya en otros lugares. En un proyecto como éste de integración de sistemas, el operador, el cliente, nos pone como encargado de todos estos fabricantes y nuestra función ahí es manejarlos a ellos para que cada quién entregue la parte de lo que se programó y estableció en el plan de trabajo. De la misma manera, hay otros terceros que no están directamente involucrados en el proyecto, pero igual Arris se pone como facilitador para permitir que la solución camine. En este ejemplo específico, la solución que brindamos en este proyecto fue permitir que se tuviera la misma experiencia de vídeo en celulares y tabletas.

Por qué los clientes eligen a Arris

La capacidad de ARRIS de colaborar con el cliente desde el principio hasta el final de todo el proceso de integración es un as a su favor. El proceso se inicia con un proceso de venta.

Una vez que está decidido, se arranca con el proyecto, la llaman 'la fase descubierta'. Nosotros nos sentamos como integradores, y conversamos con el cliente y con todos los fabricantes que tienen una parte en la solución. Nos unimos para saber qué necesitan, hacemos un diseño de alto nivel de cuál o cómo debería ser la solución y empezamos a definir los requisitos. Hay que definir tiempo de respuesta y todo el comportamiento. Si la solución funciona de la forma en que la diseñamos, entonces se acepta. Eso es justamente lo que hacemos durante esta fase, vamos punto a punto.

Desde el momento en que el cliente, el suscriptor, acaba de ingresar al sistema, nos damos a la tarea de precisar cómo es el proceso de suscripción, cómo puede navegar por los menús, cuál tiene que ser la calidad del vídeo, cómo tiene que ser la atención al cliente, todas esas cuestiones

las decidimos con el operador. Si todos estamos de acuerdo, entonces precisamos cómo debe operar la plataforma. Esa es la experiencia que espera el usuario final, todos los involucrados en la solución firman, y en este caso Arris como integrador es quien va a ejecutar el proyecto; de ahí sale un plan de trabajo, con fechas, y con eso es que empezamos la parte de integración y ejecución del proyecto.

Aparte de hacer toda esta integración que solicita el cliente, otro elemento importante durante la primera fase es que pueden ayudar al cliente a cubrir cualquier 'hueco' que tuviese en su ecosistema.

Se nos presentó un proyecto donde estábamos viendo cómo sería el diseño de la red, sus requerimientos y nos dimos cuenta que el cliente necesitaba también un elemento que ellos inicialmente no habían identificado en el mercado, no había ese componente, no estaba presente en la solución, entonces Arris hizo el desarrollo de la solución para el cliente, a su medida, apoyándonos en nuestro equipo de desarrollo global, tanto de la región de América Latina como de otros países. Este equipo desarrolló las funciones que ellos necesitaban para completar la solución final.

La compañía tiene presencia en toda la región de América Latina y eso ayuda mucho. Tuvimos un caso en que el cliente había escogido para formar esta solución a fabricantes que no tenían presencia local, y nosotros, aparte de hacer toda la gestión, actuamos como un puente entre el cliente y el fabricante con el idioma, muchos ni siquiera tenían personal que hablara español, por eso es importante el tema de estar presente y conocer el mercado local; una cosa es conocer la realidad mundial de la industria de televisión por cable, y otra es conocer la realidad de cada país donde se está implementando la solución porque los clientes tienen diferencias en cada país.

“La experiencia, la cercanía con el mercado, el conocimiento de las necesidades de los operadores en esa área y el dominio tecnológico son algunos de los aspectos clave de por qué los clientes eligen a ARRIS para la integración de sus sistemas”

Latinoamericana TCA

SOLUCIONES

- EoC
- FTTH (GPON Y EPON)
- CATV
- Cabecera digital
- OTT
- Fibra óptica



+57 4 560 7900

ventastacol@latinotca.com.co

Carrera 51 A 10 Sur 81

Carrera 51 A 10 Sur 81





diboxOTT



dibox.com.ar

f t  /diboxargentina

dibox

Wire•Tech

Fábrica Argentina de Cables Coaxiales
Cables de Fibra Óptica

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



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

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

www.wiretechsa.com.ar

Universal Electronics: controles remotos con Claro para toda la región

Proyectos que se extiende de Colombia a los demás países

Juan Carlos Ocampo, director regional de Universal Electronics para la región andina, destacó que la marca líder en controles remotos y otras soluciones modernas para la industria concretó un gran proyecto con Claro para toda Latinoamérica.

‘En 2015 se contactó a Claro y le propusimos un nuevo y mejorado control remoto

unificado para todos los mercados que fuera más amigable con el usuario final. Obtuvimos un producto con mejor diseño, fácil de manejar y de excelente calidad, respaldo y garantía de una multinacional como Universal Electronics’, señaló el ejecutivo.

‘Fue un trabajo muy arduo entre el equipo de Claro y nuestra compañía. Gracias al tra-



Giselle Borgo y Juan Carlos Ocampo de UEI

bajo continuado de ambas partes estamos finalizando la homologación en los otros países y acabando producción para suplir las necesidades inmediatas y futuras de cada país’, agregó.

‘En la región hemos tenido una gran acogida y vamos ganando nuevos clientes a medida que solucionamos sus problemas

existentes y les damos valores agregados que se ven reflejados en el usuario final’.

Universal Electronics ha crecido de manera sostenida en Latinoamérica con la conducción de Giselle Borgo, que armó un equipo con directores regionales en todas las sub regiones, incluido Brasil, además de tener todo el soporte de Estados Unidos que presenta permanentes innovaciones incluso para otras industrias y necesidades y nuevas posibilidades como puede ser las casas inteligentes con productos como alarmas para ventanas, garajes, sensores humo, nivel de agua y mucho más.

Algo que se destaca a los diferentes clientes y prospectos es la constante innovación de Universal Electronics, siempre a la vanguardia presentando nuevos productos como El Nevo Port, un control inteligente sensible al tacto; controles con comandos de voz; controles especiales para niños que hacen más fácil controlar lo que los más pequeños ven; cables HDMI blindados que protegen de verdad los diferentes equipos, Ecolink, Home Security IControl que se aplica a las funciones hogareñas que mencionamos más arriba, y una gran variedad de accesorios con la marca One for All entre muchas otras cosas.



Prevail CATV We are the CATV equipment professional manufacturer in China



High Power Multi-output Optical Amplifier: WE-YZBC

- Output ports: 4~64 optional; output optical power: 0~+3dB continuously adjustable.
- LCD display on the front panel, support Ethernet transponder.
- 19"2U standard rack, standard equipped with modular hot backup dual power.

1550nm External Modulated Optical Transmitter: WT-1550-EM

- This 1550nm optical transmitter can be used in long-distance transmission.
- Double microwave source SBS control, +13~+19dBm continuously adjustable, 0.5dB stepping.
- Adopt the newest DFB laser and JDSU LiNbO3 external modulator.
- LCD display on the front panel, support Ethernet transponder, support WEB and SNMP network management.
- 19"1U standard rack, can be equipped with hot backup dual power modules (optional).

CATV Optical Communication Platform: WOS-4000

- T series forward path optical transmitter module
- FR series forward path optical receiver module
- R series four-channel return path optical receiver module
- EDFA series optical amplifier module
- OSW series optical switch module
- AMP series pre RF amplifier module
- RFS series RF switch module



D-Master 9000 Series IPQAM

- Support 1000base-T/GbE SFP input.
- Max symbol Rate 7Mbps, Effective output bit rate: ≤51.6 Mbps (SR=7Mbaud, 256QAM).
- Support 16~256QAM, output frequency and level continuously adjustable.
- Support PSI/SI edit, PID re-mapping, PID by pass.
- 1, 16~96 RF output per unit.
- Support IP based multiplexing/scrambling (D-Master 90xx SERIES only).
- Support WEB configuration operation and condition monitoring.
- Support indoor and outdoor types.



8 Channels HD/SD encoder (with IP output): WDE-H820B

- Up to Max. 8 HDMI inputs
- Supports MPEG-4/H.264 or MPEG-2 HD/SD encoding
- Both ASI and TS over IP output with SPTS or MPTS

4 Channels HD/SD En/Transcoder (with IP output): WDE-H430

- Four HDMI and HD SDI inputs, and ASI input (for transcoding and MUX)
- Supports MPEG-4/H.264 or MPEG-2 HD/SD encoding (encoding mode)
- Supports Transcoding between any of above two formats (Transcoding mode)
- Both ASI and TS over IP output with SPTS or MPTS



EGPON System ONU

FTTH Optical Receiver: WR-1088-M



EGPON System OLT



CableSoft
Soluciones Integrales para Cable Operadores

Ofrecemos soluciones integrales para proyectos HFC (DOCSIS 3.x), FTTH (GPON), WiFi, updates, startups !!!!!

Nuestro staff, formado por profesionales con una amplia experiencia en los distintos ámbitos de las tecnologías de la Información y telecomunicaciones, tiene la capacidad de desarrollar soluciones integradoras a la medida que le permitirán a los cable operadores hacer frente a los desafíos que plantea la transformación digital actual.

Consultorías sobre:

- HEADEND digital.
- REDES HFC (Hybrid Fiber Coaxial)
- Servicios sobre plataforma DOCSIS (Data Over Cable Service Interface Specification)
- Migración a redes FTTH (Fiber To The Home)
- Plataformas PON (Passive Optical Networks)

Desarrollos aplicables:

- BoxiCable (Nuestro producto Insignia)
- Diseño y rediseño de redes HFC, FTTH
- Aprovisionamiento DOCSIS 3.x
- Aprovisionamiento GPON
- Plataforma mediadora CAS, Aprovisionamiento.
- Seguimiento en campo
- Aprovisionamiento en campo
- Monitoreo

Oficina Principal
11900 Biscayne Blvd Suite 806
Miami, FL 33181 - USA
Teléfono: 1 305 600 4379
Whatsapp: 1 786 246 6988
info@cablessoft.tv
contacto@cablessoft.tv



• HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO.,LTD • Tel: +86-571-82559907
• www.prevail-catv.com • Fax: +86-571-82551107
• Production department address: Youyi road No.27-1, • E-mail: necy-xu@prevail-catv.com
Guali industrial development zone , Xiaoshan , Hangzhou .



La **TECNOLOGÍA**
sigue **EVOLUCIONANDO,**
y con *Ella*, **Nosotros**

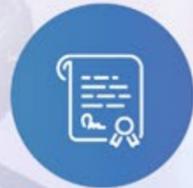
Sé parte de la evolución en las telecomunicaciones
y participa de nuestra IX Cumbre APTC Lima



Conferencias
y Capacitaciones



Feria
Comercial



Certificación Oficial
por Participación



Activaciones
y mucho más

26.27. ABRIL

swissôtel LIMA

WWW.APTCPERU.ORG

Think, do better



UHD/4K HEVC IP/OTT Box



6 Degree Monoblock
Quad LNB



Cable Modem
Docsis 2.0/3.0



Communication Cable



Low Cost DVB-C HD ISDB-T
Optional Major CAS support



MPEG4 H.264/265 DVB-S2
Hybrid, Major CAS support



Welcome to JEZETEK

JEZETEK

Think, do better

Website: www.jezetek-intl.com

E-mail: info@jezetek.cc

market@d-telemedia.com

Add: No.6 Jiuhua Road, Mianyang, Sichuan, 621000, P.R.China

Jezetek is the owner of Jiuzhou brand



Where Content Makes It Big.



miptv®

More drama, new series and new formats. All new hits for every screen. Forge big partnerships and deals at MIPTV, the global TV and digital content marketplace. With 11,000 decision-makers, including 3,900 acquisition executives, benefit from big opportunities to launch and license new programmes, finance projects and discover new talent and trends.

▶ MIPTV market 3-6 April 2017

MIPDoc and MIPFormats 1-2 April 2017

MIPDrama Screenings 2 April 2017

Cannes, France

Registration mip.tv

mip. Driving the content economy



GOSPELL®
— Technology Serves People —

VISITENOS EN
IX CUMBRE
APTC
Lima 2017

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



REPRESENTA Y DISTRIBUYE
ACS INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Tel. Paraguay: +595-21-334302

Tel. Argentina: +54-11-6385 0281

info@acsicsa.com

www.acsicsa.com

GOSPELL CHINA

Oficina Principal

Tel: +86 13113672858

zhouyong@Gospell.com

www.gospell.com

Soluciones de OTT / IPTV



Cabecera

Abstracto

Transporta vídeos al televisor hacia diferentes terminales por el Internet, soporta distribución inteligente, TV de paga, UBA, recomendación inteligente, radiodifusión de emergencia, monitoreo de vídeo y audio, etc.

Valor Fundamental

1. Aumentar competitividad integral de operadores por medio de ampliar servicios
2. Mejorar experiencia de los clientes
3. Incrementar ingreso por servicio de pago
4. Promover negocios de Banda Ancha
5. Monitorear toda la plataforma



Terminales

4K/H.265

Salida de decodificación de 4K/H.265 real: H.265 10 bit 4K@60 Frame con HDMI 2.0 para realizar transmisión no-destructivo

TV Interactiva

Realizar compartición de Vídeo de Internet/Juegos/Imagen/Contenido Local entre multi-pantallas por sólo presiona un botón

Chipset

- Velocidad máxima para vídeos y juegos
- Amlogic S905X Core Cortex-A53 Cálculación intensificada



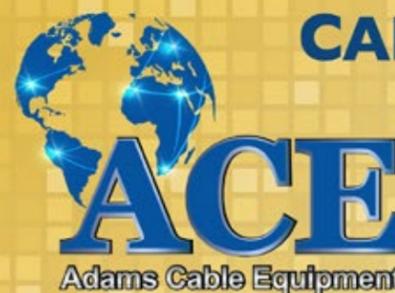
Contact Us SUMAVISION TECHNOLOGIES CO.,LTD

global headquarters: Sumavision Plaza, No.15, KaiTuo Road, Haidian District, Beijing, CHINA

Tel: +86-10-82345859
Fax: +86 10 62978800

Email: worldmarket@sumavision.com
Website: www.sumavision.com

“YOUR BEST DEAL BEGINS WITH ACE!”

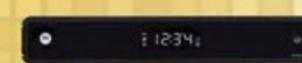


CALL US TODAY 913-888-5100

Toll 866-329-0060

FOR MORE INFORMATION

Set Top Boxes & Digital Converters



Arris DCX3200 PIII
All Digital HD Converter

Motorola DCH6200
Analog/Digital HD Converter

Motorola DCH6416
Analog/Digital HD DVR Converter

Arris DCX3510
All Digital HD DVR

Motorola DCX700
All Digital HD

Motorola DCT700
All Digital SD Converter



Amino A140 & A540
IPTV HD & HD DV

ADB 3800W
IPTV HD Only

Entone Kamai 500
IPTV Hybrid Media Player

ADB 5810WX
IPTV HD DVR

Entone Amulet 555
IPTV Hybrid Media Hub with DVR

ADB 3721WN
IPTV HD HPNA

ADB 5721WNX
IPTV HD DVR with HPNA

ADB 2721W & WX
IPTV HD & HD DVR

EMTA's, Modems & Gateways



Arris DG1670A
Wireless 16 x 4
DOCSIS 3.0 Cable Modem

Arris SB6141
8 x 4 DOCSIS 3.0 Cable Modem

Arris SB6121
4 x 4 DOCSIS 3.0 Cable Modem

ADB P.DGA4001N
Advanced ADSL2+ Wireless Gateway

ADB DV2211
Advanced VDSL2 Wireless Gateway

Arris SBG6580
Wireless 8 x 4 DOCSIS 3.0
Cable Modem

HeadEnd, Switches Fiber & More

HeadEnd
Switches
Line Gear

Cat5 cable
Cat6 cable
Fiber

Accessories

Remotes
CTU900 Remote

HDMI

Arris Batteries
AA & AAA Batteries



ADAMS CABLE EQUIPMENT
9635 Widmer Rd
Lenexa, KS 66215
913-888-5100

adamscableequipment.com



WE BUY SELL & TRADE

NEW AND USED EXCESS EQUIPMENT.