



## Impregnáte de **C**uriosidad!

CuriosityStream es el canal premiado dedicado especialmente a los documentales y cuya única misión es expandir la mente humana. Explora tus pasiones y descubre otras nuevas, o tal vez simplemente despierta tu lado "geek" con un amplio catálogo de contenido en ciencias, historia, espacio, arquitectura, dinosaurios y mucho, mucho más. Del creador de Discovery Channel, CuriosityStream, te ayuda a explorar dónde y cuando sea que se despierte tu curiosidad.



Para más información, contacta a [distribution@curiositystream.com](mailto:distribution@curiositystream.com)

SEPTIEMBRE 2019 | AÑO 28 | # 370

# Prensario

## Internacional

[www.prensario.tv](http://www.prensario.tv)

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

### JORNADAS INTERNACIONALES

# 2019

HILTON BUENOS AIRES HOTEL



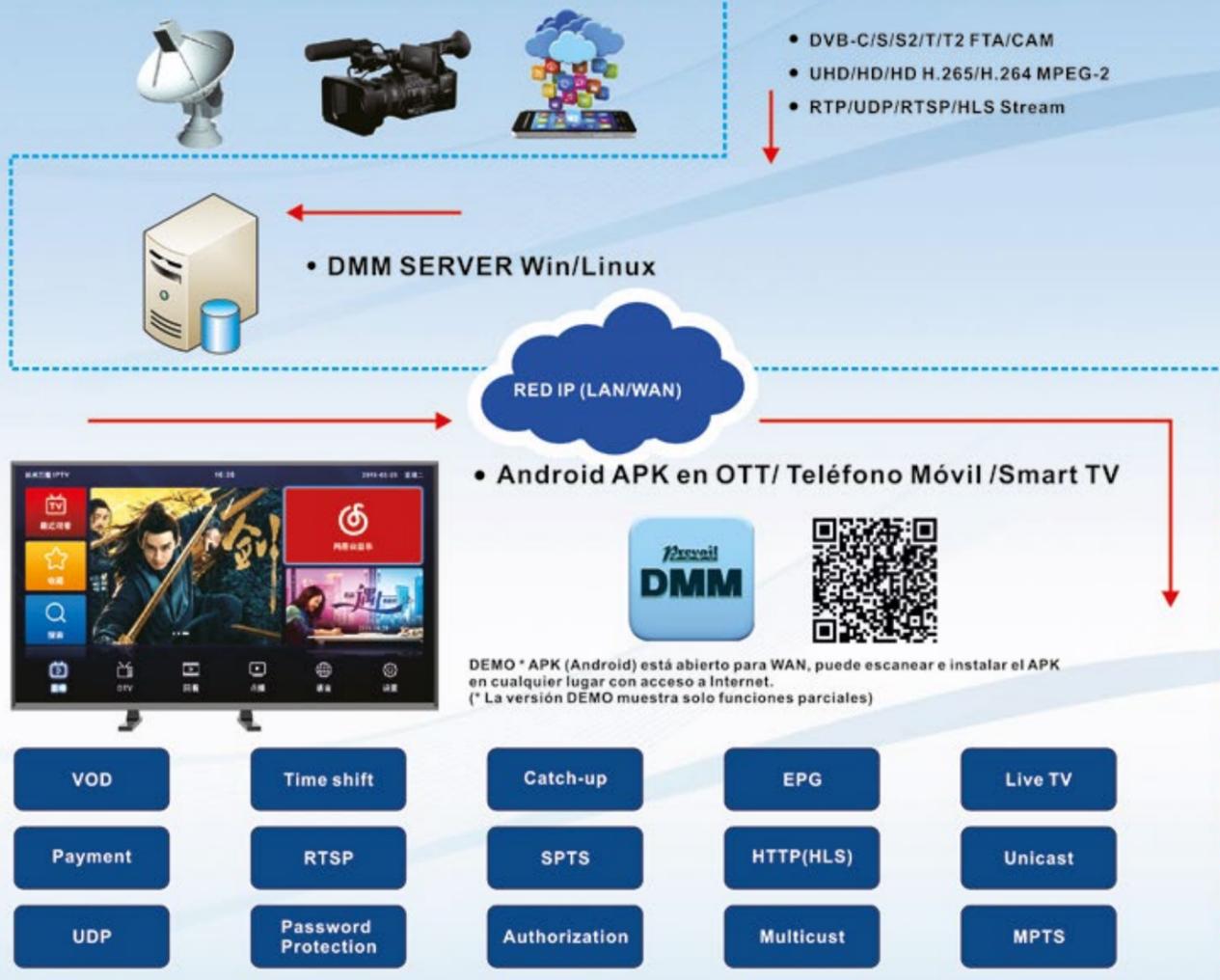
POST



Informe Especial  
**Cono Sur**



### PREVAIL DMM(Digital Media Master) IPTV Media Stream Platform



### Plataforma de Servicio Todo en Uno D-Master 8000/8000A DTV/IPTV



- Funciones integrales y flexibles con diferentes módulos.
- Diseño de estructura y chasis totalmente metálicos de alto nivel para garantizar alta confiabilidad
- Soporta 16/32/48/64/80/96 canales edge IPQAM con módulo IP a QAM
- Admite 16 canales por módulo.
- Enchufable en caliente tanto para desordenes como fuentes de alimentación
- Hasta 4 sintonizadores o 2 CAM por módulo para recuperación de FTA / TS codificado
- Admite 4 SD / HD / UHD por módulo con una opción diferente
- Admite 1024 entradas UDP (SPTS / MPTS) en cada módulo.
- 16 PID de cada programa; 32 programas de cada frecuencia.
- Soporta ancho de banda de 1.15MHz ~ 8.05MHz
- Admite modos de modulación 16QAM ~ 256QAM Velocidad de símbolo ajustable hasta 7Mbaudios
- Potencia nominal de salida RF 108dBuV y rango de frecuencia 47 ~ 1000MHz
- Regeneración de tablas PSI / SI
- Soporte SNMP.
- Acceso a través del enlace Ethernet (WEB)

• HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO.,LTD

• www.prevail-catv.com

• Dirección del departamento de producción: Youyi road No.27-1, zona de desarrollo industrial de Guali, Xiaoshan, Hangzhou.

• Tel:+86-571-82559907 Fax:+86-571-82551107 Correo electrónico:necy@prevail-catv.com



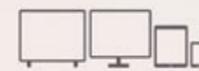
## TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE ARGENTINA HACIA EL MUNDO



Desde la redacción más grande de América Latina generamos contenidos de ficción, información y entretenimiento de la más alta calidad para cada pantalla.



Departamento Venta Señales 5411 4370 1395 | 5411 4339 1541



Contenidos que conectan

@ArtearMarketing

artear  
www.artear.com

# Jornadas 2019: La TV paga lineal, en un momento de decisión

En un contexto de cantidad de suscriptores fundamentalmente constante, la industria de la TV paga lineal –tanto por cable como satélite– enfrenta la necesidad de mantener esta situación, sin que su base sufra erosión adicional por los servicios de streaming (OTTs) que competirán con Netflix en 2020.

Salvo Brasil, donde la cantidad de suscriptores ha caído en el orden del 8% en los últimos 12 meses, la mayoría de los países latinoamericanos ha mantenido su estabilidad. Incluso algunos como Paraguay y Bolivia han logrado crecer debido a su menor desarrollo anterior, y Perú se mantiene estable tras un fuerte crecimiento en 2018, en función de la incorporación de operadores y suscriptores antes no declarados a las estadísticas habitualmente utilizadas en la industria y por encima de las de **Osiptel**, que aparentemente no refleja datos de centenares de operadores en el interior del país.

Este panorama difiere de lo que se observa en Estados Unidos, donde muchos usuarios han dado de baja su suscripción a cable o satélite (“cord cutters”) y el público más joven, al igual

que en Latinoamérica, simplemente no entiende que haya que esperar hasta una cierta hora o día para ver un contenido que le interesa; se los denomina “cord-nevers”.

Esta diferencia de situación obedece a dos razones principales. En primera instancia, los precios de la suscripción a la TV lineal son comparativamente más altos que en Latinoamérica, con valores en el orden de los USD 150 mensuales para el servicio full con los canales premium, etc. El otro factor, no siempre tenido en cuenta, es que en EE.UU. se emiten por TV de aire muchos



Walter Burzaco, Andrés Ibarra y Sergio Veiga, en la inauguración de Jornadas 2018

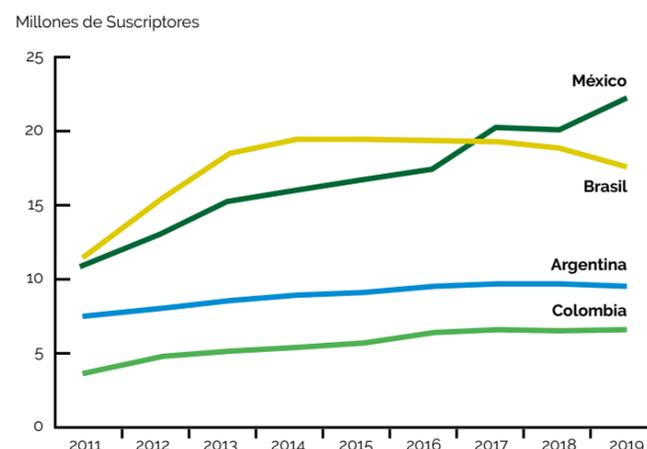


Carlos Moltini, de Telecom; Sergio Veiga, de Capps; Sebastián Pierrri, de Telecentro, Gonzalo Hita, de Telecom

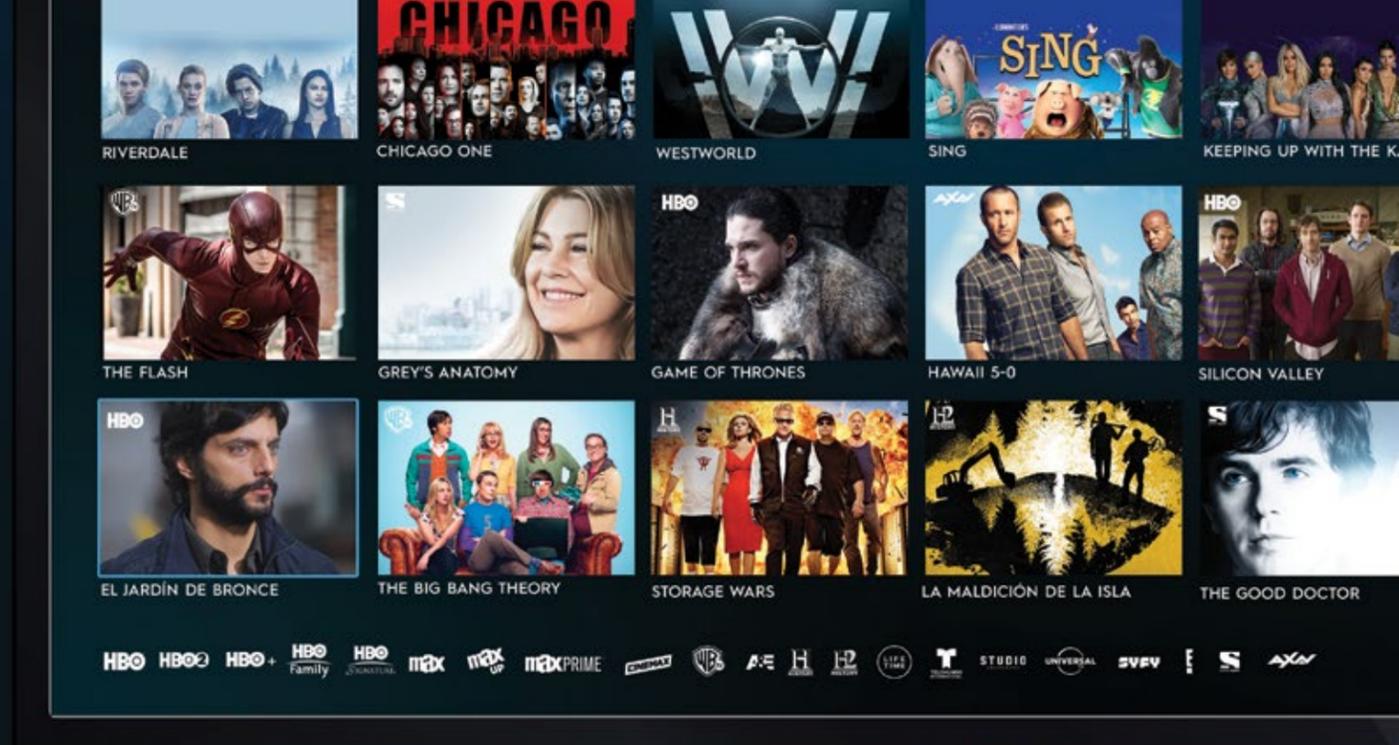
contenidos que en nuestra región deben ser ubicados en el cable, como deportes (fútbol estadounidense, béisbol, aquí sería la Copa Libertadores de América), y programas de entretenimiento, como *The Big Bang Theory* y episodios nuevos de *Los Simpson*, entre muchos otros. Es decir, que en nuestros países la TV paga tiene mayor valor relativo que en Estados Unidos, y esto favorece a quienes allá la abandonan.

No es una casualidad que Brasil sea el país donde mayor deterioro ha tenido la TV paga lineal: a principios de este siglo, comentábamos que, en las conferencias en San Pablo, muchos profesionales locales consideraban que ‘en Brasil la TV abierta es tan buena que no hay necesidad de TV paga’, en referencia a las seis cadenas de TV de aire. Después llegaron los tiempos en que la bonanza económica comenzada bajo la presidencia de **Fernando Henrique Cardoso** y

## Evolución de suscriptores de TV paga en los principales mercados de Latinoamérica



Fuente: Prensario Private Advisor



SEGUIMOS EVOLUCIONANDO SEGUIMOS TRASCENDIENDO

HBO | LATIN AMERICA

Seguimos siendo líderes, innovadores e inigualables. Seguimos siendo el único grupo de canales que ofrece entretenimiento en constante evolución, inteligente, personalizado y accesible a través de todas las plataformas. Fuimos, somos y seguiremos siendo, **HBO Latin America Group**.

© 2019 Home Box Office, Inc. y HBO. 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. HBO Partners o sus afiliados y licenciatarios, y está protegido por las leyes de derechos de autor y otras leyes aplicables.

## Jornadas 2019: La TV paga lineal, en un momento de decisión

continuada con **Luis Inácio Da Silva** resultó en casi 20 millones de suscriptores. Hoy, con un estancamiento que lleva años, parte de esos suscriptores dedica el dinero antes invertido en TV paga lineal a pagar por su teléfono celular y el acceso fijo a Internet, que sigue creciendo cuando la TV baja. Y, si queda algo, a Netflix, que tiene más de 6 millones de suscriptores.

De todos modos, en todos los países de la región la TV paga lineal tiene una misma necesidad: reinventarse, a riesgo de quedar obsoleta o restringida a un público mayor de 40 años que irá envejeciendo más aún cada año. No está demostrado que los jóvenes nacidos después de 1995, denominados Centennials o Generación Z, cambien su actual resistencia a los horarios fijos.

Por otra parte, los estudios de Hollywood han reaccionado al éxito de Netflix, que cuenta ya con 150 millones de cuentas en todo el mundo, y lanzarán servicios como **Disney+** y **HBO Max**, que contará con el catálogo de todo **Warner Media**, entre otros. También están los OTTs **Prime Video** de **Amazon**, el de **Apple** y los de las telcos, entre ellas **América Móvil**, **Telefónica** y en Argentina, **Telecom**, junto a unos 300 independientes o de nicho



Gonzalo Arrisueño, de Telefónica; y Guillermo Hidalgo, de Inti



Juanjo Licata, Miguel Clutterbuck, de Artear; y Eduardo Stigol, de Inter/TuVes



Federico Canónigo, de Fox; Agustín Vigil, Alberto Islas, de Claro; y Fernando Maroniere, de Fox

en Estados Unidos, y aproximadamente otro tanto en América Latina.

Para la TV lineal, además de los diferentes hábitos de los adolescentes y adultos jóvenes, está el problema de la disponibilidad de contenidos: ya este año, los siete principales servicios de streaming están comprometiendo cerca de USD 30.000 millones para la producción de programas exclusivos para consumo online.

Si esto se cumpliera al pie de la letra, para la televisión lineal quedarían, en muchos casos, sólo las coproducciones que esos mismos estudios realizarán de aquí en más con emisoras de aire y cable que se están convirtiendo también en estudios a la usanza de Hollywood: producen para sí y para terceros. Este tema no está claro y es probable que la disponibilidad sea más amplia, pero tampoco es posible pasarlo por alto.

### Transformación

La solución más inmediata para los operadores de cable, tal como fuera enunciado hace ya cinco años, es convertir su sistema en un centro de telecomunicaciones donde el suscriptor pueda encontrar no sólo los canales lineales sino también acceso a Netflix, Disney y demás, lógicamente, un buen acceso a Internet, tema en que la región está muy retrasado.

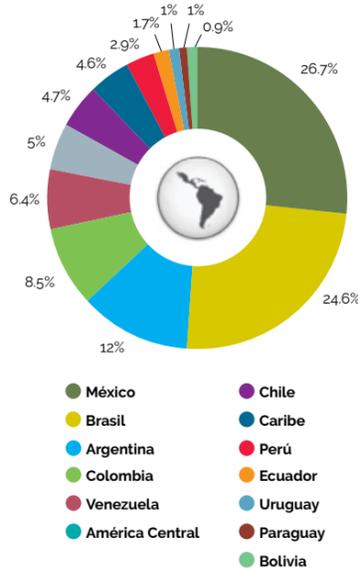
En el reciente Executive Leadership Forum organizado por **CommScope** y **ARRIS**, se habló del Wi-Fi 6, con un ancho de banda de 6 Gbps –unas 60 veces más que los 100 Mbps que son hoy orgullo de los proveedores de nuestra región– y una dramática reducción en la latencia, tema que para los eSports es esencial. Por supuesto, el cableoperador debe permitir a sus usuarios una fluida

participación en esta actividad, de gran atractivo justamente para quienes reniegan de la TV lineal.

No estamos sosteniendo que esta transformación sea sencilla. En Latinoamérica, desde México hasta Argentina y Chile, hay grandes operadores de cable, empresas medianas y centenares de independientes que cubren zonas pobladas y en muchos casos las unen con una red para lograr mayor escala. Lo que se les pide ahora es que dejen de pensar en la TV paga como un negocio inmobiliario (como cuando se habla de casas pasadas con la red) y comiencen a razonar en función de las personas que viven en el lugar donde se ha solicitado la conexión.

El cableoperador, de la misma manera que la telco (sea América Móvil, Telefónica, Millicom o las nacionales en cada país) ya no tiene la exclusividad de acceso a la casa: aunque tenga la conexión fija al edificio o departamento, los habitantes de cada hogar se mueven hoy de acuerdo a sus necesidades e inclinaciones personales. En la conferencia antes citada se mencionaba el negocio de proveer Wi-Fi en los locales comerciales:

Latinoamérica: Market share de TV paga por país (Dic 2018)



Fuente: Dataxis

# Turner

## Creadores de contenido, generadores de EMOCIONES



Tu fanatismo por el Fútbol, Cine, Series, Noticias y Animación. Todo, en todas las plataformas.



## Jornadas 2019: La TV paga lineal, en un momento de decisión

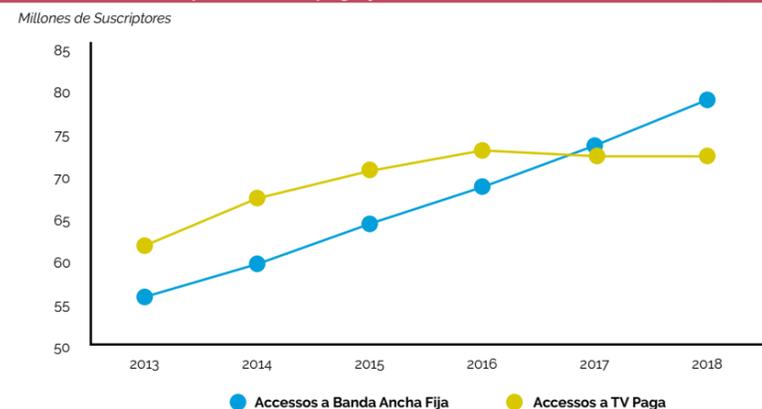
no solo está demostrado que aumenta la voluntad de gastar dinero en el local, sino que se logra una base de datos de los usuarios que puede ser usada para campañas promocionales futuras.

También hay que hacer jugar a favor el entusiasmo del público por las redes sociales: se debe, necesariamente, tener presencia en Twitter, Facebook, Instagram, YouTube y las que vayan surgiendo para, por un lado promover sus contenidos, pero también para aumentar el engagement de los usuarios con la respuesta a los temas y preguntas que vayan planteando; es un proceso de fidelización cada vez más importante.

En otros términos, hay que cambiar la manera de encarar el negocio: los cableoperadores locales pueden aprovechar las ventajas de la cercanía a sus clientes y la posibilidad de brindarles y facturarles servicios personalizados para sobrevivir a esta transformación.

La necesidad de transformación también se aplica a las autoridades: en la mayoría de los países de la región, los burócratas simplemente no entienden la importancia del espectro radioeléctrico y la necesidad de manejarlo con destreza, y en forma complementaria con la construcción de redes de fibra óptica. En México, el gobierno de **Andrés Manuel López Obrador** ha adjudicado la utilización de la red de fibra óptica de la **Comisión Federal de Electricidad (CFE)** a una recientemente creada división de la misma entidad, en lugar de utilizarla como complemento del espectro en la banda 700 MHz liberado durante el gobierno anterior de **Enrique Peña Nieto** para configurar la Red Compartida, una red móvil concesionada al consorcio **Altán Redes**, para

Evolución de suscriptores de TV paga y banda ancha en Latinoamérica (2013-2018)



Fuente: Dataxis

su comercialización a otros carriers, empresas de telecomunicaciones y MSOs (Multiple System Operators) de TV paga.

En Argentina se sigue postergando el apagón analógico pero existen canales exclusivamente digitales, cuya llegada al público depende de los cableoperadores. Funciona desde hace años el sistema de fibra óptica Televisión Digital Argentina (TDA), en su momento impulsado con entrega de decodificadores gratuitos a jubilados pero de escaso vuelo en un país donde la TV paga llega a más de 9,6 millones de hogares, un 85% del total estimado existente.

En Uruguay se procedió también a la digitalización de canales pero el sistema analógico sigue en funcionamiento, de modo que la frecuencia no ha sido liberada; por otra parte, dado que el acceso a Internet es un monopolio adjudicado a la telco estatal **Antel**, los cableoperadores deben forzosamente actuar como representantes o asociarse de alguna

manera al ente público para ofrecer el servicio. **Antel** tiene planes de expansión importantes y ha provisto fibra óptica a la mayor parte de la población, establecido un exitoso Data Center regional para conexiones con la nube, tiene un convenio con Netflix y su propio OTT, denominado **VeraTV** y ofrece en la actualidad 57 canales públicos y departamentales. También se está inaugurando en Montevideo el **Antel Arena** para espectáculos con público.

### Las audiencias únicas

Otra ventana de oportunidad existente para los cableoperadores es la que podemos denominar 'audiencias únicas', grupos de población con intereses afines que pueden ir desde deportes de menor popularidad general que el fútbol inglés, el fútbol estadounidense y el béisbol, hasta la realización de reparaciones domésticas, pasando por la cocina, la compra y venta de objetos a nivel particular y muchas otras actividades.



Carlos Boshell, de MBA; Marianela Silveira y Daniel De Simone, de Millicom; Matilde de Boshell, de MBA; Jorge Taito, de MVS/Dish; Fernanda Merodio, de Hemisphere; y Mar Martínez, de Atresmedia



Diego Torregrosa y Marcelo Bresca, de Frida Media; con Henri Okumura y Jorge Vargas, de Econocable; Mauro Zamora, de Telecable Paita, de Perú; y Marlon Granda

Darle a tus suscriptores todo lo que quieren, ESO ES SER PREMIUM.

| SERIES EXCLUSIVAS | TEMPORADAS COMPLETAS |  
 | PELÍCULAS ESTRENO | DEPORTES EN VIVO |  
 CUANDO Y DONDE TUS CLIENTES QUIERAN

**FOX** PREMIUM

## Jornadas 2019: La TV paga lineal, en un momento de decisión

Los expertos en redes sociales se han percatado de la existencia de múltiples grupos de este tipo, disgregados a lo largo de la geografía del continente y con un notable grado de afinidad (lo que se denomina engagement) hacia el tema de su preferencia.

Así han surgido los denominados influencers, que monetizan su actividad cobrando dinero por mostrar en pantalla productos o hablando de servicios que les pagan por la mención. En tanto los anunciantes discuten la efectividad de estos procedimientos y el grado de fraude que pueda existir al respecto, la realidad es que los múltiples canales

lineales que distribuyen los cableoperadores contienen decenas de programas o contenidos que tienen también la capacidad de conectar a estos grupos compactos dondequiera estén, y hasta para posibilitar la realización de giras con actuaciones en público, como sucedió en agosto con Drew y Jonathan Scott y su programa *Hermanos a la Obra* en el canal **Home & Health** de **Discovery**, que se presentaron en México, Brasil, Argentina, Chile y Colombia a salas llenas.

La clave de esta estrategia está en que la TV paga lineal tiene la capacidad de sumar audiencias en sitios distantes entre sí y generar, en conjunto, un público capaz de

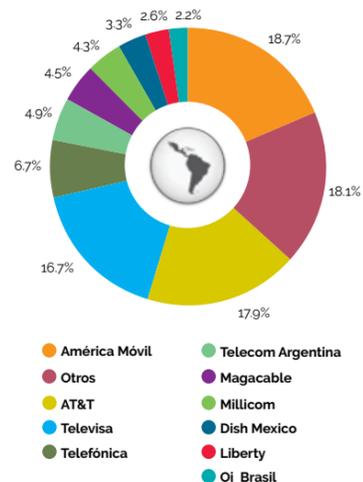


Marcelo Juárez y Alejandro Mirsky, de Supercanal Arlink, con el CEO de la empresa, Diego Mac Dougall



Javier Santelli, de Univisa Ecuador, y Carlos Cabrera, de Cisneros Media

Latinoamérica: Market share de TV paga por grupo (Dic 2018)



Fuente: Dataxis

sustentar una iniciativa, posibilitando incluso organizar eventos y hasta recitales. Es una capacidad que la TV de aire no tiene, por estar limitada por la geografía pero que la TV paga lineal puede monetizar al agregar en forma simultánea a los grupos locales en los diferentes países.

### Latin American Linear Pay TV: At a crossroads

The 2019 Jornadas Internacionales convention and conference hosted by **ATVC** and **Cappsa** at the Hilton Hotel in Buenos Aires will be an interesting meeting point for the discussion of the future of linear pay TV at times when the streaming services promise a highly competitive 2020.

The players are mostly the same in both fields, competing against a leading outsider –**Netflix**– and a couple of important newcomers such as **Amazon** and **Apple**. At this point, the launching of **Disney+** –to be released in the U.S. in two months– is the talk of the town, but **AT&T's HBO Max**, conveying both **HBO** and **Warner Media** content, is a strong contender, and **NBCUniversal's** entry is also expected to shake the status quo.

One of the major questions is about how

the linear TV business –which is worth billions of dollars to the same content producers now entering the Direct to Consumer (D2C) business– will accommodate itself to the new balance of product supply.

In Latin America, “cord cutters” and “cord nevers” are less of a problem than in the U.S.: Brazil is the only market to be losing a significant slice –more than 100,000 subscribers per month – of its subscribers at this time, while Mexico, Ecuador and Colombia have witnessed a slight slide, Argentina remains at the same level and Chile, Peru, Paraguay and Bolivia have increased their customer base.

It must be taken into account that Latin American pay TV channels offer more value to the customer because they carry programming that in the States and Europe is offered on broadcast television. There

is an increase in regional production, too, as a result of joint ventures among local broadcasters, pan regional cable networks and VOD local services; as commented earlier, several FTA networks are now also working as studios.

Therefore, it's not a doomsday discussion. The point is how the linear channels will manage to adapt their operation to coexistence with the streaming services. Internet penetration is up in most countries, increasing the number of potential customers reachable through streaming.

But, within the region, until now, OTT services have been a complement to linear pay TV, more than an alternative. Now, cable and satellite must adapt themselves to the new reality; the question is how this will happen.



ENTRETENIMIENTO PARA SEGUIR Y DESCUBRIR EN DONDE QUIERA QUE ESTÉS



DISTRIBUIDO POR:  
**HBO**  
LATIN AMERICA GROUP



Conferencias  
**Jornadas 2019**

**MIÉRCOLES 25 DE SEPTIEMBRE**

🕒 12:00 hs - Salón Atlántico C

**Acto Inaugural**

*Invitados:*  
Autoridades Nacionales  
Funcionarios ENACOM  
Walter Burzaco - Presidente de ATVC  
Sergio Veiga - Presidente de CAPPSSA

🕒 15:00 hs - Salón Atlántico C

**Desafíos de la industria en la era digital**

*Disertantes:*  
Carlos Moltini - Telecom - Argentina  
Manuel Abelleyra - Presidente DIRECTV Latin America - Argentina

🕒 16:30 hs - Salón Atlántico C

**Piratería: nuevas formas y recursos. Cómo combatirla**

🕒 17:30 hs - Salón Atlántico C

**Conferencia Capps: Discovery Networks**

*Disertante/es:*  
Helga Lightowler - Directora de Contenido - Cono Sur - Discovery Networks

**JUEVES 26 DE SEPTIEMBRE**

🕒 10:30 hs - Salón Atlántico C

**Conectividad Federal**

🕒 12:00 hs - Salón Atlántico C

**Los nuevos retos del sector TIC**

🕒 15:00 hs - Salón Atlántico C

**Conferencia Capps: Turner:**

**La transformación continua. El rol de la producción original en la tv paga**  
*Disertante/es:*  
Mariano Cesar + VP Content & Brands Portfolio.

🕒 15:30 hs - Salón Atlántico C

**Conferencia Capps:**

**AMC Networks Latin América**

**SESIONES ACADÉMICAS TÉCNICAS**

**Miércoles 25 de Septiembre**

**Salón Atlántico A - Hilton Buenos Aires**

🕒 09:40 a 09:45 hs

**Palabras de bienvenida del presidente de ATVC, Walter Burzaco**

🕒 09:45 a 10:30 hs

**El camino en la evolución hacia la telco cloud**

*Disertantes:*  
Javier Ger - Gerente de Infraestructura Cloud - Telecom Argentina  
Nicolás Bonillo - Arquitecto de Infraestructura Cloud - Telecom Argentina

🕒 10:30 a 11:15 hs

**DOCSIS 3.1: Experiencias Del Despliegue**

*Disertante:*  
Gastón Diaz - Experto de Redes de Acceso Fijo - Telecom Argentina

🕒 11:15 a 12:00 hs

**Arquitecturas de red FTTX y tendencias**

*Disertante:*  
Gastón Vega - Ingeniero de Aplicaciones - CommScope Cono Sur

🕒 12:00 a 12:45 hs

**Desarrollo tecnológico hacia las arquitecturas distribuidas**

*Disertante:*  
Juan García Bish - Comisión Técnica - ATVC

**CONFERENCIAS SCTE/ISBE**

**Jueves 26 de Septiembre**

**Salón Atlántico A - Hilton Buenos Aires**

🕒 10:25 a 10:30 hs

**Palabras de bienvenida de Walter Burzaco**

🕒 10:30 a 11:00 hs

**Ciberseguridad: Como asegurar las redes Docsis**

*Disertante:*  
Steve Harris - Executive Director L&D & Technical Sales SCTE-ISBE

🕒 11:00 a 11:30 hs

**DOCSIS 3.1, Full duplex O FTTX**

*Disertante:*  
Patricio Latini - Principal Technologist - Casa Systems

🕒 11:30 a 12:00 hs

**WI-FI 6 en el hogar**

*Disertante:*  
Horacio Arrigo - Product & Account Manager - Technous

🕒 12:00 a 12:30 hs

**Qué esperamos de 5G**

*Disertante:*  
Hugo Ramos - Chief Regional Technologist - CommScope

🕒 12:30 a 13:30 hs

**10G XGS-PON**

*Disertante:*  
Mario Bautista, Latam Sales & Tech Support Manager - VeEX



ALEJANDRO KEMBER, VP AFFILIATE SALES  
Email: Alejandro.Kember@amcnetworks.com



HGTV®

© 2019 SCRIPPS NETWORKS, LLC. ALL RIGHTS RESERVED.

LLEGÓ HGTV

# LA INSPIRACIÓN EN CASA

IDEAS, REMODELACIÓN, RECICLAJE Y SOLUCIONES

UN CANAL DE  DISCOVERY



© 2019 SCRIPPS NETWORKS, LLC. ALL RIGHTS RESERVED.



LA RECETA DEL MEJOR ENTRETENIMIENTO  
[www.foodnetworklatam.com](http://www.foodnetworklatam.com)



UN CANAL DE  DISCOVERY

ARGENTINA

## Telecom Argentina amplía la experiencia de Cablevisión Flow

Renovada interfaz y la incorporación de Netflix al STB

‘Flow se va transformando en una plataforma de entretenimiento; los contenidos son importantes pero también es importante a ser parte de la interfaz de esos contenidos con el público’, afirmaba **Gonzalo Hita**, COO de **Telecom Argentina**, en la pasada NexTV Series de Buenos Aires.

Desde el lanzamiento de la plataforma, la compañía trabajó fuertemente en optimizar la experiencia de usuario. En los últimos meses después de un intenso trabajo, se lograron mejoras significativas en la interfaz, novedades funcionales y mayor compatibilidad de sistemas operativos y navegadores tales como Chrome, Firefox y Opera.

Además, se consolidó la incorporación de **Netflix** al decodificador para que los usuarios tengan acceso a series y películas exclusivas del OTT más grande del mundo. ‘Incluir Netflix en la plataforma Flow fue un dilema, nos llevó bastante trabajo’, remarcaba el COO.

Los clientes que posean un decodificador Flow y tengan una cuenta de Netflix, pueden acceder el servicio directamente a través de una aplicación dedicada. Además, el nuevo control remoto de Flow contará con un botón de acceso directo a Netflix que les permitirá a los usuarios encontrar todo lo que quieran ver, en el momento que quieran, de manera simple y cómoda.

‘Cablevisión tiene 3,4 millones de usuarios, **Flow App** tiene 1,5 millones y **Flow Box** tiene 600.000. Hemos dado un gran paso, sabemos que ya no se pueden discutir los derechos en cada una de estas fases. Hemos podido ampliar el servicio de Flow a provincias del Norte donde la ex-red de Cablevisión no estaba presente’, afirmaba Hita.

### Servicios móviles e Internet

Al cierre del primer trimestre, los clientes móviles alcanzaron los 20,8 millones. La estrategia comercial estuvo focalizada en impulsar el consumo de servicios de internet móvil a través

de la red 4G de **Personal**, la red más rápida del país en base a los resultados de referentes internacionales que miden los estándares de red a través de la experiencia de los clientes a nivel mundial. Los clientes de Personal en Argentina ascendieron a 18,2 millones, donde el 40% corresponden a clientes pospagos.

El número de accesos de banda ancha superó los 4,1 millones. La compañía está llevando adelante la integración de sus marcas, productos y servicios.

En ese sentido, se inició un proceso de unificación de las marcas de su servicio de acceso a internet integrando la marca Arnet a la familia Fibertel, bajo el nombre “Fibertel Lite” en el caso de los productos de Arnet hasta 20 megas y bajo el nombre de “Fibertel” en el caso de los productos hasta 100 megas.

En materia de comunicación el cambio de marca de Arnet a Fibertel tiene por objetivo que los clientes puedan identificarse bajo una misma marca de servicio de acceso de Internet. En los primeros meses de año las marcas Personal y Fibertel se unieron para ofrecer la mejor experiencia de conectividad Wi-Fi y del servicio 4G, con beneficios para sus clientes.

### Club Personal

Comentaba Gonzalo Hita: ‘La red HFC ha aumentado su ancho de banda y el número de nodos, con ello puede competir con la fibra óptica por varios años más, pero las ampliaciones y transformaciones se harán con fibra óptica. La división entre red fija y red móvil en la cabeza del cliente es algo que va a desaparecer, lo que le interesa es estar conectado, cómo le entra la conectividad no es relevante. Hemos probado eventos de Flow en la red móvil que no consumen datos, y nos ha ido muy bien’.

‘Estamos haciendo pruebas de 5G, pero estamos complementando la implementación del 4G. Como sustituto de la red fija, es una última milla carísima, hoy lo vemos como una evolución, no una revolución de la tecnología. Vamos por integrar en Flow todo lo que el



Gonzalo Hita, COO de Telecom

cliente quiera consumir, temas de gaming, de música, de contenido’.

### Cambian las reglas

‘Las reglas de juego están cambiando, antes teníamos que distribuir las señales a todos los clientes, independientemente de que las usen. No creo que este modelo no vaya a afectar las reglas de juego existentes; estos casos son sustitutos, no complementos; no está claro qué va a suceder, la apuesta de todo el mundo es cómo ganar más plata sin destruir la que ya gano’, expresaba Gonzalo Hita.

‘No estamos viendo un fenómeno cord-cutter; no hay un fenómeno de abandono, lo que hay un interés menor en las generaciones más jóvenes por la TV lineal, eso es ‘cord-never’; estamos trabajando en revertir ese efecto. Creo que en los próximos dos años del modelo de negocios de la Tv paga se va a mover mucho, tenemos que jugar a innovar para encontrar esa solución. Hoy no es un problema pero es parte de lo que tenemos que evolucionar, hoy Flow App crece a una tasa importante porque está bajando el sector etario’.

‘Para el futuro, creo que todo este tema del derecho al consumidor va a generar un cambio y replanteo del negocio, y que hay que apostar mucho a la plataforma y a los contenidos. El rol tiene que ser muy activo, hay más de 300 Pymes en televisión por cable y creo que tenemos que ayudarlas. En el supermercado, somos una góndola, tenemos que ofrecer todos los contenidos disponibles’.

# ¿CÓMO SABE USTED SI PUEDE CONFIAR EN LAS NOTICIAS?

Porque hemos cubierto las historias desde todos los ángulos.

Porque hemos reportado los hechos bajo cualquier obstáculo.

Siempre hemos preguntando las preguntas más difíciles.

Y nunca hemos tomado flancos en ninguna guerra, revolución o elección.

Y siempre defendemos la verdad.



BBC World News

LATINOAMÉRICA

## DirecTV Go ya está disponible en Roku para Chile, Colombia y Perú

Novedades de programación exclusiva

DirecTV anunció que su servicio de entretenimiento OTT, DirecTV Go, ya está disponible en la plataforma de streaming de Roku para Chile, Colombia y Perú, lo que permitirá a los clientes disfrutar programación lineal en vivo y on demand, incluyendo películas y las mejores series de televisión en HD.

DirecTV Go ofrece una experiencia de entretenimiento única con series, documentales, contenido en vivo y películas. También incluye una cobertura completa del contenido de DirecTV Sports, tales como LaLiga Santander, Ligue 1 Conforama y la copa alemana (DFB Pokal), así como las mejores competencias de fútbol nacionales: UEFA Nations League, UEFA Euro 2020 Qualifiers, FIFA U-17 World Cup Brasil 2019. Además, lo mejor del básquetbol como la Euroleague Basketball.

Además, los consumidores que también se suscriban a DirecTV en Argentina, Chile, Colombia, Perú, recibirán DirecTV Go sin

costo adicional. Todos los clientes prepagos y pospagos tendrán acceso al servicio en Roku.

DIRECTV

ONDIRECTV

### Todo el entretenimiento en OnDirecTV

OnDirecTV es el canal exclusivo para los suscriptores del DTH. Es reconocido como una vitrina para las más aclamadas series internacionales, documentales y variedad de conciertos, mientras se sitúa dentro del top 20 de los canales de mayor rating y dentro de los tres más vistos del género global de entretenimiento.



En septiembre llega el ciclo de cine argentino a OnDirecTV

En septiembre, la señal exclusiva de DirecTV presenta una selección de películas coproducidas por DirecTV Argentina, las cuales se encuentran entre las más exitosas y aclamadas de los últimos años de ese país.

A principios de mes, se estrenó *Gilda, no me arrepiento de este amor*, la biopic de Lorena Muñoz protagonizada por Natalia Oreiro y estrenada en cines en 2016. Además, se pudo ver *Kóblit*, un thriller protagonizado por Ricardo Darín y Oscar Martínez y diri-



Manuel Abelleira, presidente de DirecTV Latin America, disertará junto a Carlos Moltini en Jornadas



Ariana Grande, Live in London

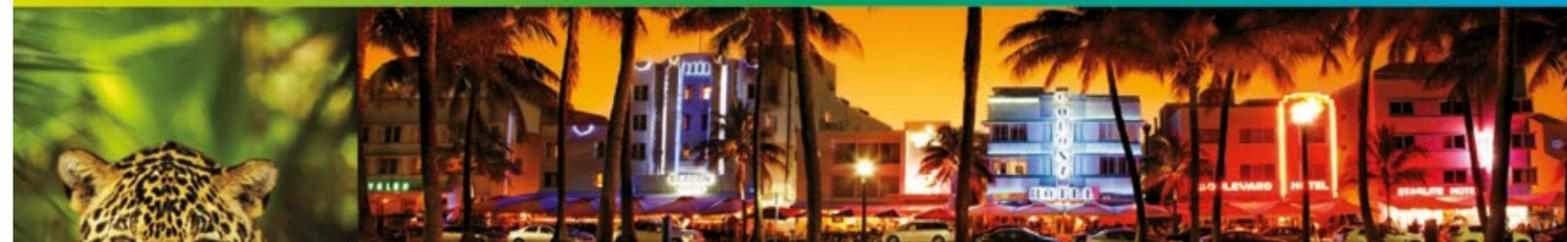
gido por Sebastián Borensztein.

El jueves 26 de septiembre, **Lali Espósito** protagoniza la desopilante *Permitidos*, dirigida por **Ariel Winograd** dirige la historia de una pareja que elige a una celebridad para tener una aventura sin que cuente como infidelidad. Sin embargo, cuando la fantasía se acerca a la realidad algo sucede.

Además, en septiembre, OnDIRECTV presenta *OnSTAGE: Ariana Grande - Live In London*. Acompañada por su banda y una orquesta de mujeres, la cantante estadounidense interpreta canciones de su exitoso álbum *Sweetener* y los hits de toda su carrera. Además, incluye una entrevista con la presentadora británica Davina McCall, con quien habla sobre distintos temas, entre ellos el atentado de Manchester durante uno de sus conciertos, su salud y su exitosa carrera.



UN MUNDO MÁS GRANDE



UN MUNDO MÁS ASOMBROSO



Smithsonian CHANNEL UN MUNDO MÁS BRILLANTE

HISTORIA NATURALEZA CIENCIA AIRE Y ESPACIO CULTURA POPULAR

Programas factuales galardonados provenientes de uno de los nombres más célebres del mundo, disponible en HD y 4K UltraHD.

Para más información, contactar a: Castalia Communications Corp. Miguel Torres-Bohl, VP Sales & Marketing - Latin America miguel@castaliacommunications.com

Oficinas en México y Perú

ARGENTINA

## Colsecor amplía la capacidad de su plataforma Sensa

Colsecor, la asociación de cooperativas y Pymes de Argentina que ofrece servicios de televisión y telecomunicaciones por suscripción, ha ampliado las funciones y capacidades de su plataforma OTT Sensa, que ofrece a sus suscriptores más de 80 señales en vivo.

Para esto, ha adquirido las soluciones tecnológicas del proveedor Anevia que, entre otras cosas, le permitió sumar más de 1000 versiones nuevas de video a pedido por mes, y el próximo paso es su expansión en el resto de Latinoamérica.

Miguel Factor, VP de ingeniería de Colsecor, comentó: 'Hemos estado utilizando las soluciones de Anevia durante cinco años, comenzando con el sistema VOD

que implementamos para los suscriptores en todo el país'.

'La fase segunda fase de la inversión incluyó NEA-DVR y NEA-CDN siendo utilizados para la distribución a toda nuestra base de clientes, lo que nos permite ofrecer video en vivo y bajo demanda, así como catch-up TV y pausar el contenido. También incluyó

los recursos Anevia NEA con Embedded Distributed Storage (EDS) para aumentar enormemente la capacidad de almacenamiento sin necesidad de servidores de almacenamiento dedicados'.

Por su parte, Grégory Samson, EVP de Ventas Worldwide en Anevia, dijo: 'Colsecor es un buen ejemplo de implementación de TV OTT eficiente y efectiva. Una asociación de más de 300 empre-



Julián Rodríguez y Miguel Factor, de Colsecor

sas separadas en todo el país brinda a los televidentes acceso a una amplia gama de contenido de video a través de un portal único bien coordinado. Iniciativas de este tipo son exactamente lo que la industria de la televisión necesita a medida que se expande de la entrega tradicional por cable y terrestre'.



elnueve

TELEARTE S.A. | LS83 | Bs.As. Argentina | Dorrego 1782 | +54(11) 3220 9999 | C1414CHZ | Ventas Afiliadas: María Domínguez | maria.dominguez@canal9.com.ar | +54(11) 4778 7556

MILLER®

A RIPLEY® BRAND

## La nueva 16 es la No 1

La MSAT® 16 puede ajustarse para afeitar tubos buffer entre 1 a 3 mm



Visítenos en la dirección [www.ripley-tools.com](http://www.ripley-tools.com) o llámenos para más información al 1-800-528-8665



ARGENTINA

## Gigared llega a nuevas ciudades con Internet y TV paga

Alianza con Movistar para sumar telefonía móvil

‘Desde hace ya varios años, Gigared viene teniendo un crecimiento sostenido y exponencial en su base de clientes. Esto se debe en parte a la ampliación de redes dentro de las ciudades donde estamos presentes, y también a las nuevas ciudades que se fueron sumando con cobertura de redes FTTH’, explicó Carlos Granzotto, gerente general en Gigared.

‘Actualmente, nuestro plan de obras está en un pico histórico, sumando miles de hogares a nuestra zona de cobertura en las distintas ciudades del litoral argentino. Esto nos permite seguir posicionados como una de las principales empresas de telecomunicaciones en Argentina y la región’, agregó el ejecutivo.

Respecto a las inversiones de la empresa, señaló: ‘Gigared está atravesando un importante plan de obras y expansión que nos está llevando a nuevas ciudades y hogares constantemente. En estos últimos cinco años, no

paramos de crecer y sumar clientes, tanto en Internet como en TV tradicional, algo que no muchas empresas del sector pudieron lograr con el cambio de hábitos de los consumidores’.

‘La apertura a las telefónicas es simplemente un reto más en un mercado altamente competitivo, y en Gigared lo afrontamos como siempre lo hemos hecho, pensando de qué manera podemos brindar más y mejores soluciones para que nuestros clientes estén siempre conectados al mejor entretenimiento, tanto en su hogar como fuera de él’, detalló Granzotto.

‘Desde hace casi 20 años, Gigared se caracteriza por innovar tecnológicamente y por estar siempre delante de las necesidades del cliente. Por este, motivo es que siempre estamos trabajando para poder ofrecer soluciones novedosas y adaptarnos a los cambios de hábitos de nuestros clientes, y del mercado en general’, completó.

### Espacio Giga

Gigared cuenta con una plataforma de TV Everywhere, **Espacio Giga**, que en el último año tuvo un relanzamiento importante. ‘Esta nueva versión de nuestra plataforma OTT incluye aplicaciones para iOS y Android, y una nueva web donde el cliente puede gestionar su cuenta, contratar adicionales, ver televisión en vivo y acceder a los mejores contenidos esté donde esté, de la manera más simple’, dijo el gerente general.

‘Espacio Giga fue una de las primeras plataformas de este tipo en el país, y actualmente es utilizada por miles de usuarios diariamente, desde distintos dispositivos. Es una plataforma sumamente robusta e intuitiva, que ofrece una experiencia muy buena al usuario’. ‘Continuamente estamos trabajando para poder sumarle funcionalidades ya que entendemos que nuestros clientes se apoyarán cada día más en ella para estar conectados y disfrutar el mejor entretenimiento’, mencionó.



Carlos Granzotto, gerente general de Gigared

### Gigared en Jornadas

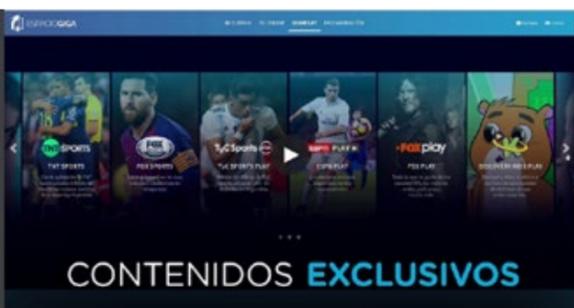
El operador participará como todos los años en la próxima edición de Jornadas Internacionales. En este sentido, Carlos Granzotto se refirió a su presencia en un contexto de dificultad a nivel económico en Argentina. Comentó: ‘El objetivo y el mensaje siempre es el mismo, y mucho más en este momento. Debemos trabajar juntos y apoyarnos, entendiendo el contexto en el que nos movemos, y sumado a esto, los cambios de hábitos de nuestros consumidores. Entre todos debemos hacer esfuerzos y poner lo mejor de nosotros para mantener el crecimiento, adaptándonos a las nuevas reglas del mercado’.

‘En este mercado argentino que está cambiando y abriéndose a nuevos competidores, Gigared acaba de lanzar una alianza comercial muy importante con **Movistar**, a través de la que podemos sumar los planes móviles a nuestra oferta histórica de triple play (Internet, televisión y telefonía fija)’.

Y concluyó: ‘Esta alianza nos permite brindar una oferta completa de conectividad a nuestros clientes, ofreciendo muchos más beneficios y alternativas. Gigared siempre está en busca de nuevos desafíos, y es por eso que todo lo que está pasando en el mercado de telecomunicaciones argentino nos permite analizar y avanzar por nuevos caminos, para seguir siempre una de las principales empresas del sector en el país’.



Carlos Granzotto y Sergio Budkin, director de alianzas y proyectos estratégicos en Movistar, tras cerrar el acuerdo con Gigared (Foto: DiarioEpoca)



Se relanzó la plataforma Espacio Giga



Gigared

ELEGÍS  
tu pack

movistar

SUMÁS  
tu plan



www.gigared.com.ar

Promoción válida únicamente en Corrientes Capital, Resistencia, Barranqueras, Santa Fe, Paraná, Crespo, Santo Tomé y Posadas, desde el 01/08/19 hasta el 31/10/19. Para más información ingresar en [www.gigared.com.ar/bases](http://www.gigared.com.ar/bases)

ARGENTINA

## Catel lanzó el OTT Sensa para todos sus suscriptores

Y avanza con el servicio de telefonía móvil

‘El 2019 ha sido un año complicado para las telecomunicaciones. Las devaluaciones y la falta de crédito ha sido un gran desafío, especialmente en todo el interior del país’, destacó **Ariel Fernández Alvarado**, presidente de la cámara de cooperativas de telecomunicaciones de Argentina, **Catel**, que actualmente dan servicio a más de 1,2 millones de suscriptores.

‘La TV se ha convertido para las cooperativas de Catel en un complemento de Internet, un servicio de valor agregado, de fidelización. En ese camino este año hemos lanzado el servicio de OTT **Sensa** desarrollado por **Colsecor**’, explicó.

Respecto de las principales inversiones en los últimos meses, destacó: ‘Las redes de fibra óptica han sido el foco donde se han concentrado las inversiones de las cooperativas. Somos un sector que no especula, y no hemos dejado de desarrollar la áreas donde damos servicio’.

‘La cámara ha trabajado los últimos años en hacer posible que las cooperativas podamos ofrecer servicios móviles. Somos la única entidad en el país en haber logrado obtener: licencia, acuerdo con **Movistar**, portabilidad numérica, y numeración móvil para cuatro provincias del país: Buenos

Aires, Córdoba, Santa Fe, y La Pampa. Finalizando este año tendremos el servicio en funcionamiento’.

‘Estamos viendo a futuro la intensificación de la oferta de cuádruple play, lo que hace imprescindible poder ofrecer todos los servicios para poder competir en igualdad de condiciones. Debemos continuar desarrollando redes de fibra óptica en todo el país, y el servicio universal debe seguir siendo una herramienta para que esta tecnología sea accesible para todos’, concluyó.

### Las cooperativas obtuvieron numeración móvil

Por primera vez, el **Enacom** ha asignado numeración móvil a una entidad distinta de las tres grandes operadoras actuales. Así, Catel recibió la numeración telefónica móvil para las provincias de Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y La Pampa convirtiendo así a la cámara concretamente en el cuarto operador.

Catel ya había obtenido la autorización de su registro como Operador Móvil Virtual mediante Resolución del Enacom N° 5.193 en diciembre de 2017; y había suscripto un acuerdo para utilizar la red e infraestructura de Movistar en noviembre del mismo año, como Operador Virtual Full.

De este modo, las zonas que quedarían inicialmente en condiciones de recibir el servicio de acuerdo a esta numeración serían AMBA, Pilar, Pinamar, Punta Alta, José C. Paz y Monte en la provincia de Buenos Aires; Rosario y Villa Gobernador Galvez en la provincia de Santa Fé; Huinca Renancó, Morteros y Vicuña Mackenna en la provincia de Córdoba, y Santa Rosa y General Pico en la provincia de La Pampa.

Con una inversión inicial superior a los USD 2 millones, Catel aportará una plataforma centralizada que posibilitará la operación



Ariel Fernández Alvarado,  
presidente de Catel

de servicios 4G, con infraestructura propia de última generación, a las organizaciones asociadas que hoy tiene la entidad. Muchas de ellas completarán con esta posibilidad una oferta de “cuádruple play” para brindar a sus clientes un servicio integral.

Ariel Fernández afirmó: ‘Es histórico que las cooperativas obtengamos numeración móvil. Hoy, estas cuatro provincias están más cerca de tener un nuevo operador, de contar con otra alternativa, de tener un servicio que tome en cuenta las características de cada región, localidad o pueblo, que es, en definitiva, lo que nos hace especiales a las cooperativas’.

Catel brindará sus servicios como Operador Móvil Virtual (OMV), una figura que contempla la gestión del 80% de la cadena de valor de los servicios móviles, pero que no cuenta con espectro radioeléctrico propio y utiliza la infraestructura de operadores existentes.

Las redes fijas con las que cuentan las cooperativas son uno de los mayores activos para el proyecto, teniendo en cuenta que cerca de un 50% del tráfico móvil hoy se canaliza por wifi a las redes fijas (offloading). La utilización del offloading del tráfico, que se haría en forma transparente para el usuario, es una de las funcionalidades que le permitirá a CATEL brindar un servicio de mayor calidad y paquetes de servicios personalizados de mayor capacidad a costos más competitivos.



Gustavo Lerner, de Verimatrix; Dario Oliver, de Telpin; Edgar Balbastro, TelVGG; y Ariel Fernández, de Telvisio y Catel, con Alejo Smirnoff, de Prensario, en el panel de cooperativas de NexTV Series Argentina

# ALL VIEWS, ALL VOICES, ALL WELCOME

REGARDING THE DISTRIBUTION OF THE CHANNEL  
please contact Sarah on +33 (0)4 28 67 05 12  
[sarah.mimouni@euronews.com](mailto:sarah.mimouni@euronews.com)

ARGENTINA

# Movistar: Balance positivo del servicio de TV paga en Argentina

## Nuevas producciones originales en Latinoamérica

Ariel Griffouliere, Director de Contenidos y Desarrollo de Negocio Video Latam de Movistar Argentina, se refirió al desempeño del servicio de TV paga del operador a un

Año de su lanzamiento. 'Estamos muy entusiasmados por el desempeño que venimos teniendo en Argentina. Tenemos más de una década ofreciendo servicios de TV paga en el resto de Latinoamérica, y era nuestro deseo poder ofrecerlos en este país, donde hemos tenido presencia y un fuerte compromiso por casi 30 años'.

'Desde hace un año incorporamos TV paga con tecnología IPTV a los servicios ya existentes fijos y móviles y ultra banda ancha. Argentina se ha destacado siempre por ser uno de los mercados de mayor penetración en este servicio, con operadores y propuestas comerciales muy sólidas, pero también con grandes oportunidades por la enorme demanda, dinámica y crecimiento en general del video'.

'Nuestro balance es muy positivo en este primer año, con crecimiento sostenido desde el lanzamiento y, sobre todo, con una muy buena aceptación a la propuesta de valor por parte de los clientes Movistar'.

Además, dijo que el objetivo es 'dar a nuestros clientes la mejor alternativa de contenidos y entretenimiento, facilitando el acceso'.

### Novedades en programación

'Nuestro objetivo es ofrecer la mejor y más completa propuesta de contenidos. Ofrecer desde contenidos locales, todos los canales internacionales deportivos, de noticias y entretenimiento en general, la posibilidad de alquilar películas de estreno, contratar contenidos Premium como HBO, FOX, Netflix, así como disfrutar en exclusiva series originales de Movistar', explicó Griffouliere.

'Series producidas en España, como *El Embarcadero*, protagonizada por Álvaro Morte, *Verónica Sánchez e Irene Arcos*, *Arde Madrid*, ganadora Premio Platino mejor miniserie iberoamericana protagonizada y dirigida por *Paco León*, *Hierro*, protagonizada por *Darío Grandinetti y Candela Peña*, entre muchas otras producciones de muy alta calidad', agregó.

Adelantó: 'A partir de septiembre lanzaremos series originales Movistar producidas también en nuestros países, en Latinoamérica. La primera será *Un día eres joven*, comedia imperdible sobre lo que significa hacerse adulto; en noviembre tendremos el estreno de *El día de mi suerte*, inspirada en el paso de *Héctor Lavoe* por Lima en los años 60's, y *Ruido Capital*, serie colombiana ambientada en la Bogotá de los 90's, que tiene entre sus directores a la cineasta argentina *Ana Katz*. Tenemos también en proyecto rodar nuestra primera producción argentina, algo que podremos compartir con mayor detalle en las próximas semanas'.



Ariel Griffouliere, Director de Contenidos y Desarrollo de Negocio Video Latam de Movistar Argentina

'Por último, y con el mismo espíritu de disponibilizar la más completa propuesta de contenidos a clientes Movistar, en un solo lugar, es que continuaremos incorporando plataformas de contenidos líderes sobre los servicios de Movistar TV y Movistar Play', completó.

### Movistar Play

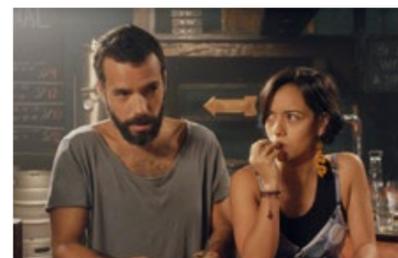
'El compromiso de Telefónica ha sido siempre estar a disposición de sus clientes y acercar propuestas de servicios que aporten valor en sus vidas. Hoy más que nunca, con ayuda de la digitalización y nuevas plataformas tecnológicas, integramos servicios de entretenimiento a los de conectividad', detalló el ejecutivo.

En este camino, el Grupo Telefónica presentó hace ya algunos años en toda la región, la plataforma OTT **Movistar Play**. 'Está disponible en todos los países de Hispanoamérica y **Vivo Play** en Brasil, propuesta que nace integrada con el resto de los servicios de clientes Movistar'.

'Al igual que el IPTV y el resto de nuestras propuestas de video, Movistar Play permite que sus clientes accedan a la misma propuesta de contenidos y programación lineal y no lineal, local e internacional, la contratación de otros contenidos Premium, todo en una única plataforma, única experiencia, accediendo en cualquier momento, lugar, y dispositivo', completó.



Producida en Latinoamérica, *El día de mi suerte* se estrena en noviembre



La comedia original, *Un día eres joven*, realizada en Perú

tv azteca internacional SOMOS LO QUE QUIERES VER  
**ESTRENOS mundo**  
ES MÍO

**LUNES**  
INVESTIGACIÓN CULTURAL

**PRIME TIME**  
NOCHES DE MUNDO

**VIERNES**  
LUCHA LIBRE MEXICANA

**MARTES**  
KAIZEN

**MIÉRCOLES**  
OLDSO PARAGUAY

**JUEVES**  
EMPRENEDORES DE ASESINOS

**corazón**  
LA VOZ DE TU ALMA  
AZ CORAZON TV | @azzorazontv

**clik**  
CONECTA TU VIDA  
AZ CLIK TV | @azcliktv

**cinema**  
MOVISTAR  
AZ CINEMA TV | @azcinematv

**FUN BOX**  
TU CANAL FUN TASTICO  
www.funbox.com

Azteca uno  
-1 HORA

Azteca uno  
-2 HORAS

DESCARGA NUESTRA APP "AZ CONTENT"



AZ\_Contenidos

az\_contenidos

AZContenidos

AZ Contenidos

tvaztecainternacional.com

CHILE

## Claro Chile: 'La convergencia es clave para mejorar la experiencia del usuario'

### Innova con una plataforma de videojuegos

'Innovar en contenidos, plataformas y nuevos servicios siguiendo las nuevas tendencias sociales ha sido la clave de nuestra estrategia', expresó **Alfonso Emperanza**, Director Masivo Móvil de **Claro Chile**, que da servicio de TV paga a 400.000 suscriptores. 'Fuimos una telco pionera en lanzar hace unos años nuestra plataforma de streaming **Claro Video** y ahora sumamos a nuestros planes móviles **Claro Gamer**, que da acceso a nuestros usuarios a cientos de juegos en línea', señaló el ejecutivo.

'En términos de servicios, nuestros clientes de Claro Video pueden acceder a películas de reciente estreno en la modalidad de pago por evento, tan solo unas semanas después de su premier en salas de cine. Además, integramos en la plataforma servicios con alta demanda como HBO Go y Noggin. Esta combinación de modelos –suscripción y transacción en una misma plataforma– constituye un diferencial importante para Claro video en relación a otros servicios de video streaming'.

'En Claro Chile, este esfuerzo ha ido de la mano y con el respaldo de **América Móvil**, con quien nos anticipamos a la tendencia de convergencia de consumo de contenidos y nuestra estrategia ha ido en esa línea. Por ello, hace algunos años lanzamos nuestro servicio de streaming, **Claro Video**, que ha sido muy bien recibido por nuestros suscriptores de telefonía móvil e internet banda ancha. A través del tiempo hemos mejorado nuestra parrilla de contenidos en televisión de pago, tanto en el cable como satelital'.

#### Inversiones

'Como nuestra compañía considera que la convergencia de servicios es clave para la buena experiencia de nuestros usuarios, invertimos en nuestros servicios de fibra óptica al hogar y también en la mejora de nuestra parrilla de contenidos de televisión por cable y satelital. En el mundo móvil,

hay una serie de inversiones vinculadas a fortalecer la experiencia a lo largo de todo el país y hemos estado trabajando en propuesta de planes móviles que respondan a necesidades concretas. Es el caso de **Claro Gamer**, que en el ámbito de la convergencia de servicios y contenidos entrega acceso a cientos de juegos en línea', señaló el ejecutivo.

'En términos de servicios, nuestros clientes de Claro Video pueden acceder a películas de reciente estreno en la modalidad de pago por evento, tan solo unas semanas después de su premier en salas de cine. Además, integramos en la plataforma servicios con alta demanda como HBO Go y Noggin. Esta combinación de modelos –suscripción y transacción en una misma plataforma– constituye un diferencial importante para Claro video en relación a otros servicios de video streaming'.

#### Oferta amplia

'Para Claro, el desafío es entregar una oferta diversa y amplia, pensada en múltiples dispositivos, con el fin de responder a las diferentes preferencias de los usuarios. Es el caso de nuestros servicios de **Claro Televisión** y **Claro Video**, donde contamos con una de las ofertas de contenidos más completa y atractiva del mercado, con miles de películas, series y conciertos', completó.

'Y en el mundo móvil, planes de telefonía con gran capacidad de megas, y con ofertas innovadoras como Roaming incluido o acceso a una plataforma de cientos de juegos, que dan a nuestros usuarios acceso a contenidos y entretenimiento en forma integral'.

Respecto a programación, **Alfonso Emperanza** dijo que mes a mes los suscriptores pueden acceder a producciones que recientemente estuvieron en cartelera. Por ejemplo, en septiembre podrán disfrutar



Alfonso Emperanza, Director Masivo Móvil de Claro Chile

de títulos como **Aladdin**, **Rocketman** y **John Wick 3**. Respecto a televisión, se incorporaron en su parrilla este año canales como **Food Network SD y HD**, **Disney Jr HD**, **TV+** y **La Red HD**.

Sobre el mercado, opinó: 'Hoy, las personas buscan contenidos y las distintas plataformas y dispositivos son sólo un medio para llegar a ellos. En ese sentido, cada vez toma más relevancia la optimización de servicio a la hora de navegar por Internet o ver contenido en streaming'.

'Como compañía estamos permanentemente trabajando para mejorar la experiencia de navegación. Creemos que este trabajo es indispensable para mantener su satisfacción y preferencia de los usuarios, y se ha visto reflejado en dos estudios internacionales que analizaron la calidad de navegación en internet móvil de las principales operadoras en Chile (**nPerf** y **OpenSignal**), que determinaron que Claro ofrece la mejor experiencia de streaming en internet móvil, además de ser la empresa con el internet móvil más veloz del país (de acuerdo a informe **Speedtest**)'.

'Por otra parte, vemos que ya no existe una mirada homogénea de consumidor de contenidos, sino que hay múltiples; personas de distintas edades, géneros y gustos. Por ello, conocer a los usuarios es fundamental para entregar contenidos a la medida', resumió.



## LA TELEVISIÓN QUE NOS UNE



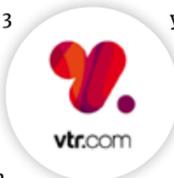
www.atresmediainternacional.com



## Liberty: Planes de desarrollo para VTR en Chile

Sumar hogares con conectividad

Liberty Latin America anunció nuevos planes de desarrollo para sus operaciones en Chile, donde da servicios fijos a 3 millones de clientes bajo la marca VTR, sobre todo en relación a la mejora de la conectividad de banda ancha. Así, buscará agregar o actualizar un total de 200.000 hogares en Chile este año, 50.000 hogares adicionales en comparación con las expectativas anteriores. Con esta cifra, se estima sumar en todos los mercados de Liberty Latin America al menos 450.000 hogares para el 2019.



Guillermo Ponce, Director Ejecutivo de VTR, dijo: 'Estamos entusiasmados por extender nuestros nuevos planes de construcción y actualización para este año y vemos una gran oportunidad más allá del 2019 para expandir aún más nuestra huella al resto de Chile. Un objetivo importante de Liberty Latin America es llevar conectividad de alta velocidad a la mayor cantidad de personas posible. Es importante destacar que este es el comienzo

de una mayor construcción en áreas donde anteriormente no nos habíamos aventurado y traeremos la banda ancha más rápida de la región a estas nuevas viviendas'.

Chris Noyes, Director Financiero de Liberty Latin America, comentó: 'Evaluamos constantemente nuevas oportunidades de construcción y actualización y estamos satisfechos con los retornos financieros que brindamos a través de estos programas. Debido al excelente trabajo de nuestros equipos de ingeniería para reducir los costos de construcción y actualización por hogar en LLA y la gran oportunidad de mercado de VTR, nos complace acelerar los planes para llevar la banda ancha a la mayor cantidad posible de ciudadanos de Chile, sin cambiar nuestra actual orientación para gastos de capital en 2019'.

### Crecimiento en todos los mercados

De acuerdo al reporte financiero del segundo trimestre del año, las unidades de Liberty han



Guillermo Ponce, director ejecutivo de VTR

reportado un importante crecimiento. VTR/Cabletica sumó 31.000 unidades generadoras de ingresos en sus tres servicios (video, datos y voz) en ambos mercados en dicho periodo. Sólo la operación de Chile incorporó 18.000 accesos de banda ancha y 9000 de TV paga.

C&W Panamá sumó 30.000 unidades en servicios fijos en el segundo trimestre, siendo el mejor resultado desde el 2016. La banda ancha sumó 15.000 suscriptores, mientras que en video incorporó 8000. Finalmente, Liberty Puerto Rico sumó 5000 unidades generadoras de ingresos.

## Movistar despliega fibra óptica en Tocopilla, Chile

Movistar Chile completó el plan de despliegue de fibra óptica en Tocopilla, que tuvo como objetivo reemplazar la red de cobre de la ciudad por esta tecnología y transformar a la ciudad en la con mayor potencial digital de la región de Antofagasta, dándole la capacidad de albergar la llegada de futuras tecnologías, como el 5G.



Lo próximo es el proceso de repliegue y recolección de todo el cobre que quedará en desuso, y que operaba desde 1989. Este apagado, el primero de una central de la compañía en el marco de su despliegue de fibra, implicará un ahorro energético de 135 amperes, equivalente a lo que consumen 23 hogares.

'En Movistar Chile trabajamos por que todos nuestros despliegues de conectividad tengan dos focos: dotar a las ciudades de la mayor tecnología posible, como en este caso lo es la fibra óptica, y también cuidar el entorno con un plan de retiro de cables permanente y responsable; así logramos que nuestras operaciones se realicen dentro de un círculo de sustentabilidad permanente. Por ejemplo, en Tocopilla beneficiaremos a nuestros 3 mil clientes y a los casi 25 mil habitantes y 1.200 emprendimientos y empresas de la zona', expresó Antonio Bueno, director de Red de Movistar Chile.

Por su parte, el alcalde de Tocopilla, Luis



Antonio Bueno, director de red de Movistar, junto al alcalde de Tocopilla, Luis Moyano

Moyano, comentó: 'Esta medida permitirá que la ciudad tenga un nuevo rostro, lo que sin duda traerá una nueva visión de Tocopilla desde el punto de vista turístico. La mejora en la infraestructura, limpieza, y por supuesto la señal en la comuna, sin duda harán que la calidad de vida de nuestra gente y sus visitantes sea más satisfactoria. Una vez más, expresamos nuestras felicitaciones a Movistar por esta iniciativa'.



¡Más de 250 horas al año!  
De eventos con el Papa Francisco.

VIVAMOS LA VERDAD. VIVAMOS CATÓLICOS.

TELEVISIÓN • RADIO • NOTICIAS • ONLINE • PUBLICACIONES

Para mayor información escriba a [iberoamerica@ewtn.com](mailto:iberoamerica@ewtn.com)

[ewtn.com/español](http://ewtn.com/español)

Foto cortesía de CNA

**EWTVN** | El Canal Católico

LATINOAMÉRICA

# Millicom gana terreno en Centroamérica

Tras la adquisición de Cable Onda y el servicio móvil de Movistar

Millicom con su marca Tigo se está consolidando en toda Latinoamérica como una marca líder en telecomunicaciones, algo que continúa expandiendo con la adquisición de diferentes operaciones para complementar sus servicios en toda la región.

En el segmento móvil, tiene 37,2 millones de suscriptores y 11,9 millones con acceso a 4G, mientras que en cable tiene 3,3 millones de clientes y 11 millones de hogares pasados. Además, su despliegue de fibra óptica ya cubre 147.000 km, mientras que el 4G ha alcanzado un 67% de cobertura.

### Adquisiciones en Centroamérica

Luego de concretar la compra del operador de cable líder en Panamá, Cable Onda, y más recientemente de



la primera operación de telefonía móvil del país, Movistar, Tigo/Millicom gana un claro posicionamiento en el mercado de telecomunicaciones de Centroamérica. La operación de Cable Onda le dejó más de 350.000 clientes residenciales y un

amplio negocio fijo B2B, mientras que Movistar le permitirá sumar 1,6 millones de suscriptores móviles a esta base de clientes.

Mauricio Ramos, CEO de Millicom, comentó: 'Este es un gran hito en nuestro viaje de crecimiento. Damos la bienvenida al equipo que creó Movistar para convertirlo en líder del competitivo mercado móvil en Panamá, a la familia Tigo. Junto con el equipo dedicado de Cable Onda, ahora estamos mejor posicionados para proporcionar a los panameños los servicios fijos y móviles de alta calidad que esperan'.

Adelantó las oportunidades de crecimiento que este movimiento le generarán a largo plazo en Panamá y América Central. 'Nuestras importantes inversiones demuestran el compromiso de apoyar un fuerte crecimiento económico en la región en los años venideros', completó Ramos.

Millicom está comprometido a seguir invirtiendo en América Central, como lo ha estado haciendo en América del Sur. En el caso específico de Panamá, ha invertido más de USD 2000 millones en el país con las mencionadas adquisiciones. Durante los próximos cinco años, Tigo planea realizar inversiones adicionales de aproximadamente USD 750 millones para infraestructura de red de vanguardia, centros de datos de última generación, espectro y otros servicios.



Rodrigo Diehl, CEO de Millicom - Tigo Panamá, Laurentino Cortizo, presidente de Panamá y Mauricio Ramos



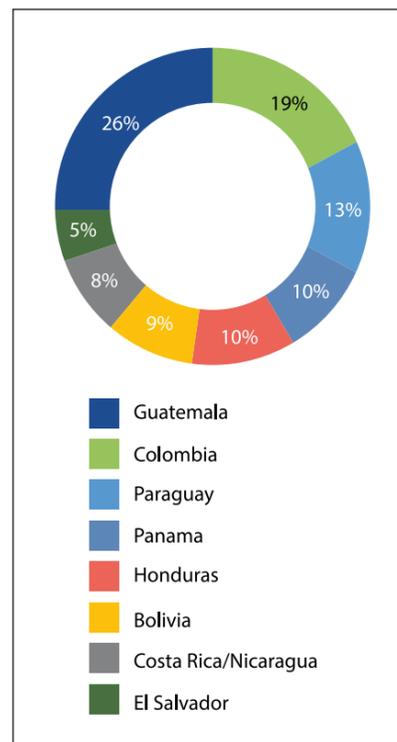
Daniel De Simone, Director de Contenido, y Marianela Silveira, Content TV Manager de Millicom

### Una empresa integrada

A las más recientes, se suma la adquisición de las operaciones de Telefónica en Nicaragua, Panamá –que ya se completaron– y Costa Rica –se concluirá en el corto plazo–. Con esto, Tigo se convierte en el único operador convergente sus nueve mercados latinoamericanos.

En Panamá, los equipos de Cable Onda y Movistar están uniendo fuerzas para ofrecer los servicios fijos y móviles más completos y convergentes a los clientes. La compañía integrada tendrá una fuerza laboral altamente calificada de aproximadamente 5000 empleados. TIGO

La empresa se centra en el despliegue de redes de datos de alta velocidad, proporcionando acceso a la economía digital a millones de centroamericanos. Mauricio Ramos presentó una visión de las oportunidades y el potencial que las redes 5G traerán al país al mostrar la primera llamada holográfica en Panamá y en América Latina.



Participación de cada mercado en los ingresos de Millicom en Latinoamérica (Fuente: Millicom)



rtve El mejor contenido AUDIOVISUAL FROM SPAIN

Por Gabriel Carballo, director de Red Multicable

PARAGUAY

## Paraguay aplaza el apagón analógico y da oxígeno al cable

Cuando todo parecía indicar que Paraguay sería el primer país de la región en realizar el apagón analógico en todo su territorio, previsto inicialmente para el 2020, se decidió prorrogarlo hasta fines del 2021 al igual que los países vecinos. Esta decisión viene de la mano de la falta de televisores instalados aptos para esta tecnología a nivel nacional.

Simultáneamente, los poseedores de las dos licencias de Televisión Digital Terrestre licitadas el año, pasado también han solicitado prórroga para el inicio de sus operaciones y deberán comenzar a operar antes de fin de este año.

Este aplazamiento de la "obligatoriedad digital" les dio algo de oxígeno a los sistemas de cable que siguen funcionando analógicamente. En este último año varios de los cableoperadores que trabajan con nosotros comenzaron a indagar sobre alternativas de actualización. Naturalmente ya no piensan solo en digitalizar su cabezal sino en transformarse en ISPs y de ser posible avanzar sobre un producto OTT.

Como digo todos los años es casi imposible encontrar una ecuación que le permita a este nicho de la industria, tan limitado económicamente, recuperar la inversión con abonos que rondan los doce dólares más iva.

El que dio el primer paso hacia el OTT fue Personal/Telecom con el lanzamiento de Flow. Mientras tanto, avanza con su cableado a nivel nacional para ofrecer más servicios a través de su red FTTH. Por su parte, Tigo salió con One TV y se espera que próximamente integre el servicio de Amazon Prime Video como lo ha hecho en otros países. Claro también ofrece Claro Video para poder dar pelea y ser competitivo.

Para entender el porqué del avance de la industria en los últimos años, solo hay que mencionar que la inflación del mes pasado fue de -0,1 %, es decir deflación y el acumulado del año 2019 de enero a agosto es de 1,50%. Definitivamente esta estabilidad económica motiva a las grandes compañías a traer sus inversiones al Paraguay.



Gabriel Carballo, director de Red Multicable

En mayo pasado Telecom anunció la inversión de USD 200 millones para los próximos años y seguirá tendiendo redes de última generación. De esta forma busca achicar la brecha que existe con Tigo que lidera el mercado del triple play. Claro parecería que solo dará pelea con sus tres servicios en Asunción y con el DTH a nivel nacional. Copaco estudia la posibilidad de salir en el 2020 con un DTH como complemento de su oferta IPTV y así aumentar los abonados para disminuir el costo de programación.

### Cartelera: Asunción Media Show 2019



Hernán Franco de Copaco, Fan Yangping de Huawei, Carlos Jenkis de Personal, Alejandro Neri de SES, y Mario Bossolasco de Certal



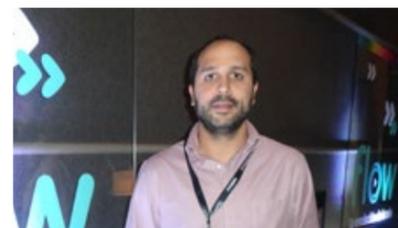
Viviana Gómez y Alejandro López, de Total Media, con Ignacio Guerrero (centro), de TV Max de Coronel Oviedo



José Reinoso, presidente de Aistel, Miguel Martín, viceministro de Telecomunicaciones, y Víctor Martínez, coordinador del Gabinete Técnico de Conatel



Félix Morlas, presidente de ACIP, y Víctor Cantero, presidente de CCP



Vicente Canillas, jefe de marketing de servicio al hogar de Personal en Paraguay



Juan Toth, de Discovery, Gabriel Carballo, de Red Multicable, y el cableoperador argentino Carlos Boiero

CINCOMAS  
dale al más

Vive la televisión líder de España

MEDIASET *españa.* AUDIOVISUAL FROM SPAIN

www.cincomas.com @CincoMasTV



## Montecable: MC Go Live crece en todas las plataformas

‘El desempeño de **MC Go Live** es excelente. Esto debido al profesionalismo de los ejecutivos de **Montecable** en cada una de las fases de la definición y ejecución del producto’, explicó **Miguel Benavente**, asesor del directorio en Montecable de Uruguay.

‘MC Go Live es un concepto de distribución de contenidos; es más que la app. En particular, la app tiene un notable performance. Y esto es debido a la integridad multidisciplinaria con la cual se llevó adelante el proyecto. Desde la definición técnica, pasando por la integración de los contenidos y sus funcionalidades, la compatibilidad IOS / Android, el casteo, el análisis del usuario, etc.’.

‘Seguiremos siendo una empresa de entretenimiento, independientemente de las concentraciones y anuncios de nuevos productos directo al hogar, tenemos claro que vamos a entregar formas de entretenimiento a nuestros clientes, poniendo el servicio a los mismos en el lugar relevante. Y en ese marco de incertidumbre y de realidad seguiremos realizando las inversiones óptimas e inteligentes que nos permitan cumplir con nuestras metas, con mente absolutamente abierta en materia de tecnologías’, completó Benavente.

### Estrategias

Montecable ha recurrido varios artículos de la ley de servicios de comunicación audiovisual ante la Suprema Corte de Justicia, quien le dio la razón en cuanto a que tiene derecho a una licencia para brindar servicios de acceso a Internet. La licencia fue solicitada inmediatamente ante las autoridades correspondientes, aunque todavía no ha sido otorgada.

‘Sin embargo, independientemente de esta situación burocrática, hace años que hemos desarrollado productos para ser distribuidos por IP a nuestros clientes, unificados bajo la marca MC Go Live. Estos servicios tienen básicamente tres vertientes

de distribución, que incluyen el decodificador, la web y una app’.

A través del decodificador híbrido, se accede de manera sencilla tanto a la grilla lineal como a los contenidos IP. Éstos contienen ofertas de SVOD y TVOD de las librerías de las grandes marcas como **HBO**, **FOX**, **Turner** e **ESPN**, además de la posibilidad de realizar catch up de productos de otras señales.

De manera similar, para aquellos que desean acceder a los contenidos a través de la web de sus dispositivos de escritorio, se ofrecen aquellos productos más otros en vivo de las diferentes plataformas de los proveedores. Para facilitar las búsquedas, los contenidos se encuentran agrupados en carruseles temáticos. ‘Estamos hablando de unos 10.000 títulos’, remarcó el ejecutivo.

‘Además hemos desarrollado y puesto en operación hace más de un año la app de MC Go live, tanto para dispositivos móviles android como IOS, con la posibilidad de castear los contenidos a las pantallas. Dicha app se baja a dispositivos móviles otorgándole a los clientes de Montecable absoluta movilidad tanto para la visualización de la grilla lineal de los canales como de contenidos que se encuentran en las plataformas VOD’.

‘El acceso a los contenidos cuenta con la posibilidad de otras funcionalidades, tales como, star over, reverse epg y otros tipos de catch up. Le estamos poniendo mucho énfasis a este producto y ha sido de muy buena aceptación por su excelencia. Estamos trabajando permanentemente en la mejora del mismo, pero por ahora no vamos a revelar su próxima mejora’.

### Piratería

Miguel Benavente destacó la gran preocupación por la piratería IP, que en Uruguay es una realidad. ‘La conectividad a Internet con la que cuentan los uruguayos les permite ver contenidos por esta vía, habiendo sido desplazada la piratería por antena’.



Miguel Benavente

‘Desde **Andebu**, cuyo consejo directivo integro, hemos formado un grupo de trabajo para atacar tangiblemente el problema. Hemos realizado acuerdos tanto con **Mercado Libre** como con **Facebook**, pues los distribuidores ilegales de contenidos por IP publicitan en dichas plataformas, que semanalmente se denuncian las ofertas y se dan de baja’.

Además, agregó: ‘Tenemos un convenio con las redes de cobranzas, haciendo denuncias de estas actividades ilegales que utilizan dichas redes para cobrar las cuotas. Se dan de baja y se denuncian ante el Banco Central. Realizamos reuniones con el fiscal general, determinadas fiscalías y la policía técnica a quienes se les expuso la operativa de estas ofertas y la legislación que nos protege (ley de derecho de autor y ley de hurto de señales)’.

‘También hemos realizado diversas denuncias penales en Montevideo y el interior del país con casos concretos de procesamientos y relevamiento de sus proveedores para hacer las denuncias internacionales. Presentación de un decreto ante el poder ejecutivo para fijar un procedimiento rápido de denuncias de IP ilegales y su baja de parte de los ISP. Difusión de la situación a todos los actores de la industria y presentación nacional e internacional en eventos y foros’.

Finalmente, anunció la realización de la segunda edición del evento “Reinventar la Caja” que en el 2020 tendrá lugar en marzo. La primera edición se organizó junto a **Nuevo Siglo** y **TCC**, y tuvo un notable éxito de convocatoria.

**KUZEY GUNEY**

**LAS CHICAS DEL SOL**

**¿QUÉ CULPA TIENE FATMAGUL?**

**KANAL D DRAMA**

**ATRÉVETE A VIVIRLO**

**HULYA**

**DULCE VENGANZA**

Distribuido por **THEMA**  
A CANAL+ GROUP COMPANY



Paula Figueroa Jefa de video de MovistarTV Latam, Alexia Parodi, directora de contenidos y Gonzalo Arrisueño



Claudio Isolani, de Discovery; Gonzalo Sternberg, de HBO Latin America; y Gustavo Castro, de Movistar Argentina



Víctor López García, de Best Cable; Miguel del Castillo, del canal UCI; Demóstenes Terrones, presidente de APTC; y Edgar Márquez, gerente general de Cable Mundo



Ana Inés Scheck y María Rodríguez, de Nuevo Siglo, con Fabiana Orłotti, de Montecable; y Javier Ruete, de TCC



Román Guasch, de Turner, y Julián Rodríguez, de Colsecor, con Guillermo Cantalupi y Sebastián Dello Staffolo, de Turner



Carla Baldisteri, de CUTA; Luis García Da Rosa, de Cablevisión Bella Unión; Gabriel Bomio, de Telespectáculo Pando/Colonia; y Washington Melo, de CUTA



Omar de León Boccia, de Teleconsult; Pablo Moreira y Daniel Fuentes, de Antel Uruguay



Diego Raiffaella, Ariel Cuadrado, Andrea Pierotti y Ángel Padula, de TeleRed



Javier Anaya y Agustín Vigil de Claro con Marcelo Bresca de Frida Media



Valeria Álvarez, de Nuevo Siglo; Victoria Coppola, de AMC Networks; y Natalia Cirelli, de Nuevo Siglo



Gonzalo Hita, COO de Telecom, y Ariel Barlaro, de Dataxis



Julio Botta, de Red Intercable; y Guillermo Dante Ortisi, de Arsat



Gabriel Larrosa, de Montecable; con Federico Franco y Brian Rojas, de Alfacom



Mauro Zamora, Henry Okumura y Jorge Vargas, de Perú, con Daniel Llewelyn-jones de HBO



Marcelo Coggan y Marcelo Ramis, de TCC; con Laureano Reyes, de HBO



Nic Wilson, de Tivo; Gastón Molina, de Telecom; Miguel Factor, de Colsecor; Javier Ruete, de TCC; y Ariel Barlaro





## Daniel Segovia es el nuevo presidente de APTC

La Asociación Peruana de Televisión por Cable (APTC) eligió a Daniel Segovia y Mauro Zamora como nuevos presidente y vice de la institución para el período 2019-2021 así como una nueva junta directiva.



segundo y tercer vocal respectivamente. La nueva Junta Revisora de Cuentas, está a cargo de Jorge Zamora como presidente, Héctor Chang como Secretario y Pedro Huamani como vocal.

La elección estuvo a cargo del comité electoral, presidido por Rigoberto Picón, de Cable Sur Telecomunicaciones, quienes recibieron una única lista, que fue presentada de acuerdo a los estatutos con conocimiento de todos los asociados.

El nuevo consejo directivo está compuesto por Jesús Angulo como tesorero, Wilson Valle como secretario, Juan del Pino, Elvin Manrique y Ana Gonzales como primer,

Culminada las elecciones, el ex presidente Demóstenes Terrones traspasó el mandato a las nuevas autoridades de la organización. Asimismo, el Gerente General, Emilio Rossi, quien fue ratificado en su cargo, agradeció la confianza del consejo directivo saliente y su compromiso para seguir al frente de la APTC.

Al concluir, Segovia, como nuevo presidente de APTC, agradeció a los asociados por el consenso logrado para presentar



Daniel Segovia

una única lista: 'Nuestro compromiso es representar a todos'. También reconoció la apuesta por generar puestos de trabajo dentro de la industria, así como exigir nuevos retos para lograr consolidar a nuestra organización.

## Disney e ESPN volvieron a Best Cable

Se llegó a un acuerdo en la TV paga de Perú

Demóstenes Terrones, presidente de Best Cable de Perú, destacó especialmente a Prensario que, después de un año y gracias a la gran gestión de Marcelo Rizzatto, las señales de Disney e ESPN han vuelto al a grilla del operador, que es muy importante en los 'conos' de Lima y en Chiclayo.



hasta mayo se desempeñó como presidente de la asociación de cables independientes de Perú, APTC, remarcó la actuación de otros operadores que subreportan y tienen precios de abonos de hasta el 50% en su zona de influencia. Terrones volverá a estar en Jornadas para trabajar como siempre junto a los programadores para que lo ayuden a resolver todos estos temas.



Demóstenes Terrones, gerente general de Best Cable

## Marlon Granda con Televisa Networks

Marlon Granda, histórico operador de la región andina, está creciendo con su empresa de representación de señales Más TV, que tiene oficinas en Miami. A la distribución de las señales de Televisa Networks en Ecuador y Perú, le sumó los mercados de República Dominicana, y toda la parte de cruceros y aviones en el Caribe. Tiene también la señal de telenovelas en inglés,

también de Televisa, para las diferentes islas angloparlantes.

Es una etapa muy rica para iniciar esta tarea y cuenta con todo el apoyo de marketing del grupo para el lanzamiento de sus dos nuevas señales: Bitme, de tecnología y gaming, y luego UTDN unificando Univisión Internacional con otras señales 24 horas del grupo.



Marlon Granda, de Más TV; Matias Lassalle, de Network Broadcast; y Sergio Restrepo, de ComuTV de Colombia

OPTIMIZAMOS  
LOS CONTENIDOS  
GENERANDO  
MAYORES UTILIDADES

frida  
MEDIA GROUP



MARCELO BRESCA | DIRECTOR COMERCIAL  
+54 9 11 6216-2584 | mbresca@fridamedia.com

DIEGO TORREGROSA | DIRECTOR COMERCIAL  
+54 9 11 5623-9639 | dtorregrosa@fridamedia.com

## Cappsa: Responder con propuestas de calidad a los cambios de la industria

Fuerte trabajo contra la piratería

Sergio Veiga, presidente de Cappsa, adelantó los temas de discusión en esta edición de Jornadas Internacionales y compartió su visión sobre el estado actual de la industria de contenidos audiovisuales, que no se puede limitar únicamente a la pantalla de televisión, sino que es algo mucho más grande. 'Notamos gran entusiasmo de expositores y visitantes a la expo este año. Esta edición de jornadas tendrá foros de importantes actores de la industria. En relación a nuestros asociados, los programadores, ya confirmaron varios que estarán presentando sus novedades de programación. Preveemos una asistencia importante de ejecutivos del interior también', explicó.

'Esto, sumado al momento de transformación que está viviendo la industria, hábitos de consumo y contenidos multiplataforma, a la par de la situación especial del mercado argentino, habilitan a una gran edición para este año', completó.

### Nuevos hábitos, nuevas propuestas

'El proceso de transformación de los hábitos de consumo que se está viviendo, la forma de ver contenido y los diferentes dispositivos, que tiene que ver con la evolución de la tecnología, hablan cambio e innovación permanentes. El gran rol de los programadores es estar bien atentos y responder con propuestas de calidad y disruptivas que sorprendan y que tengan una accesibilidad muy simple y amplia desde las diferentes plataformas y pantallas que hoy utiliza el usuario para entretenerse', comentó Sergio Veiga.

'Lo que se está dando no responde a un solo patrón, sino que hay diferentes formas y mecanismos asociativos por los que se produce, coproduce y distribuye. Hoy también es importante incluir en el concepto de coproducción el esquema de distribución que va a tener. Vemos jugadores del mundo de la distribución que están coproduciendo con otros que vienen del área



del contenido o de la programación específicamente', añadió.

'Así el distribuidor se integra como parte inicial del proyecto. Pero también hay modalidades asociativas de producción y también vemos que cada vez distribuidores están produciendo su propio contenido. La evolución y esto no responde a un solo patrón, sino a varias formas de organizar y concebir un proyecto audiovisual'.

'En este contexto, la TV paga dio respuesta a todos estos cambios con innovación, inversión y esfuerzo. Hoy ellos generan contenidos para todas esas plataformas. Ya no hay un rol de tv paga como tal, sino que es una industria multiplataforma donde se programa para todas las pantallas. Eso siguiendo las necesidades y hábitos de consumo', definió.

### Cambios en AdSales

'A nivel publicitario hay más creatividad porque no hay un único medio sobre el que se descarga una programación o evento. Hoy lo que se trabaja es el contenido multiplataforma. A partir de ahí, siempre que se piense en multiplataforma, hay que ver las diferentes formas. Las campañas publicitarias tienen que ver con esto y se trabaja a través de varias patas, incluyendo las redes sociales', dijo.

'Hay para cada dispositivo y para cada vehículo por el que se distribuye, hay un esquema publicitario efectivo que tiene que estar orgánicamente integrado al resto de la campaña. Así lo va a recibir la gente y así lo va a consumir', señaló Veiga.

### El trabajo de Cappsa

Sergio Veiga explicó que la cámara está trabajando fuertemente en diferentes pilares. Además de la transformación hacia los contenidos multiplataforma, destacó la piratería y la protección de los derechos de los programadores. El tercer pilar es lograr un marco regulatorio que apunte a un desarrollo sustentable del negocio, favoreciendo al



Sergio Veiga, presidente de Cappsa

crecimiento sano y vigoroso de la industria, y que no lo trabe sino que apunte al desarrollo.

'En el marco regulatorio hay avances pero sigue habiendo mucho por mejorar porque normalmente corre de atrás de los hábitos de consumo; siempre está algo desactualizado. De la misma forma que los programadores tienen que monitorear de forma permanente los cambios y ofrecer respuestas, las regulaciones deben hacer lo mismo y tener muy mirada la evolución para detectar de qué forma introducir esos complementos a la legislación como para poder adaptarse y hacerla proactiva y productiva'.

Sobre la lucha contra la piratería, dijo: 'Estamos participando en foros de discusión y debate para proteger nuestros derechos sobre la piratería. Generamos campañas, buscamos crear conciencia, nos reunimos con legisladores y con los poderes que componen el Estado. No es algo que se hace una vez sino que requiere de un trabajo permanente y de un desarrollo constante. Al evolucionar la tecnología, evolucionan las formas de piratear contenidos; eso es clave porque una vez que se tapa un agujero aparece otro'.

'Los asociados también trabajan cada uno por su lado con diferentes iniciativas para terminar con esta actividad. Hay buena recepción por parte de las autoridades para poder desarrollarlo y perfeccionarlo', detalló.





# EXPANDEN SU PRESENCIA EN AMERICA LATINA

LOS CANALES LOVE NATURE 4K Y ZOO MOO AMPLÍAN SU DISTRIBUCIÓN EN NUEVE PAÍSES EN AMÉRICA CENTRAL Y DEL SUR A TRAVÉS DE UN ACUERDO COMERCIAL CON LOS OPERADORES DE TELECOMUNICACIONES MÁS IMPORTANTES DE AMÉRICA LATINA.

LA EXPANSIÓN INCLUYE LOS TERRITORIOS:  
**BRASIL, COLOMBIA, PANAMÁ, COSTA RICA, GUATEMALA, EL SALVADOR, NICARAGUA, HONDURAS, BOLIVIA Y PARAGUAY.**




CANAL INFANTIL CON UN TEMA 100% ANIMAL Y PRESERVACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE.

TIENE UN PROGRAMA ORIGINAL Y EDUCATIVO, DESTACANDO LOS PROGRAMAS: **KOOKI'S CRAFT SHOW, TEDDIES, KIKO E JELLY JAMM.**

EL CONTENIDO DE ZOO MOO TAMBIÉN ESTÁ DISPONIBLE EN SVOD Y LA APLICACIÓN ZOO MOO PLAY.

TAMBIÉN ES NUEVA LA APLICACIÓN **MYZOO** QUE ENSEÑA CARACTERÍSTICAS DE LOS ANIMALES A LOS NIÑOS DE FORMA INTERACTIVA.

DISPONIBLES PARA:




www.america.zoomoo.tv



CANAL EXCLUSIVO SOBRE VIDA SALVAJE, NATURALEZA Y PRESERVACIÓN AMBIENTAL.

PRIMER CANAL **LATAM** CON CONTENIDO PRODUCIDO Y TRANSMITIDO EN 4K, PRESENTANDO LOS PROGRAMAS DESTACADOS: **PERROS COM TRABAJOS EXTRAORDINARIOS, ESCUELA DE JUNGLA ORANGUTÁN, TIERRA DE PRIMATES Y ESCENAS DE ANIMALES.**

DISPONIBLE EN SVOD Y LA APLICACIÓN LOVE NATURE.

DISPONIBLES PARA:




www.lovenature.com

PARA MAYOR INFORMACIÓN SOBRE LOS CANALES CONTACTE A **FRIDA MEDIA GROUP**  
**MARCELO BRESCA**: E-MAIL: MBRESCA@FRIDAMEDIA.COM - TELEPHONE: +54 9 11 6216-2584











## Con 25 Años, Discovery Networks está más fuerte que nunca

Redobla la apuesta al factual, con más propuestas

Fernando Medín, CEO de Discovery Networks Latin America, destacó a Prensario que el festejo por los 25 años en la región encuentra al grupo más fuerte que nunca. 'De alguna forma, Discovery extendió su concepto original que siempre fue hacer que la gente gane algo de la experiencia de ver televisión, empoderarlos con sus pasiones, y así empezamos en el segmento factual globalmente'.

'Hoy somos líderes no sólo en lo factual, sino también en lifestyle y life-true, con programas que tocan temas científicos a los de cocina o remodelación y decoración de la casa. Todo se resume a capacidad y conocimiento', explicó.

'Hacemos este escape positivo sin recurrir a la ficción. Hoy le damos un papel enorme a la ficción cuando hay una realidad riquísima; hay que darle tiempo y una fórmula con calidad, honrando el ADN de cada marca y de cada propuesta', completó Medín.

### Líder en lifestyle

'Una de las cosas que pasaron con las nuevas plataformas y los nuevos contenidos, es que hay un foco grande en películas y series, todos se pelean ahí. Nosotros estamos cada vez más solos en el área que lideramos, y esa hegemonía se dio con un mayor liderazgo en la vida real y estilo de vida a partir de la adquisición de Script'.

'Para América Latina esa compra fue hasta más orgánica, donde contábamos con buena parte de sus contenidos individualmente en



nuestras señales', remarcó.

Dijo además, que la plataforma de Discovery es 'resiliente', algo que quedó demostrado con la gira de *Hermanos a la Obra* en la región: 'Un éxito increíble que no se promocionó más que en la TV paga', afirmó el ejecutivo.

Y completó: 'Somos un ejemplo de como la TV paga ha pautado en la TV abierta con *MasterChef* en todos lados. Luego se coprodujo con la TV abierta, desarrollamos marcas, contenidos y nuevos géneros editoriales. Hoy la TV paga pauta el consumo de nuestra región en una forma no menor'.

### Los independientes más relevantes

Según, Fernando Medín la forma en la que se ha acomodado la industria y los jugadores internacionales han dejado a Discovery como el independiente más grande. 'El resto está más integrado con la distribución como Time Warner que es AT&T y otro pilar es el mundo Disney, que terminará como una propuesta Direct to Consumer (D2C), si bien hay que ver qué pasa en nuestra región', señaló.

'Tras el gran trabajo de Discovery durante 25 años, en los últimos dos hemos crecido donde nos faltaba, como fue el servicio mini básico de México. También lanzamos un nuevo canal este año, HGTV, algo que pudimos concretar de manera natural por tener una marca como la nuestra'.

'Otro tema importante es cómo estamos potenciando la presencia local, cada vez con más coproducciones y generando mayores inversiones. En Chile lo hicimos con *Mega* y en Perú con *América*, además de otras experiencias en Colombia y México, y también tiene que ver con la evolución de la TV paga', explicó Medín.

### DTC con los partners y oportunidades de deportes

'El D2C en Latinoamérica no opera igual que en Estados Unidos y Europa, pues la bancarización es más limitada. De todas maneras,



Fernando Medín

algunos de nuestros partners como los telcos, los operadores o los carriers tienen forma de cobrar o poner disponible nuestro contenido vía banda ancha. Para ellos si tenemos producto de Discovery en desarrollo. Va a haber que suscribirse pero siempre se conseguirá a través de nuestros partners, no directamente. Puede hacer con una app o lo que sea pero que venga integrado en la factura'.

'En deportes ya estamos metidos en Europa; que entremos o no en la región tiene que ver con qué oportunidades se presenten. No decimos que no a ningún género, pero tiene que ser una oportunidad que haga sentido económico por sí misma, pues otras veces el deporte se necesitó de herramienta para promover el resto del portfolio y no es nuestro caso'.

### Festejo todo el año

Y concluyó: 'En lugar de una única fiesta por los 25 años de Discovery, festejamos todo el año con diferentes iniciativas. Una es recorrer la región con los diferentes talentos como *Hermanos a la Obra* con eventos de afiliados, anunciantes y distribuidores. Para el 25 de septiembre mostraremos el nuevo logo alusivo, que no es estático sino que tiene movilidad; el anterior ya llevaba más de nueve años de vigencia. Se podrá ver en Jornadas de Buenos Aires'.



El show de *Hermanos a la Obra* en vivo

"DON'T WAIT FOR THE RIGHT OPPORTUNITY, CREATE IT!"

PROX TV  
BRINDAMOS ENTRETENIMIENTO

Channels Distribution | Ad Sales | Business Development

crónica HD

CM

EL CANAL DE LA MÚSICA



www.proxtv.com.ar | contacto@proxtv.com.ar | +54 11 4770 -9398

## NBC Universal fortalece su mirada femenina

Con los estrenos de *Belleza XL* y *Cámbiame el Look 4*

NBC Universal International Networks es cada vez más local en Argentina con sus señales cada vez más sinergizadas, según destacaron a Prensario su SVP de Contenido & Servicios **Marcello Coltro**, junto a **Olga Dager**, directora de programación de **Telemundo Internacional**.

El grupo sigue celebrando los diez años de **Telemundo Internacional**, que abrió el feed para Argentina en enero con más conductores del país. La relevancia con los talentos locales se vio en la gala que ofreció junto a la organización de los Emmy Awards el último 8 de agosto en el Palacio Duhau de Buenos Aires. El Emmy le entregó a NBC la semifinal en el rubro telenovela y para eso se convocó como jurados a reconocidos directores y guionistas de Sudamérica como **Eduardo Sacheri**, **Alejandro Ciano**, **Alejandro Maci**, **Cristina Banegas**, **Mariano Ardanaz**, **Marta Betoldi**, **Virginia Berberian**, y **Marcos Osorio** entre muchos otros. Junto a ellos, Coltro, quien forma parte de la academia desde hace 18 años, y Dager, estuvieron para trabajar durante el día y participar de la gala en la noche.

Fue ya el cuarto gran evento organizado en Argentina en menos de un año, junto a la gala de septiembre pasado; el partnership por los premios **Billboard Latinos** con más de 100 estrellas incluyendo al cantante de trap **Duki**, y *La reina del Flow* con **Julián Serrano** como youtuber aliado.



Barbie Simons, Javier Ponzone y Nataly Chilet recibieron a las celebrities en la gala de los Emmy en Buenos Aires

NBCUniversal

### Nuevas temporadas

Dentro de los anuncios de programación, **E!** destaca la docuserie *Belleza XL* lanzada el 24 de julio que busca cambiar los parámetros de belleza. 'Es positivo el impacto de lo que pasa con las mujeres en Estados Unidos después del Me Too. *Belleza XL* fue una idea de la que participó la presidente de NBCU, **Klaudia Bermúdez**; fue presentada en Rio Content Market y cosechó muy buenas audiencias en Brasil. Eso motivó a lanzarlo en el resto de la región y también tuvimos buenos ratings; en México consiguió 0,19 puntos (adultos de 18-45)'.

Coltro destacó que es el primer programa que se realiza en este formato, del que ya salió una presentadora para todos los canales **E!** a nivel global, **Mayara Bussi**, que hizo su primera red carpet en julio.

Es una ventana grande junto a programas como *Drag me as a Queen*, *Juju Boot Camp* y *Born to Fashion* en la búsqueda de la próxima modelo trans de Brasil con **Valentina Sampaio**, de Victoria's Secret. Producimos mucho en Brasil por las facilidades de **Ancine**, pero siempre pensamos en que puedan viajar a escala panregional como estos casos'.

Para Latinoamérica, la otra gran noticia es la vuelta de *Cámbiame el Look* en su cuarta temporada producida en México, que se estrena el 16 de septiembre. Agregó Coltro: 'Aquí también hay un cambio radical en la forma de tratar el tema de la mujer, sobre lo que se puede o no hacer, para alcanzar los sueños. Es una gran apuesta pues se trata de una de las franquicias más exitosas de la señal'.

### Sinergias con Telemundo Internacional

Agrega **Olga Sager** como el tema del empoderamiento femenino se ve también en **Telemundo**: 'Telemundo es un canal muy afín en un 70% con **E!**, tiene sus celebridades, estrellas y **Alfombra Rojas**, con mucho puntos en común. Marcello ve una sinergia para crear ese mensaje positivo con impacto en la sociedad, rating y negocios.

Tendremos el estreno de *El Marginal 1 y 2*



Marcello Coltro, SVP de Contenido & Servicios de NBC Universal, y Olga Dager, directora de Programación de Telemundo Internacional

el primer trimestre del año que viene que es una gran novedad desde Argentina, *Cámbiame el look*, *Sin senos si hay paraíso* con la segunda y tercera temporada de lo que estamos muy orgullosos por el empoderamiento femenino.

Continuamos además con la campaña *Muchas naciones un sólo destino* que dura un año y medio con resultados muy positivos. La idea es grabar nuevas piezas de un minuto muy emotivas entre 7 talentos de 7 países diferentes, contando las historias de cómo lograr sus sueños'.

### Estrategia digital y lanzamiento de Universal PlusTV

La estrategia para los nuevos tiempos del negocio es clara: 'Tenemos una estrategia robusta de **E!** on line, con 7.5 millones impresiones sin Brasil, y hacemos más de 800 videos cortos directamente para lo on line. A partir de ahora no tendremos área de on air, sino que estamos innovando en un área creativa de contenidos para redes sociales y no promocional sino aportando mucho al espacio comercial. No lo consideramos contenido no lineal sino multiplataforma para multiviewing, buscando usuarios de nuestras marcas más que de nuestros canales.

Además, en septiembre se viene el lanzamiento **Universal TV Plus**, donde su unifica todo nuestro contenido de TV Everywhere y no lineal. *Cámbiame el Look* se estrena en lineal y luego estará disponible en cualquier VOD'.



RUGBY  
WORLD CUP™  
JAPAN 日本 2019  
OFFICIAL BROADCASTER



# GIGANTES EN JAPON



TM © Rugby World Cup Limited 2015. All rights reserved.

LOS 48  
PARTIDOS  
EN VIVO  
DEL 20/9 AL 2/11

ADEMÁS: FÚTBOL / LIGAS EUROPEAS & UEFA CHAMPIONS LEAGUE

## Turner: Nuevos episodios de *Un Pequeño Gran Viaje* por TNT

Turner anunció el estreno de nuevos episodios de *Un Pequeño Gran Viaje*, el programa conducido por Iván de Pineda donde elabora una magnífica hoja de ruta para sacarle el jugo a dos días de recorrido por distintos lugares. Desde el 13 de septiembre, se podrá ver todos los viernes TNT, con repeticiones los sábados a la tarde.

*Un Pequeño Gran Viaje* recorrerá distintos destinos de Argentina como Ushuaia, Bariloche, Mendoza, Jujuy, Corrientes, San Juan, Entre Ríos, Iguazú, pero también tendrá visitas imperdibles como Los Ángeles, en el marco de la entrega de los premios Emmy Awards, y cerrará su ciclo con un periplo por Las Vegas, cuando se entreguen los Latin Grammy. De



esta manera, TNT suma una mirada diferente a su tradicional cobertura de los premios más importantes de la TV y la música, respectivamente.

Se trata del primer branded content en formato largo para TV realizado por Turner, donde participan empresas líderes como ICBC, Despegar, Swiss Medical y Callia, entre otras. Cabe destacar que Iván de Pineda es un talento exclusivo de Turner, y actualmente tiene a cargo la conducción del exitoso programa de preguntas y respuestas *Pasapalabra*, que produce íntegramente la compañía para la pantalla de TV abierta eltrece. Además, el conductor es reconocido por abrir una ventana al mundo con sus divertidos viajes y su innovadora manera



Iván de Pineda recorrerá lugares de Argentina como Ushuaia, Bariloche y Corrientes

de mostrar las diferentes costumbres de las ciudades que visita. Con proyectos vinculados al turismo, en el año del Mundial también condujo Privet Rusia para TNT Sports y TNT Series. Antecedentes que predicen el éxito de este nuevo ciclo de *Un Pequeño Gran Viaje* por la pantalla de TNT.

## Claxson: Alianza con Televisa y más producción original

Con el acuerdo estratégico sellado con Televisa Networks para Argentina y Uruguay, Claxson entra en una nueva etapa: por un lado fortalece el área tradicional, sumando señales básicas del gigante mexicano, y por el otro potencia su negocio digital con contenidos originales para múltiples plataformas.

De cara a Jornadas Internacionales, esta alianza toma gran relevancia: 'Estamos atravesando una nueva etapa del negocio y es importante adaptarse. Todas las compañías debemos repensar estrategias en pos de ofrecer una propuesta de valor a los suscriptores.'



Hoy el nivel de fidelidad se mide mes a mes y eso representa un enorme desafío para todos nosotros', resumió Omar Figliolia, director de ventas Argentina, Uruguay, Paraguay & Bolivia de HOTGO Media.

Confirmó además que ha renovado los acuerdos y renegocia los contratos 'con la perspectiva de incorporar en los operadores las nuevas señales del grupo mexicano' en ambos mercados donde lo representa. Claxson promueve TLNovelas, Canal de las estrellas, Telehit, Golden, De Película, Bandamax, Tiin, Telehit Urbano, Golden Edge, Unicable, Distrito Co-media, además de Golden Premier y sus versiones en HD. Además del manejo de las ventas a operadores de cable y satélite, distribuye las plataformas digitales de esos canales, y gestiona la estrategia de mercadeo con los afiliados.

'Entre tanta oferta, los operadores buscan algo distintivo y que aporte valor agregado. Antes, ese valor estaba dado por el volumen (por eso incrementaban el número de señales).



Omar Figliolia, director de ventas Argentina, Uruguay, Paraguay & Bolivia en HOTGO Media

Sin embargo, en la actualidad lo que suma es una oferta, adaptable, customizada. La innovación permanente es condición sine qua non para la supervivencia', completó Figliolia.

El ejecutivo destacó además una nueva producción original con Viviana Castrillón para HOTGO que se va a estrenar en exclusiva en esta plataforma: 'Vamos a lanzar HOTGO en Colombia y convocamos a Viviana para que sea la cara del lanzamiento. Va a grabar una serie de videos eróticos y con desnudo dando diferentes tips, como por ejemplo cómo seducir a tu pareja.'



Viviana Castrillón con nueva producción original para HOTGO



LO MEJOR DEL DEPORTE ESTÁ EN TyC SPORTS

Hace 25 años somos el canal N° 1 del deporte argentino

Porque llegamos a millones de hogares de Argentina y el resto de América con la transmisión de los principales eventos deportivos. Porque tenemos una programación única con más de 15 horas diarias en vivo. Porque somos líderes en la producción de contenidos multiplataforma y en la creación de productos de actualidad y entretenimiento digital. Porque entendemos mejor que nadie la pasión, la emoción y el color del fútbol argentino.

TyC Sports play

TyC Sports.com

TyC Sports

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, Gerente Comercial | [hchiofalo@tycsports.com.ar](mailto:hchiofalo@tycsports.com.ar) o al 5411 4300 3531

Contacto Publicidad: Gabriela Cirigliano, Jefa Ventas Publicidad Pantalla y Digital | [gcirigliano@tycsports.com.ar](mailto:gcirigliano@tycsports.com.ar) o al 5411 4300 3800



## HBO estrena nuevas series en 2019

En octubre lanza una coproducción con Sky

HBO anunció el estreno de *The Righteous Gemstones*, protagonizada por **Danny McBride, John Goodman, Edi Patterson y Adam Devine**, el 18 de agosto y ya confirmó la producción de la segunda temporada.

La serie narra la historia de una familia de televangelistas de fama mundial con una larga tradición de desviación y codicia, detrás de su trabajo caritativo. La reconocida familia Gemstone es una prueba viviente de que la adoración paga dividendos en todos los tamaños, incluyendo su megaiglesia. Danny McBride interpreta a Jesse Gemstone, el mayor de los tres descendientes adultos Gemstone, y quien busca liderar siguiendo los pasos de su padre, pero sus pecados pasados ponen el ministerio familiar en riesgo.

La primera temporada fue creada y escrita por Danny McBride; dirigida y producida



por Danny McBride, Jody Hill y David Gordon Green; cuenta con la producción ejecutiva de John Carcieri, Jeff Fradley y Brandon James; fue producida por David Brightbill; coproducida por Justin Bourret y Melissa DeMino; con consultoría de producción de Grant DeKernion, Jared Hess, Kevin Barnett, Chris Pappas y Edi Patterson.



*The Righteous Gemstones*

### Helen Mirren, la emperatriz

Otro estreno confirmado es el de *Catherine The Great*, que podrá verse desde el lunes 21 de octubre por HBO. Realizada en alianza con Sky, la mini serie de cuatro partes será protagonizada por **Helen Mirren** en el rol de la emperatriz rusa, y **Jason Clarke**.

El drama está situado en la políticamente tumultuosa y sexualmente cargada corte de la emperatriz rusa Catalina la Grande, quien ejerció el poder supremo en Rusia durante

casi la mitad del siglo XVIII. La producción sigue a Catalina hacia el final de su reinado durante su apasionada aventura con Grigory Potemkin (Clarke).

*Catherine The Great* está dirigida por Philip Martin, escrito por Nigel Williams y producida ejecutivamente por Helen Mirren, Philip Martin, Nigel Williams, David Thompson para Origin Pictures y Charlie Pattinson y Christine Healy para New Pictures.



**OPENVAULT**

Desbloqueando el poder de los datos en el mundo entero.

OPENVAULT.COM

"Según una encuesta de la industria, los ejecutivos latinoamericanos fueron los más positivos de todos los ejecutivos de TV paga sobre el aumento de los nuevos servicios de transmisión deportiva, con un 93% que pronostica un crecimiento moderado a fuerte en los próximos cinco años en comparación con el 85% a nivel mundial. Si bien es optimista sobre OTT, la mayoría del 90% de los ejecutivos cree que será necesario innovar en precios y paquetes para retener y atraer nuevos clientes en este panorama en rápida evolución." ~ Digital TV Europe.com

Los productos de gestión de políticas y análisis de Big Data entregados por SaaS de OpenVault ayudan a los operadores a hacer frente de manera inteligente a la creciente demanda de ancho de banda de OTT. Con más de 150 clientes de operadores de banda ancha en cuatro continentes, OpenVault brinda al mundo una visibilidad holística y herramientas exitosas de planificación de redes para optimizar las oportunidades de ingresos que presenta el crecimiento de datos y crear posibilidades poderosas.

Las herramientas inteligentes, junto con análisis significativos, crean posibilidades poderosas.

**HOTGO** ▶ hotgo.tv   

Celia Lora

Mafer Pérez

Kate Rodríguez

Vivina Castrillón

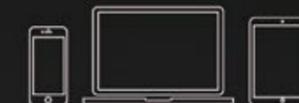
Verónica Flores

 La **mayor variedad** para adultos en un solo click.

**HD** Más de **1000** contenidos **full HD** de las marcas más reconocidas.

 Disponible desde cualquier **dispositivo**.

 **Privado y seguro.**



LOS MEJORES CONTENIDOS PARA ADULTOS DONDE QUIERAS, CUANDO QUIERAS

**PLAYBOYTV**  
Producciones Originales en Español

**VENUS**

**SEX TREME**

**PENTHOUSE GOLD**

**PRIVATE**

**CONTACTOS COMERCIALES:**

Argentina, Paraguay, Uruguay y Bolivia: Omar Figliolia [ofigliolia@claxson.com](mailto:ofigliolia@claxson.com)

México, Caribe y Centro América: Esteban Borrás [eborras@claxson.com](mailto:eborras@claxson.com)

República Dominicana, Colombia, Perú, Ecuador y Chile: Ignacio Guido [iguideo@claxson.com](mailto:iguideo@claxson.com)

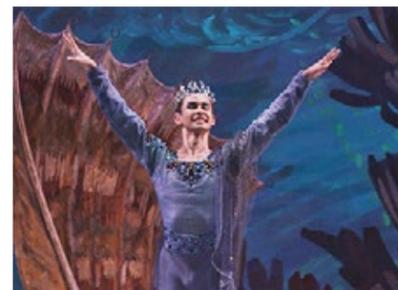
## NHK World anuncia su programación de septiembre

La señal japonesa se emite en la TV paga de Latinoamérica

En septiembre, la señal japonesa internacional **NHK World** estrena *Future Princess of Ballet*, que cuenta la historia de un adolescente descendiente de japoneses, que se esfuerza por lograr un lugar en una de las mejores escuelas de ballet.



los huérfanos de la bomba atómica de Hiroshima, se emitirá el sábado 21 de septiembre en la señal japonesa. Se cree que unos 6500 niños perdieron a sus padres cuando Estados Unidos lanzó la bomba atómica en Hiroshima en 1945. Algunos, huérfanos deambulaban



*Future Princess of Ballet* se estrena el 20 de septiembre

**Aarón Osawa-Horowitz** es pupilo del legendario Nikolay Tsiskaridze, el rector de la academia rusa de ballet Vaganova. Tsiskaridze es conocido por su rigurosa disciplina, y Osawa-Horowitz espera estar a la altura de los grandes bailarines. Sintone para que vea cómo él y sus compañeros de clase cooperan y compiten en la actuación de la graduación en el teatro Mariinsky. El programa se emitirá en dos partes el viernes 20 y sábado 21 de septiembre.

por las calles, otros murieron de hambre o enfermos, pero otros lograron sobrevivir, gracias a manos amigas. Muchos norteamericanos apoyaron la iniciativa de ayuda a los huérfanos. En Corea del Sur, familias pobres acogieron amorosamente a los niños como a su propia familia. El programa muestra cómo la buena voluntad de ayudar al prójimo es algo que la Guerra jamás podrá destruir.

Otros shows que se anuncian para el mes son *Cycle Around Japan*, una recorrida en bicicleta a través de los escenarios de Japón, quédate con

los locales y descubre tradiciones escondidas de un Japón que no sabías que existía.

Además, *Easy Japanese for Work* para aprender de manera práctica expresiones que pueden funcionar en el lugar de empleo, entender la cultura de negocio y mejorar la escritura del alfabeto Kanji.

## Proveemos productos premium para telecomunicaciones

Somos una empresa con operaciones en Argentina, Miami y China que brinda soluciones de planta interna y externa en redes de telecomunicaciones, especialmente de cable operadores. Nuestros forwarders nos permiten hacerle llegar el material en el tiempo justo, con los requerimientos de logística que se necesitan a precios competitivos.

- |                           |                |                   |                      |                   |                    |
|---------------------------|----------------|-------------------|----------------------|-------------------|--------------------|
| • Equipos de medición     | <b>Cables</b>  | <b>Conectores</b> | • Cables de servicio | • Equipos Activos | • Cable Modem      |
| • Herramientas            | • Coaxial      | • S00             | • Enclosures         | • Pasivo de Línea | • Control Remoto   |
| • Morsetería              | • Fibra Óptica | • RG-6            | • Pach Cords         | • Taps            | • Routers          |
| • Soluciones inalámbricas | • UTP          | • UTP             | • Rosetas            | • Termocontraible | • Splitters Indoor |
|                           |                |                   | • Splitters          |                   |                    |

**domuś**  
network

Teléfono: +54 11 6379-9364  
Mail: info@domusntw.com  
www.domusntw.com

- Más de 12 millones de suscriptores.
  - En 16 países alrededor de Latinoamérica y EEUU.
- CONTACTO: Michele Ravilet - mrvilet@intinetwork.tv



Disfruta de nuestra programación en la nueva plataforma [www.intiplay.com](http://www.intiplay.com)



# INTI: La señal que promueve un estilo de vida consciente

Gran presentación en México

INTI es la señal de TV paga que busca fomentar un estilo de vida consciente, promoviendo el bienestar del cuerpo, de la mente y espíritu para lograr el balance perfecto para vivir una vida plena y en armonía con la naturaleza.

En el marco de ConvergenciaShow de México, la señal se presentó ante la prensa

y los clientes invitados, entre quienes estuvieron **Alejandro Vázquez Vela** y **Sandra Chávez**, de Dish y el sector gobierno, en el Hotel Holiday Inn de Ciudad de México.

El director de la señal, **Xavier Alvarado**, estuvo junto a **Michele Ravilet**, quien destacó que busca posicionarse con su

compromiso con el medio ambiente y el bienestar personal, y explicó que México hay mucho por hacer en esa parte y tiene un público y una venta para crecer por sus



Alejandro Vázquez Vela de Dish, Xavier Alvarado, Michele Ravilet y Jorge Berthely en la presentación de INTI en México

recursos naturales.

El canal cuenta con la nueva representación de **Jorge Berthely**, que viene enriquecer las opciones de representación de señales en México. Estas mismas presentaciones se van a hacer durante Jornadas y Chile Media Show.



EcoMéxico





## LAS VOCES DEL MUNDO

En español y otros 13 idiomas

**PROGRAMAS DE AUDIO 24/7 DISPONIBLES PARA PAY TV:**

- 14 canales con noticias internacionales en español, portugués brasileño, francés y otros idiomas
- 1 canal musical

Recepción gratuita vía stream Internet, o para ciertos programas, por los satélites Hispasat 1E, Intelsat 21 y Anik F1.

americas@rfi.fr



# PX Sports se lanza en Cablevisión Flow

La señal de deportes de acción es distribuida por SGDG

El canal hispano de deportes extremos, **PX Sports**, continúa su crecimiento en el continente americano, y acaba de anunciar un acuerdo con **Cablevisión Flow**, la plataforma OTT del grupo **Telecom** en Argentina. La negociación estuvo a cargo de **SGDG**, la empresa de representación de señales de **Sabrina Capurro**, que maneja PX para Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile.

‘Nos enorgullece transmitir esta noticia. Estamos muy contentos de formar parte de la grilla de canales de un gran operador como lo es Cablevisión Flow. Es un gusto saber que más personas en el mundo pueden contagiarse de la adrenalina que se vive a través de PX Sports’, comentaron el CEO del canal, **Alejandro Mercado** y **Nicolas Nervi**, director de contenidos.

Desde sus inicios PX Sports ha generado alianzas con atletas, marcas, productoras y asociaciones de deportes de acción en todo el mundo, generando contenidos de gran calidad. Este 2019 y de la mano de la productora **Mundo Zero** como parte del canal para sumar nuevos programas como *Gravedad Zero*, *Surfology*, *Skate Haus*, *Vive al Extremo*, *Snowbrothers* y transmisiones de eventos como el *Downhill Challenge Medellín* y los campeonatos oficiales de la ISA.



PX Sports, la única señal de deportes de acción de habla hispana



Alejandro Mercado, CEO de PX Sports



Sabrina Capurro, de SGDG



LIBERTÉ · ÉGALITÉ · ACTUALITÉ



ACTUALIDAD INTERNACIONAL LAS 24 HORAS

En francés, inglés y español.  
Disponible por el satélite Intelsat 21.  
americas@france24.com

## Frida Media cierra un año de grandes acuerdos en Latinoamérica

En una industria que sigue mutando y realizando grandes cambios, **Frida Media** supo entender cómo enfocar el negocio de la distribución de los contenidos junto a sus representadas, haciendo que, en un año de mucho trabajo, sus marcas sean la opción alternativa más importante y teniendo una excelente distribución de las mismas en toda la región.



‘Después de muchos meses de negociación, podemos confirmar que, a partir del mes de septiembre, se podrán ver los canales **Love Nature**, **ZooMoo** y **PX Sports** en América del Sur y Centroamérica con una excelente distribución por parte de las empresas que tienen presencia en dichos territorios. Estamos sumamente agradecidos por la confianza depositada en nosotros’, expresaron sus ejecutivos **Marcelo Bresca** y **Diego Torregrosa**.

Además, la empresa anunció un acuerdo con **Movistar Perú** para sumar la señal de telenovelas turcas **Kanal D Drama**. ‘Sabemos el potencial del producto y de la buena aceptación del público en Latinoamérica, estamos convencidos que este será el primer paso para que todas las operaciones del Grupo Telefónica puedan contar con las mejores telenovelas

para sus clientes’.

Este año pudimos plasmar importantes lanzamientos como lo fue **DHE** y **Sun Channel** en **Entel** de Chile, en junio pasado. En Argentina con **Movistar** se lanzó con muy buena aceptación el canal de cine **DHE**. ‘Este acuerdo muestra que los operadores de la región buscan alternativas a la hora de tener canales de calidad y así poder diversificar sus contenidos’, agregaron.

En Bolivia gracias a la gestión con las nuevas autoridades de **Entel** se pudo cerrar la incorporación de los canales **Kanal D Drama**, **Love Nature**, **Morbido TV**, **CincoMAS**, **ZooMoo** y **Sun Channel**. ‘Con estos canales mas **PX Sports** podemos darnos por satisfechos y agradecidos por la confianza puesta en nosotros para lo que se viene en el mercado Boliviano en el próximo año’.

### Próximos pasos

Luego de participar en Jornadas de Cable de Buenos Aires, **Frida Media** estará presentes en **Chile Media Show** con algunas novedades para el mercado trasandino, y por otro lado estará visitando los mercados de Colombia y Perú para cerrar el año.



Marcelo Bresca y Diego Torregrosa, de Frida

A partir del 2020 confirman su desembarco en el mercado colombiano, donde estarán presentes en **Andina Link** y posteriormente recorriendo el territorio para acercar su portafolio a los distintos operadores ofreciendo alternativas y entendiendo sus necesidades.

‘Tenemos las mejores telenovelas turcas en **Kanal D Drama** junto al séptimo arte con **DHE**, los documentales de **Love Nature** y para los más pequeños **ZooMoo**, viajando por el mundo con **Sun Channel** y saltando al vacío con **PX Sports**, espiando la vida de los mas famosos del deporte junto a **Trace Sport Stars** y lo mejor de música con sus videos que nos brindan desde **Trace Latina** y **Trace Urban**, con una ventana no solo a España sino a Europa de la mano de **CincoMAS**, sin olvidarnos de los fanáticos del cine de terror que nos regalan desde **Morbido TV**’, resumieron Bresca y Torregrosa.

## Lifetime: Adela Micha presenta *Historias Reales*

**Lifetime** anunció la incorporación de la periodista mexicana **Adela Micha** para presentar y conducir el ciclo *Historias Reales en Lifetime Movies*.

‘Estamos muy orgullosos de ofrecer siempre una perspectiva femenina en nuestro contenido, con protagonistas mujeres delante y detrás de cámaras, en este caso nos sentimos muy privilegiados de contar con la participación de la reconocida periodista **Adela Micha**, quien comparte muchos atributos de marca con **Lifetime**’, expresó **Carmen Larios**, SVP de Contenido Multiplataforma de **Lifetime Latinoamérica**.



*Historias Reales en Lifetime Movies* está compuesto por una serie de películas inspiradas en películas que se encuentran protagonizadas por mujeres delante y detrás de cámaras, ya sea como actrices, productoras, directoras, escritoras, guionistas. Actrices reconocidas como **Demi Moore**, **Queen Latifah** y **Angela Bassett**, tuvieron su primera oportunidad como directoras en **Lifetime Movies**. Además actrices tan reconocidas como **Catherine Zeta-Jones**, **Christina Ricci** y **Alyssa Milano** son algunas de las protagonistas de estas películas producidas exclusivamente por y



Adela Micha

para **Lifetime**.

Previo, durante y después de la transmisión, **Adela Micha** ofrecerá el contexto periodístico necesario con todos los detalles sobre la producción de cada film.

**Ve**  
PLUS  
Date el Gusto



Dra. Nancy, nos llega una consulta de Colombia.

@VePlus\_ @VePlus\_ VePlus\_ @VePlusTV

## RTVE lanza sus novedades de ficción y canales internacionales

En Jornadas de Buenos Aires

RTVE participará en la próxima edición de Jornadas Internacionales, donde presentará sus principales novedades de ficción y su amplia oferta de canales internacionales. El grupo estará representado por **María Jesús Pérez**, directora del área comercial internacional y por el equipo del Cono Sur.

Dentro de la ficción destaca el thriller policial *Malaka*. Una extraña desaparición, unos protagonistas muy diferentes que buscan saldar deudas con su pasado y la ciudad de Málaga. Son tres de las claves de este *noir* sureño protagonizado por **Maggie Civantos**, **Salva Reina** y **Vicente Romero** que tiene como punto de partida la desaparición de la hija de un importante empresario de Málaga y la aparición de una nueva droga que amenaza con romper el equilibrio entre clanes rivales.

Otra novedad es *La caza. Monteperdido*, inquietante thriller psicológico en el que, cinco años después de la desaparición de dos niñas de 11 años sin dejar rastro alguno en un pueblo del Pirineo, aparece una de ellas. Serie revelación de la pasada temporada, ha sido reconocida con un premio en el FesTVal de Vitoria, opta además al prestigioso Prix Europa a la mejor ficción y a 4 premios IRIS. Tendrá segunda temporada, *La caza. Tramuntana*, ambientada en Mallorca.

En Buenos Aires se dará a conocer *Promesas de arena*, una historia de amor y de amistad llevada al límite. Rodada en un entorno fascinante, la ciudad portuaria de Sfax y el oasis de Tozeur de Túnez, presenta la dura realidad a la que se enfrentará Lucía, coope-



rante de una ONG que llega cargada de ilusiones a un campo de refugiados de una ciudad de Libia.

Otro estreno es la serie diaria *Mercado Central*, que presenta las relaciones laborales, personales y sentimentales de las personas que trabajan y viven en el entorno del mercado de una gran ciudad. Situado en el corazón de uno de los barrios más populares, se enfrenta a una posible reconversión inmobiliaria, promovida por un importante fondo de inversores.

También la segunda temporada de la serie *La Otra Mirada*, la historia de unas profesoras valientes que revolucionan la educación en un centro de enseñanza para señoritas en una ciudad de provincias española de los años 20 del siglo pasado.

Dentro del género documental, RTVE cuenta también con una amplia oferta de títulos, entre los que destacan sus últimas producciones:

*Joan Tarragó. El bibliotecario de Mauthausen*. Unos cuantos libros escamoteados a los guardias fueron una tabla de salvación para muchos presos del campo de concentración de Mauthausen.

*Equipo D. El español que descifró Enigma*. Faustino Camazón, espía republicano español, fue un personaje decisivo para descifrar la máquina alemana de encriptado más famosa de la historia.

*Los cielos españoles*. A principios del siglo XX el magnate Randolph Hearst compró en España 83 techos mudéjares. De la mayoría se ha perdido su pista. Un apasionante viaje a través de la historia de esos techos perdidos.

*Spherica* narra la proeza de la primera vuelta al mundo llevada cabo por Magallanes y Elcano con motivo de su 500 aniversario. *La Zarzuela, género grande, chico, ínfimo* es un recorrido por un género de teatro musical genuinamente español, mientras que *Carlos V, los caminos del Emperador* es una serie documental de cinco capítulos que cuenta el último viaje hacia su retiro en el Monasterio de Yuste. *Manolo Sanlúcar, el legado*, documental sobre uno de los grandes exponentes mundiales de la historia de la guitarra flamenca.

RTVE seguirá ofreciendo algunas de las novedades de ficción estrenadas en 2018, como *Traición, El Continental, Sabuesos, Estoy Vivo* (que tendrá una tercera temporada), así como su amplio catálogo de series diarias: *Acacias 38, Seis hermanas, Servir y Proteger*, y otras grandes producciones de calidad como *Víctor Ros, El Caso, crónica de sucesos*, o la TV movie *Lope enamorado*.

### Canales internacionales

RTVE aprovechará Jornadas Internacionales para seguir dando a conocer su amplio portafolio de canales internacionales de calidad, destinados a cubrir las necesidades de información y entretenimiento de toda la familia. Un portafolio compuesto por **TVE Internacional**, canal generalista que ofrece información y entretenimiento para toda la familia; **24 Horas**, canal informativo en el que se puede seguir toda la actualidad de España y del mundo; **STAR HD**, canal que ofrece la mejor ficción de RTVE, dirigido a un target adulto. Pensado inicialmente para América Latina, está ampliando su penetración en Europa, donde puede verse en Francia, Reino Unido, Suiza y Luxemburgo.

**Clan**, canal que puede verse en 15 países de Latinoamérica, dirigido a los niños, especialmente a los de edad preescolar, tanto al grupo de 2 a 4 años como al de 4 a 7 años; **Playz**, canal que constituye un espacio de contenidos digitales interactivos en abierto. Ha sido pensado específicamente para los jóvenes de la generación Z.



El policial *Malaka*



El thriller psicológico *Monteperdido*

# CHILE MEDIA & CONTENT

SAVE THE DATE

26-27 • 11 • 2019  
Hotel Santiago By Mandarin  
Las Condes - Santiago

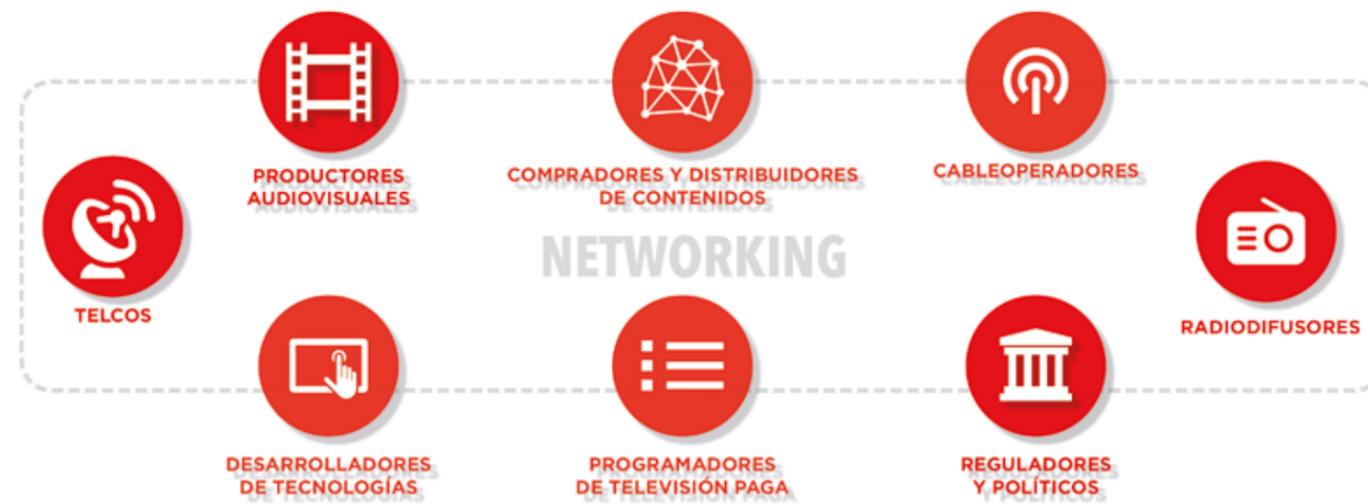
MEDIA PARTNER:

Prensario Internacional

## ¿TE LO VAS A PERDER?

Chile Media & Content es el mercado local y regional de la TV paga y producción de contenidos que viene teniendo un crecimiento exponencial. Con la participación de los principales ejecutivos y tomadores de decisiones de las más importantes empresas de la industria audiovisual, Chile Media & Content 2019 es la cita ideal para hacer crecer su red de contactos, beneficiarse con los mejores negocios, ver los últimos lanzamientos y novedades en producción y contenidos y asistir a las más destacadas conferencias y workshops.

### PARTICIPAN:



ORGANIZA:  
**GRUPOISOS**  
internacional

www.grupoisos.com

INSCRIBITE AHORA

CONTACTO POR INSCRIPCIONES:  
Tel: +598 2624 0465  
noel.cuello@grupoisos.net  
CONTACTO COMERCIAL:  
Tel: +598 2624 0465  
romina@grupoisos.net

## Smithsonian Channel presenta nuevos documentales

Distribuida por Castalia en la región

En septiembre y de cara a Jornadas Internacionales, **Smithsonian Channel**, destaca sus nuevos programas. El canal de documentales y series sobre la naturaleza y la historia producidas en excelente calidad y bajo la mirada de la Fundación Smithsonian de Estados Unidos es representado por **Castalia** para toda Latinoamérica.

Entre sus nuevos shows, anunció *Big Cat Country*, donde los cineastas de la vida salvaje **Nathan Pilcher** y **Sam Davies** siguen a los leones día y noche para capturar comportamientos únicos, incluyendo la depredación nocturna usando imágenes



*Big Cat Country*



térmicas de la cámara Selex.

Otro programa es *Galapagos with David Attenborough: 200 años* después de que Charles Darwin pisó las costas de las Islas Galápagos, **David Attenborough** viaja al archipiélago donde los científicos de hoy continúan haciendo descubrimientos reveladores. Aquí, Attenborough cambiará la forma en que vemos las Galápagos para siempre.

En *Mystic Britain*, el presentador nocturno, comediante y ex abogado **Clive Anderson** recluta a la antropóloga **Mary-Ann Ochota** para un recorrido por los lugares más místicos de Gran Bretaña

para descubrir sus secretos. Con la ayuda de historiadores, científicos y arqueólogos, investigarán qué creían los antiguos británicos, cómo vivían y cómo morían.



*Mystic Britain*

Finalmente, Smithsonian anunció el estreno de *Volcanoes: Dual Destruction*. Después de un siglo de coexistencia pacífica, dos poderosos volcanes activos, Kilauea en Hawai y Fuego en Guatemala, estallaron. Miles de personas quedaron sin hogar y ha habido muchas muertes. Los científicos en el terreno están intentando predecir lo que sucederá después. La película presenta imágenes exclusivas de testigos oculares que cuentan la historia científica y humana de estos dos desastres mortales.

En *Galapagos with David Attenborough*, el presentador nocturno, comediante y ex abogado **Clive Anderson** recluta a la antropóloga **Mary-Ann Ochota** para un recorrido por los lugares más místicos de Gran Bretaña



*Galapagos with David Attenborough*

## BBC World News renueva su imagen con logo actualizado

**BBC World News** lanzó su nueva imagen con un logotipo actualizado y un conjunto de nuevos gráficos en pantalla. La iniciativa se enfoca en alinear el canal con su oferta digital ofreciendo una experiencia más organizada para el público de BBCWN, independientemente de la plataforma que estén utilizando para acceder al contenido.

Además, **BBC World News** fortalece también la señal en Latinoamérica con el canal en HD, empatando la calidad de su contenido con la de su resolución. **Castalia Communications**, representante exclusivo



de **BBC World News** en América Latina, está trabajando arduamente junto con BBC para poder brindar la señal en HD a todos los operadores de la región. Se estima que cada uno de los operadores pueda recibir y proveer a sus usuarios el canal en HD en los siguientes dos años.

Actualmente cuenta con tres operadores principales de Latinoamérica que han podido recibir la señal en HD exitosamente y de esa manera transmitirla a sus usuarios para que puedan disfrutar de las noticias y acontecimientos internacionales de último minuto

en esta calidad.

**Miguel Torres Bohl**, VP de ventas y mercadeo en Latinoamérica para Castalia Communications, comentó: 'La implementación de una señal HD para BBC World News en América Latina está generando mucho interés de las plataformas de cable, satélite y OTT en la región. **VTR Chile** se convirtió en el líder al lanzar la nueva señal HD en enero de 2019. En un momento en que se necesita más que nunca una fuente confiable, creíble e independiente de noticias internacionales, BBC News ahora ofrece a los televidentes un servicio Full HD desde México hasta Argentina'.

# ¡REGRESA EL BÉISBOL A PONERLE FUEGO A LA PANTALLA!



EN EXCLUSIVA



DESDE OCTUBRE



DISTRIBUIDO POR:



WWW.IVCNETWORKS.COM  
 IVCNETWORKS

## CuriosityStream: El nuevo gran canal factual

De uno de los fundadores de Discovery

CuriosityStream integra la nueva tendencia de señales de alta calidad y en 4K disponibles para el mercado latinoamericano. Es una propuesta de contenido documental creada por uno de los fundadores de Discovery Networks, **John Hendricks**, que tiene más de 2000 horas de programación factual original en UHD y crece en su distribución worldwide.

Si bien cuenta con **Robert Gold** como responsable de distribución para la región, en el evento estuvo su Presidente & Ceo **Clint Stinchcomb**, que concedió la primera entrevista a Prensario junto con el nuevo canal, que genera grandes expectativas.

Dijo que la meta es liderar el segmento de programación realista sobre ciencia y tecnología como productor independiente y con total control de lo que hace para ofrecer un producto creíble. Considera que esto lo diferencia de la competencia que en general pertenece a grandes grupos de señales.

La riqueza de su programación se verá



Adeline Cassin, Robert Gold y Clint Stinchcomb, CEO de CuriosityStream



Robert Gold y Adrian Shmotolokha, de CuriosityStream, con Eduardo Caso, de IB Broadcasting



acentuada con el componente de Latinoamérica en general y de países como Chile o Brasil en particular.

Empezará a producir a nivel local también.

La oferta comercial para los operadores es atractiva tanto en 4K como en HD y SD, llevada adelante por el equipo liderado en la región por **Robert Gold** que ya empieza a tener un conocimiento del mercado y volverá a estar presente en Andina Link de Colombia. A nivel global, está en más de 70 países y espera terminar el 2019 ya con una pre-

sencia en esta región.

‘Nuestra meta es acercarle al televidente el mundo en un solo lugar para disfrutar, explorar y descubrir. Nuestra programación presenta cineastas de clase mundial y efectos visuales impresionantes’, agregó John Hendricks, fundador y presidente del canal.

Entre las producciones, se destaca la serie original *Hawking's Favorite Places* y la última en 4K, *The History of Food*, que ofrece una profunda mirada dentro de la ciencia, la historia y el impacto cultural de la comida a través del tiempo.

## Kanal D Drama se lanza en Cable Onda Panamá

Thema América anunció que Kanal D Drama, producto de una asociación con Kanal D International, expandió su presencia en Panamá a través de Cable Onda.

‘El contenido turco se ha convertido rápidamente en el preferido de la



audiencia latinoamericana. El acuerdo con Cable Onda subraya el gran interés que existe por parte de los principales operadores de América Latina de contar con un catálogo de los mejores dramas turcos disponibles en el mercado’, afirmó **Patrick Rivet**, CEO de Thema América. Kanal D Drama ofrece más de 1500 horas de dramas y series turcas premiadas, historias universales con personajes que cautivan y lugares fascinantes. Entre los títulos que destacan y que estarán disponibles a los suscriptores de Cable Onda están *Secretos Prohibidos*, *Tormenta de Pasiones*, *Honor y Respeto*, y la exitosa *¿Qué Culpa Tiene Fatmagül?*, entre otros.

Kanal D Drama se lanzó en 2018 y ya está



Patrick Rivet, CEO de Thema América

disponible en Argentina, Bolivia, Chile, Ecuador, Panamá, Perú y Uruguay. Thema América cuenta con todos los derechos digitales disponibles del canal, para cualquier servicio OTT, cable, satélite u operador independiente.



La exitosa telenovela turca ¿Qué Culpa Tiene Fatmagül?



LA PROVA DEL CUOCO  
"FESTA DELLA CUCINA"  
PROGRAMAS ÚNICOS Y  
GRANDES PRODUCCIONES



CONDISTA  
www.condista.com

## CincoMAS ya está disponible en 15 países de la región

Éxito de la alianza con Thema América

Yolanda Giordani, responsable del canal internacional de Mediaset, realizó un balance general de CincoMAS, la señal que el grupo distribuye en Latinoamérica. 'El acuerdo de distribución firmado con Thema América a principios de año está siendo muy positivo para nosotros'.

'Actualmente, CincoMAS se encuentra ya disponible en un total de 15 países como México, Argentina, Chile o Panamá, entre otros, siendo Bolivia –a través del operador nacional Entel– el último en incorporarse a esta lista', agregó.

'Además, hemos reforzado considerable-



mente nuestra presencia en Centroamérica, donde hemos crecido en los países en lo que ya estábamos disponibles y hemos llegado por primera vez a El Salvador, Honduras y Nicaragua', completó Giordani.

### Novedades de programación

'En los próximos meses tenemos previsto añadir nueva programación que seguro gustará al espectador argentino. Septiembre llega a CincoMAS con la nueva edición del famoso formato internacional Got Talent, que emitiremos pegados a su emisión en España; el estreno Grupo 2: Homicidios, una docuserie basada en hechos reales, en la que se narrarán los crímenes que conmocionaron España; la biopic del torero Francisco Rivera, Paquirri, en conmemoración a los 35 años de su muerte; y La vida con Samanta, donde veremos cómo la periodista Samanta Villar invita a su casa a una serie de personajes para convivir con sus peculiaridades', detalló la ejecutiva.

### La TV paga en Latinoamérica

Sobre la actualidad del mercado, Yolanda Giordani comentó: 'Es indiscutible que el mercado televisivo está más dinámico que nunca: nuevos agentes, nuevas tecnologías, nuevas formas de consumo que hacen que el escenario sea –como poco– explosivo y exigente'.

'El sector de la TV Paga debe saber adaptarse a estos cambios con rapidez, buscando adecuar



Yolanda Giordani

su propuesta de valor para mantener su base de abonados y, al mismo tiempo, captando nuevos espectadores'.

'Iniciativas como la de televisión en todas partes (TVEverywhere) permiten que el sector siga presente a través de Internet, permitiendo al espectador utilizar cualquier tipo de pantalla para acceder a los canales en vivo tal como lo haría desde la televisión convencional, ofreciendo un nuevo modelo más accesible para todos los bolsillos'.

### Proyectos y expectativas

Sobre el futuro de la empresa, señaló: 'Seguimos trabajando para cerrar nuevas alianzas estratégicas que nos permitan difundir los contenidos líderes en España y con ello, continuar enamorando a nuestra audiencia y cautivando nuevos abonados'.

Y concluyó: 'Nuestro objetivo ha sido siempre llegar a todos los territorios del continente americano. Por ese motivo, conocer a cada operador y adaptarnos a las nuevas tendencias de consumo serán nuestras principales consignas para los próximos años'.



Got Talent 5



Grupo 2 Homicidios



La vida con Samanta



Sé quién eres



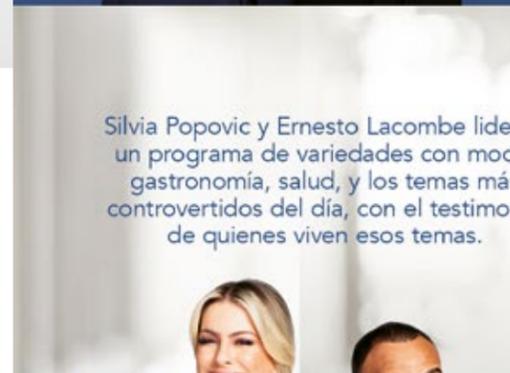
Paquirri

PARA TI QUE NO TE DESCONECTAS DE BRASIL.



BORA SP

Joel Datena y Laura Ferreira se conectarán con usted, brindándole las noticias sobre el clima, el tráfico y lo más importante que sucede en la capital más grande de América del Sur.



Silvia Popovic y Ernesto Lacombe lideran un programa de variedades con moda, gastronomía, salud, y los temas más controvertidos del día, con el testimonio de quienes viven esos temas.



Las principales noticias y un debate diario con buen humor reúne a periodistas y deportistas para comentar sobre lo más importante sobre el fútbol en Brasil y en el mundo.



× JOGO ×  
ABERTO

Com toda la credibilidad y el mejor equipo de periodistas y comentaristas, el jornal da Band lleva a los brasileños por todas partes en el mundo los hechos más importantes de Brasil y las principales noticias del planeta.

JORNAL DA BAND



Dirección General: Silvia Jafet • sj@band.com.br  
 Contato: Marcelo Assumpção • marcelo@interactvbrasil.com

Argentina, Uruguay, Paraguay y Chile  
 Sabrina Capurro • +54 11 4774-5127  
 sabrina.capurro@sgdgggroup.com

**BAND**  
INTERNACIONAL

BAND.COM.BR/INTERNACIONAL  
 facebook.com/bandinternacional

## Blue Ant Media: Love Nature 4K se lanza en Brasil

Mientras ZooMoo ya llega a 18 millones de hogares

Blue Ant Media anunció el lanzamiento de la señal de naturaleza y el mundo animal, **Love Nature 4K**, en el mercado brasileño, adonde desplegará sus más de 600 horas de contenido inédito grabado en UHD.

‘Love Nature 4K explora positivamente la vida silvestre y se preocupa por la conservación y la conciencia ambiental, por lo que impacta a una audiencia preocupada por estos temas. Brasil es un mercado importante para la distribución de Love Nature 4K, ya que tiene el sector 4K en expansión y que es exactamente nuestro diferencial’, explicó **Julio Sobral**, gerente general de Love Nature 4K para América Latina.

El contenido es rico en imágenes submarinas, impresionantes imágenes desde los cielos y detalles de animales que muestran



lo mejor del planeta. Los programas abordan de manera realista la vida cotidiana de los animales, sus familias, cómo se relacionan, cómo se alimentan y cómo sobreviven en su hábitat.

‘Todo es original y exclusivo, listo para servir a un público consumidor vinculado a la vida animal, la naturaleza y que está muy en sintonía con la sustentabilidad y los problemas medioambientales’, agregó.

Love Nature 4K tiene socios que también abrazan estas causas, como WWF y SOS Mata Atlántica. También financia programas de la Guardia Forestal de WWF en el Refugio de Vida Silvestre Srepok y Phnom Prich de Camboya, y apoya al Instituto Jane Goodall, Wild is Life y Game Rangers International ONGs.

En Latam, la marca también llegó con este compromiso, a través de la campaña #StopBullyingNature, una acción que alerta a los latinoamericanos del maltrato de la naturaleza y los animales. Para hacerlo, publica los videos publicados por los seguidores usando el hashtag. Además de # 2019challenge, que acusa los cambios ambientales causados durante más de diez años.

De origen canadiense, el canal ha estado disponible desde mediados de 2018 en la región y ya puede verse en Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Panamá, Costa Rica, Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Perú y Paraguay.

### ZooMoo: 18 millones de hogares

Dirigido a niños en edad preescolar y hasta los nueve años, el canal **ZooMoo**, lanzado en Latinoamérica en 2013, tiene la premisa de actuar en la conciencia de los niños sobre las causas de la preservación de animales y naturaleza.

‘El canal ya es visto por 18 millones



Julio Sobral, gerente general de Love Nature 4K y ZooMoo

de suscriptores entre los principales cableoperadores de la región. Alcanzando 65 millones de personas. Debido a que conocemos el potencial de alcance e interacción con este público infantil, somos el único canal que ofrece una aplicación interactiva llamada **MyZooMoo**, así como también oportunidades para patrocinios de programas, contenido de marca, aplicaciones, eventos y folletos educativos’, remarcó Sobral.

La programación también presenta contenido lúdico de los mejores productores mundiales. Entre los programas destacados se encuentran *Jelly Jamm*, *Kiko*, *Kooki's*, *Teddytown*, entre otros de naturaleza infantil y educativa.

‘Nuestro diferencial es exactamente el contenido destinado a crear valor en relación con el medio ambiente, la causa animal y la sustentabilidad para los niños y sus padres. Pensado especialmente para aquellos que se preocupan por lo que mira su hijo’.

La marca también tiene una plataforma digital y dos aplicaciones, disponibles en Android e iOS, **ZooMoo Play**, para ver algunos programas en cualquier lugar, además de **MyZooMoo**, una aplicación interactiva que le enseña al niño a explorar y aprender sobre el mundo animal.



ESPECIAL  
31 DÍAS DE TERROR  
TODO EL MES DE OCTUBRE

## NatGeo formará parte del nuevo Disney+

National Geographic Latin America vive un momento con muchas expectativas ya que, tras la fusión de Disney con Fox, del que formaba parte, en abril de este año se anunció que será uno de los cinco sellos parte de Disney+, el principal OTT del megas-tudio. Los otros son Disney, Pixar, StarWars y Marvel. Mientras tanto, con la producción regional gana fuerza y nuevas audiencias.

Señala Santiago De Cárolis, General Manager de National Geographic Latin America: 'En Nat Geo estamos con varios procesos en marcha, todos muy ambiciosos. Por un lado, estamos ampliando la audiencia, partiendo de la tradicional de corte adulto -documentales, factual- hacia público más joven y reunión familiar. Nos está yendo muy bien, siendo clave para ello la programación local, que ya ocupa el 20% de nuestra oferta. Allí hacemos foco en los nuevos targets y es donde más crecemos'.

'En Nat Geo siempre han atraído los documentales de historia, así como los de acceso y descubrimiento. Entonces vimos allí un nicho interesante con las biografías, por ejemplo



'Bios, vidas que marcaron la tuya', que cumplen estos perfiles sumando acceso a historias no tan conocidas de gente famosa. Eligiendo bien las personalidades, como Charly García, Gustavo Cerati, Alex Lora, etc., ganamos nuevos targets mientras mantenemos nuestra audiencia core'.

'También promovimos experiencias innovadoras estrenando contenidos primero en plataformas digitales. Por ejemplo, producimos "Explorer Investigation", una serie que documenta algunos de los temas y conflictos sociales más importantes en América Latina y que 'estrenamos primero en digital, donde sabemos que llegamos a un público joven, y luego en TV lineal para nuestra audiencia más tradicional. Así amplificamos el público. Hoy estamos produciendo en Argentina, México y Brasil'.

'La inclusión de National Geographic en Disney+ es una gran noticia, muestra el prestigio de nuestra marca y la calidad de sus contenidos. Podemos enriquecer la oferta complementando con contenido para un target



Santiago De Cárolis: Disney + NatGeo

más adulto, documentales o más familiar. De aquí en más veo potencial para aumentar el volumen de nuestras producciones originales para cubrir la demanda tanto lineal como no lineal'.

'Con Nat Geo Kids sucede lo mismo. Ahora estamos con dos nuevas producciones, 'Pilar' e 'Ico Bit Zip, la segunda enseñando a los niños lo que sucede en el mundo digital, siempre de una forma responsable. Complementamos muy bien el producto de Disney en kids. El panorama global de medios lo veo muy bien, sobre todo para el espectador, que cada vez tiene más opciones de contenido y más libertad para elegir. A partir de esto, se potencia el consumo'.

## Peek Studios, nueva señal de eSports en Argentina

La empresa argentina Infinite Reach incursionó en el mercado del entretenimiento, los videojuegos y los eSports con el reciente lanzamiento de la señal Peek Studios en Argentina. Se trata de la primera propuesta local que transmite en español durante las 24 horas en la más alta calidad audiovisual.

Entre los talentos de la señal, se



destacan figuras como el actor Stefano de Gregorio, el periodista de tecnología Santiago Do Rego, el influencer Gerónimo "Momo" Benavides, el gamer Pablo "Duende" Ballón, la cosplayer Valentina Kryp, el streamer Facundo Banzas, la periodista Florencia Barbeira, el ex "Combate" Paio Rodríguez y el periodista de eSports, Kevin Aiello.

El streaming permite interactuar con el conductor del programa de turno en tiempo real, y esa interactividad con el público es uno de los ejes principales que tiene a Peek Studios como pionero en la profesionalización de streamers e influencers del ámbito gamer argentino. La tendencia mundial indica que cada vez menos gente mira televisión y se inclina a plataformas como Netflix, YouTube y Spotify, donde el usuario puede elegir on-

demand, es decir, por decisión propia.

Peek Studios incursionó en el ámbito streamer y gamer con el objetivo de brindarle a los streamers un lugar donde puedan profesionalizar su trabajo, contar con herramientas de alta tecnología, recursos superiores, estudios de primer nivel diseñados con distintas escenografías, salas con computadoras de alto rendimiento y preparadas para competencias profesionales.

La apuesta también apunta a las competencias ciberdeportivas: los esports, que ocupan un lugar primordial en la programación de Peek Studios. De hecho, el primer evento realizado en las instalaciones, fue la Gran Final Sudamericana de Aorus League. Allí se enfrentó el campeón brasileño de Counter Strike: Global Offensive, ante el campeón de Cono Sur, proveniente de Chile.

RT

SEPA MÁS

10 años en el aire

SU ALTERNATIVA EN EL MUNDO DE LA INFORMACIÓN

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

actualidad.rt.com

Distribución:  
Maya Erkova [mberkova@rttv.ru](mailto:mberkova@rttv.ru)

Cooperación y contenido:  
Karina Melikyán [kgmelikyan@rttv.ru](mailto:kgmelikyan@rttv.ru)

## ProxTV lleva sus señales a toda la región

Lanzada en 2011 por **Javier Julio**, ProxTV es la empresa de representación de señales y gestión integral del negocio que distribuye **Crónica**, **El Canal de la Música** (CM) y **El Garage** para toda la región, junto a cuatro señales más. Además, en los últimos años incorporó la venta publicitaria y ya trabaja con algunos proyectos de producción de contenidos.

**Hernán Quiroga**, COO, comentó que en Latinoamérica, tiene acuerdos con los principales operadores del Cono Sur, inclu-

yendo **Cablevisión**, **DirecTV**, **Telefónica** y **Claro**, mientras avanza en negociaciones para crecer en distribución en más países. Es así que ha avanzado para ingresar en Colombia y Ecuador, y está teniendo una fuerte presencia en los eventos de la industria. Este año, ProxTV participó en NATPE Miami, Punta Show, APTC, Bolivia Media Show, Asunción Media Show y ahora estará en Jornadas.

### Novedades de las señales

Explicó Quiroga: 'Crónica realizó en los últimos años un proceso ambicioso de renovación técnica y artística, con grandes inversiones. Desde la construcción de un imponente estudio, el desembarco de importantes figuras y referentes periodísticos, hasta una renovación técnica integral que se consagró con el lanzamiento del HD'.

'Toda esta gran renovación se reflejó en el reposicionamiento del canal, que este año cumplió 25 años. Además recibió cinco nominaciones para los premios Martín Fierro

este año y obtuvo dos premios en categorías clave para un canal de noticias'.

Además, dijo: 'El Canal de la Música emite en HD desde hace unos meses. Está estrenando especiales con artistas como Reik, Jesse & Joy, Antonio José, Molotov, Cuarteto de Nos y los ya consagrados argentinos, Soledad, Emmanuel Horvilleur y Los Auténticos Decadentes, entre otros. También sumó el ciclo *Electromúsica*, con cobertura de recitales alrededor de todo el mundo de David Guetta, The Chainsmokers, Dimitri Vegas'.

'La señal sobre el mundo motor, El Garage, también se lanzó en HD de manera satelital. Entre sus últimos estrenos, se destacan Auto Transporte, El Garage de las Racing Girls, Museo de las Leyendas, Acojonados You-tubers y el regreso de un clásico panameño como Autopista. Y también se mantienen vigentes sus consagrados Design Center, Mesa de Campeones, Museum, Motorbikes, American Dreams. Además, próximamente lanzará su plataforma OTT con una biblioteca muy amplia de contenidos', detalló.



Hernán Quiroga, COO de ProxTV

## France 24 en español se consolida en Panamá

Se lanzó en Cable Onda

**France 24 en español** continúa su expansión en América Latina, luego de la firma de un nuevo acuerdo con el principal operador de cable panameño **Cable Onda**, para la distribución del canal en su "Combo Pack HD". Este acuerdo permite que el canal sea accesible para 133.000 hogares adicionales en el país centroamericano.

Con su presencia en Panamá, en español y en inglés, también mediante las ofertas de **Cable & Wireless** y **Claro TV Panamá**, France 24 refuerza su presencia en América Latina, llegando actualmente a cerca de 8 millones de hogares.

France 24 está integrada por cuatro cadenas mundiales de información continua

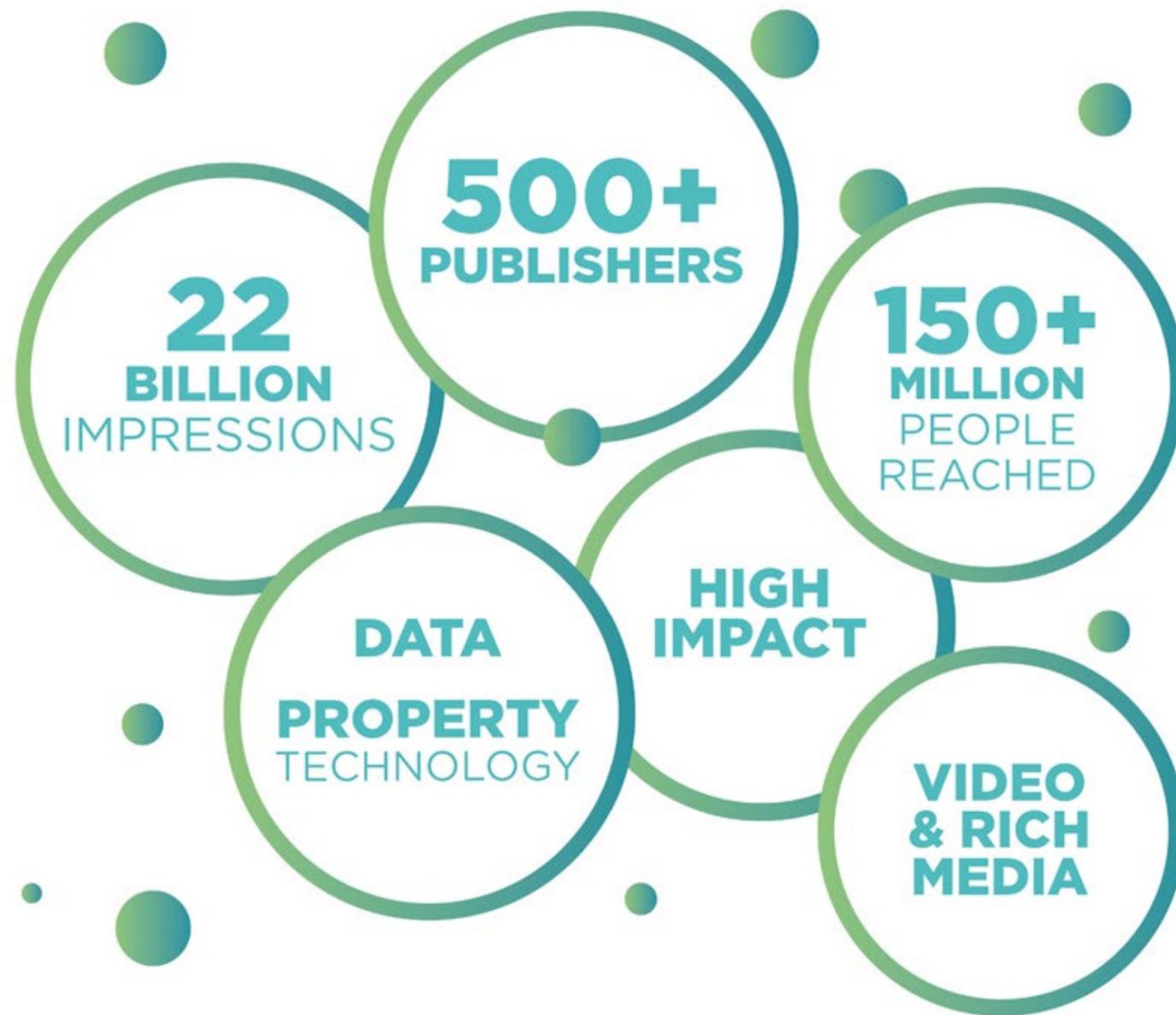
(en francés, árabe, inglés y español), que emiten las 24/7 (6 horas diarias, para la cadena en español) en 385 millones de hogares en los 5 continentes. France 24 cuenta con 79,8 millones de telespectadores semanales (medición realizada en 71 países de los 184 en los que se emite al menos una de las cadenas).

Su redacción ofrece desde París un enfoque francés sobre el mundo y se apoya en una red de 160 corresponsalías que cubren prácticamente la totalidad de los países del mundo. La cadena emite por cable, satélite, TNT en algunos países, ADSL, teléfonos móviles, tabletas y televisores conectados, así como en YouTube. Los universos digitales de France 24, traducidos en todos los



Pompeyo Pino, Olivier Mortier y Álvaro Sierra, de France 24

idiomas, registran 15,5 millones de visitas mensuales y 59,8 millones de visualizaciones de videos (promedio de 2018) así como 38.9 millones de seguidores en Facebook y Twitter (abril de 2019).



[www.eplmedia.com](http://www.eplmedia.com)





# Soluciones end to end

Acompañando la convergencia digital

Servicio  
Confianza  
Respaldo  
Calidad  
Solidez  
Valores  
Proyección

Soluciones  
Equipo Humano  
Solidaridad  
Servicio  
Dedicación  
Soporte  
Compromiso  
Respeto

## Llegamos para darle soluciones

info@bvstv.com - Tel.: +54 11 5282 6400 - bvstv.com



## Andina Link lanzó el primer mercado audiovisual para Centroamérica

La industria de la TV paga se reunió en Costa Rica

En el año de su 25° aniversario, Andina Link volvió a reunir a la industria de TV paga en Costa Rica, consolidando el foro de negocios para contenidos en Centroamérica y el Caribe, MAUCC, y continuando con la tendencia de Cartagena de incorporar a los proveedores de Internet (ISPs).

La convención se realizó del 3 al 5 de septiembre en el hotel Barceló San José Palacio de la capital tica por sexto año consecutivo. La inauguración contó con representantes de la Sutel, el Ministerio de Cultura, el Micitt, Infocom, además de la asociación de ISPs de Latinoamérica LAC-ISP, además de invitados especiales de Procomer, Canartel, Wisp México, Konecra y más. Además, con motivo del MAUCC, llegaron comisionados filmicos de toda la región.

‘Los contenidos son la joya de la corona en toda la cadena de valor de la industria

audiovisual, y las estrategias tienen que ver con la agregación y la distribución’, dijo Gabriel Levy, de Andina Link. Por su parte, Luz Marina Arango, organizadora del evento, agradeció la presencia y apoyo para continuar con el evento.

Finalmente, Gilbert Camacho, presidente de la Sutel, compartió las cifras más relevantes del mercado de TV paga en Costa Rica, que cerró el 2018 con más de 800.000 suscriptores, donde el 67% tiene cable, el 29% tiene DTH y el 4% IPTV. ‘El nivel de conectividad que exige el mercado demanda más inversiones’, remarcó.



El panel inaugural de Andina Link 2019, con los reguladores y autoridades invitadas

Además, José Castro Chacón, de la Comisión Fílmica de Costa Rica, destacó la realización del mercado audiovisual para Centroamérica y el Caribe (MAUCC), que reunió a 40 empresas, seis comisionados de distintos países y realizará más de 200 ruedas de negocios en dos días con 11 compradores.

### Reducir la brecha digital

Uno de los paneles del FICA se dedicó a cómo reducir la brecha digital, con la participación de Maryleana Méndez, asesora de regulación de ASIET, Sergio Urquijo, docente e investigador de la Universidad de Antioquia (Colombia), Basilio Pérez, presidente de Abrint (Brasil), y Antonio García, de Teleplus Digital.

Compartieron cifras sobre la penetración digital y de la conectividad en Latinoamérica, destacando que el problema no sólo está en lograr mayor cobertura de Internet sino en mejorar la educación para que los usuarios entiendan, conozcan y puedan sacar provecho de las posibilidades que entrega el universo digital.

Así, disminuir la brecha digital se presentó como un enorme desafío en la región que involucra inversiones y prioridad en las agendas regulatorias de todos los países, donde los marcos jurídicos resultan



José Gutiérrez, de Cabletica, Normán Chávez, Juan Manuel Campos Ávila, de Ciber Regulación, y William Villalobos



Juan Manuel Youshimats, de EWTN, con todo el equipo de Omnivisión, de El Salvador



Los representantes de Coneléctricas y Coopelesca con Deiber Mora Barrantes, Gonzalo Blanco y Javier González, de Obix



Lary Gómez, de Grupo Extra, Mauro Escalante, de Academy Xperts, Roy Salazar y Alexander Gómez, de Flynet

Pasa a página 76



NEBULA VIDEO PLATFORM

La plataforma de TV **multipantalla** diseñada para Cable Operadores, Telcos e ISPs que requieren una solución comercialmente flexible y de rápida implementación.

FLEXIBILIDAD

SOLUCIÓN LLAVE EN MANO

HEAD END VIRTUAL

LIVE STREAMING VIDEO ON DEMAND VIRTUAL-PVR MULTIPANTALLAS CATCH-UP TV

QVIX Solutions

PARTNERS DE



FLUSSONIC™

obsoletos porque en su mayoría fueron pensados en la década de 1990.

**OTT en Latinoamérica**

En la última jornada, **Adriana Franco de Business Bureau**, compartió el panorama actual del consumo de OTT y de cómo se compone el mercado. ‘Estamos en una época de convergencia donde jugadores que provienen de diferentes ámbitos están entrando al negocio del video con nuevos modelos’, afirmó.

Señaló que en Latinoamérica hay más de 260 plataformas que provienen de diferentes fuentes: programadores (44%), empresas independientes (33%) y cableoperadores (23%). Además, se plantean con diferentes modelos de negocios, que pueden ser TVOD (por transacción), SVOD (por suscripción), FVOD (gratuito), TVEverywhere (requieren la validación de un operador de TV paga) o híbridos.

Del total de plataformas, 71 provienen de Centroamérica y se ofrecen a un valor promedio de USD 6; 16 cuentan con publicidad y permiten acceder a más de dos tipos de dispositivos.

A nivel de la demanda, un estudio de BB en ocho países de Latinoamérica, demostró que el 60% de los hogares con cable lo mantiene, el 13% ha decidido reducir su paquete, el 21% ha cortado el cable y el 13% jamás se ha suscrito a un servicio de TV paga.

Respecto del VOD, encontró que el 73% del total de hogares con banda ancha, está suscrito a al menos un servicio de SVOD. El dispositivo elegido por mayoría es el SmarTV con el 43% de las preferencias. ‘Es-

tamos convirtiendo los OTT en la TV tradicional, con paquetes Premium y la llegada de las señales a este segmento’, añadió.

**Feria comercial**

La feria comercial tuvo este año muy pocas señales, algo para trabajar si se desea revertir en sus próximas ediciones para poder mantener este espacio de negocios en la parte de programación. Si estuvieron reunidos los ejecutivos de ventas en el lobby del hotel, lo que demuestra que el encuentro personal sigue siendo necesario.

Además, el espacio se vio reducida respecto a la última edición y hubo una clara preponderancia de las empresas de tecnología en sintonía con la tendencia de todos los eventos de la industria.

Las señales estuvieron presentes sobre todo con auspicios, como ESPN&Disney, AMC Networks, Televisa y Turner, que si bien no estuvieron con stands, si trajeron a sus representantes de ventas en reuniones en el hotel. Las señales religiosas EWTN, Esperanza TV, María Visión volvieron a



Manuel Herrera Mutis, de Cablebrus; Mariana Mendoza y María Gabriela Villareal, de Turner; Eves Yasmin Ruiz García, de Yota Nicaragua; Cristófer Fernández Araya, de Cablebrus; y Tibisay Betancourt, de Turner



Manuel Romero, de Mi Cable; Herminio Domínguez y Alfredo Martínez, de Televisión Punto I; con Piedad Martínez, de Global Media

tener sus stands como todos los años. Además, Olympusat estuvo presentando al mercado latinoamericano la plataforma Vemox, y el canal cultural y educativo creado por 33 universidades de toda Latinoamérica, Zoom, llegó con gran despliegue para promocionar su contenido y eventos de la industria audiovisual. DW se destacó no sólo con su stand sino con buenos auspicios en Andina Link.

En tecnología, Network Broadcast apoyó el evento con uno de los principales stands en la entrada de la muestra y dio una conferencia cómo incrementar los ingresos y frenar la baja de usuarios a través de plataformas interactivas, a cargo del Ing. Gonzalo González Navarro.

Interlink anunció la segunda edición del foro Interlink Connect que se realizará en Rosario (Argentina) el 19 de septiembre. Reportv destacó el Reportv Finder. Otros proveedores que estuvieron en la expo son AhTech, Comcast Wisi, Flynet, Zcorum, Net Solutions, distribuidor de Viavi, Pics Telecom, Prysmian y Optiwella.



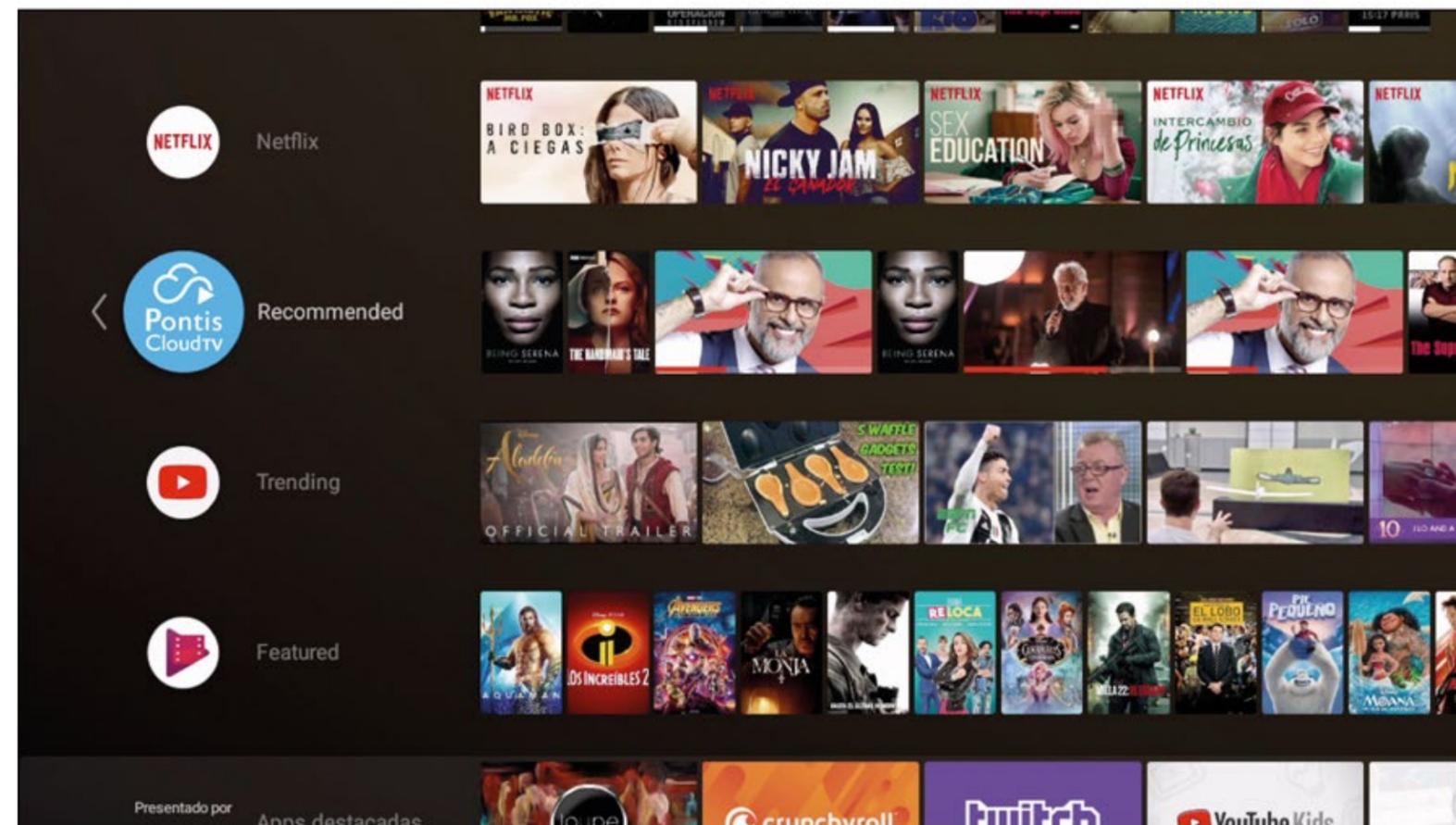
Tobias Nystrom y Nelly Vásquez, de CryptoGuard, con Cinthya Fallas, Samantha Ceciliano y Emilio Martínez, de Comcast; y Raúl Castellanos, de Wisi



Matias Lassalle y Gonzalo González, de Network Broadcast, con Ronald Gustavo Cruz Lozano y Carlos Eduardo Corvera Jiménez, de Red 4G



Soluciones de Televisión OTT  
Multipantalla y Smart Home



Nuestros Dispositivos **Pontisandroidtv**

Los Esperamos en  
**JORNADAS INTERNACIONALES 2019**



ROME  
OCTOBER  
16|20  
2019



**MIA**  
MATCHING EXCELLENCE  
MERCATO INTERNAZIONALE AUDIOVISIVO  
FILM | DRAMA SERIES | DOC

**MEET  
THE  
UNE  
XPECTED**

**JOIN US IN ROME FOR MIA | 2019!**

ACCREDITATIONS FOR THE **5TH EDITION** OF MIA MARKET ARE OPEN TO ALL INDUSTRY PROFESSIONALS. **GET YOUR PASS NOW, WHY WAIT?**

**DISCOVER MORE** OR  
[WWW.MIAMARKET.IT](http://WWW.MIAMARKET.IT)

**CONTACT US**  
[INFO@MIAMARKET.IT](mailto:INFO@MIAMARKET.IT)



**ASIA TV FORUM & MARKET**  
in association with miptv and mipcom  
Asia's entertainment content market

**IF IT'S  
ASIA,  
IT'S ATF**

**MARINA BAY SANDS | SINGAPORE**

**3 DEC 2019**  
ATF Leaders' Summit

**4 - 6 DEC 2019**  
Market. Conference.  
Networking Events

**PHASE 2 PASSES ON SALE TILL 31 OCT  
JOIN NOW!**

Register at [www.asiatvforum.com](http://www.asiatvforum.com)

Held in  
conjunction with:



An event of:



Produced by:



Supported by:



Held in:



A brand and a project produced by



Supported by



With the contribution of



Co-funded by the  
European Union



## Pontis: Gran crecimiento con broadcasters

A partir de la integración con marcas clave

Leoandro Gioino, Presidente & CEO de Pontis Technologies, destacó que la empresa sigue trabajando fuertemente, y que la maduración del OTT y el streaming en vivo, al que siempre ha apostado, le permitieron duplicar la facturación en los últimos tres años, lo



que espera que siga en este 2019. La clave es la integración de soluciones donde Verizon Media Services es un gran abridor de puertas, por ser superior al resto de las redes de distribución de contenidos. Verizon les permite a los clientes desarrollar una plataforma



Leonardo Gioino, de Pontis y Jossi Fresco, de Verizon

**WKD Cable Enterprises LLC**

**Equipos Nuevos y Reconstruidas**

- Motorola / General Instrument
- Scientific Atlanta / Cisco
- Arris / Ccor / Phillips
- Magnavox
- Equipos Medición y Testeo
- Fibra / Cable Coaxial / Conectores
- Transmisores / Nodos Ópticos
- Cable Modems Docsis 2.0 & 3.0

**Cable Modems Nuevo 3.0 Docsis con Wifi & EMTA**

Wolfgang Kurt Domschke  
General Manager  
Tel: +1-850-450-5620  
Email: wolfgangdomschke@cioud.com

Nicoletta Polizzi  
Ejecutiva de Ventas Latinoamérica  
Tel: +54-911-4168-5602  
Email: nicoletta@wkd.com  
wkdcabeargentina@skype.com

propia con procesamiento de video en la nube para lanzar un producto OTT, tener sus aplicaciones e integrar dispositivos; es aquí donde aparece Pontis.

Detrás de ese trabajo se pudo entrar junto a broadcasters y programadores Tier 1 con aplicaciones, infraestructura, venta de dispositivos y servicios profesionales. Esa evolución hizo que haya cambiado un poco su negocio, ya que antes se enfocaba mucho en TV paga y eso migró a OTT permitiendo operar con broadcasters de todo tipo.

Gioino destacó también a Amino en la evolución de dispositivos, de STBs a los primeros lanzamientos de AndroidTV para operadores de TV paga, donde pronostica un buen crecimiento para este año.

Desde 2017, también trabaja en la evolución a 4K en las cabeceras de varios operadores de TV paga de la región en países como Argentina, Brasil y Ecuador. También hay instalaciones en México, donde trabajó con **Multimedios** para el lanzamiento de Costa Rica.

En Argentina, Pontis Technologies desarrolló la red Wi-fi de carrier grande para el operador móvil virtual de **Catel**, la asociación argentina de cooperativas liderada por **Ariel Fernández**, en un importante acuerdo con **Movistar**. Fue un despliegue nacional en más de 40 ciudades y está trabajando también con la cámara de los ISPs. Acaba de cerrar un acuerdo con el **Grupo Clarín** para sus plataformas digitales, en un proyecto también a nivel nacional.

# Delivering Everything You Need to Compete



Let Amphenol Broadband Solutions demonstrate how its global technology leadership can help you with your most pressing network challenges in an innovative and sustainable way.

- Wireless
- FTTx
- R-PHY
- Satellite
- Wireless Backhaul
- Fiber Deep
- 5G/Small Cells
- HFC
- IoT
- Customized Training
- Engineering
- Installation

For more information visit us at [amphenolbroadband.com](http://amphenolbroadband.com)

**TFC South America S.A.**  
Av. Sarmiento 786 - 9A - Resistencia - Chaco - Argentina  
Tel. +54 362 440 4457 - e-mail: info@amphenol.com.ar

**Amphenol**  
Broadband Solutions®

## Qvix Solutions: Cableoperadores e ISPs salen al mercado con su propio OTT

Soluciones de video para primera y segunda pantalla

Qvix es una empresa creada con ingeniería canadiense y desarrollo argentino, que ofrece soluciones de video para las empresas de cable, cooperativas e ISPs que busquen dar valor agregado a sus abonados o incluso salir al mercado con una solución para primera pantalla, llegando así a nuevos territorios e incrementando su base de suscriptores.

La empresa salió en 2013 con una solución para OTT en Argentina, aunque quizás el mercado no estaba lo suficientemente maduro para comprender la importancia de este servicio. Más tarde, con el lanzamiento de Flow y la explosión de los OTT, los cables entendieron que debían innovar y buscar una nueva forma de llegar a sus clientes. Desde entonces, Qvix no ha parado de crecer, siempre con una plataforma en evolución y desarrollo a la medida de las necesidades en el país y toda la región.

Gracias a la alianza con los fabricantes de servidores de streaming **Wowza Media Server** y **Flussonic**, a quienes representa comercialmente en todo el continente, se logró un producto de máxima calidad y confianza que además de Argentina, ya está disponible en más de diez proveedores de servicios de Colombia e iniciando operaciones en Centroamérica. Precisamente, en Andina Link Centroamérica estuvo su CEO, **Mariano Surghy**, quien adelantó que también está mirando a Costa Rica y Guatemala, como un posible destino de sus soluciones porque, aunque se ve un mercado muy concentrado con pocos operadores grandes, algunos medianos y muchos pequeños, cree que existe mercado y el contexto económico adecuado para adquirir este tipo de plataformas.

### Constante desarrollo

'La plataforma ha madurado mucho tecnológicamente. Estamos haciendo foco en la primera pantalla, de trabajar con Set Top Boxes Android para que los cableoperadores

no lleguen con TV paga, puedan hacerlo a través de IP. Apuntamos a mejorar la interfaz de la pantalla del televisor, ese es el objetivo este año', explicó Surghy.

'Teníamos un fuerte desarrollo de la interfaz para celulares, móviles, segundas pantallas. Cuando llegamos a Argentina y sobre todo también en Colombia, notamos que había un nicho importante para la primera pantalla, el televisor. El desafío fue lograr una interfaz muy ágil, con EPG, muy rica y con funcionalidades extendidas en la primera pantalla', agregó.

'Ahora el usuario en el televisor directamente puede retroceder la programación o grabarse un programa y verlo más tarde, utilizar el on demand'.

### Gran trabajo con asociaciones

'En Argentina, hay un gran segmento de cooperativas que dan el servicio de cable tradicional desde hace más de 30 años. Instalar un servicio como el nuestro de segunda pantalla tiene un costo alto, pero saben que si no lo ponen, se mueren; ya está llegando **Flow**, mientras que **Telefónica** y **Claro** están en el mismo camino', señaló.

'Una gran oportunidad que tienen las cooperativas y pequeños cableoperadores es la de asociarse para negociar en conjunto. Nosotros nos adaptamos perfectamente. Cada uno individualmente no puede acceder a una solución así, pero si se agrupan, al sumar clientes pueden llegar a este tipo de servicios. Nosotros requerimos un mínimo de abonados y a veces les cuesta mucho llegar si no lo hacen entre varias'.

En este sentido, Qvix tiene la gran ventaja de ofrecer una plataforma multitenant. Es



Mariano Surghy y Gustavo Villegas, de QVIX Solutions

decir, que su software permite a través de una única instancia de aplicación que se ejecuta en el servidor, atender a múltiples clientes u organizaciones. Agregó Mariano: 'Perfectamente podemos segmentar ciertas partes de la plataforma, por ejemplo todo lo que es gestión de canales de manera centralizada, mientras que todo lo que respecta a suscripciones lo puede manejar cada cliente individualmente. Podemos hacer que los costos fijos se repartan entre todos'.

'Nosotros proveemos la solución end-to-end, hacemos todo lo que implica la transcoding de señales, su adaptación para streaming, la gestión de guía electrónica, las interfaces de usuarios con marca blanca, etc. Además la solución es operada 100% por nosotros, 24/7'.

Finalmente, se refirió al valor diferencial de la empresa. 'Hoy el mercado de soluciones para OTT tiene mucha competencia. Varios ofrecen plataformas de terceras partes, algunas son europeas y las adaptan. No son soluciones propias, y eso es una ventaja nuestra, porque nos permite adaptar rápidamente las funcionalidades a las necesidades locales, tanto de Argentina como de cada región a donde vamos. Nosotros manipulamos y desarrollamos la plataforma, que está en continua mejora y rápidamente desde nuestra software Factory ubicada en Córdoba'.



# USTED. NOSOTROS. JUNTOS.

*Hacemos que la comunicación suceda.*



Para más información:

[www.ptsupply.com](http://www.ptsupply.com)



Contáctenos al:

1-800-238-7514



Vía email:

[marketing@ptsupply.com](mailto:marketing@ptsupply.com)

## La verdadera influencia de Netflix en la situación actual

Business Bureau analiza el uso de las plataformas OTT

Netflix lidera el mercado OTT en América Latina, acaparando el 65% de los hogares con Internet que ven películas o series online en el segundo trimestre del 2019. Revolucionó la industria de medios y colocó una alta vara que lleva a que otros jugadores revisen su estrategia para adaptarse al terreno digital.

El equipo de **BB LAB** analizó en profundidad la interfaz y detectó factores clave que permiten el eficiente uso de una plataforma OTT. Una ventaja que tienen otros players, es que permiten ver el catálogo de la plataforma sin estar autenticados y la posibilidad de utilizar un free trial, algo que Netflix retiró en varios países, entre ellos Argentina.

Considerando todos los modelos de negocio, el estudio "BB New Media Essentials" arrojó que Netflix es el OTT al que los usuarios destinan la mayor cantidad de horas para ver contenidos. En promedio, ven películas y/o series en esta plataforma más de 11 horas por semana. Más que lo que destinan los hogares conectados a ver TV abierta (4 horas) o TV paga lineal (7 horas).

La verdadera influencia de Netflix en la situación actual es que está forzando a que otros lancen también servicios OTT con la finalidad de estar al día en cómo los usuarios consumen contenido, pero sin garantía de que el modelo de negocio vaya a dar resultados positivos en el corto ni en el mediano plazo. En América Latina ya existen más de 260 plataformas activas. Empresas de telecomunicaciones o empresas no tradicionales comenzaron a incursionar



en este mercado, como es el caso de Amazon, Google y Apple con sus servicios SVOD.

De todos modos, estos OTT no son su principal unidad de negocio, sino que tienen el soporte de otro servicio preponderante inicial (Amazon: Retail & Amazon Prime; Google: Publicidad, entre otros; Apple: Venta de dispositivos y servicios adicionales por suscripción). En el caso de las telcos, tienen sus OTTs como valor agregado al resto de sus servicios principales y generalmente bajo un modelo de TV Everywhere o Validated VOD. Esto se debe a que se requiere de una gran capacidad financiera para poder jugar en este mercado.

Sumado a esto, hay que considerar las fusiones que se están dando en el mercado como respuesta a la alta competitividad. AT&T-Time Warner, Disney-FOX, VIACOM-CBS (volviendo a unirse), dichas alianzas implicarán más negociaciones por la adquisición de derechos, así como la capacidad de producción propia y quita de contenidos, tal fue el caso de Disney retirando varias películas y series de Netflix.

El mercado está entrando en su etapa de madurez. Los usuarios utilizan en promedio dos o tres plataformas. Netflix está apuntando a lograr un mayor alcance, pero sin hacer tanto foco en la rentabilidad. Es así como ofrece planes de hasta cinco dispositivos en simultáneo que puedan visualizar, y el Account Sharing sigue siendo relevante.

Como estrategia para captar usuarios, algunas plataformas ofrecen los contenidos de Netflix dentro de su catálogo, como **Telecentro**, **Movistar / Vivo**, **Net Claro**, **TIM**, **izzi**, **Telecom / Flow**. Otros atraen a la audiencia mediante un modelo freemium con contenidos gratuitos mientras incluyen compras dentro de la plataforma. De todas formas, la gran ventaja que tienen cableoperadores y programadores que escapa de Netflix es la posibilidad de transmitir señales live streaming dentro del catálogo.

Los especialistas en medios de **BB Multiscreens**, identificaron la oferta de contenidos over the top en América Latina. Ésta se conforma por más de 407.500 películas y más de 75.700 series totales. Al analizar el catálogo de cada una, se observa que varía ampliamente la cantidad de títulos disponibles en cada una.

La competencia en la industria de plataformas online se está intensificando y el contenido sigue siendo el principal diferencial para atraer y retener a los usuarios. Quien ofrezca contenido de calidad, responda a las demandas de la audiencia y sea creativo seguirá en juego. El lanzamiento de Disney+, Apple TV+ y HBO MAX ejercen presión en el universo over the top y Netflix sigue esforzándose por ser el primero.



**Simplifica la logística de los productos críticos.**



**28º** | EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS  
PARA LA INDUSTRIA AUDIOVISUAL PROFESIONAL  
CONFERENCIAS · WORKSHOPS · MESAS REDONDAS · MASTER CLASSES · DEMOS DE AUDIO

# CAPER 2019

BROADCAST · CABLE · SATÉLITE · CINE · ILUMINACIÓN · AUDIO

**AGENDATE**

**29 OCT - 01 NOV**  
→ CONFERENCIAS

**30 OCT - 01 NOV**  
→ EXPOSICIÓN  
BUENOS AIRES · ARGENTINA

+ **450**  
**MARCAS**  
INTERNACIONALES



+ **6400**  
**PROFESIONALES**  
DE TODO EL MUNDO



+ **90**  
**ACTIVIDADES**  
EN PARALELO



→ [consultas@caper.org](mailto:consultas@caper.org) → [www.caper.org](http://www.caper.org)

**Promptlink**  
communications

## La tecnología más avanzada para pruebas funcionales y actualización de firmware en terminales de Datos, Voz y Video

CPE ATLAS



STBTP



CPE ATLAS Mini



**STBTP:** Banco de pruebas para Set-Top Box  
Procesa decodificadores de TV digital, para múltiples sistemas de video

**CPE ATLAS:** Banco de pruebas para terminales de Datos y Voz  
Para terminales Cable Modem - EMTA - ONT - DSL - Enrutadores WiFi - AP

**CPE ATLAS Mini:** Versión reducida del CPE ATLAS  
La opción adecuada para producción de bajo volumen, certificación y homologación de equipos CPE

Promptlink: proveedor líder de soluciones automáticas en alto volumen de producción, para logística reversa y recuperación de terminales.

Promptlink Communications  
4005 Avenida de la Plata, Oceanside, CA 92056, USA  
+1 760 688 4022 ext. 726  
[www.promptlink.com](http://www.promptlink.com)

## Toolbox lanza *Toolbox Go*

Para transformarse rápidamente en OTT

Toolbox, compañía líder en tecnología especializada en soluciones OTT y de TV Everywhere, presentó *Toolbox Go*, una solución de rápida implementación, simple y accesible, dedicada a todos aquellos que buscan abrirse a la industria OTT.



soluciones enterprise de Toolbox. Este gran respaldo permite a *Toolbox Go* ofrecer una mayor velocidad en la activación del negocio, logrando una perfecta sincronización de tiempos con otras áreas para el exitoso lanzamiento de las apps.

Se trata de un paquete tecnológico simplificado, que permite llevar en un corto tiempo toda oferta de TV tradicional al mundo OTT con un modelo de negocio altamente competitivo. Los que aún no tienen su OTT, van a poder transmitir señales Live y contenido VoD a todo su público en cualquier momento y en cualquier lugar, sin grandes inversiones de capital. El paquete inicial incluye una base de hasta 30 señales en vivo que pueden ser ampliadas según las necesidades de cada negocio.

*Toolbox Go* cuenta con todo lo que necesitan los proveedores de contenido y operadores de TV zonales o de nicho para su transformación a OTT como temas relacionados a la validación de usuarios, a la gestión de contenido Live y VOD, y a la experiencia, entre otros beneficios para alcanzar el éxito de su negocio.

*Toolbox Go* posibilita la más rápida salida al mercado: su sistema estandarizado y de fácil implementación está pre-integrado con los principales operadores de TV y content providers, al igual que la suite completa de

Con un modelo de negocio innovador que no requiere inversión previa en hardware y software, Toolbox pone su tecnología a disposición del cliente, quien simplemente deberá abonar un fee por los usuarios de su OTT para alcanzar una experiencia de visualización de excelente calidad que soporta eventos de alta concurrencia y



Mauro Peluso, CTO de Toolbox

asegura la mayor velocidad de carga y la menor latencia del mercado.

El lanzamiento de *Toolbox Go* significa un gran desafío para Toolbox. Ya no solo brindará soluciones de peso a los líderes de la industria mediante su reconocida suite de soluciones enterprise que comercializa en más de 30 países, sino que espera acortar la brecha de entrada al negocio para cualquier operador de TV o proveedor de contenidos que aspire a un modelo de negocios D2C, dando lugar a nuevas ideas para las necesidades de este segmento.

## Caper 2019 tendrá una capacitación para AV Pro

Presentada por AVIXA

El jueves 31 de octubre, la asociación **Avixa**, presentará una capacitación arancelada en el marco de Caper 2019, la expo convención de la industria Broadcast que se realiza en Buenos Aires del 29 de octubre al 1 de noviembre.



Titulada "Visualización de Imágenes: Parámetros y Cálculos imprescindibles para la mejor experiencia de los asistentes", la capacitación estará enfocada en el sector AV Pro es decir, el equipamiento audiovisual profesional destinado al mercado corporativo, educativo y de espectáculos.

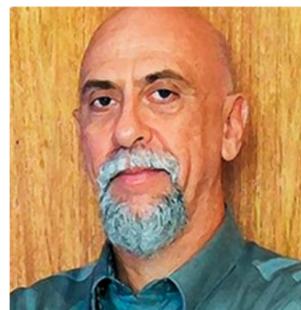


AVIXA (the Audiovisual and Integrated Experience Association) es la asociación productora de las exhibiciones **InfoComm** en todo

el mundo, copropietaria de ISE (Integrated Systems Europe) y la asociación comercial internacional que representa la Industria Audiovisual. Fundada en 1939, AVIXA cuenta con más de 11,400 miembros empresariales e individuales en más de 80 países.

La premisa de esta capacitación es la importancia de evaluar adecuadamente los factores que intervienen en la visualización de imágenes en tamaños grandes, para evitar una experiencia de calidad inferior a la deseada que puede disminuir la efectividad de la comunicación.

Entre los objetivos se destacan: Capacitar al público sobre los estándares audiovisuales desarrollados por Avixa; permitir a los asis-



Nelson Baumgratz, Manager Regional de Avixa para el Mercosur

tentes conocer dichos parámetros y practicar los cálculos esenciales de tamaño de imagen, elemento mínimo de la imagen, área de ubicación de los asistentes, definición del contraste de imagen, brillo y distancia de proyección.

El disertante será **Nelson Baumgratz**, Manager Regional de Avixa para el Mercosur.

Come and see us at booth 1547 • Hall C  
September 30 to October 3, 2019

# Una solución rentable y compacta para unidades de viviendas múltiples

El DBC-1200 Lite es la última incorporación a la plataforma DBx de Technetix. Es una solución económica y rentable, especialmente apropiada para unidades de viviendas múltiples. Su diseño compacto lo hace adecuado para implementarlo en cualquier entorno.

Totalmente compatible con DOCSIS 3.1, opera hasta 1.2 GHz en el *downstream* y 204 MHz en el *upstream*.

El DBC-1200 Lite sólo mide 214 x 176 x 78 mm, por lo que puede usarse en espacios limitados.

- Filtros diplexores intercambiables
- Bajo consumo de energía
- Control electrónico de la configuración de etapas previas e intermedias
- Divisores de salida (*splitters*) intercambiables
- Conectores de salida estilo F fijos para una rápida instalación

**Compite**  
technetix

info-mx@technetix.com • +1 720 880 6913 • technetix.com

## BVS lanza su división de Healthcare & Life Sciences

Crece en su portfolio de negocios

BVS Technology Solutions está dando pasos importantes en su crecimiento y en la ampliación de su portfolio de negocios, como acaba de demostrarlo con el lanzamiento de su nueva división, Healthcare & Life Sciences.



La empresa presidida por Facundo Favelukes realizó un estudio previo que reveló la necesidad de integrar soluciones tecnológicas con impacto en la toma de decisiones para mejorar los procesos médicos, de sistemas e infraestructura. La nueva división, dirigida por Raúl Urrutigoity, fue presentada en un desayuno de prensa realizado el 20 de agosto en las oficinas de BVS en Buenos Aires.

Alberto Jonín, director de planificación de BVS, destacó que la empresa nació hace 16 años para atender al mercado broadcast, segmento en el que es líder, y que luego acompañó con la invasión del TI en esta industria.

Hoy es una empresa de ingeniería e integrador referente para Cisco, entre otras grandes marcas, con experiencia en grandes proyectos y proveyendo soluciones y servicios de punta a punta, en fuerte alianza con las empresas que representa. El ecosistema de marcas es enorme y cada una tiene distintas franquicias tecnológicas, siendo muy exigentes a la hora de integrar.

Entre sus principales alianzas, cuenta

con Cisco como gold partner y, como diferencial, tiene nueve ingenieros certificados CCIEs (Cisco Certified Internetwork Experts) para el mundo IT. Entre los clientes de media más importantes, se destaca

Disney / Fox y, entre los de IT, BBVA, United Airlines, YPF, Coca Cola y Banco Galicia.

### Healthcare & Life Sciences

Sobre la nueva División Healthcare & Life Sciences, su director Raúl Urrutigoity se refirió a los datos del comportamiento de la población que justifican pensar en un gran crecimiento implementando nuevas tecnologías.

El ejecutivo comentó que el gasto sanitario en la región está en crecimiento por el aumento de la expectativa de vida al nacer que hoy alcanza los 78 años y la fecundidad cae por debajo del nivel de reemplazo y con aumento de la edad media de la fecundidad. 'Con la tecnología se buscan soluciones que impacten en el negocio y que permitan un sistema de salud más eficiente, para mejorar la vida de las personas', agregó.

En el desayuno hubo nuevas marcas aliadas para el uso de data science, identidad biométrica y el desarrollo de aplicaciones con la experiencia de usuario y la experiencia de interfaces son servicios que lideran la innovación dentro de la salud inteligente.

Entre las marcas que participaron en el lanzamiento, estuvo Rockingdata con Freddie Vivas, quien marcó la diferencia entre data science y data analytics. Este último sirve para detectar qué ocurrió y por qué, mientras la primera permite predicciones futuras. Sirve, por ejemplo, para anticipar el porcentaje de cancelación de cirugías, facilitar la detección de operaciones fraudulentas en prepagas, detectar oportunidades de cross-selling ofreciendo prácticas profesionales complementarias.

Más tarde, Gabriel de Simone de Airata,



Alberto Jonín, director de planificación de BVS



Raúl Urrutigoity, director de Healthcare & Life Sciences se refirió a la gran oportunidad del sector de salud

se refirió a la identidad digital y biometría. La identidad digital es importante para contextualizar todo lo referente a la hoja de vida de un ser humano. Sirve para romper barreras, tomar decisiones y acceder siempre de manera positiva en algún avance médico, utilizándolo como beneficio. Si una credencial del socio habilitada es rechazada para una transacción, es una mala experiencia para el paciente. Todo el proceso apunta a mejorar este tipo de temas. Al finalizar, se explicó cómo es el uso de la interface del usuario para poder plasmar todo esto en una experiencia exitosa.

Finalmente, Iván Grimaldi y Agustina Salas de Natural expusieron sobre las aplicaciones móviles para instituciones de salud. La experiencia de interfaz (UI) hace foco en cómo mostrar un producto, los colores, la tipografía e íconos. La experiencia de usuario (UX) permite descifrar su experiencia y cómo utilizará ese producto. De esta forma se desarrolla el prototipo para definir los puntos de satisfacción y/o de dolor durante el uso. En esto último se busca que, ante una situación de espera, al ejecutar una función no se genere una frustración y se proponga una solución alternativa.



Raúl Urrutigoity, director Healthcare & Life Sciences de BVS Technology Solutions y Jorge Ferreiro director de Desarrollo de Negocios de BVS Technology Solutions



# FTTX Fiber Solutions

## Fiber Headend

Headend Transmitters

Headend Receivers

EDFA

## Fiber Premise

Optical Fiber Node - Mini

Optical Fiber Node - RFOC

Optical Fiber Node - MDU



## Promptlink lanzó *Network NoiseHawk*

Para identificar las fuentes de ruido en las redes HFC

**Promptlink Communications**, proveedor de aplicaciones de software para la administración de redes y diagnóstico automático de equipos CPE de banda ancha, anunció en la reciente edición de Angacom realizada en Colonia, Alemania, el lanzamiento de su nuevo producto *Network NoiseHawk*.

Utilizando un algoritmo (con patente pendiente) para analizar datos de sondeos PNM y SNMP, *Network NoiseHawk* identifica con precisión el ingreso de ruido en la red HFC y lo muestra fácilmente a los técnicos de campo de las cable-operadoras, lo que permite una rápida corrección de los problemas de ruido.

Los prestadores de servicio de banda ancha con redes de cable HFC han pasado años tratando de encontrar una manera sencilla y efectiva de identificar los puntos de ingreso



de ruido en la red, sin éxito. Los técnicos de mantenimiento de planta detectan que hay ruido en la red, pero pueden pasar días buscando los lugares donde ingresa el ruido, incurriendo así en elevados costos e impactando negativamente en la satisfacción del cliente.

La nueva herramienta de Promptlink proporciona una solución de software puro que puede mostrar los datos críticos en un dispositivo móvil o una PC, identificando con precisión la fuente del ruido entrando en la red HFC.

Un completo panel de alarmas en el NOC notifica a los analistas e ingenieros de red sobre los problemas críticos relacionados con el ruido, lo que facilita el despacho de técnicos al campo para resolver rápidamente dichos problemas.

*Network NoiseHawk* reduce eficazmente los despachos de cuadrillas de mantenimiento, los movimientos de escaleras, y los tiempos de resolución de casos, así como también ayuda a disminuir el tráfico de llamadas al Call Center, aumentando la satisfacción del cliente y fidelizando a los usuarios.



David Mosquera disertó en ConvergenciaShow



Nadir y Farah Sadrzadeh, David Mosquera e Ing. José Chávez de NRT Mexico, en Convergencia



El stand de Promptlink en Angacom 2019

## Antronix fue reconocida por la industria canadiense de MSOs

**Antronix** recibió el reconocimiento "Canadian Business Excellence and Innovation in Information Communications Technology", premio a la excelencia en comunicaciones y IT durante la gala CommTech East Awards, realizada en Ontario.

Cada año, el premio reconoce a una empresa que esté respondiendo a los desafíos de la industria trayendo nuevas ideas y siendo



pionera en innovación en servicio para el campo de las tecnologías de comunicación canadiense. En particular, Antronix fue reconocida por dar soporte a los MSOs del país y por liderar la expansión de redes HFC. También fue premiada por el liderazgo ético en términos de su relación con los partners, prácticas de negocio honestas y dedicación a la industria.



Neil Tang, presidente de Antronix

# EKT



we will hook you up with  
**winning  
MIDDLEWARE**

we will hook you up with  
**the best  
DESIGNS**

we will hook you up with  
**leading  
CAS/DRM**



SCTE · ISBE CABLE-TEC  
**EXPO**  
2019

**Livetv**  
Quality DVB/ISDB-T by EKT

**Linuxtv**  
Connected & Integrated by EKT

**Androidtv**  
(Hybrid) platform by EKT

WWW.EKT-DIGITAL.COM

## Lindsay Broadband incorpora nuevo director de ventas

El veterano de la industria, David Burns

Lindsay Broadband anunció el nombramiento de **David Burns** como director de ventas para el oeste de Estados Unidos, ejecutivo con 20 años de experiencia en la industria de telecomunicaciones y banda ancha.

Burns se incorpora a Lindsay luego de haber trabajado en Mega Hertz como VP de desarrollo de negocios, y tras experiencias en posiciones de ventas y gestión de cuentas para empresas como Evolution Digital, Elo Touch Solutions, TE Connectivity, Motorola,



General Instrument y Times Fiber Communications.

**Jonathan Haight**, VP de ventas y desarrollo de negocios para EE.UU., dijo: 'Contar con David para el manejo de las ventas en el oeste de EE.UU. para Lindsay es un gran movimiento para nosotros. Estamos muy confiados de que el jugará un rol clave contribuyendo al crecimiento de la empresa año a año. Su experiencia y conocimientos lo harán un miembro valioso mientras sigamos expandiendo nuestra oferta de



David Burns

calidad y soluciones innovadoras para el mercado global'.

## Reportv: Éxito del buscador web de deportes

La plataforma más intuitiva del mercado

Reportv destaca su buscador web exclusivo para deportes, con los horarios y canales de todas las transmisiones y toda la estadística necesaria para entender lo que hay en juego en cada disputa.

Esta solución permite reunir todos los eventos deportivos en una sola pantalla, con la información destacada de cada evento deportivo, horarios y canales de transmisión.

El finder deportivo informa las formaciones titulares y los suplentes de todos los partidos.

Presenta estadística deportiva de calidad que se suma a la metadata de programación,



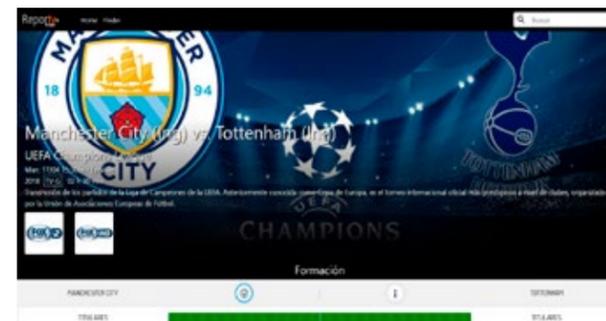
todo listo para ser usado en el sitio de cada operador. Además, toda la previa del partido con redes sociales, juegos y toda la información para empezar a palpar el encuentro.

Reportv+ deportes presenta una interfaz dinámica e innovadora que facilita la búsqueda de toda la programación de los torneos más importantes de fútbol, básquet y béisbol, entre otras disciplinas de trascendencia global. Es así como el usuario encontrará calendarios, estadísticas y formaciones, además de poder consultar la ficha de cada encuentro, la cual incluirá una breve descripción del enfrentamiento y el detalle

de las señales que lo transmiten, con sus relatores y comentaristas correspondientes.

A su vez, el operador de cable podrá elegir qué partido va a destacare en la página principal del Finder deportivo y cómo ordenar las ligas dentro del inicio.

Reportv+ deportes busca convertirse en la plataforma más confiable y precisa del entretenimiento deportivo de la televisión latinoamericana. La pasión que el fútbol, el básquet y otras disciplinas despierta en los fanáticos es la que nos motiva a seguir trabajando en Reportv, para que la experiencia de disfrutar un evento deportivo sea mucho más completa y dinámica.



## Despliegues eficientes de FTTH con tecnología TAP

Las implementaciones de FTTH en áreas con media y baja densidad de suscriptores pueden costar significativamente más por hogar que en entornos urbanos densos o MDUs (unidades de viviendas múltiples).

Los TAPs están optimizados para estos escenarios, ya que reducen los costos, mejoran el caso de negocio y, por lo tanto, ayudan a asegurar la financiación y el repago del proyecto.



Mini-OTE 300 con TAPs de 8 puertos

Conozca más en [commscope.com](http://commscope.com)

COMMSCOPE®

## Buenas Notas Producciones: Lo mejor de un estudio de televisión y un estudio de grabación

Hace casi dos años que **Diego Mizrahi** mudó su estudio y productora, **Buenas Notas Producciones**, del barrio de Palermo a Nuñez, donde funcionaba El Santito buscando unir lo mejor de un estudio de grabación con lo mejor de un estudio de televisión.

‘Ya en Palermo teníamos muy buena demanda, creció muy rápido el proyecto y comenzamos a ampliar no solamente nuestros propios programas y nuestros propios contenidos, sino que se comenzó a alquilar el estudio para programas de tv, videoclips, live sessions. Llegó un momento en que el espacio nos empezó a quedar chico porque necesitábamos más tiro de cámara, una grúa más grande, techo más alto. Entonces tomamos la osada decisión de cambiar barrio por metros con una inversión muy grande. Pasamos de un predio de 180 metros a uno de 400’, comienza Diego.

La mudanza no fue inmediata, si bien El Santito era uno de los más destacados estudios del país, debieron realizarle modificaciones para adaptarlo a las nuevas necesidades audiovisuales. ‘Le hicimos una actualización no solamente al audio sino que le sumamos toda la parte de video. Hubo que poner parrilla de luces, que fue el cambio más significativo y complejo porque sin cambiar las características propias del techo del estudio lo adaptamos para poder colgar hasta 1200 kilos. Hicimos todo el cableado para cámaras, intercomunicadores, trifásicas, todo. Tenemos iluminación blanca, fría o cálida y de espectáculo. También tenemos cabezales móviles, rayos laser, nieblas, estrobo, minibrut. A Nivel iluminación tenemos todo. Fueron varios meses pero arrancamos con los tapones de punta’.

**Buenas Notas Producciones** tiene en su nueva casa un plantel fijo de camarógrafos, sonidista, iluminador, director de cámara y el grapher.

### Música, televisión y Live Session

‘La productora comenzó a trabajar a full en el nuevo estudio en marzo de 2018 y este año explotó. Todo el esfuerzo y el trabajo, todo lo que vinimos cosechando este año empezamos a cosechar los frutos. Hoy estamos haciendo muchos programas de televisión para Metro TV, Canal A, Canal de la Ciudad, Nueva Imagen, América, TV Hispan, trabajando con productoras como Endemol, Polka y algunas locaciones para cine’.

A pesar de este intenso flujo de trabajo audiovisual las grabaciones de discos no se detienen. ‘Tenemos más de 25 discos en este último semestre. Esto trabaja de lunes a lunes. Mejoramos interfaces, micrófonos y tenemos algunos valores agregados. Estuvo hace poco Fito una semana, por ejemplo, y nos felicitó por el ciclorama negro, el sífn para matar las sombras de televisión que le mejoró la acústica al estudio’.

‘Como valor agregado que tenemos algo que no tiene ningún estudio de televisión ni ningún estudio de grabación: somos las dos cosas a la vez. Viene un artista y quiere grabar un disco y nosotros lo filmamos con 4 o 5 cámaras full HD Sony. Vos terminas el día y te llevás el video terminado con una imagen única y audio de primer nivel’.

‘Entonces pasan ambas cosas, por un lado el que viene a hacer un programa de televisión y se encuentra con una acústica única que no tiene ningún estudio de tv. Y una banda viene a grabar y puede hacer el video y tiene todo el servicio’.

De a poco se está corriendo la bola y la productora está comenzando a imponer un servicio de Live Session. ‘Viene una banda o un solista con sus músicos y contrata una jornada completa. Entonces microfoneamos toda la banda, se ilumina y le ponemos las pantallas atrás con imágenes que ellos traigan o nosotros tenemos de archivo.



Diego Mizrahi

Entonces terminó el día y se va con el disco grabado en calidad El Santito y se le suma el video de toda la grabación. Se va con toda la sesión lista’.

### Jam Session

El programa emblema de Diego Mizrahi, **Jam Session** va por los 20 años en los que sumó 8 nominaciones al Premio Gardel y dos premios. También fue nominado como mejor programa 2019 en la terna ‘Musicales y espectáculos artísticos’ para los premios FundTV. El catálogo se completa con **Mete Púa**, **Puro Heavy**, **Somos Teatro** y **Cultura DJ**, todos programas de la productora.

‘Contamos además con la librería de música de mi autoría con la que tenemos mucha música al aire. Es otro valor agregado que tenemos además para los programas. Hoy tenemos al aire entre 15 y 20 cortinas’.

### Acuerdo con Canal U

Buenas Notas Producciones acaba de firmar un acuerdo con **Canal U** para replicar parte de su contenido en la señal Uruguaya. Desde el mes de junio Jam Session y Puro Heavy forman parte de la grilla de Canal U.

Con sede en Montevideo, Uruguay, Canal U transmite a más de una veintena de países del continente y también a Europa para la comunidad hispano parlante. Los países de mayor penetración de Canal U son Panamá, Paraguay, México, Venezuela y Argentina.

## Soluciones desde el Headend hasta el Cliente



### RF

- Amplificadores para Subscriptores y MDU
- Pasivos de Línea
- Derivadores
- Pasivos para Subscriptores
- Filtros para CATV



### Ópticas

- Equipos para el Headend
- Pasivos
- Nodos
- RF sobre Vidrio
- Receptores FTTx
- Rosetas de Fibra Óptica



### Energía

- Respaldo de Energía
- Convertidores AC y DC
- Energía y Datos
- Insertor de Poder



### Servicios de Valor Agregado

- Cable Modems
- Puntos de Acceso Wi-Fi®
- Cable Modems Endurecidos
- Enlaces Punto a Punto
- EMTAs Endurecidos



Manteniendote Conectado. | Tecnología Robusta. Desempeño Garantizado.

lindsaybb.com | info@lindsaybb.com | +1.705.742.1350

Soluciones RF, Ópticas, Energía y Servicios de Valor Agregado

# Network Broadcast apuesta a lo último en tecnología

Atento al futuro de la industria

El mercado está evolucionando de manera muy distinta a la que estábamos acostumbrados. Hace más de 30 años que llevamos las últimas tecnologías al mercado latinoamericano, y vemos que 'hasta la forma de cambiar, está cambiando'.

El consumidor está tan familiarizado con la tecnología, que ya no lo sorprenden lo rápido y constantes que suceden los cambios. Le resulta tan natural, que hasta proyecta lo que tiene que suceder pronto y no todos lo hacen igual. Más de una vez habremos escuchado o pensado algo como 'con esto se debería poder...' o 'estaría bueno que se pueda...'.

Pero eso sí, todos proyectan sobre múltiples plataformas para ver lo que quieran cómo, cuándo y dónde sea. Así que resulta imposible hasta para los grandes operadores –incluso para la tecnología misma– estar a la altura de esas expectativas. El consumidor ya no espera focus groups; sencillamente proyecta y espera que suceda rápido.

Ya no alcanza con adaptarse al cambio, es necesario estar implementando continuamente tecnología para poder estar lo más cerca posible a las exigencias de los consumidores actuales. Lo que requiere llevar al cliente a su máximo potencial tecnológico, si lo que quiere es optimizar su rentabilidad.

Creemos que la única forma de acom-



La solución Remote Phy de Network Broadcast

pañar a los operadores y programadores es estando preparados para brindarle soluciones con la visión estratégica que les permita desarrollar sus negocios de forma sólida y sostenida en un mercado que se ha vuelto tan impredecible. No porque no sepamos lo que viene, sino porque no se sabe con certeza, qué tan rápido pasará y cuál de todas las demandas cubrirá primero.

Hoy los operadores son cada vez más conscientes de que lo que se está implementando a nivel mundial lo tienen que incorporar casi literalmente mañana. O lo antes posible. Por eso es que nos encontramos con operadores ansiosos por crecer que exigen soluciones que se tienen que ajustar a situaciones tecnológicas y económicas muy puntuales. Y eso exige una gran flexibilidad y conocimiento del mercado por parte nuestra, ya que hay que hacerlo trazando un plan de acción que permita ir incorporando tecnología sistemáticamente, a largo plazo, y sin importar el tamaño del operador.

Todos tienen que poder al menos en el mediano plazo. El mercado así lo exige.

Y porque se ajusta a todo eso es que hemos lanzado este año Remote PHY Solution, BORO Streaming Monitoring platform y Bromteck Pier to Pier Solution.

### Remote Phy

Remote Phy es una solución estandarizada, que ofrece a los operadores la posibilidad de aumentar la capacidad y ampliar la utilidad de sus redes coaxiales para responder a las crecientes necesidades de transmisión de datos. Además, la adopción de soluciones distribuidas hace posible profundizar la inteligencia en las redes, mejorar aún más la calidad del servicio y reducir las operaciones de mantenimiento manuales y laboriosas.

Los nodos de Remote Phy agregan inteli-

Por Matías Lassalle, Regional Sales Director



Matías Lassalle

gencia a las redes HFC mediante la administración remota, los controles eléctricos y las funciones automatizadas.

### BORO (Streaming Monitoring platform)

BORO es una plataforma que permite monitorear programas (Streams) tanto para IPTV como para OTT, de fácil administración y pensada para ayudar a mejorar la estabilidad y calidad de los contenidos de video. La plataforma Bromteck BORO es escalable, permitiendo comenzar con un número determinado de programas y luego progresivamente, agregar nuevos conforme se presenten las necesidades operativas.

### Bromteck Pier to Pier

Bromteck Pier to Pier es una solución de entrega de video descentralizada que reduce el gasto de CDN, aumenta la calidad del servicio, se adapta a su flujo de trabajo existente y se adapta a la demanda para resolver picos de ancho de banda impredecibles, todo sin implementar más servidores.

Con el lanzamiento de estas nuevas soluciones buscamos estar a la vanguardia de las últimas tendencias tecnológicas, que nos permite tener la visión y la experiencia necesaria para optimizar el negocio de cualquier operador, sin importar que etapas deba afrontar en este continuo desafío, que siempre nos propone la tecnología.

Esperamos tu consulta: [info@networkbroadcast.net](mailto:info@networkbroadcast.net) | [www.networkbroadcast.net](http://www.networkbroadcast.net)

## LatinoTCA y Phantom, más online que nunca

Gran oportunidad en Latinoamérica

‘En Phantom estamos siempre pensando en ideas innovadoras que tengan valor para nuestros usuarios, continuamente estamos desarrollando soluciones, mejoras y cambios que puedan facilitar y beneficiar a su negocio’, dijo **Israel Rodríguez**, gerente general de LatinoTCA.

‘Este año desarrollamos un producto totalmente orientado a los operadores de internet que están en pleno crecimiento y por eso tienen un presupuesto acotado para la inversión en Software de gestión. Pensamos que la simplicidad de un producto que pueda estar totalmente en la nube, sin servidores y que sea íntegramente online, le daba la posibilidad de contar con una solución accesible en precio, pero flexible al mismo tiempo y que no pierda bajo ningún punto de vista la esencia principal de nuestro software conocido como *Software Phantom Classic*’, agregó.

‘El producto es sofisticado y hemos logrado concebir las funcionalidades más importantes de un Software in-house, pero en la nube. Esto nos ha ayudado a crear un entorno propicio para aquellos que recién comienzan en su rumbo como ISP’s o que aun están en pleno crecimiento’.

‘Pueden verse en la versión de *Phantom Cloud*, los módulos estadísticos, como el control de alertas, el módulo de Soporte (por cierto, es el más completo dentro del segmento de SW en la nube) y muchas funciones adicionales como el sistema de facturación y gestión de usuarios y planes’, completó.

### Gran crecimiento en la región

Latinoamericana TCA ha cerrado un año de gran crecimiento en la región, apoyado en el conocimiento y experiencia en redes FTTH y aplicaciones GPON/GEPON, con un desempeño destacado.

‘Hay múltiples sistemas que se convencen cada vez más de que no pueden perder la oportunidad de brindar Internet a sus clientes. Muchos de ellos, que brindan CATV y de WISP, ya entendieron que para brindar un servicio de alta confiabilidad para atender la demanda de los abonados es necesario contar con redes de fibra óptica’, dijo

Israel Rodríguez.

‘Latinoamericana TCA ha apoyado el mercado con una solución basada en tener todo bajo el mismo techo. Un operador encuentra en nuestro portafolio de productos todo lo necesario para sacar adelante su proyecto’, afirmó.

La línea de fibra óptica, pasivos y accesorios, *Lifefiber*, combina alta calidad con precios competitivos, dándole la seguridad al operador de que con su instalación va a tener una red confiable y de larga duración.

‘Nuestra alianza con el fabricante **KT** permite que tengamos una línea completa de equipos tales como OLT, ONU, ONT, amplificadores EyDFA, mininodos ópticos y todo lo relacionado con EoC’.

### Con grandes marcas

Sobre el trabajo con sus socios tecnológicos, Israel Rodríguez señaló: ‘Los productos de **Teleste** permiten tener una amplia gama de opciones a la hora de procesar las señales de TV, múltiples opciones de entrada y de salida, combinadas con una altísima calidad abren todo un abanico de posibilidades a la hora de poner en marcha un proceso de digitalización’.

‘Para brindar la tranquilidad al operador que su red funciona de



Leonardo e Israel Rodríguez, de LatinoTCA



Kurt Nielsen, Gary Esnal, Andrea Baena y Luis Correa de TCA



Maximo Retaino, Marcelo Romero López e Israel Rodríguez, de Latino TCA

manera óptima, **Deviser** ofrece una variada línea de instrumental como OTDR’s, OPM, medidores de potencia, analizadores QAM y localizadores satelitales, que siendo de alta calidad compiten con un precio que asombra frente a otras marcas’, remarcó.

‘La activación de usuarios y su control son el éxito de un sistema bien gestionado, el software de gestión **Phantom** permite la administración de los abonados mediante una interfaz amigable que adicionalmente permite control total sobre los parámetros técnicos y administrativos de la red’.

Finalmente, aclaró: ‘Ahora somos canal autorizado de **Internexa** pudiendo ofertar de manera adicional el acceso a los servicios de internet, completando así toda la solución que un operador requiere’.

SIMPLE  
ECONOMICA  
ESTABLE

ASÍ SON NUESTRAS  
ONU'S KING TYPE



COMPATIBLES E  
INTEROPERABLES CON OTRAS MARCAS

DISPONIBLES EN VERSIONES

1 - 4 PUERTOS GB / WIFI DOBLE ANTENA / 1 PUERTO VOIP  
1 - 2 PUERTOS RF CATV



## ARRIS realizó el Executive Leadership Forum 2019 en Miami

Organizado junto a CommScope y Ruckus

Bajo el lema "Redefiniendo el Futuro... Juntos", se realizó del 21 al 23 de agosto en Miami, la quinta conferencia Leadership Forum 2019, organizada tradicionalmente por ARRIS y ahora también por CommScope y Ruckus.

El objetivo fue reunir a los directivos técnicos de las empresas más importantes de la región, así como prensa y analistas de la industria, para debatir y presentar las novedades tecnológicas que se proponen para el futuro inmediato en materia de conectividad, transmisión de imágenes, datos y sonido, el almacenamiento en la nube, el hogar conectado y otros desarrollos que modificarán los ofrecidos a los consumidores de aquí en más.

Uno de los puntos más destacados de la conferencia fue el énfasis y la preparación necesaria para la llegada del Wi-Fi 6, con nuevas prestaciones y desarrollos.

**Germán Iaryczower**, a cargo de este tema en Arris, dijo: 'El Wi-Fi 6 ofrece grandes mejoras en varios aspectos, desde una mayor eficiencia en la utilización del ancho de banda disponible, avanzando en la frecuencia 2.4 GHz, hasta nuevas plataformas en cuyo lanzamiento estamos trabajando intensamente'.

Respecto de la nueva estructura de la compañía, **Marcos Takanohashi**, SVP de ventas para América Latina y el Caribe, afirmó: 'Uno de los objetivos del Executive Leadership Forum 2019 ha sido comunicar a la industria, y en particular a los cableoperadores, los significados de la unión de ARRIS con CommScope y Ruckus'.

'En ARRIS estábamos hasta ahora enfocados en los cableoperadores y en el Wi-Fi; con la nueva estructura estaremos en condiciones de ofrecer soluciones para todos los tipos de conectividad, fija y móvil, y nos preparamos para el DOCSIS 4.0, el Wi-Fi 6 y el hogar conectado, con soluciones convergentes con el wireless para nuestros clientes', agregó.

### La seguridad en las redes

**Steve Harris**, de la SCTE, condujo la pre-



Hugo Ramos, Trevor Smith, Morgan Kurk, Charles Cheevers y Tom Cloonan, en el panel de CTO's del Foro

sentación sobre seguridad en las redes, con consejos sobre medidas para evitar efectos dañinos como consecuencia de los frecuentes ataques. La principal fuente de intrusión es el 'quiebre' de los passwords, pero hay también fallas en los procesos de autenticación, la ejecución a distancia, el 'phishing' y otras situaciones para las cuales hay que 'educar' a los usuarios.

'En América Latina hay un 10% a 20% de la población que no entiende del tema, y deposita su confianza en otros para la seguridad de sus operaciones online con dinero; tenemos que vigilar la vulnerabilidad de los sistemas, que permite a los hackers entrar en el software y agregar programas maliciosos.'

### Invertir en Wifi

**Charles Cheevers** habló a continuación sobre la Evolución al Hogar Conectado: 'No competimos con Google y esas empresas, cooperamos con ellas, tenemos tendencias que han sido detectadas, los más importante en el hogar es el Wi-Fi y lo seguirá siendo hasta que se imponga el 5G, para lo cual falta tiempo; hace falta disponibilidad de banda ancha en el hogar para tener velocidades en Gbps'.

Explicó los aspectos técnicos y ventajas de la tecnología WiFi-6 y lo necesario para implementarla, como en el caso de la televisión 4K; también los parlantes inteligentes para la conversación del usuario con los asistentes digitales.

Comentó la 'erosión' de 2% anual en el video, comentando que los usuarios no le asignan la importancia que reconocen a la conectividad, pero agregó que la pérdida de suscriptores se da principalmente en DTH, cuya interfaz con el usuario es 'menos amistosa' que la de los principales cableoperadores.

'Eventualmente, el asistente digital puede convertirse en un miembro de la familia; el feedback en video reemplazará al feedback en audio, esto le devolverá protagonismo al televisor principal de la casa, que funcionará como punto de reunión de la familia. El consejo final: 'Inviertan en Wi-Fi'.

### La evolución de las redes a largo plazo

**Tom Cloonan** describió las alternativas de evolución de las redes de telecomunicaciones para los próximos diez años. Definió tres posibles escenarios, a partir de los factores de posicionamiento, diversificación e intensificación de la capacidad de transporte de las redes, señalando que la capacidad máxima de transmisión, relacionada con la velocidad de conexión, es la variable importante. Se mostró reticente con respecto al pronóstico de 50% de crecimiento anual en la demanda, pero reconoció que se ha cumplido en el pasado; a su juicio, el crecimiento estará entre 25% y 50% anual, y que no se generalizarán los accesos simétricos, donde la velocidad de salida es similar a la de entrada; con respecto a la velocidad, una cifra de 10 Gbps para el año 2029 y 40 Gbps para 2039 le pareció razonable.

Innovando día a día  
para desarrollar tecnología  
accesible para todo el mundo



Fuente Standby Bluenergy

SERIE MD

Display touch color de 3.2"  
Sistema de gestión de batería inteligente  
Conexiones en panel frontal de fácil acceso  
Módulo inversor intercambiables en caliente  
Voltaje de salida seleccionable en campo  
Monitoreo de estado incorporado

## E-planning + EPL Media: Mas allá de la programática

Liderada por **Hernán Arzoumanian**, CEO, **E-Planning** es una empresa con 20 años de experiencia en ad serving y con una meta muy clara: acompañar a los publishers y agencias a crecer e innovar a través de sus soluciones digitales. En sus dos décadas ha evolucionado hasta tener la suite de herramientas más completa del mercado.

‘Nacimos como una plataforma para administrar el inventario publicitario de los principales publishers de la región y éramos el único que brindaba ese servicio’, inició el ejecutivo. Desde que el Ad Server fue puesto en línea, esta herramienta integral de administración de campañas online se convirtió en un aliado clave en el proceso de transformación digital de los publishers’, destacó.

Desde 2016, la compañía impulso un proceso de transformación en el core de su negocio: ‘Generamos un nuevo cambio cultural, lo que permitió redefinirnos y retomar nuestro rol protagónico en la industria’, resaltó Arzoumanian.

Según destaca unos de los ‘diferenciales’ se basa en el soporte que brinda a sus clientes: ‘Tenemos el mejor soporte técnico, comercial y administrativo. Contamos con la capacidad de poder estar en cercanía con los clientes, esto es una ventaja fundamental junto con nuestra flexibilidad en los desarrollos’.

E-planning está actualmente estructurada en tres unidades: la tecnología (ad server,



Hernán Arzoumanian, CEO, E-Planning

videoplayer y rich media); la demanda representada por *E-planning Ad Exchange*, y la más reciente **EPL Media**, lanzada a mediados de 2018 y dirigida desde el pasado mayo por su director, **Gonzalo Antelo**. Su objetivo es posicionarse entre los principales players de publicidad online, programática o directa, en USA y Latinoamérica.

A partir de un crecimiento sostenido y esfuerzos comerciales en distintos países de la región, ahora son más de 600 los publishers sobre los cuales la compañía monetiza su inventario, siendo la primer opción de compra que ‘paga los mejores CPM’s del mercado’, indicaron algunos clientes de la marca.

EPL Media “Audiences & innovation supply” es una solución para las marcas y agencias que necesitan un partner para sorprender con formatos de alto impacto, data y contextos de calidad para alcanzar



Gonzalo Antelo, director, EPL Media

sus objetivos de comunicación, basados en la eficiencia tecnológica de E-planning, su experiencia y su conexión directa con los principales medios de la región. EPL Media busca ser una de las compañías de publicidad programática más importantes de Latinoamérica, pero también tiene objetivos ambiciosos en el corto plazo para Europa.

Antelo, quien tiene más de 15 años en la industria digital, ha asumido el gran reto de este proyecto: ‘EPL Media es una síntesis de mi paso por grandes medios como **Clarín.com**, **Infobae**, la comisión de medios del **IAB** (la cual presidio formando parte del board), el aprendizaje de **RPA**, entre otros. Agregamos valor con diferenciales muy importantes y queremos ser una alternativa regional’.

‘Los medios y agencias necesitan que verdaderamente se respete y aprecie el enorme trabajo que realizan, mientras que los anunciantes buscan soluciones de calidad que los ayuden a innovar con el uso de la tecnología y la creatividad en favor de alcanzar sus objetivos de comunicación. Nosotros entendemos eso y venimos a aportar soluciones’, sostuvo.

‘Más del 40% del total de los medios premium hispanos ya confían en nosotros’, completó Antelo.

## Technetix forma un consejo asesor estratégico

**Technetix** formó un consejo asesor para ayudar a dirigir la estrategia de productos y servicios de la empresa. La compañía continúa ofreciendo productos y servicios únicos y es reconocida como desarrolladora de soluciones innovadoras y de vanguardia.

Las recientes tecnologías galardonadas



incluyen la plataforma de acceso modular **DBx**, el nodo **DBx R-PHY**, la segmentación virtual y el sistema de gestión de servicios **NCI**. Technetix ha reunido a algunas de las figuras más respetadas e influyentes de la industria para formar un distinguido Consejo Asesor Estratégico.

Presidido por **Paul Broadhurst**, CEO y fundador de Technetix, y está compuesto por **Lorenz Glatz**, ex director de tecnología de **Kabel Deutschland**, **Jay Rolls**, ex director de tecnología de **Charter Communications**, **Ron Coppock**, ex presidente de ventas de **ARRIS** y **Colin Büchner**, director gerente de Access Networks en **Liberty Global**.

CONSULTÁ VÍA WHATSAPP  
+54 11 6538-1759  
nos estaremos comunicando

# DISCAMP®

ACCESORIOS PARA FIBRA ÓPTICA CONSULTÁ POR MÁS PRODUCTOS DE NUESTRA NUEVA DIVISIÓN

• Fabricada en PEAD  
Polietileno de alta densidad.

**TUBOS MONO/BI/TRI/CUATRI**  
Protección de cables de fibra óptica y otros.

• Telefónica/Fibra Óptica Enterrada

**BICOR TUBO CORRUGADO BICAPA**  
Instalaciones eléctricas subterráneas.

**SISTEMA DE MICRODUCTOS PARA TELECOMUNICACIONES**  
Para usar solos o agrupados.

**HILO GUÍA PARA TRITUBO**  
Hilo guía para tritubo por rollo de 1500 m.

**MANGUITO DE UNIÓN PARA TRITUBO**  
Unión rápida de subconductos de manera simple, hermética y funcional.

**TAPONES PARA TRITUBO ABIERTO / CERRADO**  
Impide la entrada de líquidos hacia el interior del tubo tendido.

ACCESORIOS PARA CABLES

HERRAMIENTAS PROFESIONALES

SEGURIDAD INDUSTRIAL

ACCESORIOS PARA FIBRA ÓPTICA

INDUMENTARIA INDUSTRIAL

TRABAJOS EN ALTURA

**APOYANDO LA INDUSTRIA ARGENTINA**

**16 años DISCAMP**

**CINTA MASTIC**  
Se presentan en diferentes anchos y espesores, son de TACK permanente dado que toda su composición es adhesiva.

• Medidas: 15/30 cm de ancho  
• Rollos por: 100 m.  
• Opcional: con cable detector

**MALLA DE ADVERTENCIA TELECOMUNICACIONES**  
blancas para fibra óptica. amarillas para gas.  
rojas para alta tensión. naranjas para cloacas.  
celestes para agua. verdes para cañerías de ERFV.

• Diámetros: 6, 9 y 11 mm.  
• Largo: desde 25 hasta 350 m.

**SONDAS Y CINTAS PASACABLES**  
Ideales para todo tipo de trabajos por su excelente calidad. Resistencia a la tracción que va desde los 200 kg. hasta los 500 Kg.

COMUNICATE CON NOSOTROS  
**4687-5261 / 4687-7574**  
De lunes a viernes de 8.30 a 18hs.

VISITA NUESTRO SITIO WEB  
**WWW.DISCAMP.COM**  
Encontrá todo lo que necesitas

**ENVÍOS A TODO EL PAÍS**  
Tu pedido a cualquier parte del país

## EKT: ¿Es el fin de la era del STB?

Solución basada en linuxTV

A pesar del mayor consumo de video en aparatos móviles, la TV sigue siendo el lugar preferido para consumir contenido audiovisual, si bien la forma en que se entrega ese contenido ha cambiado. Ahora hay más opciones con los Smarttv o los BYOD que algunos pueden pensar que se reemplaza al STB, otros piensan que se pueden reemplazar con los aparatos de casting como el chromcast o el roku, el Firestick por nombrar alguno, pero si bien estos devices son fáciles de instalar y nos permiten ganar usuarios rápidamente, esto no es tan así para el 100% del universo de audiencia que consume video.

La competencia directa de los OTT está creciendo día a día con servicios como Netflix, Amazon, iTunes, Iflix, Disney, Facebook, HULU, HBO y otros players que se suman día a día.

Entre las ventajas de los Smarttv y los aparatos de Casting encontramos: registro rápido y fácil, la tarjeta de crédito es suficiente, ni siquiera se requieren los detalles de la dirección, pedido instantáneo - grati-

ficación instantánea, paquetes a la carta que atraen al público. Entre sus contras: Easy Come - Easy Go.

Las ventajas del STB son la calidad del servicio está garantizada, el cliente está asegurado, el proveedor sabe todo acerca de su cliente y puede participar para optimizar la propuesta, ofrece opciones para aumentar las ventas y monetizar. Entre las contras encontramos que es más caro de implementar y posee una oferta OTT limitada.

### ¿Cómo mantener al cliente?

EKT ofrece una solución basada en linuxTV que asume un gran rango de cajas listo para el mercado, que a su vez están disponibles con una amplia variedad de integraciones de middleware. Además está la posibilidad de integrar AndroidTV de EKT que supone un STB Android IP.

El BYOD y los sistemas de Casting ofrecen una penetración de mercado rápida y rentable, sin embargo, es fácil ir y venir al no haber un fuerte compromiso de marca. Para crear una relación duradera (rentable) con sus clientes,



Jill Mulder, de EKT, en su presentación en la NAB

un dispositivo STB sigue siendo lo más eficaz.

Al elegir entre AndroidTV y LinuxTV, cada dispositivo ofrece un conjunto único de soluciones mediante las cuales la versión de Linux de EKT, en combinación con sus socios, ofrece la solución más completa. Resumiendo: el STB vivirá más tiempo.

En Latinoamérica, EKT ha tenido negocios por más de seis años y ahora cuenta con un equipo de ventas y soporte permanente en la región. La empresa trabaja ofreciendo soluciones a la medida de cada cliente sin importar dónde se ubique y el tamaño de su operación.

## PBN lanzó su nueva línea OBI-Free RFoG

Ayuda al MSO a maximizar su inversión en HFC

**Pacific Broadband Networks** (PBN) es proveedor de soluciones para HFC con más de 20 años de experiencia en el desarrollo y distribución de plataformas de transporte óptico específicas para el operador. Este año, presentó al mercado sus recientemente desarrolladas soluciones y dispositivos OBI-Free RFoG.

Con esta tecnología, se espera asistir a los MSOs en maximizar la inversión en infraestructura HFC, acelerar la transición a FTTx y proveer servicios de ultra banda ancha competitivos.

**Apuesta a Latinoamérica**



PBN está haciendo una gran apuesta por posicionarse como referente en los clientes de la región. Para eso contrató como responsable de Latinoamérica a Bernardo Castro, que lleva 12 años a cargo de CALA, en tres compañías diferentes que han mostrado, cada una, un importante y constante crecimiento, además de un gran posicionamiento en la región durante su gestión.

Castro trabaja en la región con **Pablo Adames**, un ingeniero muy talentoso y con amplio conocimiento del mercado, y **Marcelo Vaisman**, gran conocedor del



Bernardo Castro

mercado latinoamericano, hábil vendedor y con una capacidad ejecutiva extraordinaria que se ha traído al equipo actual de PBN para Latinoamérica.

**SUMITOMO ELECTRIC**

## GAMA COMPLETA DE CABLES ÓPTICOS

**SUMITOMO ELECTRIC DESARROLLA Y FABRICA FIBRAS Y CABLES ÓPTICOS PARA TELECOMUNICACIONES DESDE 1974**

CABLES ÓPTICOS DE LARGO ALCANCE, TRONCALES Y DE DISTRIBUCIÓN AUTOSOPORTADOS Y PARA USO SUBTERRÁNEO DESDE 6 HASTA 288 FIBRAS

### CABLES Y ACCESORIOS PARA FTTH

CABLES DE DROP ÓPTICO DE EXTERIOR Y LOW FRICTION

CONECTORES ÓPTICOS DE MONTAJE EN CAMPO

CAJAS ESTANCAS DE DISTRIBUCIÓN ÓPTICA TIPO DOMO PARA SPLITTEO Y EMPALMES

CAJAS TERMINALES CONECTORIZADAS PARA FTTH

| STOCK PERMANENTE |

**BCD**  
Innovación & Tecnología

3 DE FEBRERO 312  
S2000BKH ROSARIO, STA FE. ARG.  
TEL. +54 341 425 0040  
INFO@BCD.COM.AR

HTTP://  
BCD.COM.AR

## Interlink realiza una nueva edición de su foro *Interlink Connect*

Este año incorpora un torneo de fútbol virtual

Interlink confirmó la realización de una nueva edición del foro *Interlink Connect*, que tendrá lugar el 19 de septiembre en Rosario, Santa Fe, y contará con la participación de expertos de la industria para disertar sobre el sector, las oportunidades de crecimiento, IT, redes y fibra óptica en Latinoamérica.

Entre los disertantes, se destacan **Eduardo Jedruch**, de **CommScope**; **Eduardo Malisani** y **Carlos Yesa**, de Interlink; **Nicholas Hahn**, de **Impakt Advisors**; y **Raúl Malisani**, de **Cablenet TV**, entre otros.

### Copa Interlink

Por primera vez, se realizarán un torneo virtual de fútbol, y otro de inteligencia artificial, desafíos entretenidos que tendrán dos ganadores con distintos premios.

Por un lado, la Copa Interlink cuenta



con una competición futbolística utilizando EA Sports FIFA 18 para reproducir los cruces por eliminatorias del último mundial. Por el otro, una competencia de habilidades de programación y análisis de datos para determinar el ganador del torneo futbolístico.

Los participantes del juego de Playstation 4, FIFA 18 se registrarán en este sitio web, llenando el formulario a la derecha. Luego contactaremos a los primeros 16 inscriptos y les asignaremos un equipo al azar. Los participantes de la competencia de Inteligencia Artificial se registrarán también llenando el formulario dedicado para ello, y seleccionaremos a los primeros 12 inscriptos.



El cierre de Interlink Connect 2018

Estos recibirán una invitación a un repositorio de código con todo lo necesario para completar el desafío. Solo deberán traer una laptop el día del evento para participar. Ese mismo día se formarán 4 equipos de 3 miembros cada uno, y deberán elegir un capitán del equipo. El ganador del torneo de FIFA 18 recibirá como premio una Playstation 4. El capitán del equipo ganador del desafío de Inteligencia Artificial recibirá un iPad.

## Ripley Tools presenta nueva cortadora de cables *Twister MBo4*

Ripley Tools presentó la nueva cortadora para cables tradicionales *Twister MBo4* de la marca Miller. Diseñada para una operación rápida con una sola mano, sus cuchillas de precisión cortan fácilmente ambos lados de la cubierta del cable en secciones intermedias y extremos, exponiendo la fibra de una forma segura y sin causarle daños.

Con un simple giro, su exclusiva articulación o bisagra de patente pendiente, permite que se abra y se cierre alrededor del cable sin necesidad de desarmar la herramienta o apretar ningún pestillo. En concordancia con la especial dedicación de Ripley y pensando siempre en la seguridad del trabajador, esta magnífica



herramienta ergonómica promueve una operación muy segura con cuchillas protegidas que evitan potenciales cortes y laceraciones.

El *Miller MBo4* es compatible con una amplia gama de marcas de cables planos que incluyen CommScope, Corning, Draka / Comteq, OFS, Prysmian, Superior Essex y más. La herramienta admite anchos de cable que van de 0.305 "a 0.350" (7.7 mm a 8.9 mm), alturas de cable que van desde 0.155 "a 0.185" (3.9 mm a 4.7 mm) y grosores de la cubierta de 0.03 "a 0.04" (0.76 mm a 1,0 mm).

En cada *MBo4* se incluyen dos hojas de repuesto reversibles y la herramienta necesaria para la instalación convenientemente de las hojillas de repuesto, además



El nuevo *Twister MBo4*

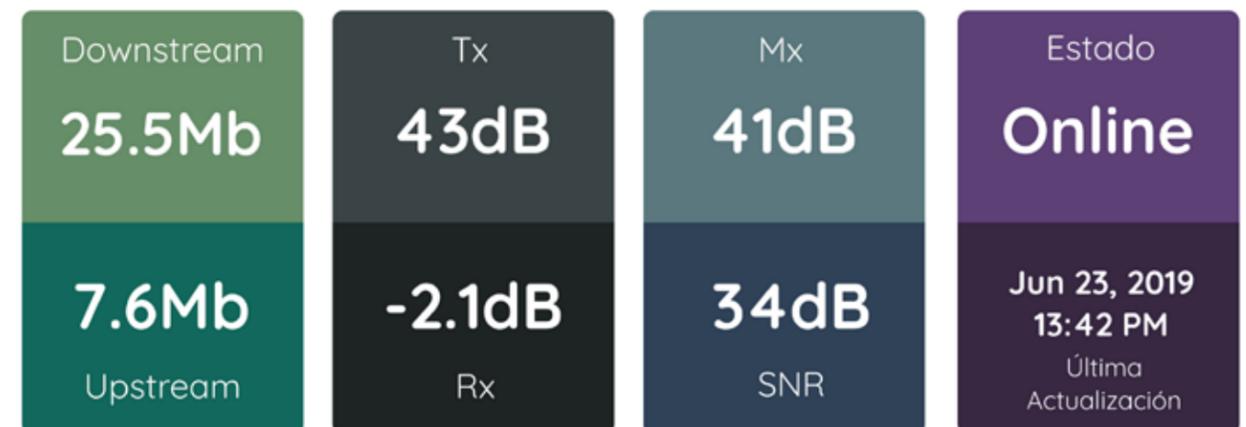
de las dos hojas ya instaladas. El *MBo4* se presenta como parte de la línea Miller de productos fabricados por RipleyTools, LLC. Los productos Miller están diseñados y fabricados para instaladores y contratistas en las industrias eléctrica, fibra óptica, electrónica y de telecomunicaciones.



## Gestión y Monitoreo De Redes

### La vista rápida que nos faltaba.

Anticipar inconvenientes de red con métricas fiables.



Estadísticas para redes HFC y pronto FTTH.

Listos para soportar aprovisionamiento en 2020.



## Viditec: Streaming de video a bajo costo con 3Way

Nuevo orquestador para el mercado broadcast

El integrador argentino **Viditec** está presentando junto a **3 Way Solutions** un sistema de distribución de TV versátil, seguro y económico.

La solución consta de un orquestador con encoders y un conjunto de receptores decodificadores que reciben los streams a través de internet bajo protocolo HLS. El IRD o deco-

dificador, puede reproducir streams en vivo, playlist de archivos o videos de emergencia.

Posee salida de HD en HDMI y SD para video compuesto. La conexión que utiliza es a través de Ethernet o WiFi. El orquestador permite realizar una configuración rápida para trabajar individualmente o por grupos de reproducción sectorizados por calidad o contenido.



Guillermo Massucco y Ezequiel Garcia, de 3Way, en NAB 2019



El orquestador también puede funcionar con flujos desde CDNs o desde cualquier encoder de terceras partes que generen un HLS estándar. Resumiendo el sistema permite codificar señales en vivo y playlist de reproducción y distribuirlos a bajo costo a través de Internet. Cortando expensas de satélite con la seguridad necesaria y continuidad operativa de un sistema profesional.

## Nagra habilita nuevas funciones en el OTT de Montecable Uruguay

**Nagra** anunció que **Montecable**, cableoperador de Uruguay, ha implementado *Conax Go Live*, su solución OTT basada en la nube llave en mano, que le permitirá habilitar nuevas funcionalidades en su servicio de TV paga, incluyendo soporte para Android TV y VOD. La implementación se llevó con la colaboración de **Bold MSS**, proveedor de soluciones avanzadas para distribución de contenidos con sede en Uruguay y socio de canales de ventas de Nagra en América Latina. El anuncio marca la primera implementación en la nube de la solución *Conax Go Live* con funcionalidad VOD en América.

'Nuestro primer lanzamiento de la so-

lución *Conax Go Live* tuvo enorme éxito entre nuestros suscriptores. Fue el momento apropiado para presentar nuevas funcionalidades y aprovechar las nuevas tecnologías con miras a que esto ocurriera de una manera rápida y eficiente', dijo

**Federico Carballal**, director de Ventas y Marketing de Montecable.

Por su parte, **Ariel Droyeski**, director comercial de Bold, comentó: 'Estamos encantados de ayudar a Montecable a mejorar continuamente su plataforma y permitirles ofrecer los mejores servicios con productos de alta calidad de NAGRA'.

*Conax Go Live* es una solución OTT segura, rentable y de rápido lanzamiento al mercado



Rohit Mehra y José Cedeño de Nagra

que permite a proveedores de servicios como Montecable transmitir TV en vivo con todas las funcionalidades de EPG, start-up y catch-over para una amplia gama de dispositivos, con un tiempo de implementación garantizado de menos de 30 días.

# Bridging the analog and digital worlds

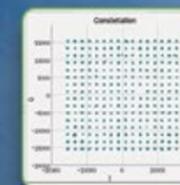
Supporting both analog and digital transmission modules, the AIMA3000 provides ultimate flexibility during the network transitions.

## AIMA3000 | Multi-Service Transport Platform

Industry leading transport platform for HFC, RFoG, and DAA applications

- High density - up to 64 return RX or 64 forward TX in one 4RU chassis
- Built-in spectrum capture and forward path digital signal demodulation (MER, BER, Constellation)
- Remote-PHY application modules for smooth DAA migration
- Hot-swappable application modules with auto-config feature
- Remote firmware management

Contact PBN to find out how you can plan your network transition differently.



Email: [info@pbnglobal.com](mailto:info@pbnglobal.com)

[www.pbnglobal.com](http://www.pbnglobal.com)

Enabling Smart Networks

## CryptoGuard: Novedades en OTT y soluciones mobile

CryptoGuard, proveedor sueco de CAS y DRM con más de diez años protegiendo el contenido para programadores y operadores, volvió este año a Andina Link donde presentó novedades y mejoras de su producto para OTT, *CryptoLITE*, y destacará para el mercado latinoamericano su nueva propuesta, *Mobile CAS Dongle*.

Kjell Carlswald, CEO de la empresa, comentó que en 2007 lanzó el primer CAS para Suecia donde las regulaciones exigían que los operadores encriptaran su contenido y muchos pequeños tuvieron problemas, ya que las alternativas eran muy costosas.

En Latinoamérica, donde ocurre algo similar, la marca se ha destacado siempre por sus precios, el alto nivel de seguridad y escalabilidad para cualquier tamaño de red. Como resultado, el 70% de los operadores suecos lo han utilizado.

Eso fundamentó la expansión en el mercado internacional mientras continuó desarrollando producto para operadores y broadcasters del mundo. Hoy llega a más de 50 países, incluyendo cadenas de TV



con cobertura nacional y oficinas de ventas en cuatro continentes con gran red de socios.

Kjell aseguró que CryptoGuard seguirá apostando a sus productos 'seguros, inteligentes y económicos para servicios de televisión de próxima generación y fortalecerá su posición como el CAS más accesible'.

*CryptoLITE OTT Solution* es la solución de CryptoGuard para OTT que ahora se presenta en el mercado con mejoras en su interfaz de usuario y muchos despliegues. Esta solución puede ser agregada a cualquier CAS de la marca, permitiendo a los servicios de TV en dispositivos conectados ganar funciones como comenzar de nuevo sobre el catch-up. *CryptoLITE* también permite sumar PVR y un servicio VOD.

Como solución end-to-end, permite que los operadores de cualquier tamaño entreguen de forma económica contenidos de TV en cualquier pantalla. Además, soporta formatos DRM, incluyendo Google Widevine, Apple FairPlay y Microsoft PlayReady, habilitando la distribución de contenido de



Tobias Nystrom, de CryptoGuard, y Tom McCarthy, de Bitmovin, en Convergencia

manera altamente segura.

Entre sus más recientes desarrollos, CryptoGuard estará destacando en Andina Link su nueva solución *Mobile CAS* para aplicaciones móviles de TV paga sobre redes de transmisión TDT, DVB-T/T2 o ISDB-T.

### Trabajo con SBA en México

En ConvergenciaShow, Tobias Nystrom estuvo en el stand de SBA con Ofelia Menéndez, con quien está trabajando para México desde el 2016, donde ya implementaron el primer sistema de para Android/iOS para STBs en el país. Ahora traen artículos para OTT.

## Tecnored lanzó nueva unidad de negocios, On Demand

Servicio de financiamiento para operadores

Tecnored anunció el lanzamiento de una nueva unidad de negocios denominada On Demand, un sistema que ofrece financiamiento a los operadores para el tendido de redes. Juan Domínguez, presidente de Tecnored, explicó que esta propuesta apunta a clientes que logren garantizar el flujo de caja necesario para cubrir la instalación de al menos ocho manzanas, y con ese flujo la empresa financia otras ocho.

'Este modelo permite establecer el equilibrio



entre la demanda y el proveedor. Con on demand el pago de la red se realiza con el flujo de caja, se pide un mínimo de venta de servicios con un pago a diez años y 20% de financiamiento adelantado por módulo', agregó.

Proveedora de soluciones para implementación de redes FTTH, Tecnored busca diversificar sus funciones y aportar un valor agregado teniendo en cuenta las necesidades de sus clientes. Este sistema ya está funcionando en Argentina y ahora apunta a expandirse en Latinoamérica,



Ricardo Meneses, de Furukawa, y Juan Domínguez, de Tecnored

donde la problemática del financiamiento es un punto en común entre los operadores.



Multiplique la capacidad de su infraestructura.

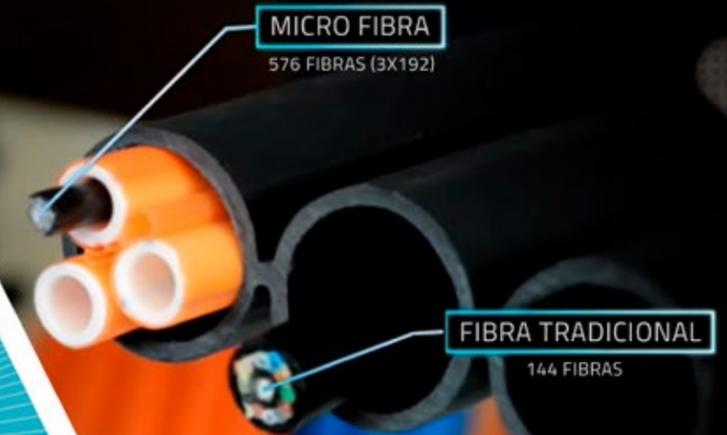
# Soplado de microtubos en tritubos para la instalación de microfibra

Proteja su red bajo tierra y en tiempo record de instalación

Evita riesgos de rotura por tracción.

Se reduce considerablemente el tiempo de instalación.

Sin impacto visual ni interferencia en el tráfico



ARGENTINA | CÓRDOBA  
AV. CIRCUNVALACIÓN AGUSTÍN  
TOSCO NOROESTE 980  
INFO@TECNORED.SA.COM.AR  
+54 351 569 3003

WWW.TECNORED.SA.COM.AR

## Infomir lanzó el nuevo *Ministra TV Platform 5.6*

Para proyectos IPTV y OTT

Infomir, productor set-top boxes MAG para IPTV, presentó la nueva versión de *Ministra TV Platform*, la plataforma de TV multipantalla que ofrece software profesional para proyectos IPTV/OTT.

El código abierto de los módulos posibilita la introducción de nuevas funcionalidades. La plataforma de TV ofrece soporte para dispositivos on demand: decodificadores de TV, SmartTVs, dispositivos móviles y PC.

*Ministra TV 5.6* permite personalizar la UI del cliente de acuerdo con el estilo de marca de su empresa y utilizar el método de monetización que prefiera: servicios de suscripción prepagos o pospagos, PPV, VOD y publicidad.

Es un asistente atento para el servicio multimedia: *Ministra Back Office* ofrece un portal administrativo para gestión de

cuentas de utilizadores, paquetes de servicios e infraestructura; por su parte, *Ministra Player* es una aplicación de cliente para visualizar contenido en set-top boxes, Smart TVs y dispositivos móviles.

### Administración del servicio fortalecido

Con esta solución, la empresa de medios podrá editar la lista

de entradas, combinarlas en paquetes tarifarios temáticos, integrar con las funciones EPG y TimeShift. Además, permite personalizar el club de VOD, Audio Club y los servicios de radio.

Entre sus principales características se destaca la administración de la lista de suscriptores para crear planes de tarifas



Ministra TV Platform crece en muchas plataformas

convenientes y personalizar la UI del suscriptor. También, permite escoger el contenido con base en la popularidad entre otros utilizadores de las herramientas de estadísticas integradas.

Por último, los clientes maximizarán sus recetas publicitarias, reducirán el costo de la suscripción o implementar totalmente el modelo Advertising Video on Demand.



# IM4410

DESCODIFICADOR PODEROSO IPTV UHD/OTT

4K HEVC

- Melhor desempenho entre a competição e experiência do usuário
- Processador Cortex-A53 quad-core de 64 bits
- 4K x 60fps @ decodificação de vídeo ultra-HD de 10 bits
- Codificação HEVC (H.265)
- 1 GB ou 2 GB de RAM e eMMC extensível
- Portas USB 2.0 e USB 3.0.

A IM4410 é uma solução de alta qualidade IPTV/OTT Ultra HD de alto desempenho, realizada em formato pequeno com design exclusivo MicroFusion. Destina-se a médias e grandes empresas de telecomunicações. O decodificador é construído com um CPU potente e seguro e memória expansível, proporciona um desempenho impressionante e a mais alta qualidade de imagem e som.

Fora da caixa, a solução é compatível com nosso middleware projetado internamente, a plataforma Ministra TV, mas também fornece fácil integração com soluções MW de terceiros. Juntamente com o suporte do mais recente sistema operacional Linux e Android, ele garante a alta qualidade dos serviços de IPTV/OTT para garantir a aquisição estável de assinantes e a geração de receita.

A Infomir é um grupo de empresas especializadas em soluções de alta tecnologia, como dispositivos IPTV/OTT, tecnologias de iluminação e equipamentos de medição. Construímos uma equipe altamente qualificada, capaz de atender às suas necessidades com qualidade e TTM exigidas.

Detalhes de contato: r.pirola@infomir.com



# CryptoGuard

— Protect your content —



# Content Security

— For Digital TV on Any Screen —

## CAS ▶ Multi-DRM



**CryptoLITE**  
OTT SOLUTION

## Cost-Effective End-to-End OTT Solution

### ADVANCED FEATURES

Live-TV ▶ Timeshifting ▶ Catch-up ▶ Start-over ▶ nPVR ▶ VOD

### SUPPORTS NATIVE DRMs

Apple FairPlay ▶ Google Widevine™ ▶ Microsoft® PlayReady®

### CONTACT

Tobias Nyström | Sales Director LATAM

Tel +46 971 107 35

Mobile +33 626 60 02 91

Email tobias@cryptoguard.com

Follow us



www.cryptoguard.com

## VideoSwitch presentó 'la evolución del multiplexor'

Nueva versión del DMUX-3000i

Este año, VideoSwitch está presentando una gran novedad para la industria de Broadcast y televisión, el Remultiplexor DMUX-3000i, que se muestra como la evolución de su ya reconocido multiplexor. Este producto llega con mejoras, fabricación a demanda y capacidad modular.

'Las versiones 1000 y 2000 son súper conocidas así que es una gran noticia para el mercado. Está en español, lo que es una ventaja para Latinoamérica. Es fácil de entender y amigable', dijo Roberto Maury, CEO de VideoSwitch.

El remultiplexor DMUX-3000i permite múltiples configuraciones e incluye entradas ASI e IP activas y redundantes, con hasta cuatro BTS por equipo. Además, tiene un limitador de bit rate por servicio y el EWBS (Emergency Warning Broadcast System). Además, es un equipo integrable

con cualquier transmisor que cumpla con la norma ISDB-Tb.

En Las Vegas, la empresa también estuvo destacando el nuevo OCR-1000, un transcoder de subtítulos para OTT.

Este sistema convierte subtítulos de DVB-SUB a DVB-TXT por reconocimiento óptico de caracteres (OCR). 'Está instalado en la plataforma OTT más grande de Argentina. Esta tecnología ver contenidos de señales satelitales con subtítulos, con la capacidad para poner y sacarlos a libre demanda', agregó Maury. 'Tenemos grandes expectativas para todos los operadores con servicios OTT. Nos estamos anticipando con las necesidades que tiene el mercado', agregó.

VideoSwitch está teniendo un gran desarrollo en Chile y Bolivia. Además, está contribuyendo con Japón en el desarrollo de



Roberto Maury, Carlos Blazquiz y Esteban Erize, de VideoSwitch, en NAB

la norma ISDBt que incluirá la señalización EWBS de la empresa, que permite enviar un alerta por parte de los gobiernos ante la posibilidad de catástrofes naturales, como terremotos, enviando la señal una única vez con diferentes retransmisores. Para esto, concretó una reunión el miércoles de la NAB, donde se ultimaron los detalles de esta contribución.



**VideoSwitch**  
DIGITAL INNOVATION

### Nuevos Distribuidores Analógicos de Audio



Uspallata 3579 (C1437JCS) Buenos Aires, Argentina  
+54 (11) 4911 5551 - www.VideoSwitch.tv

## NUEVA INTEGRANTE DE LA FAMILIA DE CAMCORDERS DE MANO



## SONY HXR-MC88

Camcorder con un sensor de tipo 1.0" Exmor RS. Lente Zeiss Vario-Sonnar F2.8 - F4.5. Zoom óptico 12x. Entradas de audio XLR Input x2 y Mic 3.5mm x1. AVCHD hasta 28 Mbps grabando en tarjetas SD. LCD de 3.5" y viewfinder OLED de 0.39". Salida HD por HDMI 1.4.

Exmor RS BIONZ X AVCHD Progressive



### HXC-MC2500

Camcorder AVCHD HD/SD con sensor CMOS de 1/4" Exmor R. Graba en tarjeta de memoria extraíble o memoria flash interna de 32 GB en HD/SD. Luz LED incorporada. Visor OLED electrónico Tru-Finder™ y panel LCD de 3". Sistema de estabilización de imagen Optical SteadyShot. Funciones Wi-Fi/NFC.

AVCHD Progressive G Sony Lens 3 Exmor R Clear Image Zoom Wi-Fi NFC



### HXR-NX5R

Camcorder con 3 sensores CMOS de 1/2.88" Exmor R. Zoom óptico de 20x y 40x Clear Image Zoom. Grabación XAVC S, AVCHD y DV. Luz de video LED incorporada. Salida de video SDI.

NXCAM Exmor RS XAVC S AVCHD Progressive



### HXR-NX80

Camcorder profesional con 4K HDR instantáneo usando HLG. Sensor de imagen CMOS tipo 1.0" Exmor RS. Cámara lenta hasta 960/1000 fps. Zoom óptico de 12x, 18x con Clear Image Zoom en 4K o 24x en HD.

NXCAM 4K HDR Exmor RS XAVC S



### HXR-NX100

Camcorder NXCAM con sensor CMOS de 1.0" Exmor R. Grabación XAVC S, AVCHD y DV. 2 ranuras para tarjetas de memoria. 4 posiciones de filtro ND incorporado. Graba en modo "simul" o "Relay" en relé y control de grabación independiente.

NXCAM AVCHD XAVC S G Sony Lens 6



### HXR-NX200

Camcorder con 1 sensor CMOS de 1.0" Exmor R y nueva tecnología que ofrece una extraordinaria calidad de imagen 4K o Full HD. Filtros ND incorporados. Grabación multiformato, XAVC S 4K, HD y DV.

4K Exmor RS G XAVC S



### PXW-X70

Camcorder con 1 sensor CMOS de tipo 1.0" Exmor R. Zoom óptico 12x. XLR dual para audio profesional. 4 posiciones de filtro ND incorporado. Funciones Wi-Fi integradas para subir a un FTP o transmisiones en tiempo real.

XDCAM Exmor RS XAVC 4K



### PXW-Z90

Camcorder profesional con 4K HDR instantáneo usando HLG. Sensor de imagen CMOS tipo 1.0" Exmor RS. Cámara lenta hasta 960/1000 fps (NTSC/PAL). Zoom óptico de 12x. XAVC 4K a 4:2:0 8bit y HD a 4:2:2 10bit.

XDCAM Exmor RS XAVC 4K



### PXW-Z150

Camcorder con 1 sensor de imagen 4K CMOS tipo 1.0" Exmor RS. Funciones Wi-Fi integradas para subir a un FTP o transmisiones streaming en tiempo real. Zoom óptico 12x. Cámara super lenta continua de 120 fps en Full HD. Compatibilidad con HLG para HDR.

XDCAM Exmor RS XAVC 4K



### PXW-Z190

Camcorder profesional 4K con 3 sensores CMOS de 1/3". 4K/HD HDR instantáneo usando HLG/BT.2020. Filtros ND variable electrónico. Zoom óptico de 25x. XAVC-Long GOP 4K 60p 4:2:0 8bit. Upgrade opcional Network.

XDCAM 4K HDR Exmor RS 3 CMOS XAVC



### PXW-Z280

Camcorder 4K con 3 sensores CMOS de 1/2". 4K/HD HDR instantáneo usando HLG/BT.2020. Filtros ND variable electrónico. Zoom óptico de 17x. XAVC-Intra 4K 60p 4:2:2 10bit. QoS Streaming 4G/LTE con Dual Link.

XDCAM 4K HDR Exmor RS 3 CMOS XAVC



### PXW-FS5MIK

Camcorder con sensor Exmor Super 35. Cámara lenta con frecuencias de cuadros de hasta 120 fps en 4K y 240 fps en 2K/Full HD. Flujo de trabajo HDR instantáneo o S-Log2/3. Filtros electrónicos ND incorporados. Zoom Clear Image. Función WiFi/NFC y GPS.

Exmor Super 35 4K HDR XDCAM XAVC α Mount System



### PXW-FS7MIK

Camcorder con sensor 4K CMOS Exmor Super 35. Grabación interna con resolución 4K de hasta 60 fps con XAVC-I. Compatibilidad con S-Camut3. Cine/S-Log3 y BT.2020 para HDR. Cámara lenta continua Full HD hasta 180 fps. Opción XDCA-FS7 para salida RAW para grabación RAW 4K/2K externa.

Exmor Super 35 4K HDR XDCAM XAVC α Mount System

\*Las imágenes mostradas son a modo ilustrativo

Humberto 1° 2889 -Bs As- Argentina  
Tel: +54 11-4122-1200 / Fax: +54 11- 4308-5493  
info@viditec.com.ar



## Parrot Analytics: "Oportunidades para la Producción de Contenidos en América Latina"



Buenos Aires Cluster Audiovisual (BACA) encargó a Parrot Analytics la producción del informe "Oportunidades para la Producción de Contenidos en América Latina", que fue presentado en Metrovisión, como parte del Programa Sectorial de Internacionalización de la Agencia de Inversiones de la Ciudad de Buenos Aires, InvestBA.

Originalmente una empresa de procesamiento de datos, Parrot Analytics ha desarrollado una herramienta para medir el impacto de los contenidos digitales en todo el mundo con el objetivo de entender mejor la audiencia global de contenidos de televisión.

Esa herramienta, Demand Expressions, le ha permitido capturar el comportamiento de la audiencia real, incluido el consumo de video en streaming, redes sociales y blogs en 249 países. Con ella, compañías de medios de todo el mundo pueden comprender a la audiencia digital desde otra perspectiva, permitiendo incrementar el rendimiento de inversiones, adquisiciones, estrategias de marketing y distribución.

BACA encomendó a la consultora un trabajo de investigación sobre las tendencias del mercado digital y OTT, qué contenidos generados en el mundo tienen mejor impacto en las principales plataformas como Netflix, Amazon, Hulu, entre otras, qué oportunidades tiene América Latina, en general, y Argentina, en particular para alcanzar esa audiencia global.

"Oportunidades para la Producción de Contenidos en América Latina" es un estudio de 70 páginas que fue presentado en Metrovisión,

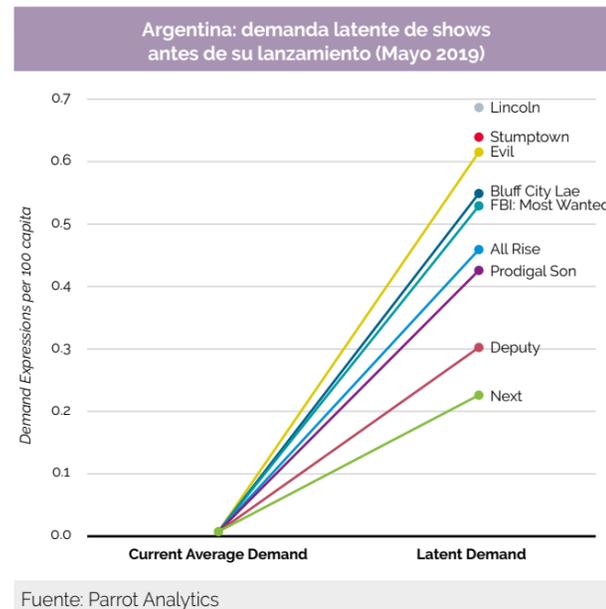
miembro fundador de BACA, como parte del Programa Sectorial de Internacionalización al que la asociación sin fines de lucro accedió a través de la Agencia de Inversiones de la Ciudad de Buenos Aires, InvestBA.

Los datos permitieron entender mejor la "viajabilidad" ("travelability") del contenido latino (qué contenido tiene más oportunidades de licenciarse a nivel global), y qué mode-

los de negocios priman a la hora de entablar relaciones con grandes players de contenidos, que hoy dominan la escena global. El reporte parte del uso de datos como herramienta que permite a creadores a desarrollar proyectos que atraigan audiencias y que permitan el desarrollo sostenible del sector audiovisual.

Está dividido en cuatro secciones: a) El uso de datos en el proceso creativo; b) Cómo interpretar tendencias de mercado; c) Mecanismos para financiar tu proyecto; d) Coproducción internacional; e) Integración de marcas anunciantes; f) Modelos de negocio.

En todos ellos muestra casos prácticos que sirven de guía para entender cómo los datos de hábitos de consumo de audiencias se integra a los procesos creativos. Usa ejemplo de casos existentes para ayudar a creadores a interpretar esos datos. Luego muestra el pano-



rama de coproducción en América Latina como opción para financiar proyectos. Señala además ejemplos de cómo se pueden integrar marcas de manera efectiva y finalmente describe los diversos modelos de negocio para monetizar las obras creativas.

Manuel Martí, head of international business de Polka Producciones, y secretario de BACA fue el encargado de la presentación del estudio, que se realizó con el objetivo principal de 'brindar información de alto nivel y exclusiva que contribuya significativamente al desarrollo sostenible del sector audiovisual de la Ciudad de Buenos Aires y Argentina', dijo.

Según el ejecutivo la consultora estadounidense destaca el rol de Argentina en el mercado global de contenidos: 'Nuestro mercado es reconocido internacionalmente por su narrativa y producción de contenido. Y dentro de él, la Ciudad de Buenos Aires se destaca como el principal y más desarrollado centro de producción audiovisual de Argentina, pero también uno de los más grandes de América Latina', inició.

Luego de un breve recorrido sobre los



Productores nucleados en BACA durante la presentación del informe de Parrot Analytics



## Al servicio de las nuevas tecnologías

Sistemas de CATV Analógicos - Digitales  
Redes HFC - EOC - EPON - GPON



La línea más completa de instrumental de medición y control



Guangtai®



SOFTEL



Prysmian Group

LONG XING



Prevail CATV

## Fábrica Argentina de Cables Coaxiales

### Fábrica y Oficinas

Domingo French 831 - Villa Martelli  
Pcia. de Bs. As. - Argentina  
Tel.: 011-4709-6650  
ventas@wiretechsa.com.ar

### Sucursal Córdoba

Diaguitas 3138 Barrio La France  
Cdad de Córdoba, Córdoba  
Tel.: 0351-476-0908  
sucursalcordoba@wiretechsa.com.ar

www.wiretechsa.com.ar

## Parrot Analytics: "Oportunidades para la Producción de Contenidos en América Latina"

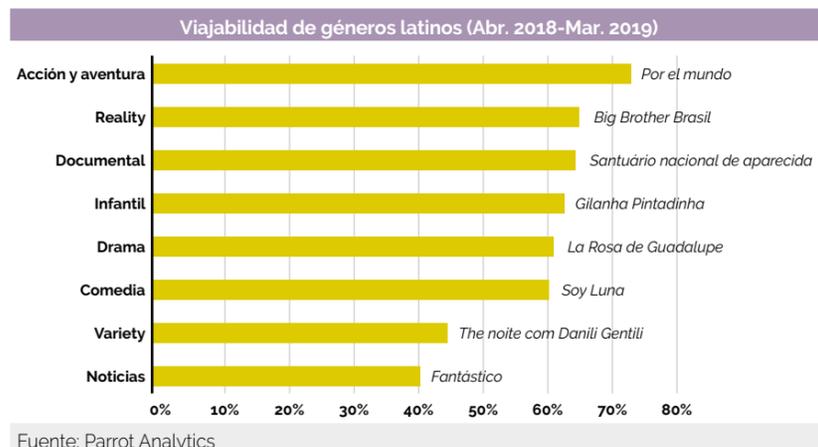
'ciclos de disrupción de los medios', Martí señaló: 'El informe destaca la importancia de la temprana detección de tendencias regionales que, en el caso de América Latina y Argentina, siguen el contexto mundial hacia las series de ficción. Aparece la mujer en un rol protagónico; las comedias negras como subgénero en crecimiento; y los dramas españoles se potencian. Además es muy fuerte la tendencia hacia la coproducción como gran modelo de negocios (en todos los géneros) y el 'branded content', es decir el contenido financiado por grandes marcas'.

Es cada vez más importante la coproducción en el financiamiento de proyectos: 'Los proyectos coproducidos tienen más relevancia regional, especialmente en mercados como México y Colombia, donde tienen mayor demanda. Como en los mercados de habla inglesa, la demanda de coproducciones de habla hispana en esos países es 48% más grande que en USA, Canadá y UK. Incluso en Colombia las coproducciones tienen más demanda que las producciones locales, mientras que el contenido mexicano está a la par con USA', relató Martí usando datos del informe de Parrot Analytics.

Entre los principales casos de éxito, aparece *La Reina del Flow*, que fue el contenido local más demandado en junio 2018: fue una



El trabajo de Coca Cola con como *Stranger Things 3* de Netflix o *Cobra Kai* de YouTube Premium



coproducción entre **Sony Pictures Television** y su participada **Teleset** (Colombia) para el canal líder de ese mercado: **Caracol TV**. Su "viajabilidad" (traducción literal de "travelability") se comprobó cuatro meses después, tras el lanzamiento en **Netflix**. La serie ganó más audiencia fuera de Colombia, con España (276%) a la cabeza seguido de Panamá (218%), Venezuela (174%), Argentina (147%), Puerto Rico (109%), Ecuador (106%), Colombia (100%), Chile (83%), Perú (77%) y USA (76%).

Según Parrot Analytics hay una "oportunidad" para alianzas y asociaciones enfocados a mercados donde el contenido latino viaja bien. Y ahí destaca claramente la región Latina (100%), pero también USA (110%), España (79%) y Portugal (47%), es decir Iberoamérica en su conjunto. Entre abril 2018 y marzo 2019, se destacan los géneros con mejor "viajabilidad": aventuras y acción, reality, documental, productos infantiles, drama, comedia, variedad noticias.



*La Reina del Flow*, coproducción entre Sony Pictures Television y Teleset (Colombia) para Caracol TV, fue el contenido local más demandado en junio 2018

Según la consultora, hay casos de éxito de productos coproducidos en los que se integran marcas a los contenidos, lo que en la industria se conoce como **branded content**, y ahí destaca el trabajo de **Coca Cola** con series como *Cobra Kai* (**YouTube Premium**), *Wheel of Fortune* (**CBS**), *Stranger Things* (**Netflix**), *Westworld* (**HBO**) o *Legends of Tomorrow* (**DC**), entre otros.

Otro punto clave es el cambio de paradigma en la distribución. 'Con los nuevos streamers (OTTs globales), y los estudios lanzándose a ese negocio (**Disney**, **NBCUniversal**, **WarnerMedia**) cambiaron los modelos de creación, financiación y derechos', dijo Martí. Y completó: 'Los productores y talentos tienen acceso a nuevas maneras para asegurarse que sus creaciones sean exitosas'.

El reporte concluyó: 'La gestión de las actividades de apoyo para la internacionalización de empresas y la atracción de inversiones requiere datos y análisis estratégicos para la planificación y desarrollo de acciones. El uso de datos en el proceso creativo de la industria audiovisual agrega ventajas competitivas a toda la cadena de producción, permitiendo entender: a) diversificación y aumento de las exportaciones de contenidos audiovisuales argentinos, b) oportunidades para abrir nuevos mercados, c) información para estimular a los productores a exportar, d) búsqueda de potenciales coproductores internacionales, e) el papel de las marcas en la creación de demanda de contenidos audiovisuales, f) datos para la promoción de inversiones en el sector audiovisual en la ciudad y en la economía local'.

# Llega una nueva experiencia

# diboxGO

dibox

red Intercable

# mipcom®

14-17 October 2019  
Cannes, France



## The World's Entertainment Content Market

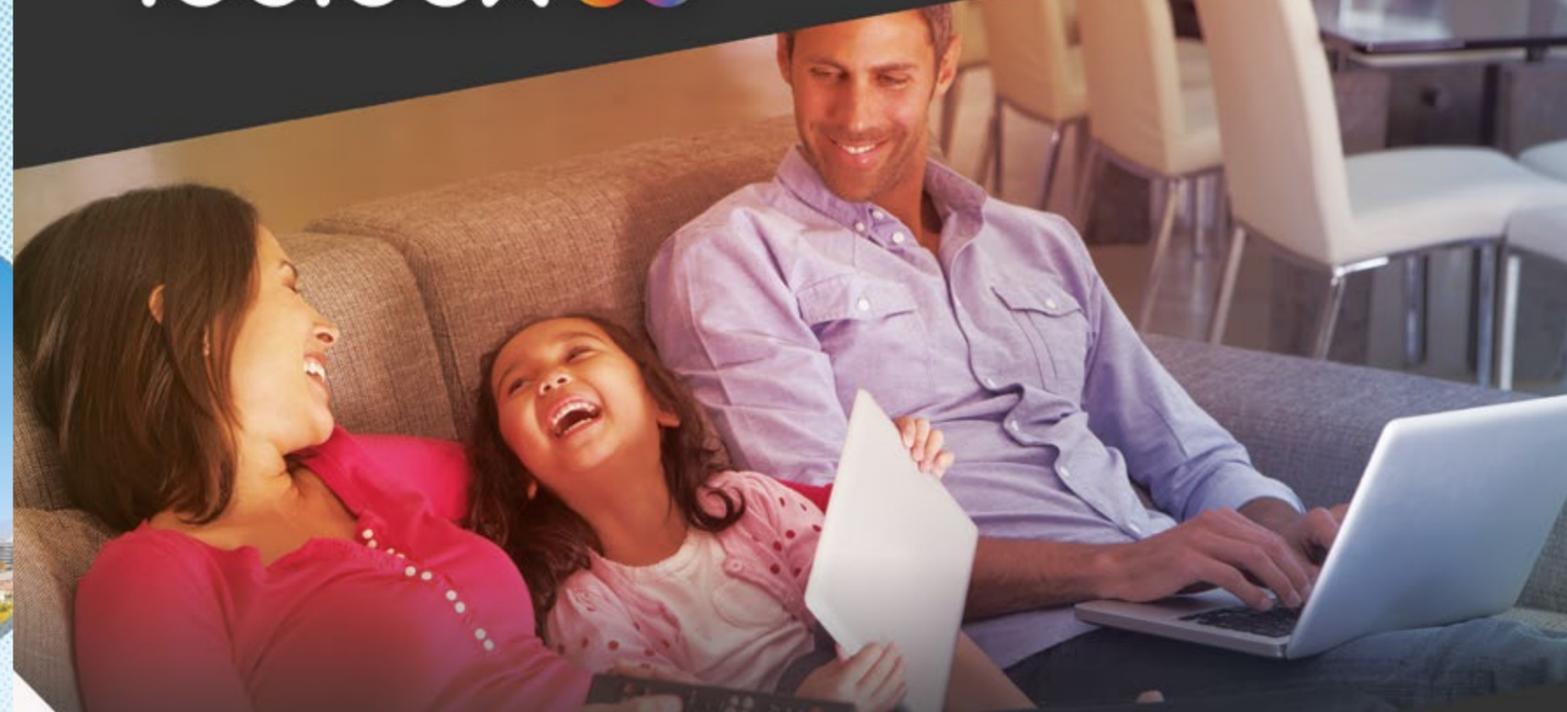
**mipjunior.**

12-13 October 2019

[mipcom.com](http://mipcom.com)

**mip.** Driving the content economy

# toolbox GO



## TURN YOUR BUSINESS INTO AN OTT. IT'S SIMPLE, QUICK AND AFFORDABLE



All your traditional TV offer in your own apps and multi-device platforms with Live & VoD content.

Your business continues anywhere, anytime.

We deliver speed... Let's go!

**toolbox**

[toolboxtve.com](http://toolboxtve.com)

