

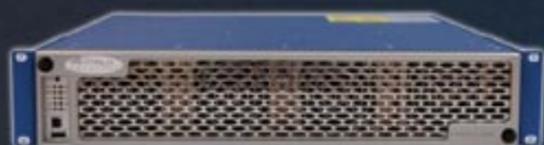
Incrementemente
Su Contenido *HD*



DSR Series
Receptores Satelitales



APEX100
Edge QAM Multipropósito



Terrace TQ1007+
Hyper QAM Processor, 128 Servicios HD



CAP-1000
CherryPicker - Plataforma para
Aplicaciones MPEG-4 & MPEG-2 SD & HD



DM-6400
CherryPicker- Plataforma para
Aplicaciones de Video Digital



AGB240
Agregador/Convertidor ASI a GigE



Octubre 2012 | Año 17 | # 210
Segunda Edición

English / Spanish Edition
Prensario
Internacional

www.prensario.net

Televisión • Broadband • New Media • Licensing



SGTE CABLE-TEC
EXPO'12

ORANGE COUNTY CONVENTION CENTER - ORLANDO - FLORIDA



CHILEMEDIA
SHOW 2012

SHERATON HOTEL & CONVENTION CENTER - SANTIAGO DE CHILE - CHILE

Distribución:

Cobertura:



Conexión
Digital TV 2012



Jornadas Internacionales
Buenos Aires - Argentina

Entre en el Juego

a una fracción del costo de la competencia



3Play™
425



Los sistemas de cámara lenta y repetición instantánea 3Play™ de NewTek le permiten brindar una cobertura al estilo de la Copa del Mundo, ya sea que esté creando un momento o examinando una jugada controvertida, la tecnología de cámara lenta interpolada de NewTek le ofrece una repetición fresca, con precisión y flexibilidad durante todo el proceso de cobertura.

- Servidor de repetición instantánea con 6 canales que soporta grabación simultánea de hasta 4 fuentes y 2 canales completamente independientes para reproducción.
- Upconvert y downconvert en cada canal.
- Grabación en 100 Mbit full HD.
- Soporte completo para video progresivo en todos sus frame rates incluyendo 24fps.
- Timcode Linear (LTC) para una captura perfectamente sincronizada de todas las fuentes.
- Importación y exportación de clips en una gran variedad de formatos.
- Listas de reproducción múltiples.
- 2 unidades de rack.



 **NewTek**

Para más información en tu idioma: www.newtek.com/latam

© 2012 NewTek, Inc. 3Play is a trademark of NewTek, Inc. All rights reserved.

EXPO CABLE-TEC SCTE, CHILE MEDIA SHOW Y CONEXIÓN TV DE VENEZUELA

Esta edición de Prensario tiene una recorrida completa por el espectro de la TV paga, con dos ferias importantes que se mudaron de noviembre a octubre este año. Por un lado estamos por 8º año consecutivo en la exposición de tecnología para el cable por excelencia, la **Expo Cable-Tec SCTE** de los ingenieros de los Estados Unidos a la que concurren de manera casi completa los grandes sistemas de cable de toda Latinoamérica. Lo hacen ahora para ver las últimas novedades, principalmente en materia de TV Everywhere y soluciones, sobre todo en DVB.

Buscan entrevistarse con los ejecutivos con mayor poder de decisión de las marcas para conseguir mejor servicio y precio. La concurrencia latina venía siendo excelente, y la elección este año de Orlando parece ser ideal para una presencia todavía mayor.

CHILEMEDIA SHOW 2012

Al mismo tiempo, estamos en Chile Media Show, que se mudó al Sheraton de Santiago. Ya se ha ganado un lugar en el calendario regional por su continuidad, y el crecimiento del mercado chileno, ahora frente al desafío de volver a despegar tras haberse frenado en el 40% de penetración. Hay conferencias importantes a nivel Cono Sur y dentro de la órbita de Certal sigue también la acción contra la piratería y los ataques a la libertad de expresión.

En tercer lugar, esta edición irá a Conexión TV en su primera realización en Venezuela. Tras muchos años sin que pueda consolidarse Digital Fiber, los socios de Asotel han decidido hacer su propio evento en Caracas, con buen apoyo de los programadores. Prensario estará con ellos.

Figuran además en esta edición las coberturas a Jornadas Internacionales de Cable de Buenos Aires, con importante participación de los cableoperadores latinoamericanos, y ComuTV de Colombia, con todo lo que hacen los operadores comunitarios entre el crecimiento y el objetivo de no perder su razón de ser.



SCTE's CABLE-TEC EXPO, CHILE MEDIA SHOW AND CONEXIÓN TV IN VENEZUELA

This issue covers Expo Cable-Tec in Orlando, Chile Media Show in Santiago, and the new Conexión TV, gathering in Caracas, Venezuela. The SCTE show is one of the most heavily attended by the Latin American cable operators, whose top executives participate to see there the equipment providers and discuss deals. This time, competition from European standard DVB and inroads by Chinese and other Asian companies into Latin America will be among the issues brought to the table at Orlando.

Chile Media Show is relevant because the Chilean telecommunications market is the most advanced within the region. Pay TV has stalled at some 40% penetration, needs new impulse, while Internet access speed is the highest in the region and the government is proactive concerning further growth.

In Venezuela, the independent cable operators affiliated to Asotel are trying to reach critical mass by hosting Conexión TV, after years of attending Digital Fiber. The cable networks have shown interest, will support the drive.

We also feature coverage of the Buenos Aires Jornadas Internacionales show and ComuTV in Colombia, two more aspects of the pay TV industry in Latin America.

THE MOST COMPREHENSIVE FAMILY OF DIGITAL MEDIA MONITORING, MEASUREMENT AND ANALYSIS PRODUCTS IN THE WORLD

VB330 PROBE is the flagship in Bridge Technologies product range. Equipped with up to two 10Gb Ethernet inputs, it is capable of monitoring thousands of streams in backbone networks and central head-ends. The VB330 utilizes the same visual and intuitive approach to monitoring and analytics renowned from Bridge Technologies series.



www.bridgetech.tv Telephone +47 2228 5100

BRIDGE TECHNOLOGIES™

SCTE SHOW TO ATTRACT STRONG LATIN AMERICAN PARTICIPATION THIS YEAR

SCTE CABLE-TEC
EXPO '12
OCTOBER 17-19 / ORLANDO, FL

The Cable-Tec trade show to be held this month in Orlando, FL, by the **Society of Cable Television Engineers (SCTE)** has good reasons to expect record-high attendance by Latin American participants looking for the latest developments concerning image & sound capturing, processing, storage and network technology, as well as Internet SD and HD streaming, OTT and all aspects related to digital platforms and social media.

As seen at earlier SCTE shows, the process of digitization of cable television is still nascent or under process through the region (covering on average 20% of subscribers), compared to a mature situation in the States and many overseas markets. At the same time, there is migration of broadcast TV to digital, which will result in some of the advantages of pay TV (better image) being diluted over time.

Mexico, for instance, faces an unusual situation after the Supreme Court in that nation ruled that television should become digital by 2015, a situation to which most players (except in the border with the States) are unprepared. In

Argentina, the government is moving ahead with a free Digital Terrestrial Television network that will cover the entire nation, now reaches about 75% of it. It has also nailed down an agreement with mobile phone manufacturers to market TV-ready handsets as an extension of its TDA 16-channel network.

In Brazil, a new law --No. 12,485, called the Conditioned Access Law-- has been enacted. Although mainly focused on pay television, it affects the relationship the broadcasters have traditionally maintained with the other telecommunications players, including the telcos; one of the most significant changes has been the sale of cable MSO **Net** (the largest one in Latin America, with 4.7 million subscribers) by **TV Globo** to **Embratel**, a telco controlled by Mexican tycoon **Carlos Slim** through **America Móvil**. This month, the **Anatel** has ordered the DTH systems to carry regional feeds from 14 broadcast nationwide networks, a burden of up to 514 signals.

In Mexico, **Televisa** and **TV Azteca** appear leading the move to digital TV, a trend strong in the Northern part of the nation, where broadcasters beam digital signals to reach U.S. audiences as well as in analog for the Mexican households. The government has also signaled that it aims at licensing one or two new broadcast digital terrestrial networks, a decision disputed by those who consider that advertising billings cannot support more networks than the incumbents, point at the Spanish case as an example.

In addition to private enterprise, the govern-



Terry Córdova, Mark Dzuban y Mike LaJoie, Chairman de la SCTE, in 2011

ment and public television networks are trying to adjust to digitization, too. This is reflecting on the expansion of Internet access possibilities to new segments of the population; Brazil is home to the most significant process, with State-owned **Telebrás** (the hub of its phone system until privatization in the Nineties, later dormant until now) building fiber optics networks to reduce backbone costs, though it has vowed it will not directly compete against private providers concerning the "last mile".

Telebrás is also a partner in a venture that will build several undersea cable connections to the U.S. and Africa, influencing the international data transfer markets. In Mexico, the **Federal Electricity Commission** has leased fiber optics capacity to **Televisa**, **Megacable** and **Telefónica**, is expected to be under pressure to increase this activity during the next "sexenio" (six year term) under president-elect **Enrique Peña Nieto**, who will take office on December 1st.

In Argentina the government has initiated the construction of a fiber optics network that, when completed, will cover the entire territory, a project valued by some at \$3.5 billion. By contrast, a plan to license as many as 222 new digital television outlets, compared to the 46 existing broadcast television stations, has failed due to lack of interest among potential bidders. However, the building of regional production centers in various parts of the nation, has spearheaded independent production in places other than Buenos Aires City.

In Mexico, the government moves ahead with a public television network branded **TVMexico**, with at least three stations in Mexico City (existing **Channel 11** and **Channel 22**, and new **Channel 30**) and retransmission and production facilities at the major Mexican cities. The authorities expect this network will eventually cover most of the nation and provide the population with



Gabriel Larios and Dave Atman with Emerson Sampaio, Jaime Gonzalez, Carlos Ponce and Raymundo Fernández, Megacable Mexico, Phil Colby, Liberty Global



Nicolás and Alberto Molinari, Germán Iaryczower, Arris, Miguel Angel Fernández, CTO Cablevisión Argentina, and Gabriel López, BCD



Hernán Benavides and Carlos Pizarro, VTR Chile, with Wilfredo Rodas, Aurora

ARRIS
CONVERGENCE ENABLED

www.arris.com

Espere

mas de su red



Despliegue servicios bidireccionales avanzados tales como video-on-demand, datos de alta velocidad y VoIP, utilizando la tecnología de múltiples longitudes de onda y las soluciones digitales de ARRIS.



Conozca mas de las Soluciones de ARRIS en SCTE, Booth 2802, el 17 - 19 de Octubre de 2012, Orlando, Florida



Smartphone interactive, scan here

SCTE SHOW TO ATTRACT STRONG LATIN AMERICAN PARTICIPATION THIS YEAR

SCTE CABLE-TEC
EXPO '12
OCTOBER 17-19 / ORLANDO, FL

'high-quality programming', while local analysts have adopted a wait-and-see attitude.

In Colombia, recently appointed authority ANTV is to license a third broadcast network and has called for bids to assign more pay TV licenses, received 22 offers. A first call in 2010 to assign the broadcast network that would compete with RCN and Caracol failed when only one interested party

remained after two others dropped their offers claiming the process lacked transparency.

In some of the other nations within the area, public television is being spearheaded by the notion that vast parts of the population have access to broadcast TV only through pay TV systems; in low income areas, many households just lack the money to pay for this.

SOUND & IMAGE

In Brazil, image & sound capture and processing equipment purchases has been bolstered by the new Conditioned Access Law, No. 12,485, which orders all pay TV channels to carry local production quotas, and pay television systems to carry a quota of locally-produced channels, in addition to local broadcasters. In addition, Brazil will be host to the 2014 Soccer World Cup and the 2016 Olympic Games. This has added demand for software and hardware necessary to comply with the worldwide demand of content to be generated by these two gigantic sports tournaments.

Colombia is also a nation with a bright television production future, due to stable economy rules and a way of speaking Spanish that sounds friendly to all the rest of the countries. Several major Hollywood studios, as well as Latin American powerhouses such as Televisa, are involved in projects of co-production with local firms that initially will be exploited in Latin America but may eventually be found suitable for the U.S. domestic market and others, a longtime ambition nested by many. This determination forces the local producers (many of whom produced fare for the major local broadcast networks prior to their privatization, ten years ago) to remain updated concerning the latest technical developments around the world and constantly renew their equipment.

DIGITAL PLATFORMS

The streaming of broadcast signals over the Internet is another expanding branch of business at this time. Albeit it is not actually known how cost-effective this extension of regular broadcasting is, hundreds of television and radio stations are being made available, in addition to signals (mostly radio) specifically designed for web use.

OTT programming is currently supported by several major cable networks, other players are expected to join the fray in the near future. In

Mexico, subscribers to Megacable services may use hot spots provided by other operators in different geographical zones under the common Yoo brand through authentication, as a way to compete against the telcos.

Television beaming is still limited by slow Internet access speed, an issue where Latin America appears lagging compared to the rest of the world. Against a current worldwide average speed of 11.97 Mbps, according to Ookla's net index, Chile is the most advanced Latin American nation (#60 worldwide), with 8.19 Mbps; Brazil is #69 in the world, with 6.58 Mbps and Mexico is #70 with 6.54 Mbps. This situation is expected to change in the future but has worsened in the recent past, with the worldwide average advancing more than the Latin American countries, with the exception of Mexico and Uruguay. Yet, there is definitely a new business revenue source for those broadcasters within the region seeking to widen their horizons; most retransmissions now are still funneled via PayTV (cable and DTH) with some, --Brazilian TV Globo among them-- selling subscriptions as a standalone channel through Pay TV operators.

DOWNSIDES

Among the problems faced by the broadcast industry at this point, a restriction on imports of all types of products in Argentina appears as a relevant one. The Buenos Aires government is slashing all types of imports and submitting foreign currency remittances to strict controls. The move has been labeled as an effort to promote local manufacture of industrial goods, but also affects those items that cannot be produced within Argentina. Though it is expected that these restriction will be lifted after some time, at this point it is a severe limitation.

In Chile, Congress is yet to enact the Digital Television Law, which became a national issue when lawmakers included a number of paragraphs that have little to do with the purely technical aspects of migration. The divergence between the interests of the broadcasters, the pay television companies --led by VTR, one of the most advanced providers in the region--, the telcos and other interested parties have turned the switch to digital into a sort of referendum about the relationship between television and society, an issue congress has tried to solve by arbitrating on certain clauses in order the pave the way for a prompt enactment of the law.



Sunrise-Embratel. De izquierda a derecha: Rodrigo Matos (Belver Instrumentos), Luis Yanés (Sunrise Telecom), Luiz Fernando Bourdot (Embratel), Bahaa Moukadam (Sunrise Telecom)



Jorge Orellana de Pace con Cablecom, México: el CTO Manuel José Merelles, Marcelo Saccaggio y Alfonso Calderón



Sergio Rentería de ApearTV y Vincencio Maya de Tigo



Henrique Etrusco and Lou Mastrocola, RGB, with Marcelo Sarmiento and Alceu Passos, Viacabo, Brazil

Complete the picture
with the power of ChannelPort



Focus on your channel, not your technology

Harmonic's Spectrum ChannelPort speeds, simplifies and dramatically reduces the cost of deploying new television and video channels by integrating sophisticated branding and graphics with clip playback, master control switching, live feed and Emergency Alert System support. Beyond "channel in a box," ChannelPort is part of Harmonic's industry-leading Spectrum media playout system and fits seamlessly into new and existing environments.

Learn more at harmonicinc.com/channelport



harmonic

Deja que la magia continúe, mantén tu negocio en crecimiento.



Antonio Navas, Erick Zúñiga, Cable Tica, Raúl Orozco, AMT and Luis Mamud



Alejo Smirnoff and Leandro Rzezak, Intraway



Foad Towfiq, Farah Sadrzdeh, David Mosquera, Alexander Podarevsky and Anton Shitklyaytner, Promptlink



Gustavo Mársico, Daniel Tavieres and Rodolfo Miranda, DLO

TUESDAY, OCT. 16

- 10:00am - 5:00pm**
Pre-conference Digital Home Symposium
- 11:00am - 12:00pm**
Solar Project Tour of Orange County Convention Center
- 11:00am - 4:15pm**
SCTE Center Stage Presentations
- 11:00 am-6:00 pm**
SCTE Central Open
- 11:00am - 6:00pm**
SCTE Smart Energy Management Showcase
- 12:30 pm**
EXPO Golf Tournament
- 1:15pm - 2:30pm**
Expo Workshops
- 2:45pm - 4:00pm**
Expo Workshops
- 4:30pm - 6:00pm**
Annual Membership Meeting & Member Appreciation Reception
- 5:30pm - 7:30pm**
IP Challenge
- 7:00pm - 9:00 pm**
Arrival Night Reception

WEDNESDAY, OCT. 17

- 7:00am - 8:00am**
Light Reading Cable Breakfast
- 7:00am - 8:30am**
Christians in Communications Breakfast
- 7:30am - 5:00pm**
SCTE Media Center Open
- 8:00am - 8:30am**
Opening General Session Continental Breakfast
- 8:00am - 6:00pm**
SCTE Central Open
- 8:00am - 6:00pm**
SCTE Smart Energy Management Showcase

8:30am - 12:00pm
Opening General Session

10:15am - 10:30 am
Opening General Session Break

12:00pm - 2:00pm
Annual Expo Awards Luncheon

2:00pm - 5:45pm
SCTE Center Stage Presentations

2:00pm - 6:00pm
Exhibit Hall Open

5:00pm -6:30 pm
Chairmen's Reception

6:30pm - 9:00pm
Expo Evening

THURSDAY, OCT. 18

- 7:00am - 8:00am**
SCTE Chapter Leadership Breakfast
- 7:00am - 8:00am**
Multichannel News Breakfast
- 7:30am - 5:00pm**
SCTE Media Center Open
- 8:00am - 9:15am**
Expo Workshops
- 9:00am - 5:30pm**
SCTE Central Open
- 9:00am - 5:30pm**
SCTE Smart Energy Management Showcase
- 9:30am - 10:45am**
Expo Workshops
- 9:30am - 5:15pm**
SCTE Center Stage Presentations
- 11:00am - 12:15pm**
Expo Workshops
- 11:00am - 12:30pm**
SCTE Standards Session
- 11:00am - 5:00pm**
Exhibit Hall Open

1:00pm - 4:00pm
WICT Tech It Out

1:30pm - 2:30pm
Solar Project Tour of Orange County Convention Center

3:30pm - 4:30pm
Solar Project Tour of Orange County Convention Center

5:00pm - 8:00pm
International Cable-Tec Games Sponsored by .

6:00pm - 8:00pm
Circle of Eagles Dinner

6:00pm - 8:00pm
Vendor Hospitality Suites

8:00pm - 10:00pm
Loyal Order of the 704 Annual Event

FRIDAY, OCT. 19

- 8:00am - 9:15am**
International Attendee Breakfast
- 9:00am - 1:00pm**
Exhibit Hall Open
- 9:00am - 1:30pm**
SCTE Central Open
- 9:00am - 1:30pm**
SCTE Smart Energy Management Showcase
- 9:30am - 1:15pm**
SCTE Center Stage Presentations
- 1:00pm - 2:15pm**
Expo Workshops
- 2:15pm - 2:30pm**
Expo Workshop Coffee Break
- 2:30pm - 3:45pm**
Expo Workshops
- 4:00pm - 5:15pm**
Expo Workshops
- 6:00pm - 8:00pm**
Ham Radio/RF Communications Group Reception

¿Qué es lo que pasa cuando la conexión entre contenido y audiencia es magia cotidiana? Más de 350 operadores de TV digital en más de 80 países confían en nosotros para sostener esa magia, protegiendo su contenido y sus ingresos. La tecnología de Conax es probada, flexible y segura.

En At Conax trabajamos duro para innovar de manera tal que los consumidores puedan experimentar la magia cotidiana en cualquier dispositivo, en cualquier momento, en cualquier lugar. Entonces, deja que la magia comience.

sustaining magic



LATIN AMERICAN BUYERS SURVEY



Jean Paul Broc, Cablevisión México

CABLEVISIÓN, MÉXICO

Jean Paul Broc, director general de Cablevisión de México, destacó que viaja a la expo SCTE de Orlando con cuatro personas del área técnica y de ingeniería. Estarán viendo tecnología y equipamiento para cubrir, en primer lugar, el tema de Wi-fi, con el que llevarán a cabo varias experiencias pioneras.

También verán lo relativo a las redes GPON, alternativas para servicios diferenciales y para las Pymes.

Finalmente, explicó que estarán enfocados en cómo avanzar en OTT y buscarán nuevos STBs.



CABLEVISIÓN, ARGENTINA



Guillermo Páez, Cablevisión Argentina

Guillermo Páez, Supply Chain Manager de Cablevisión Argentina, confirmó a Prensario que asiste a la SCTE, con 13 personas, incluyendo a Miguel Fernández, gerente de Ingeniería, gente de laboratorio y otras áreas de técnica, además del sector de producto y compras.

Sobre lo que estarán viendo, Páez adelantó: 'La estrella sigue siendo todo lo relativo a redes convergentes, incluyendo la parte de infraestructura y equipamiento que da soporte a eso. Vamos a mirar tanto soluciones OTT, como las opciones disponibles para la parte óptica, de red, equipos de diagnóstico, y para los técnicos que están en la calle todos los días.'

Entre las prioridades de trabajo, mencionó: 'Tenemos muy cerca el lanzamiento de VOD y en eso estamos concentrados. Más allá de eso, como siempre, nuestro norte está en buscar la innovación y formas de brindar mejores servicios. Por eso vamos con la mente abierta.'



VTR, CHILE



Hernán Benavidez, gerente de tecnología de VTR Chile, dijo a Prensario: 'Al igual que todos los años, la expo SCTE es una excelente oportunidad para reunirnos con los proveedores y operadores más relevantes de la industria en esta conferencia tecnológica, que agrupa a la industria de TV por cable y que, actualmente, posee proveedores multiservicios sobre redes multiservicios.' 'Las áreas de interés son todas las que puedan representar oportunidades de mejora, innovación y que nos provean la capacidad de entregar nuevas y mejores experiencias de servicio a nuestros clientes, en los ámbitos de la banda ancha, televisión digital, servicios convergentes y servicios de voz', añadió. Sobre sus prioridades de trabajo actuales,



Hernán Benavidez, VTR de Chile

Benavidez manifestó: 'Las prioridades de trabajo siempre están enfocadas en desarrollar experiencias únicas de servicio que les entreguen a los clientes verdaderas soluciones de entretenimiento y comunicación. En este ámbito la convergencia de servicios, la evolución de la TV digital y el crecimiento de la banda ancha son nuestras prioridades. Como lo han sido siempre en los últimos años.'



NET, BRASIL



Net Serviços: Claudio Borgo, Rodrigo Marques, director ejecutivo estrategia y gestión operacional, y Marcelo Parraga

Después de una intensa actividad en ABTA y de viajar con su equipo a la IBC de Ámsterdam, donde Marcelo Parraga se encontró con Prensario en el stand de RGB Networks para ver su plataforma IP para múltiples pantallas, un gran equipo de Net Serviços de Brasil está nuevamente en la expo SCTE de Orlando.

Por un lado, instrumentar el gran crecimiento que representa ser un operador nacional: hoy llega a 93 ciudades y planea doblar ese número en los próximos meses. También apunta a avanzar con su sistema de TV everywhere/OTT Muu —lanzado junto a Globosat— y Now (30 millones de videos asistidos). Entre 2010 y 2012, el operador lleva invertido R\$ 5 millones (USD 2.46 millones).

En relación al segundo servicio, Net lanzó Now Clube, un servicio de suscripción con diversas opciones de paquetes para diferentes públicos. Desde fines de agosto ofrece NETMix con más de 2.000 contenidos; y Philos con programación sobre documentales, artes, etc.

Finalmente, está implementando en centros comerciales de Sao Paulo servicios Wi-fi para suscriptores de sus paquetes de Internet, producto de la sinergia con las otras compañías de América Móvil: Net, Embratel y Claro invirtieron un tercio cada uno para ponerlos en funcionamiento. Este servicio planea expandirse a Río de Janeiro el año próximo.



THE MOST WIDELY DEPLOYED

LOW COST HD SET-TOP BOX

IN LATIN AMERICA.



DC550D Tango

ALL DIGITAL, MPEG-4 / MPEG-2,
HIGH DEFINITION SET-TOP BOX

The Pace DC550D Tango HD set-top box introduces the latest advanced video technology in a feature rich and cost effective MPEG-4 / MPEG-2 HD box.

Pace Americas, Inc. 3701 FAU Boulevard,
Suite 200, Boca Raton Florida 33431, USA
Tel: 561 995 6000 Fax: 561 995 6001



www.pace.com

LATIN AMERICAN BUYERS SURVEY

MEGACABLE, MÉXICO



Raymundo Fernández, vicepresidente de Megacable de México, destacó: 'Estamos enfocados en migrar nuestra red de DOCSIS 2.0 a 3.0 y GPON. Adicionalmente buscaremos incrementar la penetración de servicios Premium en video, principalmente lo enfocado a HDTV, VOD y OTT y Metro Wi-fi.'

Por otro lado, entre sus prioridades de trabajo también están las aplicaciones de cloud y de entrega de servicios empresariales como metro ethernet y long haul transmisión. Además, apunta a 'mejorar los sistemas de aprovisionamiento, logística y control de nuestros equipos', detalló.



Raymundo Fernández

INTER, VENEZUELA



Cristian Gorrini, vicepresidente de nuevos negocios de Inter de Venezuela, remarcó a Prensario que a la Expo SCTE va a buscar una solución en DVB.

Para el DTH que Inter acaba de lanzar, está cubierto pero para la red va a ver a las empresas líderes en esas soluciones: Conax, Verimatrix, Nagra e Irdeto.

Viajará a Orlando con cinco personas del área de ingeniería, que como parte del pasaje al DVB buscará salir de los sistemas propietarios y bajar los costos de la digitalización.



Marcelo Occhioniero, Cristian Gorrini y Fernando Mechetti

TV CABLE, ECUADOR



Jorge Schwartz, presidente de TV Cable de Ecuador, confirmó que viaja a Orlando con Derek Caney, VP de tecnología. Esto resumió sobre las tecnologías que irán a ver con más atención: 'Vamos a revisar principalmente actualizaciones de equipamiento para VOD que implementaremos el año que viene (no lo hicimos hasta ahora por no haber un buen caso de negocio).'

'También veremos tecnologías de Wi-fi en lugares públicos a partir de la red de cable como un valor agregado para nuestros usuarios que puedan acceder a este servicio fuera de sus lugares de residencia', completó.



Jorge Schwartz y Derek Caney

GRUPO HEVI, MÉXICO



Luis y José Vielma, Grupo Hevi

Los hermanos Luis y José Vielma, de Grupo Hevi de México, destacaron a Prensario en la IBC de Amsterdam, cómo la TV Everywhere ya tiene equipos reales y ya han avanzando servicios nuevos como el *Catch Up*, que en el stand de *Horizon* se ofrecía hasta de dos semanas. Ahora viajan a la Expo SCTE para seguir de cerca las últimas novedades en los mismos temas prioritarios para su operación en México.



Llegó el momento de sorprender de nuevo a sus suscriptores.

SEACHANGE® NUCLEUS™ SOFT BOX GATEWAY. THE MARKET DISRUPTOR.



El "Nucleus" de SeaChange ya está aquí para asegurar que los proveedores de servicios de video puedan dominar el cambio hacia un consumo de medios personalizado dentro del hogar. Lo llamamos Nucleus, pues permite que cada dispositivo del hogar se conecte y comparta todos los medios. Actualmente, trabaja con QAM y está listo para trabajar con IP en el futuro.

Acepte el desafío. Asegure su sitio dentro de los hogares de sus suscriptores.

DVR TOTAL EN EL HOGAR | MEDIOS COMPARTIDOS A TRAVÉS DE DLNA
TELÉFONOS INTELIGENTES Y TABLETAS UTILIZADAS COMO CONTROLES REMOTOS | Y MUCHO MÁS

VISÍTENOS EN SCTE CABLE-TEC EXPO PUESTO 2427



www.schange.com



SOLUCIONES DE VIDEO INTELIGENTE EN LA NUBE

LATIN AMERICAN BUYERS SURVEY



Sebastián Pierri

TELECENTRO, ARGENTINA



Sebastián Pierri, presidente de Telecentro de Argentina, confirmó a Prensario que viaja una vez más con su equipo a la Expo Cable-Tec SCTE de Orlando.

Asiste para a ver las nuevas tecnologías para seguir brindando el mejor servicio de Triple Play, avanzar todavía más con las ventajas de la digitalización y empezar a profundizar el tema de los distintos dispositivos.

CABO TELECOM, BRASIL



Decio Feijo, Cabo Telecom de Brasil

Decio Feijo, gerente de ingeniería de Cabo Telecom de Natal/RN en Brasil, confirmó que viajará a la Expo SCTE.

‘Este año vamos a ver la nueva tecnología disponible en la feria, pero sin un foco específico. Iremos a conocer lo que viene y para encontrar tecnología aplicable, que genera un diferencial competitivo con las grandes operadoras’, concluyó.

TELEFÓNICA Y OI BRASIL



André Kriger, director de fibra de Telefónica, dijo: ‘Utilizamos una solución de Microsoft en la ciudad de Sao Paulo (en agosto fue en fase de prueba para más de 4.000 clientes), con el que buscamos alcanzar 600.000 abonados en 2015’. Para ese año, espera alcanzar el millón de suscriptores en ultra banda ancha.

En el caso de Oi, la fecha estimada de lanzamiento es para fines de año, según remarcó Marco Dyodi, director de segmento minorista –FTTH/IPTV de Oi que espera alcanzar números similares a los anunciados por Telefónica.



André Kriger, director de fibra de Telefónica



Marco Dyodi, director de segmento Minorista – FTTH/ IPTV de Oi

CABLEVISIÓN Y SUPERCABLE, PERÚ



Jorge Zamora y Jesús Angulo

Jesús Angulo de Cablevisión y Jorge Zamora de Supercable del Perú fueron dos de los operadores peruanos que se distinguieron en Jornadas, y que confirmaron su presencia en la SCTE de Orlando.

Angulo continúa viendo opciones para digitalizar su red, como una decisión que ya no se puede postergar. Zamora busca lo mismo con foco en quien pueda capacitar también a su gente.

SAN VICENTE CABLE, ARGENTINA



Raúl Malisani

Raúl Malisani, gerente de San Vicente Cable y Telecomunicaciones de Argentina, adelantó que asistirá a la expo SCTE para ver la tecnología nueva disponible en el mercado en materia de conexiones a Internet. El objetivo es reducir los costos de banda ancha a través del cable para los cableoperadores.

En lo que respecta a Interlink, Malisani contó que Casa Systems le viene proponiendo que venda sus equipos en más países de Latinoamérica, por lo que irá a Orlando para conversar con gente de otros países de la región.

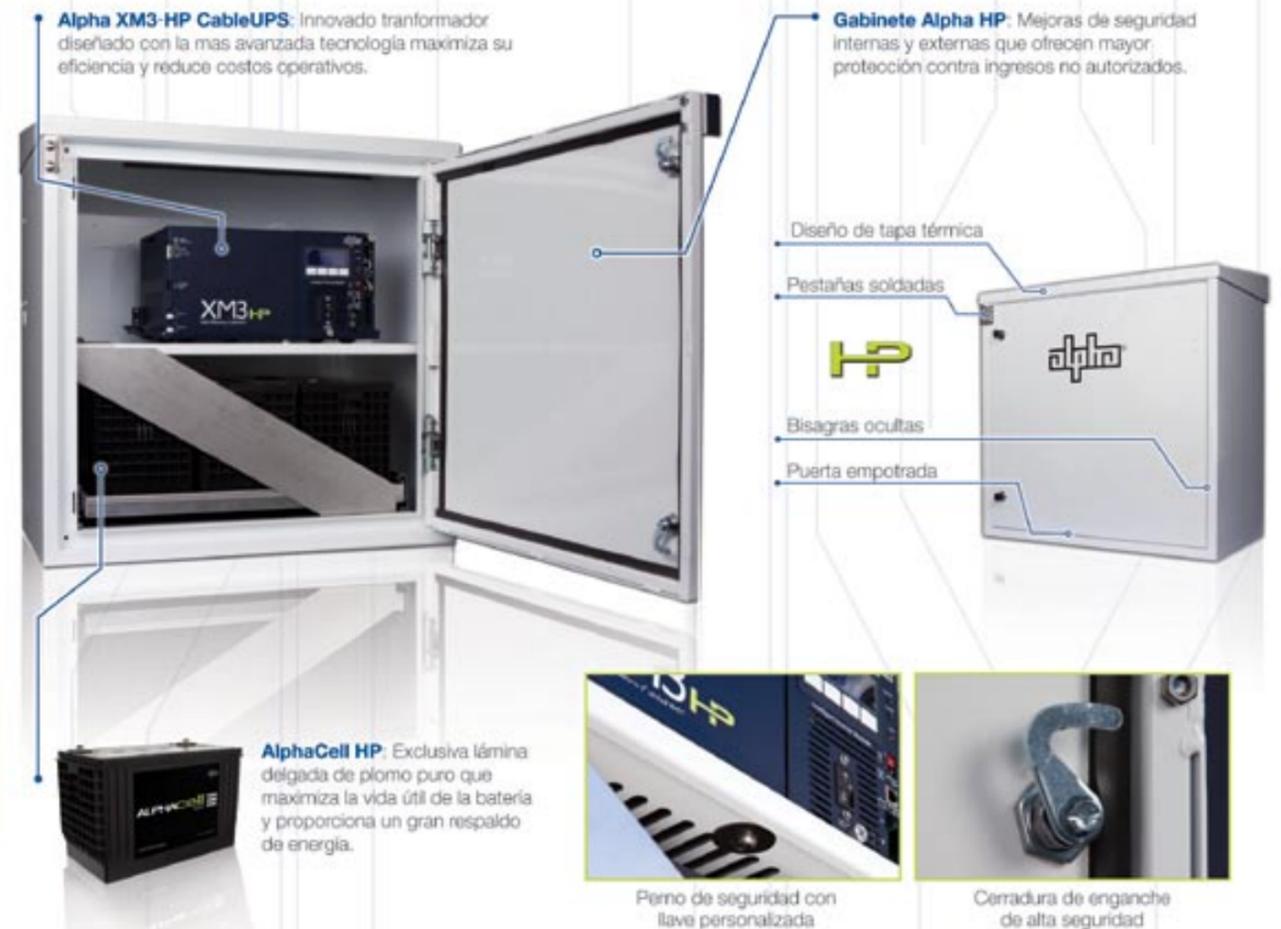
Allí estará junto a Emiliano Bonansea. ‘Estamos por lanzar una nueva versión del Flowdat, e iremos a la convención a buscar mejoras para esta plataforma.’



HP HIGH PERFORMANCE

POWER

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



Visítenos en el **Expo SCTE Cable-Tec stand n° 1927.**

PICO DIGITAL PRESENTA EL CINEBOX EN LA EXPO SCTE

Pico Digital fue protagonista en todas las ediciones anteriores de la Expo Cable-Tec SCTE, y esta vez en Orlando no será la excepción. Vale primero la mención de la fiesta para clientes de toda Latinoamérica que ya es un punto de referencia para el viaje de cableros y distribuidores de Argentina, Brasil, Colombia, Perú, México y los demás. Contará, como es habitual, con la presencia de **Carlos Shteremberg** y todo el equipo ejecutivo de Pico Digital.

Al mismo tiempo, se están introduciendo dos productos en el booth 2521 de la Expo, con toda la asistencia del equipo de ventas para la región.

Sobresale el *Cinebox*, una plataforma que, sin requerir STB, permite a las cableras pequeñas que no tienen sistemas digitales ponerla en su cabecera y con cuatro canales QAM pueden convertirse en una cabecera digital y brindar

algunos valores agregados como canales de películas de Hollywood y películas para adultos. Pico Digital provee también el contenido, disponiendo a los clientes 200 películas (en inglés con subtítulos en español) que se contrataron para Latinoamérica en ocho canales, y dos canales de adultos.

El contenido se brinda en SD y HD, algo inédito para los operadores chicos y se espera que sea todo un suceso pues se adecua realmente a las necesidades actuales con poca inversión. Ya se está trabajando por países en Latinoamérica para canalizar



Carlos Shteremberg (centro) junto al staff completo de Pico Digital

la venta del *Cinebox*.

En segundo lugar, se ofrece un nuevo HD-Encoder de alta calidad. Con entrada HDMI o componente soportando ocho canales de video en MPEG 2 o formato H264, y Dolby Digital o MPEG en Audio. Y con salidas en QAM RF, ASI o IP, tiene fácil manejo incluso por vía web y soporte integrado para emergencias, entre otras ventajas.



Real World Solutions for Multi-network Revenue Security

verimatrix

www.verimatrix.com



Entrega de Video IP Múltiple Pantalla

Transcoding. Packaging. Ad Insertion.

No importa si necesitas entregar video a smartphones, tablets, PCs, TVs o talvez a todos, RGB Networks puede ayudar a dejar tu despliegue mucho más sencillo minimizando posibles dolores de cabeza operacionales.

RGB ofrece la única solución con capacidad y escalabilidad para soportar las demandas de los proyectos en múltiple pantalla—grandes o pequeños. La confiabilidad y gerencia de la plataforma modular Video Multiprocessing Gateway (VMG) de RGB, combinada con una solución integrada para transcoding, empaquetamiento y capacidad de inserción de comerciales en bitrate adaptativo, proveen una solución ideal y transparente en la entrega y generación de ingresos en servicios de video de calidad premium.

Sus abonados están demandando por video en cualquier dispositivo. Aprenda como puedes entregarlos con la oferta única de RGB.



Aprenda más en nuestro website y blog: www.rgbnetworks.com/blog
Visítenos en Cable-Tec Expo booth #443

SAFEVIEW PRESENTA SU PLATAFORMA DE IPTV

Safeview completará un gran año en la región con la presentación de su nueva plataforma de IPTV en la Expo SCTE de Orlando.

Ahora, la marca ofrece más servicios que lo que se tenía, como el de *Catch up TV*, que es cada vez más requerido por las audiencias de Latinoamérica, entre otras aplicaciones

interactivas, de Internet, y temáticas con la aplicación de búsqueda por temas.

Es una plataforma de capacidad dirigida y la integran los STBs con *Androide 4.0*.

Fernando Ruano afirmó que con esta nueva plataforma se espera entrar en el mercado



Fernando Ruano y Carlos Granzotto en Jornadas Internacionales de Buenos Aires

americano. En Latinoamérica el crecimiento es muy bueno, con puntos de gran escala como Venezuela y Perú que son muy prometedores. Safeview está en México, República Dominicana, Venezuela, Perú, Paraguay, Colombia y Argentina, prácticamente todos los mercados salvo Brasil. Este será el segundo paso y para allí ven que lo que funciona es justamente una plataforma de IPTV.

En cuanto a la percepción de los clientes de Safeview, se destaca que es un sistema de calidad alta de nivel europeo con precios próximos a los asiáticos y un soporte muy superior al de los chinos en español.

Ya son cuatro años que se trabajan en la región se asignan cada vez más recursos. Va a haber una factoría de desarrollo de software en Buenos Aires donde ensamblarían los STB. En total ya hay 30 personas trabajando para Latinoamérica en Safeview.

PERÚ: INSTALACIÓN DE CABECERAS DIGITALES PARA BEST CABLE



Lucio Chuquillin Teran, jefe de Proyectos de Competel; Carlos Granzotto, y Demóstenes Terrones, gerente general de Best Cable, en la Cumbre APTC de Arequipa

En la IV Cumbre de la APTC, realizada en mayo en la ciudad de Arequipa, Carlos Granzotto,

CEO para Latinoamérica de Safeview, y **Demóstenes Terrones**, gerente general de **Best Cable**, confirmaron a Prensario un acuerdo para la instalación completa de cabeceras digitales.

Allí, Granzotto comentó la intensa actividad que notó durante la feria, en cuanto a necesidad de informarse en digital y la proyección del negocio, 'como hacía tiempo que no veía'.

Completó: 'Se han abierto tres demostraciones en Perú en la feria, incluyendo la instalación en Best Cable, --proyectada para concluirse en mayo último--, para la cual un ingeniero de la empresa se queda en el país para completarla.'

AURORA: INTERÉS DE OPERADORES EN FTTH



Wilfredo Rodas

Durante Jornadas Internacionales, **Aurora Networks** brindó un seminario titulado *Del HFC a FTTH, trabajando con el ayer, el hoy y el mañana*, a cargo de **Wilfredo Rodas**, Latin America Market Manager.

En charla con Prensario en su stand, el ejecutivo afirmó: 'Vemos más actividad en la feria que en 2011, la concurrencia de la charla técnica fue buena, y notamos clientes interesados.'

Este año es clave la fibra a la casa (FTTH). 'Los cableeros escuchan que es el futuro, se asustan de cómo hacerlo. Se asume que los equipos están cerrados y no pueden manipularse. Hay un desconocimiento sobre la plataforma, ya que hay tres tecnologías diferentes para el mismo fin dentro de la casa.'

Y completó: 'En Estados Unidos, el 87% tiene coaxial adentro de la casa. La gente ya tiene todo conectado y no quiere que le rompan la casa. Las telcos tenían par de cobre, al que no se le puede sacar más ancho de banda. Hoy hay que invertir en coaxial.'



SEA CHANGE LLEVA VOD A LA MULTIPANTALLA



Sea Change, cerró grandes acuerdos en México, como el caso de **Multimedios Monterrey**, para inserción de comerciales. 'Sea Change es líder en Latinoamérica en VOD, inserción de comerciales y en migración de nuevos productos para múltiples pantallas', afirmó **Yefim Nivoro**, director de ventas.

El ejecutivo afirmó que la marca está creciendo en Brasil con el principal cliente del mercado, **Net Serviços**, en VOD que se desempeña por encima de las expectativas.

Para **Tigo** en El Salvador y Costa Rica, Sea Change realizó una gestión en inserción de comerciales, y encaró un proyecto de OTT en Centroamérica.

Otro gran cliente es **VTR**, con el cual hay un proyecto de OTT y para llegar a la múltiple pantalla. Se acompañará en VOD con **Cablevisión** de Argentina, donde hay fuertes expectativas para su mercadeo en uno de los lanzamientos del año. Entre las últimas novedades, Nivoro remarcó el convenio con **Avail-TVN** para VOD, y storage por streaming.

En cuanto a soluciones, Sea Change destaca el **Infusion** y el **Nitro**. **Infusion** es una generación de productos en inserción de comerciales para entregar video multipantalla, y realizar la inserción en la Internet. **Nitro** es un avance en la interfase de usuarios para multipantalla, productos de on demand en Internet y IP en Set Top Boxes, para las entregas de servicios OTT.

PICO DIGITAL™
Go Digital With **CINE BOX**

Features

- No Set Top Box Required
- 200 Digital Movie Titles In 8 TV Channels
- 25 HD Movie Titles in 2 TV Channels
- 100 Adult Movies in 2 TV Channels
- Movie Grid
- 24 MHz for Entire Package (Equivalent to 4 Analog Channels)
- Available in Latin America Only

Basic Package Premium Package

*Premium Package: Requires a Set Top Box.



Llámanos al **858-546-5050**
Número Gratuito **1-800-421-6511**

Visite nuestra página web para mas información.

www.PICODIGITAL.com
sales@picodigital.com

ALPHA TECHNOLOGIES: GRAN INTERÉS EN EQUIPOS SOLARES

El Ing. **Antonio Gálvez**, de **Alpha Technologies**, destacó a **PRENSARIO** el alto interés en equipos solares que está recibiendo. 'Somos la única empresa de energía que cubre todos los aspectos, Indoor o outdoor, nadie tiene una gama tan amplia de productos en este campo como nosotros', remarcó.

'En Latinoamérica hay muchas zonas donde la energía tiene problemas, se corta, no es confiable y una solución solar es mejor que poner baterías pues con los cortes no tienen tiempo de recargar. Además un generador gasta mucho combustible', explicó.

'La energía solar es una solución y la gente la está conociendo más. Depende de varios factores, con sistemas remotos y sin energía corriente no hay otra solución. Pero si son sistemas conectados a una red eléctrica, es



muy importante el ahorro de la energía para que se vuelva económico. En Latinoamérica los costos varían de 10 centavos a 70 centavos por kw hora y eso es mucho. Si llueve mucho puede haber soluciones híbridas. También para tener una reserva es bueno un sistema híbrido', completó Gálvez.

'El costo inicial de inversión suele ser mayor en equipos solares, pero mientras si se compra un sistema UPS es un gasto, un UPS solar es una inversión pues va a pagarse sola a los pocos años. Hay clientes que tienen el dinero pero igual quieren optimizar y hay otros con recursos limitados que van por una solución más económica'.

Acerca de Jornadas Internacionales y la SCTE, afirmó: 'Es un show de cable pero el 70% de los clientes preguntaron por los



Antonio Gálvez con el equipo solar en Jornadas

paneles solares. En la Expo SCTE se mostrará la nueva fuente XM3 y un nuevo gabinete de alta seguridad por el robo de equipos. Esto es cada vez más serio el nuevo gabinete lo hace mucho más simple y reemplaza a varias medidas que se hicieron hasta el momento. En equipos solares se sacó uno nuevo, el *Radiant*, que es de 7kw, y también se agregan baterías solares'.

Vale recordar que Alpha tiene la división de **Coppervale** que se ocupa también de la reducción del desperdicio de energía eléctrica. Esto se complementa con la generación de energía renovable para reducir la huella de Carbono que se manifiesta en estos equipos solares.

Los Expertos en Redes Quieren Saber Mas

Proveyendo infraestructura...



Trident7® Platform

GPON

Node PON™

Standards-based Provisioning and Management Solution

EPON

Support for legacy set top RF Return

Comprehensive selection of ONTs

Video Overlay



...para la industria

Consolidado como uno de los líderes y pioneros en tecnología óptica de banda ancha, y ahora aun más fortalecido por la adquisición del portafolio de Trident7™, Aurora Networks ha diseñado, creado y comercializado soluciones de Fibra hasta las Premisas que permiten la entrega de servicios basados en estándares tanto para clientes residenciales como para pequeños y medianos negocios. Nuestro sistema FTTP permite proveer servicios de voz, datos y video (IP Video y transmisión de RF Análogo/Digital para redes de banda ancha). **Escoja Aurora Networks hoy mismo.**



www.aurora.com | 408.235.7000

A whole new light, growing brighter!

Soluciones de Codificación con Salida IP...

en paquetes disponibles para TODAS las aplicaciones

IDEALES PARA:

- Codificación Costo-eficiente, Multiplexación y Transmisión IP en Cabeceras y Hubs
- Consolidación de Cabeceras: Backhaul IP de Contenido Local
- Backhaul IP de Contenido PEG
- Inserción de Contenido Local en Ambientes Basados en IPTV

- Codificación SD/HD, MPEG-2/H.264
- Escalabilidad por medio de plug-ins (1-2, 1-4, 1-8 programas)
- Montajes de pared y rack
- Fácil de mantener y administrar (VLAN de administración de dispositivos en una misma red de distribución de contenidos)
- Opciones para red de cobre y/o transmisión óptica (SFP)

+506-8850-2379

bcastro@atxnetworks.com

www.atxnetworks.com/IPc



ARCOM: GOOD YEAR FOR HUNTER PLATFORM SALES

Greg Tresness, president of Arcom Labs, told to PRENSARIO that 2012 was an 'exciting year' for Hunter sales, particularly in Latin America. 'We were able to secure our first significant commitment from one of the largest MSO's to install Hunter in all of their systems, almost 60 hubs.'

'After an extensive on-site demo, the results clearly showed how the use of Hunter could help them manage their day to day maintenance operations by providing visibility as to those areas of the plant that had impairments and that were most network affecting. The customer is excited about the unique benefits this platform brings to them, and we are excited to see our technology being used to affect positive change. It was also quite encouraging that we were able to show that the financial model for Hunter works well in markets other than the United States and Europe', he added. regarding QAM Snare system, Tresness explained: 'The main advantage the ability to see leakage from digital channels. As a result of our extensive testing, we realized that leaks behaved differently at different frequencies and that there is no correlation between low and high frequency leakage. As such there is tremendous benefit in simultaneously monitoring multiple frequencies in order to get full visibility as to weaknesses in the network.'

'We actually spent a good part of this year re-engineering the product and developed a way to simultaneously detect multiple channels without adding incremental cost. Another aspect of leakage that we discovered was that high frequency leaks are prevalent in every system,

and that interestingly they are primarily hard cable related; while leakage at lower frequencies is primarily soft cable and drop related. It was an unexpected result', he told.

And resumed: 'The subject of lack of correlation at low and high frequency and the need to monitor multiple frequencies is the subject of a paper and workshop that I co-authored with Ron Hranac that is being presented at the SCTE. As far as LTE, if the bands that LTE is carried on coexist with frequencies on the cable network. Then yes, QAM Snare can provide additional benefit in pointing out leak locations that are potential sources of LTE interference.'

F-Scout

F-Scout system has been in beta testing for the past year and is being commercially launched at the SCTE, Greg Tresness referred to it: 'It's a very low cost spectrum analyzer probe that can be put anywhere in the network to provide remote visibility of network performance. Each probe scans the entire spectrum and sends data back to the headend.'

'It allows any manager or technician with a web browser to remotely troubleshoot and view the broadband frequency response and level of each channel at any installed location. The idea is to do the troubleshooting without necessity of going out in the network and making manual measurements. Reduce truck-rolls, identify problems more quickly, fixing problems more quickly. And since the cost of just one probe is less than the typical cost of a truck-roll, the payback is pretty easy', explained.

'The beauty in F-Scout lies in its simplicity;

it is a low overhead way to really see what is going on in the network. We are also already working on a second generation of the technology that we plan on introducing later next year that adds QAM demodulation capabilities and the corresponding ability to look at things like MER, Post FEC BER, and uncorrected code word errors.'



Greg Tresness

GABRIEL LARIOS, SALES OUTSIDE THE U.S

Gabriel Larios has been promoted to be responsible of Sales outside the US. 'He has been with us for a very long time and has done a fantastic job. He invests the time to really understand what his customers need, and to understand the issues from their perspective. His approach to sales is refreshing, and he truly views the relationship with our customers as a long term partnership, not just a series of transactions.'

'We needed a more cohesive approach to our sales in Europe and Asia, and the choice to promote Gabriel to oversee it all and handle all non-US sales was a very easy decision. I look forward to having the rest of our sales organization grow under his leadership', concluded.

Multicom: una explosión de calidad y valor

Soluciones diseñadas para satisfacer sus necesidades en la industria

Linea de componentes activos y pasivos. Además fibra óptica Multicom, video HD, voz y datos de distribución para todas las redes



Cable de fibra óptica

ADSS • Armada • Tubo Suelto (Loose Tube)



Nodo optico de 4-puertos exterior



Cables coaxiales y conectores



• RG-59, 6, 11 & Cable troncal • Equipos de CATV tanto di como analogos

Llame ahora a Multicom, donde podemos ayudarle con equipos desde la cabecera, redes de distribución hasta el usuario final. Siempre los mejores precios.



Multicom mantiene en stock mas de 13000 productos provenientes de los 270 fabricantes principales de la industria. Estos productos se utilizan para adquirir, procesar, y distribuir señales de televisión, data, voz, seguridad y señales inalámbricas, a través de fibra óptica, cobre y coaxial.

www.multicominc.com 407-331-7779



Comerciales fuertes televidentes molestos

El volumen alto en los comerciales resulta más que molesto. Puede reducir su audiencia y sus ingresos.

Los monitores y analizadores de MPEG StreamScope® de Triveni Digital ayudan a teledifusores y operadores de cable a enfrentar el desafío de la normalización de los niveles de volumen.

Con StreamScope® usted puede monitorear en tiempo real los niveles de volumen y dialnorm, recibir alertas de volumen alto, crear reportes a la medida, visualizar gráficos del buffer de audio y más.

+1-609-716-3535

www.TriveniDigital.com
calm@TriveniDigital.com



CHILE MEDIA SHOW EN SANTIAGO

ORGANIZADO POR GRUPO ISOS

CHILEMEDIA
SHOW 2012

El martes 16 y miércoles 17 se realiza en el Sheraton Hotel de Santiago una nueva edición de Chile Media Show, convocando a la TV abierta y paga del país y la industria de toda la región.

La conferencia y convención ha ido ganando terreno y prestigio con los años, debido al crecimiento del mercado chileno de TV paga, aunque éste se encuentra actualmente en una especie de meseta, y también por el nivel de las empresas participantes. Son auspiciantes **Televisión Nacional de Chile**, **Fox Latin American Channels**, **Turner Latin America** y **BYU**, apoya **VTR** y están presentes entidades gubernamentales como la **Subsecretaría de Telecomunicaciones** y el **Consejo Nacional de Televisión**, así como **Certal**, el Centro de Estudios sobre regulación de televisión en América Latina, y **Tepal**, la federación de cableoperadores y asociaciones de cableoperadores de la región.

La coyuntura es además favorable por esperarse la próxima sanción de la Ley de Televisión Digital, que busca normalizar algunos temas pendientes del medio así como asegurar una transición eficiente del medio analógico al digital y administrar la creciente cantidad de canales posibles debido a la aplicación de la tecnología de compresión digital.



Jorge Carey, María Soto, Herman Chadwick, Enzo Yacometti y Pablo Scotellaro

Después de casi cuatro años de debates y la inclusión de una variada cantidad de precisiones, la Ley comenzó a avanzar cuando el Senado decidió considerar su texto artículo por artículo, y tomó definiciones tales como que todos los canales adicionales en Televisión Digital Terrestre deberán ser gratuitos, los criterios de retransmisión de las señales de aire por los sistemas de TV paga y el establecimiento de un criterio para las licencias, conciliando los diversos tipos de licencia que existen en la TV analógica y acordando normas para regir su administración en la TV digital. En el mismo sentido, la Subtel viene de instar a los fabricantes e importadores a reducir el precio de los decodificadores que permiten sintonizar TV digital en receptores analógicos.

Otro tema en sincronismo con esta edición de Chile Media Show, y no menos candente, es la decisión de los operadores satelitales de realizar un operativo conjunto contra las cajas FTA (Free To Air) en uso en Chile, que permiten la sintonía ilegal de canales de TV paga a partir de un software descargado de Internet y aplicado a decodificadores originariamente diseñados para señales libres no codificadas, modificados después de su venta.

En este sentido Chile está tomando una posición en línea con la tomada en Uruguay, donde un decreto del presidente **José Mujica** ha prohibido la importación, venta y traslado de ciertos equipos FTA susceptibles de ser modificados; la Subtel ha sido clara en señalar que el uso de las mismas es ilegal. Estimaciones de la industria fijan el 40.000 el número de estas cajas en uso en Uruguay, 200.000 en Chile y 250.000 en Paraguay, así como decenas de miles en Bolivia, donde los cableoperadores están perdiendo suscriptores a manos de esta actividad clandestina. A nivel panregional existe expectativa con respecto a los resultados del

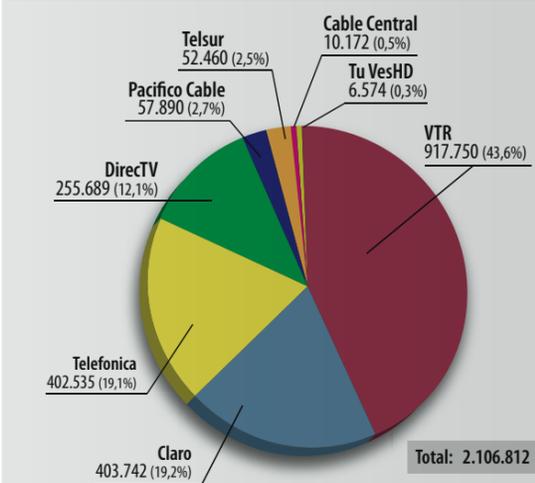


Pablo Scotellaro y Luisiano Rosa, de TV Cables de Chile



Alex Piwonka de TVN y Fernando Gana de GTD

CHILE: MARKET SHARE DE TV PAGA POR COMPAÑÍA - JUNIO 2012



(Fuente: Subtel)

Una señal, para todo el mundo.



Información • Entretenimiento • Cultura

Comercializado por :
FOX International Channels
LATIN AMERICA

ARGENTINA: (541) 4103100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600
COLOMBIA: (571) 610 7044 / MEXICO: (5255) 9138 6808 / VENEZUELA: (58212) 820 3200

Descifra los misterios. Resuelve los crímenes.

procedimiento a aplicar en Chile, ya que abriría un camino para decisiones similares en otros países del Cono Sur.

REUNIONES ACADÉMICAS

El programa de reuniones académicas comienza el martes 16 con el foro *Un Nuevo Marco Regulatorio para la TV Digital*, con **Sergio Veiga**, presidente de **Cappsa** (Cámara de Productores y Programadores de Señales Audiovisuales de Argentina), como regulador.

Posteriormente, se realizará un debate

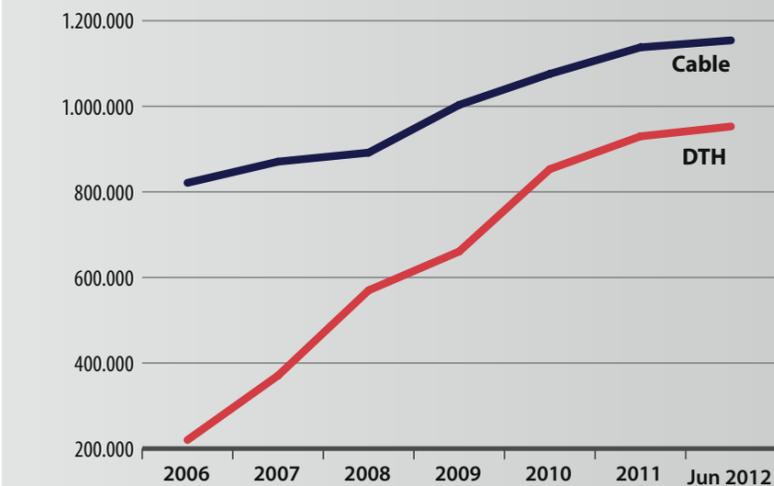
sobre *Nuevas plataformas, Nuevos Desafíos, Nuevas Audiencias* y se realizará el corte de cinta de la exposición comercial de productos y servicios, abierta entre las 2pm y 7pm para la industria. El almuerzo inaugural será ofrecido por **TVN** y **Fox International Channels** y, por la noche, muchos de los participantes se desplazarán al Estadio Nacional para ver el partido de fútbol entre Chile y Argentina por las eliminatorias de la Copa del Mundo 2014.

Le segunda jornada, el miércoles 17, se

iniciará con un panel sobre *Producción y Distribución de Contenidos en la TV paga*; seguirá con *Servicios Interactivos para los SmartTV*; una sesión acerca de *Los Satélites en América Latina - Intelsat, Arsat e Hispasat* y, a las 2pm, una sesión sobre *La Responsabilidad Social Corporativa vs. Piratería*.

La exposición comercial de productos y servicios será de 1 pm a 5 pm. La convención es organizada por **Grupo Isos**, que también produce *Punta Show*, cuya edición 2013 será los días 4 y 5 de marzo, y *Asunción Media Show*, recientemente acontecida en Paraguay.

CHILE: EVOLUCIÓN DE SUSCRIPTORES DE TV PAGA POR TECNOLOGÍA- 2006 - JUN 2012



(Fuente: Subtel)

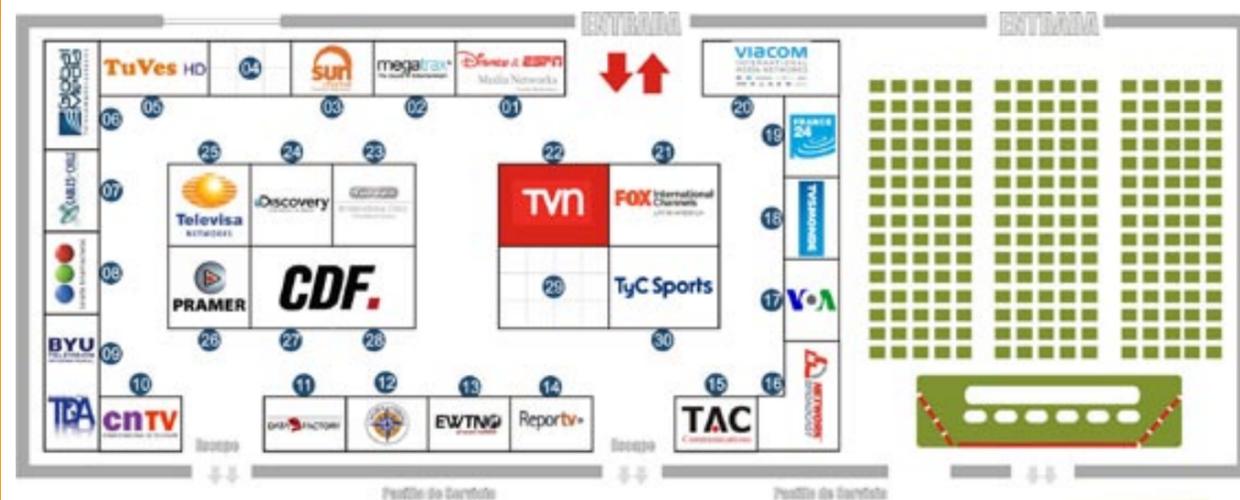


Diego Torregrosa de MTV, Javier Villanueva de VTR y Miguel Clutterbuck de Artear



Alexis Piwonka, Angelo Cerda, Javier Studel de Socopea Cable y Luis Ahumada en la fiesta de TVN

PLANO DE LA EXPOSICIÓN



EL ÚNICO CANAL DE ENTRETENIMIENTO ENFOCADO EN SUSPENSO, CRIMEN E INVESTIGACIÓN.

investigaciondiscovery

investigaciondiscovery.com

Miami (1786) 273 4201 Mexico (5255) 5249 8867 Argentina (5411) 4313 5005 Brasil (5511) 2138 9600

TV CHILE POTENCIA SU RELACIÓN CON FOX

EN CHILE MEDIA SHOW AUSPICIA EL ALMUERZO DE BIENVENIDA

Alexis Piwonka estuvo en Jornadas Internacionales de Buenos Aires y, como responsable de la comercialización de señales de TV paga en TV Chile, expresó que su foco está puesto en 'hacer fructífera' la relación de distribución con Fox International Channels.

'Queremos que nuestro acuerdo con Fox sea una apuesta a muchos años y que dé resultados para ambas partes de manera progresiva a lo largo del tiempo. Tenemos mucha sintonía con Carlos Martínez y su equipo para Latinoamérica', destacó.

El acuerdo cumplió exactamente un año en Jornadas, y ya se notó favorablemente en Argentina, Paraguay, Bolivia y Perú. Incluso en Chile, donde está muy bien con la segunda señal 24 horas, que ya tiene muchos contratos firmados, entre los que está la disposición en el básico de Claro. 'Sólo faltan algunos pequeños que se cubrirán junto al equipo de

Fernando Gualda en los próximos seis meses', completó Piwonka.

En Chile Media Show, TV Chile auspiciará el almuerzo de bienvenida, después de la inauguración, con la presencia de Enzo Yacometti como anfitrión, y Ernesto Lombardi.

Esta vez no habrá una fiesta por la noche, ya que coincide con el partido de eliminatorias de Argentina y Chile.

Piwonka está dedicado a mejorar su comunicación con toda la cadena de distribución de Fox, visitando las oficinas en Argentina, Chile, Colombia, Ecuador y México, especialmente. En México es donde mayor fuerza se pone en el avance de la señal, pues si bien las empresas han evolucionado al triple play, hay cerca de 600 headends como un gran mercado a desarrollar.



Alexis Piwonka

En cuanto al contenido de TVN, anunció el próximo estreno de la serie *Separados*, sigue teniendo el fútbol chileno y éxitos como el programa *Conectados en vivo*. La señal internacional tiene un look & feel cada vez más generalista que espera cautivar al público de todas las procedencias y no sólo chileno.





El Acces Point reforzado Strand-Munted (SNHAP) de Lindsay es una manera sencilla y rápida de ofrecer Wi-Fi y extender la red para acceder a clientes a los que antes no se llegaba, obteniendo ingresos adicionales. Con la conexión a cualquier fuente de alimentación, ya sea de un Tap o un acoplador direccional, permite ofrecer señales de radio simples o duales de alta potencia con una gestión múltiple y segura, enrutamientos avanzados y opciones de Bridge DOCSIS o backhaul óptico. Del fabricante original del Strand Mounted Acces Point, diseñado por ingenieros de cable, para técnicos de cable. Desde menos de 1.000 dolares. Difícil de superar.

**AMPLIE EL ALCANCE,
DE SU FACTURACIÓN.
POR MENOS DE U\$S 1000.**



TECNOLOGÍA INSUPERABLE

**Soluciones robustas para
Wireless, Ópticas y RF**

www.lindsaybroadbandinc.com

HBO GO

ESTAMOS DONDE TU ESTAS

PARA QUE LLEVES EL ENTRETENIMIENTO A TODAS PARTES.

HBO

LIBERTY GLOBAL: VTR A LA VANGUARDIA DE LA CONVERGENCIA

TRAS SU EXITOSO LANZAMIENTO MÓVIL

Mauricio Ramos, presidente de **Liberty Global** para Latinoamérica, dijo estar 'muy satisfecho' con los resultados obtenidos hasta hoy del servicio de telefonía móvil, que lanzó **VTR** en mayo. 'La campaña publicitaria fue bien recibida, y el producto trajo grandes innovaciones al mercado móvil chileno. La red móvil permaneció estable, con indicadores de calidad de primer nivel y los clientes expresan altos niveles de satisfacción. Nuestro indicador de *Net Promoter Score (NPS)* para el negocio móvil es de los más altos de la industria móvil en Chile', afirmó.

Además, destacó que los resultados comerciales han sido 'fenomenales', ya que en casi cuatro meses la propuesta logró captar más

de 70.000 clientes, más de la mitad suscriptores de post-pago y 'estamos acelerando las tasas de crecimiento. El equipo en Chile ha hecho una gran labor', añadió.

CONVERGENCIA FIJO-MÓVIL Y EMPAQUETAMIENTO

'Estos son los primeros pasos en la convergencia fijo-móvil. El avance es prometedor y augura una nueva e interesante línea de negocios para VTR y para los operadores de cable en general. Para nosotros puede significar la más robusta rama de negocios de crecimiento a futuro. Es una forma de apalancar una marca, una base de clientes leales y una infraestructura de



Mauricio Ramos

servicio al cliente que ya existe'.

Ramos explicó que el 80% de los suscriptores móviles son clientes del negocio fijo de triple play. 'El empaquetamiento fijo-móvil es una realidad y los clientes nos aceptan como una opción válida, natural y querida para los servicios móviles. La tasa de empaquetamiento de VTR ya es una de las más altas de la industria, alcanzando en promedio 2,14 servicios por hogar. Con la nueva oferta de voz y datos móviles esa tasa de empaquetamiento va a alcanzar nuevas dimensiones'.

INNOVACIÓN PIONERA

'Innovamos mucho con el diseño del producto móvil. Como atributo diferenciador, se destaca que se permite al usuario conservar sus minutos no usados en un mes para el mes siguiente, y se ofrecen planes de llamadas ilimitadas dentro de la red móvil de VTR, y entre la red fija y la red móvil nuestra. Esto apalanca nuestra base de clientes fijos y da gran valor y funcionalidad a los clientes', señaló el ejecutivo.

Y agregó: 'A los nuevos clientes de banda ancha móvil de VTR que sean clientes del negocio fijo, les doblamos la velocidad de la banda ancha fija en sus hogares. Así, que estamos muy contentos con los resultados iniciales. Han sido tres años de inversión y todavía falta mucho camino por andar, pero los resultados iniciales son maravillosos'.

'Me alegro mucho de estar a la vanguardia de la convergencia fijo-móvil en el mundo del cable, dentro del Grupo Liberty Global y a nivel mundial. Son muchos los ojos que están pendientes de saber si este experimento va a funcionar'.



ONELINK EN PUERTO RICO

Sobre la adquisición de **One Link** de Puerto Rico, **Mauricio Ramos**, presidente de **Liberty Global** comentó: 'Nos dio mucha satisfacción anunciar esa noticia. Por años habíamos operado con gusto en las zonas alrededor de San Juan, pero ahora **Liberty Puerto Rico** se integrara con One Link y entramos en la capital'.

La empresa combinada cubrirá unos 700.000 hogares pasados, cerca del 70% del territorio de ese país, y operará en las ciudades y zonas más importantes. 'Esto nos permite dar pasos de consolidación en ese mercado y alcanzar una dimensión interesante, con 500.000 servicios y más de USD 300 millones en ingresos'.

MGM, COSMO Y PRAMER

En cuanto a la oferta de contenidos, Ramos confirmó: 'Cerramos recientemente un par de transacciones en el mundo de los contenidos que nos ayudaran a construir una plataforma muy interesante de TV paga para la región.

Por un lado, adquirimos el portafolio de canales de TV Paga de **MGM** a nivel mundial, dentro del cual está incluido el 50% de **MGM Networks Latin America** que no era nuestro. Y en otra transacción, lo propio a **Hearst** del 50% del **Cosmopolitan** que nos faltaba'.

Y concluyó: 'Quedamos con la propiedad plena de los canales **MGM**, **Casa Club** y **Cosmopolitan** en la Región. Ahora, estamos combinando estos canales con los de **Pramer** para crear una plataforma alternativa de contenidos de TV paga'.



NADA VA A CALENTAR MÁS TU PANTALLA



CLARO CHILE: 400.000 CLIENTES ENTRE DTH Y HFC

PABLO ASTUDILLO HABLA DEL ESTANCAMIENTO DE LA TV PAGA

Pablo Astudillo, gerente de negocios de contenidos de Claro Chile, compartió con PRENSARIO su visión sobre el mercado local donde, a pesar de la estabilidad económica, la TV paga se encuentra estancada en un 40% de penetración, bastante por debajo de otros países de la región.

‘Si bien es un servicio que cada día se comoditiza más, la TV paga en Chile sigue siendo cara para muchos bolsillos, lo que en definitiva promueve la proliferación de decodificadores ilegales, que se han transformado en el cáncer de este mercado y que han ralentizado su crecimiento’, explicó Astudillo.

Y agregó: ‘Chile es un país altamente digitalizado, muchas personas consumen contenidos de televisión a través de Internet, lo cual también frena los servicios de TV paga. Por último, la calidad de la TV abierta, y su distribución en todo el país también compiten con la penetración de los servicios de TV cable y de TV satelital’.



DESEMPEÑO DE CLARO

Claro Chile suma 400.000 clientes entre los servicios de DTH y HFC, según indicó Pablo Astudillo, quien también detalló las inversiones realizadas en los últimos cinco años. ‘Hemos puesto el foco en las redes HFC. Este año inauguramos la operación de Patagonia, llevando servicios 3Play a la región más austral del país. El potencial de crecimiento es enorme, actualmente sólo un 5% de la red está ocupada con clientes de TV, tenemos mucho por crecer’.

‘Apostamos principalmente a los planes 3 Play de alta conveniencia, con la mejor relación precio/calidad del mercado, servicios de banda ancha que satisfacen las demandas, y una cuidadosa selección de canales basada en ratings’, añadió.

‘Con VOD nos ha ido mejor de lo esperado. En promedio tenemos más de 30.000 transacciones mensuales, número bastante interesante para el tamaño de nuestra cartera HFC. Estamos trabajando en la incorpo-



Pablo Astudillo, gerente de negocios de contenidos de Claro Chile

ración de nuevas categorías de contenido que nos permitirán hacer crecer aún más este servicio’.

Con respecto al servicio de OTT, afirmó: ‘Seguimos trabajando en su implementación, un poco más lento de lo esperado. Este año el foco de IT ha estado puesto en otras plataformas de la compañía’.

SEGUNDA TEMPORADA DE TU PSU

En agosto, Claro Chile lanzó la segunda temporada de TuPSU, un programa pre-universitario de matemática y lengua, que se transmite en forma simultánea a través de TV e Internet y que es 100% interactivo a través de redes sociales.

‘Desde el día de su lanzamiento, sólo nos han llegado comentarios positivos. Es un gran proyecto de responsabilidad social, que humaniza a la compañía, nos acerca a los clientes y nos permite aportar con un grano de arena en satisfacer una necesidad importante para todos, como es la educación’, concluyó.

Y NADA VA A CALENTAR MÁS A TUS ABONADOS QUE NO TENERLOS.



FOX SPORTS
TRES CANALES
TRES VECES MÁS PASIÓN

>> Viene de página 30

LIBERTY GLOBAL: VTR A LA VANGUARDIA DE LA CONVERGENCIA

DIGITALIZACIÓN, HD Y VOD

‘Continuamos digitalizando la base de clientes rápidamente. Nos acercamos ya a un 70% de los hogares digitalizados. La gran mayoría tiene acceso a VOD y lo está utilizando. Se están haciendo más de 2 millones de streams al mes, es decir, más de dos por hogar, y sigue en aumento. Es el resultado de dar a los clientes servicios de catch up en VOD de la programación lineal por la que ya pagan. No es una fuente de nuevos ingresos, pero sí es valor agregado para el usuario, satisfacción y fidelidad’, completó.

Sobre la alta definición, Ramos afirmó

que llegó a la región ‘a pasos agigantados’. Y comentó: ‘Parece que fue ayer cuando VTR lanzó el primer canal HD de la región. Hoy hay más de 20 en la parilla en Chile, y la cifra sigue aumentando. Ya más de una cuarta parte de la base de clientes tiene paquetes con HD, e incluso tenemos ya VOD con 3D’.

1GHz y Docsis 3.0

‘Hace un par de años empezamos un plan de inversión para llevar toda la red de VTR a 1GHz. Es la primera operación del Grupo Liberty Global en la cual lo hacemos. En Chile, las velocidades de Internet son las más altas de la

región, el consumo de banda ancha se acerca al Giga por usuario --niveles iguales o superiores a los de Estados Unidos y Europa-- y hay una creciente demanda por la alta definición. Así que llevar la totalidad de la red a 1GHz es un imperativo’, enfatizó Mauricio Ramos.

Al mismo tiempo, en el 2011 concluimos el Proyecto Docsis 3.0 y hoy la totalidad de los 2.1 millones de hogares con red bidireccional de VTR en Chile tienen esa disponibilidad. El cable es la tecnología líder en alta velocidad y los clientes valoran esa superioridad de la red. En Chile ofrecemos hasta 120 Mpbs. Pero el “producto estrella” está en los 20 Mpbs’.

Si tu call center se empieza a calentar, es porque tus abonados están viendo solo un tercio de los siguientes productos:



FOX International Channels
LATIN AMERICA
foxinternationalchannels.com

ARGENTINA: (5411) 4103 1100 / CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 / CHILE: (562) 750 6600 / COLOMBIA: (571) 610 7044 / MEXICO: (5255)9138 6808 / VENEZUELA: (58212) 820 3200 / PERU: (511) 712 8349

JORNADAS INTERNACIONALES: LA TV PAGA COMO MOTOR DE DESARROLLO



La incertidumbre acerca del futuro de la TV paga en Argentina y las restricciones a las importaciones de equipos no afectaron de manera visible a la edición 2012 de Jornadas Internacionales. Autoridades y participantes, tanto expositores como visitantes, manifestaron calificar a la expoconvención como exitosa, con un buen número de contratos. Al mismo tiempo los distintos actores coincidieron en que es necesario un contexto macroeconómico sólido y estable para el desarrollo de la industria.

Walter Burzaco, presidente de **ATVC**, destacó en su discurso inaugural: 'En los 50 años de desarrollo, la televisión por cable en Argentina ha sido motor del desarrollo local y regional. Hoy estamos orgullosos de poder ofrecer TV digital, HD, PPV, VOD y la capacidad de acceder a contenidos desde la red mundial. La industria emplea a más de 15.000 trabajadores, sin contar a los productores, realizadores, actores y periodistas que también forman parte. Prestamos servicios a más de 1.200 localidades y tenemos señales locales en más de 900 ciudades del interior del país.'

Sergio Veiga, presidente de **Capps**, aseveró: 'Quisiera que nuestro trabajo aconteciera siempre en un buen clima de negocios. Que la calidad de los contenidos producidos en Argentina, siga siendo valorada por el mercado latinoamericano. Para eso se necesita un contexto macroeconómico sólido y estable.'

Entre los anuncios destacados, **Fox International Channels**, con la presencia de **Adrián Herzkovich**, **Edgar Spielmann**, **Diego Reck**, **Santiago de Carolis** y el abogado **Francisco Escutia**, de **LAAPIP**, anunció que **Speed** se ha convertido en **Fox Sports 3**, configurando un tier deportivo con 13.500 horas anuales de programación, la mayor parte en vivo. **Moviecity Play**



Walter Burzaco, Jorge Telerman y el Jefe de Gobierno de la Ciudad, en el corte de cinta inaugural

se integra a **Fox Play**, con lo cual se tendrá un sistema OTT con estructura similar a la TV paga.

Otra novedad importante fue la incorporación de **France 24** a **Cablevisión** quienes comunicaron la firma de un acuerdo de distribución, por el

cual **RFI** y **France 24** se suman a la grilla digital del MSO. Y, hubo un buen número de expositores que se presentaron por primera vez en el mercado local.

La reunión de la Junta Directiva de **Tepal**, donde sus miembros discuten acciones conjuntas --esta vez, la ubicación en "la nube" de servicios para sus empresas y asociaciones miembro-- fue otro factor importante. Este encuentro convoca a los cableoperadores latinoamericanos más importantes del mercado como **Inter** de Venezuela, **TV Cable** de Ecuador, **VTR** de Chile **Megacable** de México y **Cable Onda** de Panamá, entre otros. También fue muy importante la presencia de operadores de Perú, Ecuador, Chile, Bolivia, Uruguay y Paraguay que se acercaron dando un carácter regional a la convención. La delegación de **CUTA** aprovechó la oportunidad para conversar con las señales la renovación de los contratos existentes.

SESIONES ACADÉMICAS

Entre las actividades desarrolladas durante Jornadas estuvieron las series de conferencias *El Cable y la Educación*, el seminario técnico dictado por la *SCTE Measurement: Best Practices from Headend to Home*, el 7º *Encuentro de Banda Ancha y Cablemodem* y las sesiones académicas técnicas *Acercando la Fibra al Hogar*. Estos ciclos contaron con nutrida y entusiasta concurrencia, ante la posibilidad de actualizarse en técnicas necesarias para la operación y gerenciamiento de sistemas de telecomunicaciones.

En la sesión *La TV por cable como Dinamizador de las Comunicaciones*, que contó con la presencia de **Juan Vázquez**, VP de Producto y Estrategia de **VTR Chile**, **Eduardo Stigol**, CEO de **Inter** de Venezuela, **Enrique Yamuni Robles**, director ge-



Walter Burzaco, presidente de ATVC, Mauricio Macri, jefe de gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, y Sergio Veiga, presidente de Capps, en la inauguración de Jornadas 2012

neral de **Megacable** de México, y **Carlos Moltini**, gerente general de **Cablevisión Argentina**, los ejecutivos contaron sus experiencias en distintos ámbitos del negocio.

En la última sesión dedicada al combate de la piratería y organizada por **Capps**, abogados de **DirecTV**, **Cablevisión** y estudios jurídicos explicaron la tipología de los actos de toma clandestina de señales por parte de particulares y la organización, y modos de operación de comerciantes y personas que venden equipos FTA para ser modificados de modo que puedan recibir señales codificadas, "bloqueadores" que impiden que se registre el consumo en el caso de convenios de prepago, y redes clandestinas que distribuyen las señales a partir de un domicilio que está registrado con el proveedor.

Muchas de las acciones legales contra estos casos han surgido de denuncias anónimas por teléfono o Internet, de las que **Cablevisión** registró 400 el año pasado y lleva más de 200 en lo que va de 2012. Se estima que la clandestinidad sobre **Cablevisión** es del 13,5%, lo que representaría unos 400.000 usuarios no registrados.

Al respecto, **Sergio Veiga**, presidente de **Capps**, comentó a **PRENSARIO**: 'Dejamos de percibir más de 800 millones de pesos por los usuarios que acceden al servicio de manera ilegal. Necesitamos un respaldo jurídico y legal para terminar con este fenómeno'. Veiga también destacó el trabajo iniciado con la campaña *Mirá Legal* en Argentina, con spots institucionales emitidos por las señales y que también han sido solicitados para su emisión por canales de aire, y los avances antipiratería en Uruguay, donde se decomisaron 10.000 cajas, y en Chile, donde también se combate activamente el uso de cajas FTA adaptadas ilegalmente para captar señales codificadas.

MIÉRCOLES MI NOCHE FAVORITA



LUNES
MGM MÁS

MARTES
ACCIÓN

MIÉRCOLES
MI NOCHE FAVORITA

JUEVES
VIVA

VIERNES
ELLA

MGM SPECIAL
EVENTS

Marcello Coltro, Vicepresidente Ejecutivo y CMO - mcoltro@mgmlatino.com - Tel: (1-305) 648-5228

Ricardo Montagnana, Vicepresidente de Mercado - rmontagnana@mgmlatino.com - Tel: (1-305) 648-5246

Carlos Dellocchio, Dir. de Ventas Afiliadas para América Latina - cdellochio@mgmlatino.com - Tel: (54-11) 5291-6248

mgmla.com Canal MGM @Canal_MGM

LOS CABLEOPERADORES LÍDERES DISERTARON EN JORNADAS 2012



VTR CHILE, MEGACABLE MÉXICO, INTER VENEZUELA Y CABLEVISIÓN ARGENTINA



Enrique Yamuni Robles (Megacable), Eduardo Stigol (Inter), Carlos Moltini (Cablevisión) y Juan Vázquez (VTR)

El segundo día de Jornadas se realizó el panel de cableoperadores de distintos países de Latinoamérica, del que participaron Carlos Moltini, director general de Cablevisión de Argentina, Enrique Yamuni, director general de Megacable de México, Eduardo Stigol, CEO de Inter de Venezuela, y Juan Vázquez, VP de producto y estrategia de VTR de Chile.

VTR CHILE

Juan Vázquez describió el ingreso de la empresa en el campo de la telefonía móvil, que definió como 'no exenta de riegos'. Señaló que hay involucradas una estrategia ofensiva y otra defensiva, ya que el 60% de los ingresos del mercado están en el área móvil; el promedio de servicios de VTR por hogar cliente es de 2,2 servicios, y puede entrar en el negocio móvil 'a costos marginales'.

La parte defensiva se basa en competir con operadores que ya están en telefonía móvil: si no se hiciera, la convergencia fijo-móvil podría convertirse en una 'amenaza importante'. VTR y Nextel fueron adjudicatarias de frecuencias, se hizo un acuerdo de roaming con Telefónica, y se aprobaron por ley la portabilidad numérica y el desbloqueo de los celulares. Están en debate los cargos de terminación móviles frente a los fijos, se trata de lograr que sean similares.

La estrategia de VTR es híbrida entre la infraestructura propia y el "operador virtual"; considera a Entel como su competidor más fuerte. Actualmente tiene 72.000 clientes y la meta es llegar a fin de año con 200.000, el 1% del mercado. 'El 70% de la gente que compra servicios móviles

ya era cliente. Del resto, el 7% no tenía móviles y compró también fijo, y el 23% compró sólo móvil'.

INTER VENEZUELA

Eduardo Stigol, de Inter, destacó que la ley de telecomunicaciones en Venezuela permite dar todos los servicios, lo cual habilita a la empresa para ofrecer TV satelital además de cable, lo cual considera ventajoso porque hay 7,14 millones de hogares, se ha llegado a 2 millones de homes passed, y no se puede avanzar mucho más dentro del ámbito de la rentabilidad.

DirecTV y Movistar ofrecen DTH a 4,3 millones de hogares que sólo pueden acceder a ella porque no hay cable tendido allí. Se invirtieron entre 5 y 10 millones de dólares para una operación independiente. Se optó por servicios mayoristas que proveen el servicio de canales, ofrecidos por Telefónica, Claro (DLA) y TuVesHD; se acordó con TuVesHD porque no se convertirá en un competidor, y se creó Inter Satelital, aprovechando la marca y armando un producto con limitantes pero económico: 78 canales a Bs. 169 (entre 15 y 48 dólares, según el tipo de cotización).

Además, es diferente a lo que ofrece el cable, y por lo tanto difícil de comparar con lo existente, evitando la migración. La caja tiene un pen drive y es un DVR con limitaciones, sin disco incorporado; el precio es de menos de 50 dólares y se entregan hasta dos por suscripción.

Otro atractivo es ofrecer dos canales HD (TNT y Space) en función que un 8%-9% de hogares de bajos recursos tiene televisores de plasma. Se hizo un acuerdo con Digitel, empresa de telefonía celular, para la venta de la tarjeta prepago, logrando así 800 oficinas de venta. Inter es el cuarto operador satelital y Stigol considera que llegará a ser segundo en el mercado en poco tiempo. En Caracas, el 72% de los clientes de cable tienen Internet.

MEGACABLE MÉXICO

Enrique Yamuni, de Megacable, atribuyó la baja en el índice de natalidad en México al auge de la televisión de paga, y notó que en la actualidad

crece la cuota de mercado de la TV satelital por existir zonas no cableadas o con servicios de cable muy básicos. El costo de vida no es alto; hay 28 millones de viviendas, con menos de 4 habitantes por vivienda. La tenencia de teléfonos celulares es comparativamente baja frente a otros países; el gobierno está recuperando las frecuencias MMDS para otorgarlas a los operadores móviles, generando litigios.

Hay 10,3 millones de usuarios de Internet, con 7 millones en Telmex y 2,3 millones en cable; los móviles tienen 1 millón. En las zonas de Megacable, tiene el 41% contra el 56% de Telmex y el 3% de otros. El 49% de los hogares tiene teléfono fijo (83%), en áreas de Megacable es 18% contra 75% de Telmex. Dish cobra 8 dólares por 25 canales, pero Megacable permite a los suscriptores tener más de un televisor mientras Dish y Sky lo limitan según el paquete que se haya contratado. En Internet se ofrece hasta 1 Gbps, pero se hace sólo para empresas y conjuntos residenciales en edificios verticales.

Se están digitalizando las redes de cable al 100%, hay 35 canales HD, VOD en 15 ciudades que pasarán a 40 en octubre, y servicio OTT dentro de la casa del usuario y premium fuera de la casa, con autenticación.

Otros servicios son para pequeñas y medianas empresas, y una gran cantidad de hot spots, para lo cual hay una alianza con las empresas que utilizan la marca Yoo. Se le dan facilidades para que el usuario pueda armar sus propios paquetes de programación, OTT y VOD, con menor precio que Netflix. Con un solo DVR se puede acceder a múltiples contenidos en la casa.

Prosiguió mencionando la red de fibra óptica de la Comisión Federal de Electricidad, donde salieron en subasta dos hilos a precio que obligó a formar un consorcio con Televisa y Telefónica. Se pagaron 67 millones de dólares por 17.000 Kms., cuatro veces más de lo que cuesta en otros países, y hubo que construir sitios físicos para almacenar las instalaciones; hubo retrasos porque la CFE no proveía; cada socio tiene derecho a 1 Terabyte de capacidad de transporte.

'En Estados Unidos, 1 Mb cuesta 3 dólares; en Baja California, frontera norte de México, hay que pagarle a Telmex 400 dólares porque es la única que tiene cable submarino, con lo cual perdemos

ESPN ESPN+ ESPN 3 ESPN HD ESPN PLAYO.com



Disney & ESPN Media Networks
Latin America



Disney & ESPN Media Networks
Latin America

VENTAS AFILIADAS
AMÉRICA LATINA,
AMÉRICA CENTRAL Y CARIBE
Tel: (5411) 5031-0800
ventasafiliadosla@espn.com



LOS CABLEOPERADORES LÍDERES DESERTARON EN JORNADAS 2012

dinero con cada cliente', afirmó Yamuni. Otra observación es que el 70% de las comunicaciones telefónicas móviles actuales se hacen por WiFi, por ser más económica que las otras.

Se mejoraron las tasas de interconexión, que eran asimétricas; hoy son 30 centavos por minuto en vez de 1,40 peso pagado hace un año y medio. Hay portabilidad, se están reduciendo las áreas de servicio exclusivo de Telmex.

CABLEVISIÓN ARGENTINA

A diferencia de los oradores que lo precedieron, Carlos Moltini, CEO de Cablevisión, apuntó a un futuro pesimista. Describió la evolución del negocio de cable en Argentina durante los últimos

años como habiendo 'dejado de ser una industria' para pasar a ser 'un capítulo de la industria', para lo cual se necesita 'un fuerte proceso de inversión' que requiere 'masa crítica' y hablar de 'mercado de telecomunicaciones', y no de televisión paga o telefonía en forma independiente.

Defendió el concepto de 'masa crítica' como necesario: 'Es imposible brindar servicios si no se tiene una masa crítica, en cualquier país. En caso contrario, todo es controlado por dos jugadores, Telefónica y Telmex. Y comparó al Grupo Clarín como igual a la mitad de DirecTV, 'esto se refleja en los precios que se pagan por el equipamiento, por los insumos'. Y completó: 'Consolidar la empresa a partir de 2006 (la fusión

de Multicanal y Cablevisión) fue una estrategia defensiva, de lo contrario el negocio estaría hoy en manos de las empresas telefónicas'. Afirmó que se invirtieron 1.200 millones de dólares en construir una red competitiva, con lo cual se llevó banda ancha a través de Fibertel a 45 ciudades del interior del país.

'Los chicos de hoy miran televisión de una manera diferente, tenemos que estar preparados para ello, que la TV y la banda ancha sean móviles en lugar de fijas. Pero la ley (26522) no menciona a la Internet, y sin televisión no se puede ofrecer Internet porque van de la mano. Podemos seguir hacia un salto de modernidad, pero en estos años hemos recibido un mar de hostilidades, resoluciones poniendo piedras en nuestro camino, ahora tenemos el 7-D', afirmó Moltini.

Y finalizó: 'Tenemos la convicción de que el 7-D no va a pasar nada; confiamos en que se considere a futuro que es conveniente tener una compañía nacional que compita con las telcos, que sea fuerte como para no ser absorbida por las telcos.'



Laura Lozes de Cablevisión, Eduardo Stigol de Inter, Mariano Varela de Claxson y Gonzalo Hita de Cablevisión



Raúl Malisani, presidente de Interlink, Eduardo Uría, de Caleta Video Cable, y Juan Carlos Bello, abogado



Claudio Isolani y Sergio Canavese de Discovery, junto a Eduardo Egorza



Daniel De Simone de Tigo, Sabrina Capurro y Fernanda Merodio de Telefónica



Fernando Gualda de FIC Chile, y Javier Villanueva de VTR Chile



Gabriela González de Telecentro, y Corina Goicoechea de TV5 Monde



Laureano Reynes y Ronal Rodríguez de HBO, junto a Marcelo Juárez de Supercanal, (centro)



Konrad Burchardt de TuVesHD, y Edgar Spielmann de Moviecity



Loreto Gaete y Peter Kothe, de Telefónica



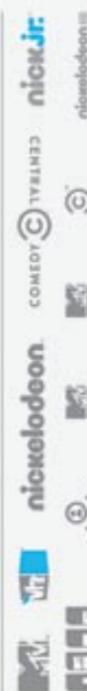
María Isabel Madriaza de GTD y Manolo Armanz, ReporTV



Javier Ruete de TCC, Marcelo Bresca y José Elizalde de Televisa Networks



VIACOM INTERNATIONAL MEDIA NETWORKS



DIEGO TORREGROSA: DIRECTOR, DISTRIBUCIÓN / [5411] 5295-5241 / DIEGO.TORREGROSA@VIMN.COM
 JULIETA PAULUCCI: GERENTE DE CUENTAS, DISTRIBUCIÓN / [5411] 5295-5242 / JULIETA.PAULUCCI@VIMN.COM

VIACOM INTERNATIONAL MEDIA NETWORKS

WWW.MTVLA.COM // WWW.VH1LA.COM // WWW.MUNDONICK.COM // WWW.COMEDYCENTRALLA // [5411] 5295-5200 // GODOY CRUZ 1500, C11414CYH, BS AS, ARGENTINA

FOX PRESENTÓ NOVEDADES DE SEÑALES Y SU CAMPAÑA ANTIPIRATERÍA EN JORNADAS



Francisco Escutia, Edgar Spielmann, Adrián Herzovich, Diego Reck y Santiago de Carolis en la presentación de Fox

Fox International Channels organizó un desayuno en la Fundación Fortabat de Puerto Madero, durante la segunda mañana de Jornadas Internacionales para comunicar los cambios en sus señales deportivas y presentar su campaña contra la piratería. Además, por la noche auspició una fiesta en el Hilton Hotel.

El evento contó con la presencia de Adrián Herzovich, SVP y gerente general de FIC Latin America, Edgar Spielmann, presidente y CEO de LapTV, Diego Reck, SVP Marketing & On Air FIC Latin America, Santiago de Carolis, Executive Brand Director de Fox Sports Latin America, y el abogado Francisco Escutia, de Laapip.

Se anunció que, a partir del 5 de noviembre, Speed se convertirá en Fox Sports 3, amplificando la oferta deportiva



a tres señales (con Fox Sports y Fox Sports 2). Así, se configurará un tier deportivo con 13.500 horas anuales de programación, la mayor parte en vivo, con llegada a 43 millones de hogares que conforman la distribución de las señales.

‘Esta propuesta nos

da mayor flexibilidad y espacio para acercar más horas de contenido en vivo, producciones originales, eventos deportivos y cobertura noticiosa, las ligas mayores en cada disciplina y los máximos exponentes de deportes tradicionales y extremos’, destacó Herzovich.

Por otra parte, se anunció la integración de MovieCity Play a Fox Play, con lo cual se tendrá un sistema OTT con estructura similar a la TV paga.

En cuanto a programación, FIC confirmó el inicio de la producción de la serie original Lynch, parte de la cual se rodará en Buenos Aires.

CAMPAÑA ANTIPIRATERÍA

Otro tema destacado del desayuno, fue la presentación de la nueva campaña contra la piratería que encabeza Fox, con el



inicio del Fondo Unido contra la Piratería, con el cual se apoyarán económicamente los esfuerzos que realicen los cableoperadores de la región, aportando fondos por igual importe al que comprometan dichos operadores.

El Fondo Unido contra la Piratería consiste en un fondo complementario de hasta un millón de dólares, que será invertido por FIC Latin America en partes iguales junto a los afiliados en apoyo a planes y acciones para combatir las conexiones ilegales y el sub-reportaje en la región.

En octubre, se inicia la etapa de evaluación de las distintas propuestas, y el fondo se podrá utilizar a partir de enero de 2013. Para analizar la viabilidad de los proyectos y asesorar a los afiliados sobre los programas e iniciativas antipiratería, el Grupo sumó a Francisco Escutia, director ejecutivo de LAAPIP (Latin America Anti-Piracy Intellectual Property Consulting), con experiencia en esta actividad y conocimiento sobre el marco legal de la propiedad intelectual en la región.

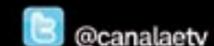
‘Es preciso aunar esfuerzos, fomentar la participación de las compañías operadoras y consolidar el compromiso de la industria para combatir este problema’, concluyó Herzovich.

¿QUIÉN DA MÁS?
NUEVA TEMPORADA

¿Quién da Más? es el programa líder en Estados Unidos y en América Latina y posiciona a A&E como TOP 5 a nivel Panregional. Un éxito que se extiende a la plataforma digital y de social media con miles de fans, de los que tú puedes ser parte.



canalaetv.com



AETVLatino

@canalaetv

Para Ventas Publicitarias: Santiago Herrera Sr. Director Advertising Sales Pan Regional.
Tel: +1-786-388-4557 E-mail: sherrera@aeole.tv

GTD: 200.000 CLIENTES, CON CRECIMIENTO EN EL SECTOR PYME

ADQUIRIÓ FLAYWAN, DE COLOMBIA

Fernando Gana, gerente general de Gtd, destacó a Prensario el hito que marcó para el grupo, la adquisición de la empresa Flaywan que, con sede en las seis ciudades más importantes de Colombia, está orientada a ofrecer servicios de telecomunicaciones a nivel corporativo. Esto marca para Gtd, su 'internacionalización' como empresa, afirmó.

Por otro lado el segmento hogar presentó un crecimiento superior al 30%, de la mano de Telsur y Gtd Manquehue. También lanzamos a nivel nacional nuestro servicio de telefonía móvil, con Gtd Móvil y ya en un corto plazo, tenemos más de 5.000 clientes suscriptos.

'Ha sido un año bastante positivo, con situaciones que nos han llevado a replantearnos nuestro horizonte y que además ha estado marcado por importantes hitos, que nos hacen proyectarnos en el tiempo con un crecimiento sostenido e inteligente de la compañía', remarcó Gana.

Actualmente, el Grupo Gtd posee más de 200.000 clientes. 'De estos, el 80% corresponde al sector residencial y el 20% restante, a corporaciones. Respecto al crecimiento, esperamos tener un crecimiento significativo en el segmento empresas pequeñas y emprendimientos (Pymes)'.

SERVICIOS

'La oferta principal está dada por servicios corporativos, tales como telefonía, Internet, data center, telefonía IP redes de datos, servicio de telefonía móvil y satelital. También

tenemos los denominados servicios hogar, orientados a clientes particulares. Entre los servicios disponibles tenemos: televisión por cable, Internet, banda ancha, banda ancha móvil, telefonía fija y telefonía celular.

'Además, ofrecemos a nuestros clientes (sin costo adicional) la posibilidad de cambiar el cableado tradicional a fibra óptica', completó.

PRINCIPALES INVERSIONES

En términos de inversiones, Fernando Gana detalló todos los proyectos en marcha, destacando la actualización de la plataforma de televisión en cuanto a sus sistemas de codificación, la integración de la codificación HLS, MPEG y H264. 'De esta manera estamos preparando nuestra plataforma para los servicios OTT', agregó.

En cuanto al área de redes, Gtd está invirtiendo 'muy fuerte' en la interconexión de las ciudades como Viña del Mar, Valparaíso, Santiago, Concepción y el resto de las ciudades del sur, 'aumentando la red de fibra óptica, mejorando así la infraestructura de nodos y la administración de dispositivos de los usuarios'.

También dijo: 'Tenemos un nuevo Data Center de 1500 metros cuadrados, llegando a 3.500 metros cuadrados totalmente utilizados. Para mediados del 2013 esperamos tener



Fernando Gana, gerente general de Gtd



operando un nuevo Data Center de 2.500 metros'.

Y completó: 'Sumado a todo esto está la fuerte inversión que realizamos en Colombia, para instalar una completa red de fibra óptica para servicios corporativos'.

SERVICIO DE IPTV

'Durante el 2012 el crecimiento de la plataforma IPTV ha sido muy bueno, particularmente con la incorporación de nuevas ciudades menores, a la cobertura del servicio y la expansión del servicio de fibra óptica a la casa (FTTH), que ha permitido llegar con la mejor calidad de señal y un servicio altamente estable para las condiciones de lluvia del sur de Chile. Hoy la cobertura de FTTH llega a un 15% de la cobertura de las principales ciudades del sur de Chile'.

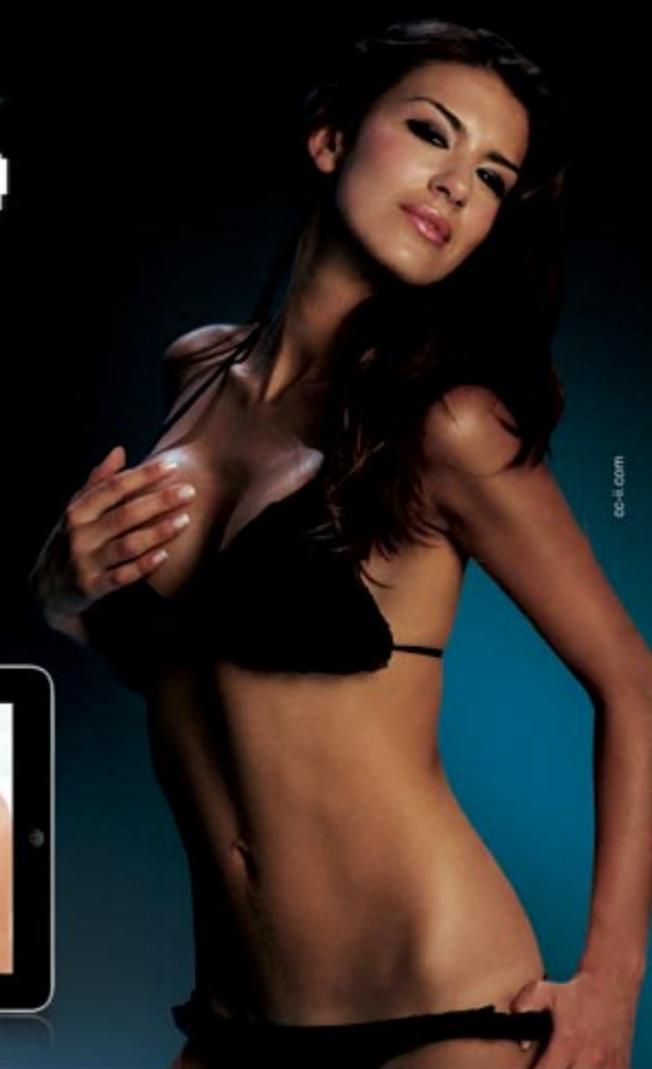
PROYECTOS A FUTURO

'Tenemos planes de fuerte inversión en fibra óptica, data center, interconexión y sobre todo en cuanto a consolidar nuestra posición en Colombia luego de la adquisición de Flywan. Otro punto importante, es la implementación de los servicios OTT durante lo que queda del 2012-2013', concluyó el ejecutivo.

CON EL PAQUETE ADULTOS DE CLAXSON, TIENES MÁS BENEFICIOS PARA TUS CLIENTES.

HOTGO

www.hotgo.tv



Ahora contratando el paquete adultos de Claxson tus clientes podrán acceder a HOT GO: la exclusiva plataforma que les permitirá disfrutar cuando y donde lo deseen, los mejores contenidos para adultos a través de internet sin costo adicional.

Descubre la manera de ofrecerle más a tus clientes y así aumentar el ARPU.

HOTGO CONTIENE

PLAYBOY TV

Venus

SEX TREME

PENTHOUSE

PRIVATE

CONTACTOS COMERCIALES// +54 (11) 4851 3700

Argentina, Uruguay y Paraguay: Omar Figliolia: ofigliolia@claxson.com
 México, Centroamérica, Caribe, Perú, Ecuador, Colombia y Venezuela: Esteban Borrás: eborras@claxson.com
 España, Portugal, Chile y Bolivia: Federico Carbonell: fcarbonell@claxson.com

DAR TV: ACUERDO CON COMERCIAL TV PARA LA EMISIÓN DE BANDOLERA



Comercial TV, distribuidora online española, y la señal Dar TV cerraron un acuerdo para la emisión de la serie Bandolera a través de la cadena de TV paga, desde el 1 de enero de 2013.

El acuerdo fue anunciado en el marco de Mipcom en Cannes.

Dar TV se comercializa únicamente a través

de canales de TV paga en Estados Unidos y Latinoamérica, emite en español y programa pensando en llevar a aquel territorio lo mejor de la cinematografía española, las series de mayor éxito y la música de los artistas españoles más reconocidos en todo el mundo.

La plataforma digital de distribución de Comercial TV optimiza los costes logísticos y

de operaciones, y está siendo ya comercializada tras demostrar su eficacia en el sector.

Producida por Diagonal TV, Bandolera es una serie diaria de sobremesa que supera los 500 episodios y está ambientada en la España de finales del siglo XIX. Combina pasión y amor con aventuras y traiciones. Fue emitida con éxito por Antena 3.



PACÍFICO CABLE PROYECTA CRECER 20% EN 2013

APUESTA A INTERNET, TELEFONÍA IP Y AMPLIAR EL TRIPLE PLAY



Ángelo Cerda, gerente general de Mundo Pacífico

Ángelo Cerda, gerente general de Pacífico Cable, remarcó a Prensario que el balance del año viene siendo 'sumamente positivo', porque la compañía ha logrado posicionarse como un competidor de Triple Play en el mercado chileno, 'que cada vez es más exigente, y con espacios más estrechos', afirmó.

'Recientemente hemos logrado figurar en la estadística nacional de TV paga, producto de haber alcanzado un 2,6% de participación en la industria formal. En el año 2013 pretendemos obtener un 20% de crecimiento, basado principalmente en los servicios de Internet y telefonía IP, y en el inicio de explotación de Triple Play en las seis localidades que aún no lanzamos, y que estarán habilitadas para estos servicios durante el próximo año.'

PRINCIPALES LOGROS DEL AÑO

En cuanto a los principales objetivos alcanzados, Cerda destacó: 'Mantuvimos nuestro crecimiento constante de clientes. Logramos cumplir con los objetivos planteados de nuevos servicios, llegando a una media de dos servi-

cios por cliente y con alto porcentaje de clientes con tres servicios.'

'Hemos mejorado sustancialmente la infraestructura de varias sucursales, comenzamos la implementación de nuevos medios de pago, mejoramos sustancialmente el nivel y calidad de atención de nuestro Contac Center, alcanzando una alta tasa de soluciones remotas, acorde a la calidad de servicio que prometemos', añadió.

Además, explicó que Pacífico Cable se adecuó a las nuevas reglamentaciones de telecomunicaciones (neutralidad de redes, portabilidad numérica, etc.), y remarcó acuerdos con proveedores 'estratégicos' de la industria (insumos críticos) que le permiten mejorar su oferta, 'entregando productos de excelente calidad, y a precios sumamente competitivos'.

Finalmente, detalló 'Completamos un ambicioso plan de acciones de RSE en nuestra zona de operación, acorde a nuestra historia y a la responsabilidad que asumimos de aportar a la comunidad con valores adicionales a las soluciones que proveemos. Estas acciones son muy valoradas por nuestros clientes, siendo otro elemento que nos sigue diferenciando y consolidando'.

Entre los servicios de Pacífico Cable, Angelo Cerda enumeró el servicio de televisión con planes estándares y premium, Internet con diversos planes de velocidad, telefonía IP con planes de cuenta controlada, y servicios adicionales y complementarios a los principales.

INVERSIONES

Este año, la compañía ha invertido en la habilitación (upgrade) de cinco localidades en las que inició la explotación de Triple Play. También, indicó Cerda, ha extendido la red de fibra óptica en la región, 'lo que nos permitió, a la vez, generar nuevos acuerdos de intercambio con nuestros proveedores de transporte, logrando de esta forma el respaldo de nuestros servicios'.

'Para fin de año tenemos planificado implementar nuestro primer Head End digital. Esta solución nos permitirá ofrecer nuevos servicios y superarnos en calidad, y principalmente generar una nueva experiencia para continuar fidelizando a nuestros clientes'.

También afirmó que se encuentra en 'exploración de nuevos canales', conversando primeramente con sus proveedores amigos, 'quienes tendrán la prioridad de estar presentes en nuestro mundo digital', completó.

PROYECTOS 2013

Sobre los principales proyectos que la empresa encarará en 2013, el gerente general destacó: 'Seguiremos actualizando nuestras redes de transmisión para terminar el año con el 100% de ellas aptas para la prestación de servicios de Internet y telefonía IP. También incorporaremos nueva programación al paquete Premium y nuevos planes digitales con atractivos canales en alta definición'.

Y concluyó: 'Seguiremos incrementando la velocidad de nuestros planes de Internet, presentaremos nuevos y más atractivos planes de telefonía IP. Y, a mediados de 2013, implementaremos un cuarto servicio principal, sobre el que estamos trabajando en estos momentos, y con el cual pretendemos sorprender al mercado'.



PROYECTOS MARAVILLOSOS y fáciles de hacer

HERMINIA DEVOTO TE ENSEÑA A DARLE COLOR Y PINTURA a tus creaciones

DE LA MANO DE HERMINIA

FAMILIA LOOK ESPACIO PALADAR SER ELLA
Lunes Martes Miércoles Jueves Viernes Fines de semana



HBO DISPONE *HBO Go* PARA TV EVERYWHERE

Frank Smith de HBO destacó en Jornadas de Buenos Aires: 'Es bueno que la expo se haya mantenido en el esquema de varios años, y que se aproveche la reunión de asociaciones, pues contribuye a cambiar ideas. La consolidación de los grandes operadores es una realidad, pero es buena la posibilidad de mantener a los pequeños, con los que no tenemos tanto trato por su naturaleza.'

'Muchos no tienen el tamaño para hacer la inversión que se requiere para ofrecer servicio Premium, pero la competencia obliga a generar alguna alternativa. Las plataformas de DTH se han convertido en una opción sin limitante de alcance de la red. Si los operadores no toman la iniciativa de por lo menos atender esa demanda, están en riesgo de perder suscriptores', completó.

'Los operadores grandes claramente han reaccionado a la alternativa que trajo el mercado. Se han visto obligados a cubrir más territorio con la bondad de ser más eficientes para voz, datos y triple play. Algunos han desatendido el negocio del video por el interés de márgenes de los nuevos servicios, pero todos sabemos que en

esos servicios la competencia es más fuerte y que pueden diferenciarse dándole otra vez importancia a su core business', añadió Smith.

HBO cuenta con HD y VOD. 'Hoy, la penetración de HD es bastante importante y en los próximos el 90% será en esta tecnología. El VOD o SVOD permiten atender cierto contenido a la hora que se quiera. Esta flexibilidad será clave' confirmó.

HBO Go

Frank Smith afirmó que el tema básico sigue creciendo por la extensión de las redes, con la cual el Pay TV en Latinoamérica se duplicó en cinco años.

'En el Premium tenemos el plan de complementar canales lineales de HD con VOD, y próximamente con *HBO Go*, para verlo en los diferentes dispositivos. Eso es un valor agregado a la suscripción para incrementar el valor percibido.'

Y agregó sobre la plataforma: 'En *HBO Go* tendremos mucho contenido que nunca estuvo disponible en video lineal con cerca de 1.000 horas. Seguimos enfocados en la producción



Frank Smith

original como diferenciación ante los suscriptores y *HBO Go* seguirá la misma línea, pues la mayoría será de producción propia con el éxito que hemos tenido de *Game of Thrones*, *Pearl Jam*, *Modern Family* y tantos otros.'

HBO lanzó su sistema en Sky Brasil el 31 de agosto, y según Smith, 'se superaron las expectativas'. Aseveró: 'Estamos satisfechos en registración y streaming.'

Ahora viene la etapa de Latinoamérica con la aplicación en español, que requiere una integración con cada afiliado para la máxima calidad de servicio al nivel de HBO. Van a haber novedades antes de fin de año sobre algún lanzamiento.

COLOMBIA: SE TERMINÓ TVPC, SE REFUERZA ASOTIC



Alejandro y Henry Reyes con Fermín Lombana

Una noticia importante en el mercado colombiano es que ya no existe más el gremio TVPC, que en su momento fue fuertísimo al agrupar a todos los cableoperadores de Colombia. Luego vino la consolidación de mercado, especialmente en *Telmex* y *Une*, que lideraron el gremio con un poder de cohesión inferior en los demás operadores, que fueron confluyendo en *Asotic*.

Hoy *Asotic* es la única gremial que agrupa a cableoperadores con 25 socios, todos indepen-

dientes. Para su liderazgo, fue convocado **Henry Reyes**, ex dueño de *Cable Centro*, presidente de *Max Media* y de *Soacha Cable*.

Reyes encara su labor de manera honoraria y como una colaboración, ayudando a *Asotic* a asumir un rol frente a la ANTC y la CRC, entre otros organismos. Se habla de hacer un evento propio, diferenciándose del que tienen los operadores comunitarios o Andina Link. Ya una prueba hizo *Cableservicios* de **Fermín Lombana**, con una concurrencia de cerca de 200.

PIRATERÍA EN BOLIVIA

Pablo Subirana de *Cotas Cable* de Bolivia remarcó a *PRENSARIO* que este 'no fue un buen año' para la TV por cable en Bolivia, pues se disparó la piratería satelital como se había tratado en Tepal.

Según expresó, se consiguen por 120 dólares en cualquier lugar de la calle, a veces

varias veces por cuadra, y la gente ya se acostumbró a que paga una vez y nunca más. Habría miles de estas antenas instaladas.

Ahora están esperando el cambio tecnológico de *Nagra* para poder aprovechar el efecto apagón con una campaña al público.



Marcelo Bresca y Pablo Subirana

artear
Más contenidos, más calidad.

EN TODA LATINOAMÉRICA

Primera productora de Argentina en generar Contenidos en Alta Definición.

el trece | |

Departamento Venta Señales Internacionales
5411 4370 1351 | 5411 4339 1541

www.artear.com +

DISCOVERY: CAROLINA LIGHTCAP, A CARGO DE CONTENIDOS PARA AMÉRICA LATINA Y US HISPANIC

La reciente designación de **Carolina Lightcap** en **Discovery Networks** como Head of Content para los mercados latinoamericanos y el latino de Estados Unidos, así como gerente general del Cono Sur con sede en Buenos Aires, potencia la capacidad de producción y distribución de contenidos en la región de la empresa y refuerza aún más su posición de mercado.

Carolina viene de una larga y exitosa trayectoria en **Disney**: 'Nos conocemos con **Henry Martínez** desde hace 13 años y comenzamos a charlar de contenidos, de allí surgió la idea de ser cabeza de contenidos y gerente general Cono Sur en Discovery', explicó a **PRENSARIO**. 'Tengo un pie en cada lado porque hay que cumplir una función regional y una local al mismo tiempo, pero también es un privilegio poder trabajar para

los 15 canales de Discovery con una librería y catálogo inmensos'.

'Cuento con mucha experiencia con los canales de programación lifestyle, pero debo aprender lo relacionado con los factuales. Hay un equipo importante en Miami y Buenos Aires, y es un privilegio poder participar en este proceso creativo constante. Estoy en plena etapa de revisarlo todo; cada empresa tiene una forma de actuar y en breve vamos a hablar de estrategias. Por suerte hay mucho hecho y ello me permitirá dedicar mis energías a nuevos desarrollos a partir de lo ya existente'.

Con respecto a la sede en Buenos Aires, admitió que 'es un cambio importante; tengo una niña de cinco años y me pareció importante volver a esta ciudad, después de varios años, aunque viajo constantemente.



Carolina Lightcap, Head of Content para Latinoamérica y US Hispanic, en Jornadas Internacionales

Esta es una tarea muy creativa y divertida a la vez, y Discovery es un entorno magnífico para realizarla'.

LE ABRIMOS TODAS LAS PUERTAS

SEPA MÁS DE LA CUENTA
LA ACTUALIDAD INTERNACIONAL 24/7
 Contacto Distribución: Maria Stepanovitch (mstepanovitch@france24.com)

FRANCE 24

EL MEJOR PROGRAMA PARA LA FAMILIA, ES ESTAR JUNTOS.

Desde hace más de dos décadas en todos los hogares del país la gente elige ver Telefe. Porque en nuestra pantalla encuentran figuras de primer nivel, programas exitosos y propuestas variadas para toda la familia. Somos el canal elegido por los argentinos y eso nos llena de orgullo.

ANIVERSARIO GRADUADOS

telefe siempre juntos
 telefe.com

TURNER: 'JORNADAS CUMPLIÓ TODAS NUESTRAS EXPECTATIVAS'

En el marco de Jornadas Internacionales, **Juan Carlos Balassanian**, director de ventas afiliadas de Turner, y **Carlos Cordero**, director de ventas broadcast y estrategias de negocio de Turner, destacaron a Prensario: 'Estamos muy contentos con los resultados de la exposición, se cumplieron todas nuestras expectativas, hemos visto operadores pequeños, medianos y grandes, tanto de Argentina como del exterior'.

'Diríamos que la concurrencia fue muy superior a la del año pasado, hasta no sabemos si la muestra no debería agrandarse', completaron.

'La idea de este año fue provocar desde el stand un gran impacto visual que permita mostrar hacia dónde se dirige la empresa, destacando nuestra fuerza, que

son nuestros contenidos'.

Consultados sobre la actualidad del negocio, los ejecutivos opinaron que estamos ante una industria 'muy noble' que sigue reinventándose, sobre todo desde el contenido, que es dónde surgen las nuevas ofertas y demandas. 'Noble porque nuestros clientes son muy fieles y se sienten muy cómodos con nuestros productos. Decimos que se reinventa porque siempre hay nuevas plataformas para explotar o contenidos que se suman a la oferta y encuentran un espacio en las preferencias de nuestros clientes'.

También mencionaron que surgen nuevos clientes en La Pampa o provincia de Buenos Aires. Si bien el mercado argentino es maduro y allí tenemos distribución plena, todos los años damos de alta a algún nuevo cliente'.



Guillermo Cantalupi, Carlos Cordero y Juan Carlos Balassanian, de Turner, en el stand de Jornadas

Un punto importante que se anunció en Jornadas, fue la inclusión del equipo de nuevas plataformas al equipo comercial de Turner. Esta inclusión permitirá ofrecer un portafolio de señales y soluciones mucho más amplio y diverso. Desde la oferta para nuevas pantallas y plataformas, hasta el desarrollo de nuevos negocios en conjunto con el operador. 'Es algo nuevo en lo que ya veníamos trabajando hace mucho tiempo. Queríamos llegar con una oferta concreta que permita el desarrollo del negocio para los operadores y que a su vez sea atractiva para los clientes. Creemos que con la fuerza de los contenidos de Turner estamos listos para satisfacer las demandas de contenido y entretenimiento de todo tipo de audiencia', resumieron Balassanian y Cordero.



Y LA NOTICIA SE VUELVE GLOBAL

Satélite Galaxy 19 banda Ku y Anik F1 banda C en América del Norte
Satélites Hispasat 1C banda Ku y NSS 806 banda C en América del Sur

Contacto Distribución
Pompeyo Pino
pompeyo.pino@rfi.fr

lo que tus abonados quieren. lo que tu negocio necesita.
más y mejores películas

cuando quieren



donde quieren

moviocity
moviocityplay.com



argentina: (5411) 4103 1100 | centroamérica: (502) 2247 2700 | chile: (562) 750 6600 | colombia: (571) 610 7044 | méxico: (5256) 9138 6808 | venezuela: (58212) 820 3200.

CLAXSON: VOD CRECIÓ 60% EN EL PRIMER SEMESTRE

Mariano Varela, EVP & General Manager de Claxson, afirmó a PENSARIO que la principal propuesta del año fue, sin duda, su plataforma de TV Everywhere, *Hot Go*.

A tres meses del lanzamiento, destacó: 'Los operadores están viendo en este nuevo servicio una forma ideal de complementar su oferta y una excelente herramienta de retención y crecimiento'.

'Para el suscriptor, es la posibilidad de disfrutar de los mejores contenidos para adultos, cuando y donde lo desee y con total privacidad. Cada usuario que tenga contratado con su operador de TV paga el paquete full de canales para adultos de Claxson, podrá acceder, a través de cualquier dispositivo conectado a internet y sin costo adicional, a *Hot Go* con sus cinco grandes marcas **Playboy**, **Venus**, **Sextreme**, **Penthouse** y **Private**', completó.

Esta plataforma broadband fue lanzada en los principales operadores de Latinoamérica como

VTR de Chile, Cablevisión de Argentina, Cableonda en Panamá, TV Cable en Ecuador y Megacable y Cablecom en México. 'Hemos iniciado el proceso de integración en Uruguay, Colombia, Venezuela y República Dominicana, y continuamos expandiendo con nuevos acuerdos en la región', agregó Varela.

CAMBIOS EN EL CONSUMO

Sobre el comportamiento del consumidor de TV, Mariano Varela comentó que los canales lineales y paquetes de canales premium continúan siendo los formatos más populares, 'sin dudas porque varios operadores latinoamericanos están aún en etapa de inversión y desarrollo de su negocio no lineal'.

Sin embargo, agregó: 'Las transacciones de



Mariano Varela, EVP & General Manager de Claxson

títulos bajo demanda del último semestre han crecido un 60% con relación al mismo período del año anterior. Esperamos que este crecimiento sea aún más explosivo el año próximo, a medida que grandes players de la región lancen sus plataformas de VOD'. 'Las plataformas de TV Everywhere son uno de los desarrollos más interesantes, pues estamos frente a una herramienta de valor agregado que fortalece la oferta de TV, elevando el valor percibido del pago que el abonado realiza por su suscripción', dijo.

Y completó: 'En un contexto donde el consumidor busca construir su oferta de entretenimiento de forma personalizada, una solución como *Hot Go* entrega una experiencia flexible, segura y por sobre todo gratuita. Será clave la evolución en las velocidades de conexión, algo que la mayoría de los operadores ya viene trabajando'.

april Digital Technology

SISTEMAS DE ENCRIPCIÓN DIGITAL
Su ventana para el futuro digital

APRIL DIGITAL TECHNOLOGY—OFRECE UNA GAMA DE PRODUCTOS CONTRA LA PIRATERÍA Y MEJORAR LA CALIDAD DE IMAGEN USANDO LA ÚLTIMA TECNOLOGÍA DIGITAL PARA TELEVISIÓN POR CABLE.

Contamos con un sistema condicional para controlar el acceso a los abonados a contenidos transmitidos digitalmente.

LINEA DE PRODUCTOS

- ACCESO CONDICIONAL (CAS)
- SISTEMA DE GUIA INTERACTIVA (EPG)
- PROGRAMA DE SUSCRIPTORES (SMS)
- INTERACTIVIDAD CON SISTEMAS DE FACTURACION
- SISTEMA DE PUBLICIDAD
- ENCODERS SD (DEFINICIÓN ESTÁNDAR)/MPEG2/4
- ENCODERS HD (ALTA DEFINICIÓN)/H264
- ENCODERS IP
- SCRAMBLERS
- MODULADORES QPSK/QAM/COFDM
- PAY PER VIEW (PROVEIDO POR GUEST CHOICE TV) www.guestchoice.tv

llamar **+1.305.592.9811/12** o visite nuestro sitio web www.aprildigital.com
1362 NW 78 Ave Miami, Florida 33126 - USA



NOTICIAS

ESPECTÁCULOS

ENTRETENIMIENTO

PERIODISMO

DESDE ARGENTINA AL MUNDO

Comercialización de Señales
America TV S.A.

Adriana Molina
Tel: + 54 11 4110 5155 Int:7845
Cel: + 54 9 11 3107 6261
amolina@america2.com.ar

Fabián Casella
Tel: + 54 11 4110 5155 Int:7844
Cel: + 54 9 11 3107 6577
fcasella@america2.com.ar

www.america2.com.ar
Honduras 5952 Piso: 3 |C1414CHX |CABA|

TELEFE INTERNACIONAL MOSTRÓ UNA PROPUESTA ACTUALIZADA EN JORNADAS

Telefe estuvo presente en Jornadas Internacionales con su equipo de ventas internacionales comandado por **Daniel Otaola**, quien estuvo bastante activo durante los tres días de la muestra.

El stand de la compañía estuvo preparado para recibir a los operadores con un impacto visual importante, donde se dejaba ver la propuesta de contenido original de la señal internacional del canal.

Por el stand pasaron varias figuras de la pantalla de Telefe y estuvo presente su directora de señales Marisa Badía quien se tomó un tiempo para acompañar al equipo de ventas afiliadas.

NUEVA PROGRAMACIÓN

Desde septiembre, Telefe Internacional emite su nueva programación, trasladando los principales shows de la TV local, sumando deporte y con cambios en los fines de semana. La señal internacional de Telefe mantuvo su programación en vivo y en directo, sumando los programas del prime time de la señal abierta, con nuevos formatos y los artistas reconocidos.

La grilla incluye *Graduados*, *La Pelu*, la séptima temporada de *AM*, *El Deportivo*, *Todo Fútbol* (exclusivos de la señal internacional), *Telefe Noticias*, *Baires Directo*, *Siempre Susana*, *Todo es posible* y *Gracias por venir*.



Ariel Katz, ejecutivo senior de ventas afiliados, **Daniel Otaola**, gerente de señales, **Nancy Rolón**, coordinadora de marketing, y **Claudio Ipolitti**, director de interior y señales del Grupo Telefe

3G / 4G SUMAVISION-VEAS SOLUCION DIGITAL INTEGRAL

AIRWAVE-ADAS RADIO-ESTUDIO DIGITAL VIRTUAL

SUMAVISION
HEADEND DIGITAL SOBRE IP - MODULADORES QAM
4G MULTIMEDIA ROUTER - MULTI-ENCODER-MULTIPLER
CAS SISTEMA DE ACCESO CONDICIONAL DE 3G IP
EPG - NMS GUIA INTERACTIVA
Set Up Box HD / SD / IPTV

VEAS
MULTICHANNEL DIGITAL AD INSERTION SUITE 48/96 HD/SD
SERVIDORES DE VIDEO HD / SD - CG HD/SD
DELAY DIGITAL MULTICHANNEL HD / SD 48/96 CANALES
VIDEO ON DEMAND DIGITAL HD / SD 48/96 CANALES
VIDEO LOGGER 4 CANALES CON ENTRADA ANALOGA/ DIGITAL
CUTONE BROADCAST 192 CANALES

ADAS
NEW AIRWAVE ESTUDIOS DIGITAL VIRTUAL DE BROADCASTING
ADASEV - ADASONE - ADASEV A/V AUDIO PARA VIDEO
ADASMULTIPLAYER 50 CANALES
ADASNEWS - ADASLOGGER - ADASPHONE

DBD
CONSOLAS DE BROADCASTING
PROCESADORES DE AUDIO
DETECTORES DE CUTONE 24 CANALES
TRANSMISORES DE FM DIGITAL
TRANSMISORES DE TV DIGITAL ISDBT

VELONET / MAXTEL
REDES LAN, WI FI, VDSL, ADSL,
TELEFONIA FIBRICA Y IP, CATV,
SOLUCIONES DE PLANTA EXTERNA, REDES FTTX,
EQUIPAMIENTO
FIBRA PARA REDES Y METRO REDES, INTEGRACION, CONECTIVIDAD

ARGENTINA
BERNABE 1231
BUENOS AIRES 1407
+54 11 4567 3727
WWW.DBOAJUDO.COM

MEXICO
GABINO GITZ 36 - INT. 3, COL CENTRO,
IQUILAPAN - MICHUACAN 59510
+52 353 533 5785 - +52 555 563 1702
WWW.VEAS.COM.MX

PROMPTLINK AUMENTA SU PRESENCIA EN BRASIL

Promptlink Communications continúa expandiendo su presencia en el mercado brasileño de televisión, con soluciones modernas de monitoreo, provisión y gestión remota de firmware en redes de video, voz y datos.

Entre las principales herramientas de software de Promptlink, se destacan el sistema *Cable Plant Monitoring* (CPM), para monitoreo de cable módems, EMTA, decodificadores digitales y otros dispositivos SNMP. Además, el módulo *CMU*-(Cable Modem Update) que permite la gestión remota de firmware en módems y EMTAs en campo, y finalmente el sistema *IPS* (Integrated Provisioning System), que facilita la alimentación eficiente de CPEs mediante una integración sistémica, relacionando informaciones de suscriptores junto con el estado general de la red.

La empresa continúa consolidando su presencia regional, particularmente en América Latina, donde sus principales clientes son **NET Servicios** (Brasil), **VTR** (Chile), **Cablevision** (Argentina), **Megacable** y **Cablemas** (México), que ya iniciaron la implementación de DOCSIS 3.0.



El stand de Promptlink en ANGA Cable Show



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



Explora puntos fascinantes de la vida en Tokio.



Invita al mundo de la cultura japonesa tradicional y contemporánea.



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

NEWSLINE

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

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

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

BBC WORLDWIDE: 'ES PRIORIDAD ABSOLUTA ENTRAR EN EL CONO SUR'

Guillermo Sierra, SVP & gerente general de canales y servicios de marca para Latin America & US Hispanic de **BBC Worldwide**, destacó a **PRENSARIO** que la prioridad es ingresar en el Cono Sur, y que Jornadas marcó un 'antes y un después' para fortalecer la presencia de sus señales en Argentina.

'BBC se ha extendido de norte a sur. Tratamos de avanzar lentamente de acuerdo al desarrollo de cada país. Buscamos llegar de forma crítica a todo el mercado del Cono Sur. Es prioridad absoluta entrar en este territorio', afirmó Sierra.

El ejecutivo explicó que la marca BBC se destaca por la calidad de sus contenidos, que se logra 'aprovechar al máximo' con el HD.

'Lanzaremos más canales en alta definición. Estamos transformando canales, y vemos que los operadores se interesan en ellos. El modelo tradicional no brinda crecimiento.'

'En VOD y HD creamos contenidos que los operadores necesitan. Hay un hueco en el segmento documental, ya que otros canales se abocan más al entretenimiento.'

Sobre la distribución de sus señales, Guillermo Sierra detalló: 'Estamos en México, Brasil, queremos crecer más en Argentina, donde hay clientes que buscan contenido de calidad. Todo el Cono Sur y Centroamérica son mercados críticos. Queremos crear focos en cada país. Hoy tenemos igual cantidad de gente en México y en Miami.'



Guillermo Sierra con Adriana Eckstein, directora de distribución para Latinoamérica, y Leonardo Pinto, director de ventas para afiliados de BBC Worldwide en Jornadas

BBC transmite producciones propias, pero adaptadas a cada país. 'Reflejamos valores globales con acento local, que abre puertas al público', remarcó Sierra.

Finalmente, habló sobre **CBeebies**, el canal preescolar del que BBC hizo una insignia, ya que transmite todos los valores que la marca intenta transmitir: información, entretenimiento y educación. 'Los niños son sagrados, y nuestra misión es promover los valores educativos, con contenido original para el mundo entero.'

SEÑALES DE AZTECA SE SUMAN AL PAQUETE BÁSICO DE TV CABLE ECUADOR



Marcel Vinay y Laura Zárate en Jornadas

TV Cable de Ecuador incorporó a las señales mexicanas **Azteca Internacional** y **Azteca Novelas** a su paquete básico de programación, disponibles desde el 1 de octubre.

En el marco de Jornadas Internacionales, **Marcel Vinay**, y **Laura**

Zárate, de ventas internacionales de TV **Azteca**, destacaron a **PRENSARIO** la importancia de haber conseguido este acuerdo. 'Estamos muy contentos de que nuestras señales puedan ser vistas en Ecuador, nos llena de orgullo sumarnos a la grilla de un cable operador tan importante de la región. Esperamos que nuestras señales cumplan con las expectativas del espectador ecuatoriano.'

'Estamos trabajando fuertemente en la región

para afianzar nuestra posición como proveedores de programación original. Seguimos trabajando de forma directa con los operadores más importantes', afirmó Zárate.

Y concluyó: 'En breve nos gustaría poder anunciar la incorporación de nuestras señales en operaciones importantes en el Cono Sur, ya tuvimos la suerte de reunirnos con los operadores más importantes de Argentina y esperamos que nos puedan sumar a sus grillas en breve.'

NHK WORLD: PRODUCTIVA PRESENCIA EN JORNADAS 2012

NHK World participó por segunda vez en Jornadas, donde tuvo un stand en el que mostró la emisión en vivo de **NHK World TV**, recibiendo la señal directamente del satélite, lo que atrajo a muchos visitantes de la expo.

Allí, **Miyuki Nomura** y **Eiji Roppongi**, representante Cono Sur de **NHK World**, destacaron que el 2012 fue un año 'exitoso' para la compañía, que logró introducir sus señales en la región. 'Estamos felices de regresar a Jornadas y encontrar a los principales jugadores de la región.'

'**NHK World TV** llenó sus grillas con programación en HD, con la mejor calidad del mundo

(12.2 Mbps). Además, contamos con una gran variedad de contenidos, no sólo los noticieros y documentales que han ganado numerosos premios, sino también producciones sobre tecnología, moda, tendencia, viajes, arte, comida gourmet y todo lo que la gente quiere saber sobre Japón y Asia', afirmó Roppongi.

Durante Jornadas, 28 cableoperadores firmaron contrato para sumar la señal a su grilla. Con esto, alcanza una llegada a 162 millones de hogares, espectadores en 130 países de la región y del mundo.

'Apreciamos el interés mostrado por la gente



Miyuki Nomura, consultora, y Eiji Roppongi, representante para Cono Sur de NHK

en nuestros canales y ya nos preparamos para venir a Buenos Aires el próximo año, para seguir fortaleciendo el vínculo entre las dos culturas: la oriental y la occidental', añadió Nomura.

NHK World es un servicio internacional de televisión, provisto por el broadcaster japonés **NHK** (Japan Broadcasting Corporation). Ha recibido premios Emmy dos años seguidos por sus documentales y cobertura de noticias.

Noticias Internacionales - 24 horas al día y 7 días a la semana



EN ESPAÑOL

actualidad.rt.com

Señal abierta para operadores de cable

SEPA MÁS



Contacto:

Maya Kórshunova

Gerente de Distribución del Canal

Tel. +7 495 645-17-18

E-mail: mbkorshunova@rttv.ru

Karina Melikyan

Jefa de Distribución de Contenidos

Tel. +7 495 645-28-43

E-mail: kgmelikyan@rttv.ru

PRAMER: CRECIMIENTO DE SUS SEÑALES EN LATINOAMÉRICA

Alejandro Kember, VP ventas afiliadas & distribución de Pramer, dialogó con PENSARIO en Jornadas Internacionales, donde describió cómo se dio la reorganización del área de ventas para la región, con el fin de distribuir mejor el trabajo.

Las señales de Pramer vienen teniendo un buen desempeño en todos los países, y Kember comentó que en Brasil, sólo cuentan con Film&Arts, ya que está en proceso de adaptación a la nueva legislación.

En US Hispanic, está elgourmet.com 'con muy buenos resultados'. Sobre dicha señal comentó: 'Es la que mejor representa al público



hispano de Estados Unidos, ya que logra reflejar y mostrar las diferentes subculturas gastronómicas de los países de Latinoamérica'. A esto se suma la incorporación de chefs locales en sus programas.

Sobre **Cosmopolitan**, Alejandro Kember mencionó la venta del 50% a **Chellomedia**. 'Esto nos dará fortaleza para producir y manejar los derechos de programación para distintas plataformas'.

Sobre los resultados específicos de las jornadas Internacionales, Kember destacó el buen nivel de concurrencia de operadores de la región. 'Tuvimos oportunidad de



Alejandro Harrison y Alejandro Kember, en el stand de Pramer en Jornadas

encontrarnos con operadores de Perú, Chile, Panamá, Uruguay, y obviamente de Argentina. El volumen de negocios fue muy bueno y la propuesta de contenido que ofrecemos se ajusta perfectamente a distintos paladares'.

Consultado sobre la posibilidad de ampliar la oferta de señales, Kember destacó que en este momento se están enfocando en mejorar la distribución de la señal de elgourmet.com y en afianzar la distribución del resto de las señales que también son muy bien recibidas en la región.

RT PRESENTÓ SU SEÑAL CON UN CÓCTEL EN JORNADAS



Walter Burzaco, Victoria Vorontsova y Julia Oparina de RT

RT, canal informativo internacional que emite 24 horas en inglés, español y árabe desde sus estudios en Moscú y Washington, ofreció un cóctel al final del primer día de Jornadas, donde confirmó que su distribución supera los 500 millones de espectadores en todo el mundo.

Lanzada en 2009, RT ya está disponible en 100 países. A través de 160 operadores por satélite en Estados Unidos, América y Europa se transmite la señal en español, y 30 canales

de Latinoamérica transmiten segmentos en español, sumando 290 millones de espectadores al total de audiencia del canal.

Además, RT cuenta con corresponsalías en 21 ciudades del mundo, y colabora con ocho diarios importantes de América.

En su programación, se destaca *Diálogos con Julian Assange*, marcando el debut en TV del fundador de WikiLeaks, y los estrenos *Desde la sombra*, Deportes, y RT Reporta.

EWTN, DISPONIBLE EN HD PARA EL US HISPANIC

María Eugenia Ramos Mejía, gerente internacional de marketing de EWTN, la señal católica, afirmó a PENSARIO en Jornadas, que la expo estuvo 'muy concurrida', y destacó que desde la señal se aprovecha ese espacio para 'contactar a los que ya nos transmiten o para que nos conozcan', y afirmó: 'Recibimos a varios operadores interesados de Argentina, Perú y Chile'.

En Jornadas, EWTN tuvo un stand con mejor exposición, lo que se vio reflejado en PENSARIO INTERNACIONAL

un mayor número de visitas este año.

Entre sus novedades, comentó el lanzamiento de la señal en HD para el US Hispanic, y adelantó que se analizará la posibilidad para Latinoamérica. Además, Ramos Mejía confirmó que ya está disponible la señal en alemán, que se suma a las señales en español y en inglés.

'Estamos a la vanguardia de la transmisión multiplataforma. Lanzamos la señal online, y ya estamos en IPTV y DTH para la región', dijo.



María Eugenia Ramos Mejía gerente internacional de marketing

Sobre la programación comentó que se transmitirá toda la programación de Navidad desde el Vaticano, y los acontecimientos relacionados con *Año de la Fe*, además de las canonizaciones y el seguimiento del Papa, siempre en español.

Disfruta de nuestra nueva señal en alta definición HD

azteca

El entretenimiento como lo mereces

AMÉRICA INTERNACIONAL: GRAN CONCURRENCIA DE OPERADORES EN JORNADAS

Fabián Casella, responsable de comercialización de señales de **América** de Argentina, consideró que la participación en Jornadas Internacionales, con un gran stand y la presencia de talento propio, 'sumó al esfuerzo' realizado para la señal internacional lanzada este año.

Luego de estar con stands en Andina Link y Tepal, América Internacional recibió la visita de más operadores de diferentes países porque conocen más la marca. Hubo una gran concurrencia de Uruguay, Perú, Colombia, Chile y Paraguay. 'Todos muestran más inquietud por conocer la señal con su fuerza en vivo, y eso se

notó en esta feria, donde además los recibimos con un gran stand', afirmó Casella.

También se encontraron con muchos cableoperadores del interior de Argentina, donde la feria sirve para conocer en persona, escuchar sus preguntas y fidelizar a los clientes existentes.

A todo eso ayudaron algunas de las figuras que pasaron por el stand. Sirvieron para llamar la atención a nivel local, y generar un vínculo internacional. Estuvieron **Toti Pasman, Dalys Ferreira y Coco**, el cocinero de *Desayuno Americano*.

De *Intrusos* vinieron **Luis Ventura, Marcela**



Fabián Casella y Adriana Molina de América, con Roberto y Alicia Bassi, de Norte Cable Color de Formosa

Baños, Daniel Ambrosino y Cora de Barbieri. También Carolina Losada de América Noticias y Gustavo Silvestre de Con voz propia.

EURONEWS/FRANCE 24 - RFI: 'LATINOAMÉRICA ES UN LUGAR PARA CRECER'



Arnaud Verlhac, Victoria Riba y María Stepanovich

Euronews se destacó con un stand en Jornadas Internacionales, donde el director de distribución, **Arnaud Verlhac**, comunicó el cambio de representante con **María Victoria**

Riba en esa posición desde hace seis meses.

Verlhac afirmó que Latinoamérica es 'muy importante' para ellos, y representa un lugar para crecer, por la fuerza que tienen ahora las noticias en vivo. La versión en español está desde 1993.

Riba también representa a **France 24 y RFI**, que en Jornadas sobresalieron con un cóctel para anunciar el acuerdo de ambas señales en **Cablevisión** para su servicio digital.

Riba expresó que la experiencia que le dio ser gerente de difusión de un sistema importante de Uruguay durante 15 años, le hizo conocer las dificultades que surgen al querer sumarse a los



Cóctel de France 24 y RFI: Stepanovich, Victoria Riba y Pompeyo Pino, con Hernán Verdaguer y Fernando Cravero de Cablevisión

operadores. Elige señales de noticias y deportes, allí 'es fundamental' el vivo y no tiene sentido verlas por Internet. Puede ser que sume alguna otra señal pero siempre en ese segmento.

MVS CRECE EN EL CONO SUR

Sandra Chávez, directora de comercialización de las señales de **MVS** para México y el Cono Sur, explicó cómo se produce el acercamiento a estos mercados.

'El año pasado estuvimos enfocados a conocer el mercado y tras la experiencia de estas Jornadas de Buenos Aires, puedo decir que ha sido un giro de 360 grados. Ya estamos muy bien posicionados con **Red Intercable, Supercanal y Cablevisión**. En Uruguay, con presencia en **CUTA**, Paraguay ya en contacto y ahora vamos por Chile, el único mercado que nos falta.'

Este trabajo está dedicado al Cono Sur, si bien Chávez también atiende México y en la región andina está a cargo **Matilde de Boshel** y su equipo. 'Vemos que hay mercado por nuestro principal diferencial: **CineLatin**, con películas exclusivamente de la región. A Red Intercable le interesó mucho para su servicio digital. **Multi-premier** alterna cine erótico y europeo y va muy bien; y **Exa TV** está regresando al concepto del video de redes sociales pues pueden programar lo que les gusta. Eso de todos los países y con el slogan *Como lo ves lo oyes*'.

'Conocemos nuestro producto y podemos influir en la programación para que sea cada vez más internacional, o cuidando horarios del cine erótico. Un representante no lo puede hacer, y por eso también cambiamos para el Cono Sur', remarcó Sandra.



Jorge Tatto y Sandra Chávez

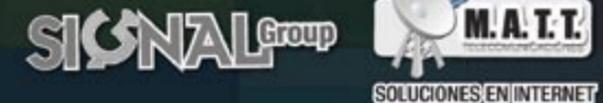
SIGNAL TV

REPRESENTANTES DE TELEVISIÓN POR CABLE



La mejor solución de internet inalámbrico para ser competitivo

Un montaje rápido, práctico y económico, plataformas escalables, Tecnología de punta, Casos de éxito



TELEVISA NETWORKS: CLÁSICO TV SERÁ DISTRITO COMEDIA

Fernando Muñiz estuvo en Jornadas Internacionales de Argentina con su equipo para la región, y en particular el Cono Sur de **Televisa Networks**.

La novedad principal de la empresa de señales satelitales y contenidos internacionales del Grupo Televisa es el rebranding de **Clásico TV** para relanzarse con el nuevo nombre

Distrito Comedia. En la programación de Clásico ya había una parte fuerte de comedia con particular éxito, al punto que llevó a este cambio.

La programación está destinada a toda Latinoamérica y dentro de ella tiene un stand up muy destacado con **Adal Ramones** desde México. Se está invitando a gente de los demás



Fernando Muñiz

países para que haya protagonistas de todas las latitudes.

Como novedad dentro del equipo para la región, se destaca la incorporación de **Patricio Cordero** en la coordinación del marketing a afiliados.

TVE: VISITA DE RODOLFO DOMÍNGUEZ

El director de distribución comercial de **Radio y Televisión Española**, **Rodolfo Domínguez Alfageme**, asistió por primera vez a Jornadas Internacionales de Buenos Aires. Hace dos años había estado en Canitec.

Según expresó, aunque la señal tiene una cobertura 'enorme' en Latinoamérica y Estados Unidos, es necesario para él tener el pulso directo de los mercados cada tanto. Por eso fue bueno charlar con los cableoperadores, ver sus

inquietudes y necesidades. Dijo que pudo comprobar la posición privilegiada de sus señales, especialmente **TVE Internacional** pero también **Canal 24 Horas**, del cual le trasladaron un alto grado de satisfacción alto. Son muy apreciados los informativos y también la red de corresponsalías y las series, entre las que sobresale el estreno de **Isabel**, un éxito rotundo.

Destacó que cuenta con un gran equipo para el manejo de las señales en la región, encabezado



Rodolfo Domínguez y María Jesús Pérez

por **María de Jesús Pérez** que también estuvo en Jornadas.

CANAL 9 SUMA PROYECTOS EN HD

María Domínguez, de **Canal 9**, dijo que vio a Jornadas Internacionales 'más completa' que el año pasado, aunque con algunos stands de concepto más cerrado.

Canal 9, en cambio, tuvo un stand bien abierto para recibir a los clientes. Muchos llegaron de diferentes países del Cono Sur preguntando por la señal, que no está todavía disponible a

nivel internacional.

Este año emitió tres productos en HD, que tuvo a partir del sorteo del **INCAA**, que son **23 Pares** (con **Erica Rivas**, **María Oneto** y **Fabián Vena**), **Babylon** (del mismo productor de **Los Sónicos**) y **Amores de Historia** (con **Soledad Silveyra**, **Gonzalo Heredia** y **Calorina Peleritti**).



María Domínguez, de Canal 9

VOICE OF AMÉRICA: PRESENCIA COMPLETA EN LOS TRADE SHOWS

Voice of América volvió a tener stand en Jornadas, completando un año con una presencia muy completa que incluyó a **APTC** en Perú, **Canitec** en México, Argentina y tendrá un último eslabón en Chile **Media Show**.

En el stand de Buenos Aires y en Chile, **Oscar**

Barceló y **Alberto Mascaro** pusieron énfasis en que **VoA** es una alternativa a las señales de noticias, y que los operadores pueden tener una señal 100% internacional abierta para enriquecer su grilla. Es interesante que está expandiendo su red de corresponsales.



Oscar Barceló y Alberto Mascaro



Tenemos Telenovelas, Talk shows, Variedades y Humor con ese sabor y calor humano que nos hace únicos... así somos...

100% entretenimiento latino...



VEVISION Continental

División de TV por suscripción



CARTELERA JORNADAS 2012

Angel Sánchez, Julieta Paulucci, Diego Torregrossay Manuel Reveiz, de Viacom



David Guerra y Agatha Morazzani, de Erotic Networks



Eduardo Bereau, Carlos Boiero y Guillermo Fatta, de Artear



Dimitri Duarte, de Hispan TV

Eduardo Stella Lee, de Commscope



Jorge Meza, Jennifer Betancour, Mónica Aveledo y Héctor Bermúdez, de Sun Channel



Richard Frankland y Giovani Henrique, de Irdeto



Jane Christ, de Perftech y Raúl Soto de TVC



Jorge Orellana de Pace, Gisselle Borgo y Leandro Coelho, de UEIC



Luis Torres Bohl, de Castalia, y Bob De Stefanis, de BBC



Raúl Escobar de la Comisión Técnica ATVC y Gabriel Laríos de Arcom

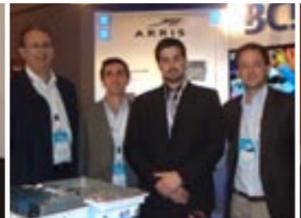
El equipo de ventas para Latinoamérica de Rovi



Samira Montoya, Hortensia Espitaletta, Edwar y Belarmino Rojas, de Antenas Estrella de Colombia



Trygve Arveschong y Bruno Bellantuono, de Conax



Nicolás Molinari (der.), junto al equipo de ventas de BCD para Latinoamérica



Horacio Rodríguez, de CUTA, y Andrés Ham, de Nuevo Siglo Cable TV

TECNOLOGÍA

NETWORK BROADCAST: SOLUCIONES PARA TV DIGITAL

Network Broadcast estuvo presente en la reciente edición de Jornadas Internacionales de Buenos Aires donde, además de participar como expositor, brindó un workshop sobre OTT y plataformas interactivas, a cargo de **Fernando Galvarino**, Business Development Engineer, que abrió la segunda mañana de conferencias técnicas.

En su stand, Network presentó su equipamiento para sistemas de TV digital y analógica, destacando

la línea completa de cabezales digitales, recepción de abonados, sistema de acceso condicional, guía electrónica de programación y equipamiento Premium para sistemas de alta definición.

En septiembre, la marca también participó de ComuTV, en Medellín, donde ofreció a los comunitarios presentes, una visita guiada a su planta en las afueras de la ciudad. En Colombia, sobresalió el trabajo realizado para **Viboral TV** en la digitalización de toda su red.



Juan Carlos Aponte y Javier Eliuth González

UN CANAL. TODO EL DEPORTE.

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

TyC Sports

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

WWW.TYCSPORTS.COM
 Visítanos en el stand N° 30 de Chile Media Show.

ARRIS: LA MEDICIÓN DE CALIDAD DE EXPERIENCIA Y LAS HERRAMIENTAS DE SOFTWARE



Durante los últimos años los operadores de TV por Cable han estado incrementando la oferta de nuevos servicios a sus clientes, desde la televisión analógica se ha pasado a la digital, se han implementado servicios de video bajo demanda así como también se han agregado servicios de internet y telefonía. En el pasado, un punto que era muchas veces pasado por alto por los operadores era el aseguramiento de la calidad de experiencia de sus clientes, es decir poder estar seguro que el subscriber esta recibiendo el servicio comprometido así como la calidad del mismo. Esto ha cambiando en los últimos años significativamente, convirtiéndose prácticamente en una necesidad, principalmente dada la competitividad de los servicios de los servicios de valor agregado como es el acceso a internet y los requerimientos regulatorios de la telefonía.

Con la masificación de los servicios de acceso a internet y telefonía y por consiguiente la actualización a capacidades bidireccionales de las mayorías de las redes, se ha ganado una ventaja muchas veces pasada por alto que es la posibilidad de utilizar los dispositivos de acceso (cablemodems, eMTAs, settop boxes) como dispositivos de monitoreo remoto permanentes de la calidad de la red.

A ese fin y con el objeto de poder recolectar, procesar y consolidar los datos de los dispositivos mencionados anteriormente se han creado herramientas de software que realizan esas funciones y permiten efectuar un monitoreo

preventivo, proactivo y reactivo de los diferentes componentes de una red HFC. Es decir estas herramientas permiten detectar alarmas de fallas de equipamientos de la red inmediatamente en el momento que suceden las mismas y de esa manera evitar que los mismos usuarios sean los que detectan esas fallas, pero quizás mas importante es la posibilidad de identificar posibles condiciones de degradación que llevarían a una caída de red y poder actuar incluso antes de se produzca la falla.

Estas capacidades de detección mencionadas anteriormente influyen en gran manera a mejorar la calidad de la experiencia de los usuarios dado que con el agregado de la herramienta de software mas el uso de los mismos equipos instalados en los clientes se puede mejorar de forma significativa los tiempos de disponibilidad y la calidad del servicio recibida por los clientes logrando así una diferenciación muy importante de los competidores.

Por otro lado las ventajas de la implementación de una herramienta de software no solo se reflejan en indicadores como la calidad de la experiencia sino que también ha sido demostrado en operadores que han

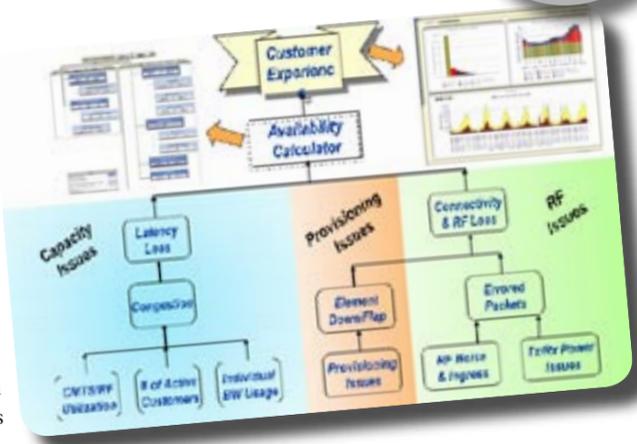


Diagrama de flujo de indicadores de servicio

implementado este tipo de herramientas, se han reducido significativamente la cantidad de "Truck Rolls" dado que el software permite identificar de manera mucho mas precisa el origen de los problemas, ya sea, en los hogares de los clientes o en la planta externa y así evitar el envío de técnicos de manera innecesaria a lugares incorrectos.

En conclusión, estudios de retorno de inversión han determinado que solo con los ahorros de costos operativos, estas herramientas se pagan a si mismas en menos de dos años y además proveen ventajas muchas veces no cuantificables como es la mejora general de la experiencia del servicio en los usuarios finales, por lo que se hace muy recomendable la evaluación de implementación de este tipo de herramientas.

ANTRONIX: LÍDER EN TAPS

Milton Ulua destacó a PRENSARIO que Telefónica vino construyendo su red en Lima y Cusco en todo el 2011, y que toda la planta externa es de Antronix con sus taps. Otro cliente grande es Cablevisión del Distrito Federal de México, que hace la reconversión de su red también con la compañía.

En Brasil, otros dos clientes grandes que los eligieron son Net Servicios y Embratel. Ulua explicó que la ventaja de la marca como líder en taps es que permite acondicionar la señal de retorno, además que el precio es bastante competitivo. Eso con el aval de ser fabricantes y tener la calidad reconocida de siempre.



Milton Ulua

POWER & TELEPHONE: NUEVAS FUENTES XM3

Marcelo Zamora de Power & Telephone comentó participó en ABTA de Brasil, donde mostró las nuevas fuentes XM3 de Alpha Technologies, junto a sus nuevos gabinetes. Volvió a estar con Lindsay, ATX y las antenas de Viking. Fue una presencia mucho más completa ratificando su compromiso con este mercado.



Marcelo Zamora y Marcelo Weis (extremos) de P&T, junto a Dave Altman de Lindsay, Antonio Gálvez de Alpha, y Paul Wagler de Viking



SERVICIO MAYORISTA DE TELEVISIÓN SATELITAL DTH MARCA BLANCA

SERVICIO DE DIGITALIZACIÓN DE CABECERAS ANÁLOGAS

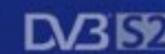
TRANSPORTE SATELITAL DE SEÑALES DE AUDIO Y VIDEO



Con tecnología 100% digital de última generación, TuVesHD entrega servicios mayoristas de televisión a cable operadores y empresas de telecomunicaciones que deseen entrar al negocio de la TV Digital y el DTH en LATAM.

Incrementa sus ingresos, aumente su cartera de clientes y mejore su oferta, digitalizando su tecnología con una mínima inversión.

Conviértase en nuestro socio y lleve a sus clientes la mejor televisión digital.



www.tuves.net
info@tuves.net
+56 2 594 07 42

Oficina Central
Av. del Valle 614 of. 52, Ciudad Empresarial
Huechuraba, Santiago - Chile.

ASOTEL REALIZA LA PRIMERA EDICIÓN DE CONEXIÓN DIGITAL TV EN CARACAS

EXPO CONVENCION PARA EL MERCADO LOCAL DE TV PAGA

La **Asociación de Empresas de Telecomunicaciones** (Asotel) de Venezuela realizará el 13 y 14 de noviembre en el Hotel Eurobuilding de Caracas, la primera edición de Conexión Digital TV 2012, una expo convención que aspira a convertirse en 'un escenario de apertura e integración del sector para la búsqueda de beneficios comunes'. Espera ocupar el lugar como evento de Venezuela que hasta ahora tenía en exclusividad Digital Fiber.

Agustín Becerra, presidente de Asotel, junto al gerente de la Asociación, **Hii Fung Moy**, comentaron a Prensario que vienen trabajando en la organización de la feria desde hace meses, viajando a distintos países d la reunión para convocar a operadores de TV paga, y proveedores de tecnología y contenidos.

'El objetivo es que Conexión Digital TV se convierta en una plataforma para todos aquellos que hacen vida en este amplio sector en Venezuela, siendo el lugar donde se den a conocer nuevas herramientas, tecnologías, servicios, además de ser el escenario para debatir los problemas que enfrenta el sector en el desarrollo de esta actividad y sus posibles soluciones.'

Para lograr este objetivo, importante fue la ratificación de la **Red Servitel**, encabezada por **Nelson Martínez**, y del **Grupo de Telecomunicaciones** (GRUtel)

de su participación en la feria, invitando a sus asociados venezolanos a ser parte. Igualmente importante fue el auspicio comprometido por Tepal.

LA CONVENCION

En relación al programa de Conexión Digital TV, Becerra comentó que 'siguiendo el modelo de las más exitosas ferias de Telecomunicaciones y TV paga que se realizan en la región', diseñaron un programa de conferencias que aportará a los operadores abordajes sobre 'diversos temas aplicables a la apertura tecnológica en la que las empresas que brindamos servicios de TV por suscripción nos encontramos inmersos.'

En estos espacios, se tratarán, entre otras cuestiones, cómo diseñar una cabecera digital de acuerdo a mis necesidades y posibilidades, Mediciones Digitales. MPEG-2 Vs MPEG-4, QAM 64,128 ó 256, y planta externa digital, abordando parámetros técnicos a evaluar en red digital.

LA EXPO COMERCIAL

La feria organizada por Asotel tendrá también una gran exposición comercial, compuesta de 67 espacios para expositores. No se tratará de los tradicionales stands separados por tabiques, sino que serán mesas, dispuestas de tal manera que los clientes puedan circular más libremente por toda la expo y tomar contacto más directo con los expositores.

'Se trata de un formato muy dinámico, parecido al organizado por la **Caribbean Cable and Telecommunications Association** (CCTA) en sus reuniones anuales, a través de mesas donde los expositores puedan



Agustín Becerra, presidente de Asotel



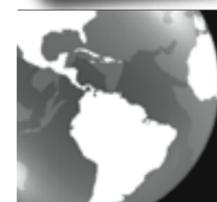
Carlos Bolívar, Hii Fung Moy y William Parra de Asotel Venezuela



Nelson Martínez, Claudia Ariza y Alex Bolívar de Red Servitel de Venezuela con Javier Ríos (tercero) de 4bsns

atender a sus clientes', dijo Becerra.

Entre los expositores confirmados hasta el momento, se encuentran los programadores, como **Turner, Televisa, ESPN, Discovery, Viacom, Fox, MVS, TV Azteca, Caracol, MVS, Pramer, Claxson, Global Media, BBC y Signal TV**, y al cierre de esta edición la organización estaba cerrando acuerdos con proveedores de tecnología para producción de contenidos y transmisión de señales de TV.



El mercado de la publicidad en TV Paga está en www.LatinAdsales.com

Wire•Tech

Fabricante Argentino de cables coaxiales flexibles

Y la más completa línea de equipamiento para:

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

Thomas & Betts

ASKA
Communication Corp

alpha



MOTOROLA

TELCON

TFC Amphenol

Cablematic

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

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

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

www.wiretechsa.com.ar

COMUTV: LA TV COMUNITARIA COLOMBIANA DEMANDA CONDICIONES PARA DESARROLLARSE

POR JUAN CAMPI

La V Expo Internacional ComuTV, que se realizó en Medellín, Colombia del 18 al 20 de septiembre, vivió en este 2012 una intensa edición que demostró que la TV comunitaria colombiana se encuentra en medio de un proceso de búsqueda de las condiciones que le permitan crecer y consolidarse.

Por un lado, está bregando ante el Estado para que se desarrolle un nuevo marco regulatorio que libere parte de la presión que se ejerce sobre el sector, ya sea a través de las cargas impositivas (compensaciones), como por los límites a la cantidad de suscriptores o señales codificadas que puede tener cada sistema.

Y por el otro, está demandando fuertemente a las compañías proveedoras, sean de tecnología o de contenidos, que le brinden soluciones para mejorar tanto sus canales como sus sistemas comunitarios. Y esto se vio reflejado en las positivas sensaciones con la que gran parte de los expositores dejaron el centro de convenciones a lo largo de las dos jornadas que duró la expo comercial, reconociendo haber renegociado muchos contratos, pero, sobre todo, por haber conseguido nuevos clientes.

APOYO ESTATAL, FUNDAMENTAL PARA EL CRECIMIENTO

En relación al aspecto político, importante



Javier y Belarmino Rojas de Antena La Estrella



Alfredo Sabbagh y Alexandra Falla, comisionados de la ANTV, con Nicolás Silva, coordinador de la CRC

fue la presencia de representantes del gobierno nacional y de los entes reguladores de la TV y las telecomunicaciones en Colombia a lo largo de los tres días, que tuvo su clímax el jueves, cuando se realizó el Foro de TV Comunitaria convocado por la **Autoridad Nacional de Televisión (ANTV)** y la **Comisión de Regulación de las Comunicaciones (CRC)**.

La reunión era muy esperada desde que en la inauguración **Alfredo Sabbath**, comisionado de la ANTV, la confirmara incluso frente a **Diana Herrera Riaño**, enviada directa del vicepresidente de la República, **Argelino Garzón**. Si la presencia de Sabbath y de la vicepresidencia había generado optimismo en los comunitarios, la participación en el foro de **Alexandra Falla**, también comisionada de la ANTV, y de **Nicolás Silva**, coordinador de la CRC y responsable del proyecto de la reforma regulatoria dentro del organismo, acentuó esa sensación.

Sabbath abrió el Foro ante más de 250 comunitarios (quedaron fuera varias decenas por falta de espacio), señalando que 'la TV comunitaria es un sector muy importante en la sociedad colombiana, en la que tiene nicho propio, por lo que en la medida que crezca dentro de este nicho, como busca la ANTV, va a ayudar a mejorar a la televisión colombiana'.

Silva ratificó que el proyecto de acuerdo para una nueva regulación de la TV comunitaria lo están llevando a cabo la CRC y la ANTV en conjunto, con la participación de todos los sectores involucrados, principalmente los comunitarios. El funcionario, dijo que 'el principal objetivo del proyecto es defender el desarrollo de los sistemas comunitarios y preservar los derechos e intereses de las comunidades'.



Javier Eliuth González, de Network Broadcast, con Libardo Cubides, de Cable Guajira, y William Galindo, de Viboral TV



Sergio Restrepo, presidente de ComuTV



CNTC: Alfonso Santos (Unisander), Secundino Rodríguez, Diego Cano y Fernando Rivera

Luego hablaron representantes de sistemas comunitarios de todo el país exponiendo sus objeciones al proyecto. **Sergio Restrepo**, presidente de ComuTV, preguntó a los representantes del gobierno por qué razón ambos organismos habían decidido tomar y continuar con el proyecto iniciado por la ya extinta CNTV, si todos habían reconocido en él falencias y disposiciones perjudiciales para la TV comunitaria.

Posteriormente, se plantearon los grandes temas que preocupan a los comunitarios, entre ellos, dos sobre los que vienen llamando la atención desde hace mucho tiempo: el límite de siete canales codificados permitidos por sistema y los 15.000 (el proyecto de la ANTV lo baja a 6.000) suscriptores.

'No debería haber límite de canales mientras los comunitarios estén dispuestos a pagar por los derechos de autor a las programadoras internacionales', sostuvieron. Con respecto a los límites a suscriptores o geográficos, explicaron que la ley establece que la autoridad competente tiene que analizar caso por caso, pero la que ex CNTV archivó todos los pedidos sin ninguna revisión, y que la ANTV hasta ahora no ha dado un paso en ese sentido.

Otro cuestionamiento fue que la ANTV

WELLAV TAC

Communications Menos es Más



DMP900 única plataforma para la entrega de video

Menos espacio, menos conexiones, menor consumo de energía, mas capacidad, mas flexibilidad y mayor satisfacción del cliente. Esto es lo que WELLAV pone a su disposición con la plataforma DMP-900.

La DMP-900 es una plataforma digital escalable de ultima generación que puede manejar flujos de video con cualquier formato de entrada y salida mediante la centralización del procesamiento (multiplexación), con una gran capacidad (6 GB de datos) y con fuente de alimentación redundante. Cada DMP puede albergar seis módulos para soportar diferentes necesidades de procesamiento de video/audio, tales como recepción, decodificación, codificación, transcodificación, encriptación y modulación. Todos los módulos pueden intercambiarse en caliente (hot swap) y realizar copias de seguridad para minimizar la interrupción del servicio. El DMP es un equipo ideal para las cabeceras digitales SD y HD. Ofrece además soluciones de codificación / transcodificación, transmodulación, SMATV y transmisión de video / audio vía IP.

Por Juan Campi

decidido no respetar la norma que establece que aquella TV comunitaria que esté sola en una comunidad no debía pagar contribuciones a la Autoridad, porque con sólo una persona que contratara un servicio satelital de TV paga, condenaban al resto a pagar más por el servicio comunitario.

También cuestionaron los altos porcentajes que las compensaciones representan para la TV comunitaria: están pagando entre el 15 y el 17% del valor de cada abono, lo que, argumentan, no les permite invertir para mejorar la producción propia en sus canales.

Otro de los puntos que se viene discutiendo es que no exista una tarifa piso para los operadores privados: 'mientras nosotros tenemos una tarifa techo muy baja, los cableoperadores regalan el servicio, haciéndonos imposible subsistir en nuestras regiones'.

Por último, reclamaron que el Estado fiscalice lo que las compañías eléctricas cobran por alquilarle los postes a los comunitarios, afirmando que elevan las tarifas para perjudicarlos.

LOS EXPOSITORES SE AJUSTAN A LA REALIDAD COMUNITARIA

Los problemas regulatorios que el sector planteó a los funcionarios oficiales en las conferencias y fotos de ComuTV, también fueron llevados por los comunitarios a los expositores, tanto proveedores de soluciones tecnológicas como de contenidos y señales.

Para todas las empresas que están ofreciendo sus servicios y productos en ComuTV quedó claro que los comunitarios están convencidos de la conveniencia y necesidad de invertir para mejorar los servicios que prestan en sus comunidades.

Para los proveedores de tecnología, la demanda (todavía en general a modo de consulta) estuvo referida básicamente a las innovaciones necesarias para actualizar sus

operaciones, comenzando por la digitalización de su red, aunque en algunos casos ya pasaron a la etapa de incorporar productos de valor agregado, como los canales en HD. Además de la digitalización, los asistentes buscan comprar tecnología para lanzar o mejorar la producción y emisión de su canal comunitario.

El gran tema para los comunitarios en este sentido, es encontrar un proveedor que pueda adaptar su servicio a la realidad de estas organizaciones. Al ser éstas sin ánimo de lucro, no tienen "espalda" financiera para costear estas actualizaciones.

Las compañías entendieron esto, según remarcaron a Prensario los propios operadores y los expositores, que están dialogando con los comunitarios para encontrar un punto medio que beneficie a ambas partes.

Santiago Forero, con un modelo flexible de comercialización, ya está trabajando con 160 sistemas y hasta apunta hacia la internacionalización de la compañía. El distribuidor colombiano **AV Tech** armó un gran stand y trajo a representantes de sus marcas más importantes para que puedan tener contacto directo con los comunitarios: junto a su presidente **José Enrique Rojano**, están atendiendo **Ralph Messana** de **NewTek**, **Christophe Perini** de **Verimatrix** y **Sergio Rentería** de **Appear TV**.

Otra de las cuestiones que más complican a los comunitarios y a los programadores es el límite de siete señales internacionales que impone la regulación a cada sistema. Los programadores (**Fox**, **Televisa**, **TeleVVD** — representa a **ESPN & Disney** y **Discovery**, entre otros —, **DCS** — representa a **Discovery**, **Turner**, **Viacom** —, **Sun Channel**, **Royal Media**, **Global Media**, **Signal TV**—**TV Azteca**, **TyC Sports**, entre otros —) coincidieron en que los comunitarios 'están buscando contenidos de calidad, pero a bajo precio y con el condicionamiento de que son muy pocos los canales que pueden agregar'.



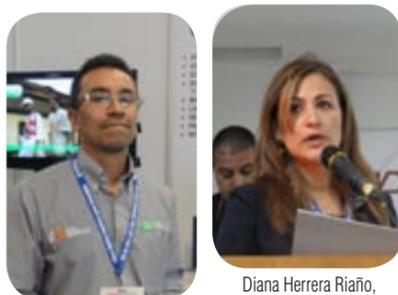
Sergio Rentería de Appear TV, Christophe Perini de Verimatrix, José Rojano de AV Tech, y Ralph Messana de Newtek



Jairo Jiménez Martínez y Jairo Martínez Crisancho de Corporación TV Banco (Urumita, La Guajira), junto a Robinson Marin Durango de Telemolino



Jaime Hernando Jiménez y Agustín Ayala López de la Corporación Cable Cúcuta



Santiago Forero

Diana Herrera Riaño, asesora de la Vicepresidencia de la República



Juan Carlos Gómez (quinto), gerente de TeleVVD, con su equipo comercial



Juan Carlos Pita, director de ventas afiliadas Región Andina de Fox



Carlos Camargo, de DCS, con Andrés Sánchez, de Viacom



Sea parte de la era digital...



Conozca la nueva línea de decodificadores dotados de los últimos avances en Tv digital y sea protagonista del cambio.

www.networkbroadcast.net

SIGNAL: INTERNET PARA MEJORAR LA COMPETITIVIDAD DE OPERADORES

Hortensia Espitaletta, responsable de **Signal Group**, dijo a PENSARIO durante ComuTV: 'Signal lleva 13 años de operaciones y nos hemos caracterizado por vender señales de Televisión por suscripción en la región Andina, donde hemos logrado tener una presencia muy consolidada, por lo que en los últimos tiempos comenzamos a buscar otras oportunidades de negocios.'

'Los pequeños operadores, y los sistemas comunitarios especialmente, necesitan ser competitivos a través de Internet, porque el mercado actualmente exige ampliar los portafolios que se le ofrecen a los clientes en materia de telecomunicaciones', completó.

A partir de esto, 'cerramos una alianza con **Matt Telecomunicaciones**, proveedor colombiano de soluciones de Internet Inalámbrica, para ofrecer en conjunto, un montaje de Internet, práctico, rápido y económico, que les permite, a través de una torre, irradiar el servicio con una cobertura de entre 25 y 30 kilómetros, llegando a zonas rurales y urbanas con una señal robusta hasta la casa del usuario.'

La alianza debutó con la instalación que realizaron recientemente para que el sistema

comunitario **Viboral Televisión** comience a ofrecer Internet, y continuó con un primer montaje íntegro en Tenjo, Cundinamarca. 'Realizamos un enlace que ya está funcionando de manera plena, a partir del cual el cliente ya está instalando los receptores a 80 usuarios', dijo la ejecutiva.

Adicionalmente, y 'para ayudar a nuestros clientes a avanzar con la incorporación de

TYC SPORTS PARA COMUNITARIOS

En cuanto a la representación de señales internacionales en la región andina, a través de Signal TV, Espitaletta comentó que 'desde hace mucho tiempo representamos **TV Azteca** a través de **Comarex**: hemos realizado un trabajo muy sólido con sus señales, y sin duda todavía nos falta llegar a muchos clientes en cada uno de los mercados en los que tenemos presencia'. Y destacó: 'El 1ro de octubre ingresamos con **Azteca Internacional** y **Azteca Novelas** en **TV Cable** de Ecuador, y en **Une** de Colombia vamos a entrar con **Azteca HD**'.

A ComuTV, Signal TV arribó con la representación de un nuevo canal: 'TyC Sports



Hortensia Espitaletta

Internet a su cartera de servicios, hemos cerrado alianzas con **Media Commerce** y **IFX**, que les permite adquirir megas en el canal internacional a precios mucho más económicos, porque nuestro servicio sólo consiste en instalar la infraestructura.'

nos dio la oportunidad de distribuir su señal exclusivamente para los sistemas comunitarios. Nos encontramos con la limitante de que sólo pueden tener siete canales codificados, pero tenemos que empezar a mostrarles que existe esta señal deportiva, y por ello presentamos aquí un imponente stand'.

También tiene la representación de **XTime**, las señales de **Global Media**, **Cinema+**, **Canal Click** y **Mediaset**, además de **Televisión Española** (TVE), 'con el que hemos venido trabajando desde hace dos años, y nos ha ido realmente bien, con importantes crecimientos de distribución en Venezuela y Colombia.'

GLOBAL MEDIA: VALOR AGREGADO A LAS GRILLAS DE LOS OPERADORES

Global Media, grupo de Telecomunicaciones de **Juan Gonzalo Ángel**, ya está presente en más de 300 sistemas comunitarios de Colombia a través de las señales que produce y distribuye.

Piedad Martínez, gerente de distribución, y **Alejandro Ángel**, presidente, participaron junto al equipo comercial de la compañía en la última edición de la Expo ComuTV realizada a fines de septiembre en Medellín, donde cerró cerca de 30 nuevos contratos para su paquete de canales **TV Agro**, **CableNoticias**, **TeleNostalgia**, **Rumba TV** y **Nova TV**.

La ejecutiva comentó a PENSARIO que los televidentes no ven como canales que los ayudan porque son muy educativos, 'como en el caso de **TeleAgro**, que aporta a las diferentes regiones en cómo hacer crecer sus produc-

ciones. Ya estamos produciendo todo en alta definición y para el próximo año vamos a lanzar la versión HD'.

En tanto, **CableNoticias** cumplió cuatro años desde su lanzamiento, y 'de acuerdo a las mediciones de Ibope, ya es el canal de noticias de más rating en la TV paga Colombia'. En el caso de **TeleNostalgia**, 'es muy aceptado porque la música de los años 60 y 70 les encanta a los televidentes y ayuda a los operadores a fidelizarlos'.

En ComuTV presentaron **Nova TV**, un nuevo canal de televentas. 'Queremos llevarles a los colombianos la posibilidad que desde la comodidad del hogar puedan acceder a lo último de la tecnología y los productos', dijo Martínez.

Pero el éxito de **Global Media** también se dio porque, desde que comenzó a comercializar



Alejandro Ángel, presidente, y Piedad Martínez, gerente de Distribución

señales en 2007, 'vieron la necesidad que tenían los comunitarios de tener nuestros canales en sus grillas, aunque en ese momento no podían contratarlos porque ya tenían cubiertas el cupo de siete señales internacionales permitidas'.

Frente a esta situación, han venido 'realizando un trabajo conjunto con los comunitarios, y logramos que nuestros canales sean inscriptos en la Comisión Nacional de Televisión (CNTV), ahora convertida en la Autoridad Nacional de Televisión (ANTV), como señales temáticas de contenido nacional, por lo que ya no cuentan como codificadas y pueden incorporarse a sus grillas sin pagar compensación por ellos'.



HITACHI
Inspire the Next

Inspiration Without Boundaries™

Hitachi Kokusai Linear provides broadcasting, image and communication solutions globally

Let us help you explore new avenues for growth and enjoy greater success with broadcast and signal transport equipment that provides best-in-class performance while delivering exceptional value

The Hitachi line of cost-effective, high performance flash-cut exciter and transmitter solutions provides a way to get on the air fast—or allow you to upgrade a current digital operation.

Hitachi ATSC and ISDB-T, 19" transmitters are in a class by themselves and sold at a price point that makes them a smart investment for perceptive broadcasters. Loaded with standard features and an array of substantial options, customers can count on delivering a consistently high quality signal to their viewing audience.

Highlights include significant advances in linearization, band reduction, transport stream rate adaption and PCR re-stamping.

We are a leading manufacturer of digital exciters and transmitters with state-of-the-art designs and world-class quality manufacturing. Our 19" line features the Hitachi AT or IS8001, 1RU Exciters with automatic pre-correction for both VHF and UHF applications, on units 200W and above. Broadcasters across the globe look to us for air and liquid cooled transmitters in low, medium and high power, along with complete encoding solutions.



Hitachi 8001™ Exciters for ATSC and ISDB-T provide maximum amplifier efficiency along with more watts per dollar—an unbeatable combination for broadcasters.

Global Headquarters

Hitachi Kokusai Linear
Praça Linear, 100
37540-000, Santa Rita do Sapucaí, MG
Brazil
Phone: (+55 35) 3473-3473
FAX: (+55 35) 3473-3474

Belo Horizonte, MG-Brazil: Sales Office
Rua dos Timbiras, 1940, Rooms 606/609
CEP: 30140-061, Belo Horizonte, MG
Brazil
Phone: (+55 31) 3212-4899
FAX: (+55 31) 3212-1281

São Paulo, SP-Brazil: Sales Office
Av Paulista, 1159 – 3rd floor
Ed Barão do Somo Azul
Jardim Paulista
01311-200, São Paulo, SP
Brazil
Phone: (+55 11) 3541-3244
FAX: (+55 11) 3541-2425

North America Sales, Service & Support

Linear Industries, Inc.
2531 Technology Drive, Suite 310
Elgin, IL 60124
Phone: 1.847.428.5793
FAX: 1.847.428.5785
Toll Free: 1.877.428.5793

For more information visit:

linear-tv.com
linear.com.br



Intraway

Provisioning Suite

CONOCEMOS LOS DESAFÍOS DE AMÉRICA LATINA



Provisioning y Gestión Integrada de Todos los Servicios



Visítenos hoy mismo en www.intraway.com

Tecnología de punta. Gestión avanzada. Control de servicios.

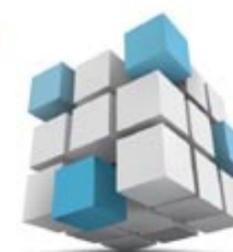
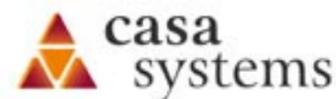
Flowdat le brinda la calidad de operación necesaria para el crecimiento de su empresa, nuestra plataforma de gestión y aprovisionamiento de servicios cuenta con una gran cantidad de herramientas.

GESTION
flowdat

Controle los flujos de datos, analice eventos, identifique fallas en su red, registre las actividades de cada cliente supervisando el estado real de cada servicio, administre la plataforma remotamente desde cualquier lugar.

GESTIONE

OPTIMICE



INTEGRE

CMTS DOCSIS 3.0

A través de Casa Systems, líder mundial en fabricación de CMTS, Interlink ofrece sus productos CMTS de tecnología de punta con certificación DOCSIS 3.0, una nueva categoría de dispositivos de red focalizados en la creciente oportunidad de mercado en servicios de banda ancha. Conozca los productos para cada necesidad.

METRO ETHERNET. CONTENT DELIVERY

BTI Systems crea soluciones innovadoras basadas en una plataforma de entrega de servicios integrados para proveedores que permiten satisfacer la demanda actual sobre redes ópticas de altos anchos de banda y servicios de Carrier y Metro Ethernet, sobre una base escalable y robusta en servicios de valor agregado.



Mod. C10G, C3200, C2200 y C1G Series



Mod. BTI 7000, 700, 800 y WideCast Series



Corrientes 161
CP. 2000 Rosario
Santa Fe, Argentina

Consultenos
Te. +54 341 4248123
www.flowdat.com



El valor de la sinergia

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

En Red Intercable, organización que nuclea a más de 220 pymes y alcanza con su plataforma de servicios a más de 500 localidades, distribuidas en 19 provincias del territorio nacional, con redes que cubren más de 610.000 hogares, creemos profundamente en el valor de la sinergia.

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

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

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

Red Intercable, Pymes, República Argentina.



TECNOLOGÍAS PARA LA CONVERGENCIA DE TELEVISIÓN DIGITAL

Hoy, más de 100 operadores en Europa, Asia y América Latina confían su crecimiento en la solución integral para digitalización más utilizada en la industria de TV CABLE, SATELITE, TERRESTRE, IPTV, VOD y OTT.



EEUU - MEXICO - REPUBLICA DOMINICANA - VENEZUELA - ECUADOR - PERU - BOLIVIA - PARAGUAY
ARGENTINA - ESPAÑA - POLONIA - RUMANIA - RUSIA - CHINA - PAKISTAN - INDIA - FILIPINAS

Safeview America Latina
Av. Mayo 749 - Piso 2 Oficina 5 - CP: C1084AAC - C.A.B.A.
Tel.:(+549) 2616511925

PERFECT VISION: NUEVAS OFICINAS PARA LATINOAMÉRICA

PerfectVision estuvo representada en Jornadas por **Joel Quiñones**, quien destacó que la marca tiene un nuevo catálogo para que los clientes vean toda la gama de producto, y una nueva web, que está 'muy bien diseñada', con datos de producto y las cualidades de todas las líneas.

Las ventas van muy bien en todo el Cono Sur al punto que podría pronto abrir una fábrica en Argentina. En Brasil ya tiene un centro de distribución que en estas semanas estaba reci-

biendo la certificación de **Anatel**. En México, pudo hacer valer su condición de empresa americana para evitar que se le apliquen los mismos impuestos que a las empresas chinas.

Otra novedad es que se sumó a **Alejandro Robles** para soporte interno exclusivamente para Latinoamérica, ayudando con la documentación, el website y las operaciones. Quiñones dijo que cada vez se involucra a más gente de la central para atender a Latinoamérica, como es



Joel Quiñones y Alberto Nowinsky, de Misión Canaria

el caso de **Rosalva Irving** en cuentas corrientes. Ahora el plan es sumar a un ingeniero latino, y una última novedad es que se abrirá antes de fin de año la oficina para Latinoamérica en Orlando, Florida, donde estará Quiñones.

MISIÓN CANARIA

Alberto Nowinsky está con un proyecto interesante que es la instalación de una operación moderna en Las Piedras, llamada Misión Canaria.

Construyeron ya una red de 115 km con un ancho de 750 mhz, y el proyecto es de 200 km. Es una plaza atractiva con 30.000 hogares, en donde casi no había competencia con un operador tradicional y algo de cobertura de **DirecTV**.

En su oferta actual tiene 100 señales digitales, un básico de 66 y canales premium de adultos. El año próximo vendrá el HD.

TECHNETIX: ACUERDO CON TECNOUS PARA EL CONO SUR

Technetix volvió a estar presente en Jornadas de Buenos Aires, junto a **Tecnous** de **Marcelo Ruggiero**, con el cual se celebró el primer acuerdo de representación local en la región para Argentina, Uruguay, Chile y Paraguay.

Ruggiero sostuvo que **Technetix** es una marca atractiva por su gran desarrollo en tecnología a medida de los clientes, siempre muy customizado.

Javier Molinero comentó que el acuerdo les permite tener mayor presencia física y conocer mejor al mercado. En los tiempos actuales de Argentina tener alguien para lidiar con la aduana local también es una gran ventaja.

En materia de producto sigue con sus líneas fuertes e incluso han empezado con productos **Moca**.



Marcelo Ruggiero y Javier Molinero

CABLE PROVEEDORA S.A.

El Precio se olvida cuando la Calidad perdura

Av. Universidad 1943 planta baja; Col. Oxtopolco; Deleg. Coyoacan; México, D.F. CP. 04318
Tels (+52 55) 56 62 06 62 con 15 líneas Fax: 56 63 34 09
www.cableproveedora.com.mx - ventas@cableproveedora.com.mx



DLO Corp.

DLO solution that helps get the most out of your business with less.

DLO Money Saver

"DLO Money Saver" guarantees no leakage of money throughout the operational chain, interacting with your whole system while searching and reporting inconsistencies. Whichever your **PROVISIONING**, **OSS**, **BSS**, **CRM** or **BILLING SYSTEM** are, "DLO Money Saver System" will interact to assure your revenue.



"Well, I think we found the source of your cash flow problems, Mr. Wallis!"

www.dlocorp.com

VOICEOVERNET
Telecom Engineering & Solutions
Video, Voice & Data

www.voiceovernetinc.com

Argentina - Costa Rica - Panama - USA

PIT TELECOM ESTRENA EDIFICIO INTELIGENTE PARA NUEVOS PROYECTOS

Pit Telecom está consolidada como una empresa de 18 años de trayectoria contando con más de 160 colaboradores que integran su equipo de trabajo. Ahora estrena edificio solar para futuros proyectos. Cuenta con los clientes más importantes del mercado de telecomunicaciones de toda la región. Ante la competencia, su diferencial está puesto en las soluciones de ingeniería y productos con todo el respaldo necesario.



Edificio solar de Pit Telecom recientemente estrenado

INVERSIONES EN INFRAESTRUCTURA

Con sede en Chile, la compañía es dirigida por el ingeniero **Jorge Boza**, quien comentó a Prensario que este semestre se inauguró el edificio corporativo; con tres plantas, donde funciona la casa matriz integrado por la gerencia general y área comercial, el edificio con más de 900 m2 esta potenciado para futuras tecnologías por su estructura; el techo está diseñado para colocar paneles solares, el área de comunicaciones se construyó con productos comercializados por la empresa, por ejemplo, se utilizaron más de mil metros de cable coaxial, marca **Hansen**, más de cinco mil metros de cable UTP **Bull Electronic**, entre otros materiales, con el fin de ponernos de ejemplo y servir de experiencia a futuras construcciones empresariales y residenciales.

Pit Telecom completa tres edificaciones en Santiago; donde la casa matriz está ubi-



Jorge y Mariana Boza, en Jornadas Internacionales



cada en la comuna San Miguel, el centro de operaciones (servicio técnico) en la comuna **Pedro Aguirre Cerda** y logística (despacho - bodega) en la comuna La Florida, y en el mercado internacional cuenta con una oficina comercial en Perú.

Boza se mostró optimista por la reciente edición de Jornadas en Buenos Aires, en donde se concretaron importantes negocios y desafíos tecnológicos, lo que permite mostrarse al mundo como una empresa consolidada en materia de telecomunicaciones.



Modems que zumban

Con menos aleteo

Encienda su presupuesto con grandes resultados.

Antronix **E-Option** es la solución más económica y eficiente en el mercado de la señal de retorno acondicionado hoy día.

La flexibilidad en nuestros enchufes y el intercambio en las tapas permiten mitigar el ruido en su origen, obteniendo así niveles óptimos de la señal, mejora de C/N y una respuesta plana sin necesidad de interrumpir la red o rediseños costosos. Ya sea con el legado de retorno en banda o cambios en el mañana, E-Option ofrece una gama de soluciones para mantener sus módems zumbando ahora y en el futuro, con menos aleteo de su equipo de campo.

Porque los retornos felices hacen abonados de datos felices. Y los abonados de datos felices hacen retornos felices.

Que dulzura



1-901-409-3324 • 1-609-860-0160 • ventas@antronix.net • www.antronix.net

The Global Leader In Broadcast And Media Monitoring

- Loudness Monitoring
- Closed Captioning/Teletext Monitoring
- Decency Monitoring
- Political/Regulation Monitoring



Visit us in Booth H-40 at CAPER

+1-781-221-7400

www.volicon.com

info@volicon.com



POR STEVE CHRISTIAN & TOM POLLARD, VERIMATRIX

OTT 2.0: PROTEGIENDO LA ENTREGA DE VIDEO AVANZADA

Nadie puede negar el efecto rompedor que ha tenido el video over-the-top (OTT) en la industria de TV paga. En el último año, hemos visto como operadores de TV paga progresistas han añadido servicios OTT mediante el aprovechamiento de tecnologías nuevas y emergentes para apoyar y monetizar contenido de video mejorando así el ARPU, incrementando la lealtad del suscriptor y ampliando el dinero destinado a publicidad. Se ha vuelto difícil ignorar el potencial –y la fuerza– de este tipo de sistema de entrega.

Sin embargo, los operadores más experimentados han empezado a imaginar la siguiente fase del video OTT. ¿A que se parece OTT 2.0? y ¿Cómo pueden los operadores asegurarse de que sus redes son capaces de adaptarse rápidamente y prepararse para los requisitos futuros?

SEGURIDAD OTT: UNA INSTANTÁNEA DEL PANORAMA EXISTENTE

Tal vez esta cuestión se puede responder mejor echando un vistazo al panorama presente del video OTT. Parece que la tendencia actual se inclina fuertemente hacia una configuración de seguridad mediante tecnologías de gestión de derechos digitales (DRM) en múltiples competidores “silos”.

Este acercamiento presenta varios desafíos: gestionar múltiples silos es complejo no solo desde una perspectiva de logística y flujo de trabajo, sino también desde una perspectiva de integración. Los operadores pueden sentirse obligados a intentar adoptar un solo estándar DRM que soporte la distribución de contenidos a gran escala, acercamiento que puede ser contraproducente. La interoperabilidad puede ser un difícil problema técnico cuando se trata con un conjunto de tecnologías que son, en general, muy de carácter patrimonial.

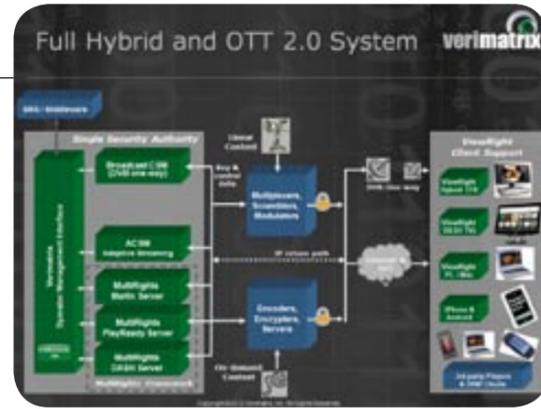
Considérese esta analogía—ciertamente simplificada—: elegir un DRM para soportar múltiples dispositivos es como tratar de encajar una clavija cuadrada en un agujero redondo. Ya que la mayoría de soluciones DRM propias solo soportan una gama de dispositivos y de formatos de streaming predeterminados, se requiere un importante trabajo de ingeniería por parte de toda la cadena de valor del ecosistema para hacer encajar esa clavija en el agujero. Piense en la seguridad PlayReady de Microsoft en dispositivos Apple iOS que emplean el protocolo HTTP Live Streaming. Aunque tal configuración pueda ser técnicamente factible, la combinación forzada de tecnologías tan dispares es de por sí problemática y costosa, y en última instancia innecesaria.

Un acercamiento de “un solo DRM para todos los dispositivos” puede ser también bastante caro y potencialmente puede resultar en una plataforma tecnológicamente frágil.

Aunque los operadores puedan estar dispuestos a asumir el costo añadido de un ecosistema limitado acompañado de una solución no estándar, desafortunadamente, se encuentran con que muchas veces el aumento del costo total de propiedad (TCO) no garantiza que la solución funcione de la manera deseada o esperada debido a las limitaciones tecnológicas. Estos retos pueden ser fácilmente abordados, si los silos DRM están unificados a través de una abstracción de “gestión de derechos” singular y de más alto nivel, permitiendo que los servidores DRM funcionen sin obstáculos, actuando como “cajas negras”.

DASH-ING HACIA EL FUTURO DE OTT

La adopción de un sistema de DRM abierto que no sea en propiedad puede apoyar



Sistema Full Hybrid y OTT 2.0

el acercamiento de la gestión de derechos unificados. Debido a los múltiples retos que presenta el acercamiento de una gestión de derechos no armonizada, se puede anticipar que en el futuro, los operadores se moverán cada vez más hacia la adopción de un marco DRM abierto, como son los ofrecidos por el consorcio MPEG-DASH.

Los clientes basados en DASH conforman una nueva clase con propiedades especiales que han sido diseñadas dentro del estándar DASH. El formato de entrega de contenidos se unifica, permaneciendo flexibles los procesos de autenticación de dispositivos y gestión de claves para una entrega segura.

MPEG-DASH ayuda a abrir el universo de entrega de contenidos multi-red, multi-pantalla y multi-operador a una nueva gama de estándares compatibles con pantallas inteligentes. Con esto, se podría acelerar enormemente el crecimiento de nuevos servicios y fuentes de ingresos para los operadores multi-red. Implementándose en combinación con otros fuertes mecanismos de protección de ingresos, es probable que una nueva generación de servicios premium esté disponible en el mercado. Un formato de streaming común (CSF), por ejemplo, puede habilitar nuevos tipos de consumo de video. Otras ventajas incluyen el no ser aprovechado por un único proveedor durante un largo periodo de tiempo, una TCO reducida y una calidad de experiencia mejorada (QOE) para el suscriptor.

A medida que DASH se hace disponible para el uso comercial, muchos operadores están empleando mecanismos de protección avanzados que les permitirán actualizar sus redes de distribución de contenido entregando a cualquier cliente compatible con DASH. Tales mecanismos de protección deben tomar un acercamiento unificado hacia la seguridad

DESDE LA CABECERA HASTA EL HOGAR

Entregando Productos, Conocimiento, Servicio y Experiencia

TVC Ofrece Soluciones de Negocios Integrales De Acuerdo a sus Necesidades

- Soluciones IP
- Proyectos para Cabecera Digital
- Soluciones de Distribución y Soporte
- Servicio de Diseño Profesional
- Servicios End-to-End
- Gestión de Materiales
- Instalación en sitio
- Adiestramiento en Sitio
- Soporte Técnico Post-Venta
- Alianza con Suplidores de Clase Mundial



Algunos Suplidores



Marcas TVC



2105 N.W. 102nd Ave. Miami, FL 33172 salescala@tvcinc.com www.tvclatinamerica.com

OTT 2.0: PROTEGIENDO LA ENTREGA DE VIDEO AVANZADA

multi-red - que cuente con una sola forma de transferir los derechos a través de múltiples redes independientes del tipo de dispositivo y de los DRM particulares o de los sistemas de acceso condicional (CA) implementados en esos dispositivos.

Este tipo de “caja negra” o estrategia de entrega de gestión de derechos armonizada elimina la complejidad de unificar diferentes esquemas DRM nativos en una gama de dispositivos para el operador. Tal acercamiento permite al operador utilizar un DRM (gestión de claves) adecuado en base al tipo dispositivo (por ejemplo, pre-integrado) y al estándar de streaming. La complejidad de los servidores de gestión de claves DRM esta escondida dentro de una “caja negra” por la que se unifican desde la perspectiva mas importante de la “gestión de derechos”.

Los operadores no tienen que diseñar una solución personalizada o hacer frente a los problemas que surgen de aplicar un solo sistema DRM a través de la red de entrega, operando en el dominio OTT puro o a través de redes fijas y móviles gestionadas. Como beneficio añadido, la gestión de derechos armonizada racionalizará los esfuerzos de los proveedores de servicios que estén desarrollando redes híbridas en las que el contenido basado en IP es un componente crítico en las estrategias de servicios multi-dispositivo. No más forzar una clavija cuadrada en un agujero redondo, sino desplegar las tecnologías DRM subyacentes que mejor se adapten a los dispositivos, redes y formatos de streaming utilizados.

LA SIGUIENTE FRONTERA: TECNOLOGÍAS DE SEGURIDAD AVANZADAS PARA SERVICIOS DE CONTENIDO PREMIUM

Estos nuevos servicios de contenido premium, sin embargo, exigirán tecnologías de seguridad avanzadas que dispongan de minuciosos mecanismos de control. La demostración de fuertes técnicas de protección permitirá a algunos operadores obtener material de mayor valor, como películas de estreno en HD. Cabe señalar que OTT 2.0 requerirá una seguridad equivalente en protección y características a la seguridad disponible en redes de TV paga más maduras como IPTV gestionada y DVB.

El *watermarking* ha demostrado ser una técnica especialmente valiosa, ya que permite la identificación de contenido y de copyright en una amplia escala, proporcionando una gama de opciones para identificar, proteger, gestionar y rastrear imágenes digitales, audio, video y materiales impresos. Para prevenir e identificar la piratería proveniente del usuario final, marcas forenses (específicas al usuario) son implementadas. La marca de agua es incorporada para marcar de forma única archivos de contenido comprimidos durante la entrega, aun cuando los archivos de contenido estén ya encriptados. La entrega masiva de contenido marcado de forma única ofrece una valiosa herramienta para combatir la pérdida de ingresos en los últimos modelos de consumo de video, como son la ventana de estreno anticipado (ERW) de contenido bajo demanda y los servicios OTT.

Otras nuevas tecnologías incluyen controles de salida, *fingerprinting* y *jail breaking*. Los controles de salida permiten a los propietarios de contenido desconectar o restringir ciertos tipos de salida para el contenido en determinadas combinaciones y niveles de calidad. *Fingerprinting* implica superponer una marca de identificación visible en varias posiciones sobre el contenido de video. *Jail breaking* implica limitar o eliminar ciertas limitaciones impuestas por el fabricante del sistema operativo. Ya que estas técnicas de seguridad pueden ser más difíciles de aplicar en un entorno OTT debido a la ausencia de un mecanismo de transmisión downstream, en general, están mas capacitados para ejercer controles minuciosos en tiempo real sobre distribuciones OTT, haciéndolos una elección ideal para la protección de OTT 2.0.

OTT 2.0: QUÉ SE PUEDE ESPERAR

A medida que el panorama OTT crece y se aumenta la complejidad abarcando aun más dispositivos, tomar un acercamiento unificado hacia la seguridad se convertirá en un diferenciador competitivo crítico. El mundo del OTT no es ni mucho menos uniforme. En los primeros días del OTT, el PC era la codiciada segunda pantalla; los operadores elegían Smooth Streaming y PlayReady como los mejores protocolos de seguridad. Sin embargo, la llegada del iPad ha obligado

a los operadores a reevaluar que dispositivos apoyar, además de reexaminar sus estrategias de seguridad.

Tomando un acercamiento de “caja negra” hacia la seguridad de ingresos puede ayudar a unificar diferentes modelos de seguridad y optimizar una estrategia global asegurando que las mejoras herramientas están siendo utilizadas en cualquier plataforma dada. Una vez se crea una capa de abstracción, se hace más fácil emplear una estrategia de entrega de gestión de derechos armonizada asegurando que la red esté preparada para afrontar el futuro, la inevitable transición hacia esquema de seguridad no propios como Dash.

Considérese por ejemplo, el despliegue de una compañía líder de alquiler de películas online. La compañía tenía inicialmente una perspectiva centrada en el PC, y adopto rápidamente una técnica de *adaptive bitrate streaming* con un esquema DRM en propiedad. La introducción del iPad, sin embargo, rápidamente eliminó los beneficios de este acercamiento ya que el esquema DRM era incompatible con el iPad.

La compañía optó por tomar un acercamiento mas armonizado hacia la gestión de derechos implementando un fuerte sistema de protección de contenido que soportara el protocolo HTTP Live Streaming (HLS) para entrega en el sistema operativo del iPhone (iOS) y dispositivos Android y el protocolo PlayReady DRM de Microsoft para entrega a PC y dispositivos Windows Phone. Tal enfoque heterogéneo del servidor DRM, mientras todavía esta unificado desde una perspectiva de gestión derechos, facilita la creación de nuevos modelos de negocio, particularmente de aquellos que se aprovechan de ERW para contenido premium bajo demanda.

Este ejemplo pone de manifiesto el ritmo de la industria y como el “momentum” puede cambiar rápidamente. Una estrategia de seguridad unificada basada en un esquema DRM abierto puede abordar fácilmente los requisitos únicos de los diferentes tipos de dispositivos, y proporcionar a los operadores con el potencial para abrir el universo de la entrega de contenidos multi-red y multi-pantalla acelerando enormemente el crecimiento de nuevas fuentes de ingresos basadas en este modelo.

El mejor distribuidor de productos de CATV y telecomunicaciones, IPTV, FTTH, GPON, GEAPON, DTH, VoIP, WI-FI y WIMAX en América Latina. Tenemos las grandes marcas que nos respaldan.

| | | |
|-------------------|---------------------|-----------------|
| ADTRAN | Emerson | Quintum |
| Alpha | Erico | Regal |
| AM communications | Fluke | Raisecom |
| Amino | Gilbert | Ripley |
| ANRITSU | GMP | Senior |
| Arris | Hellermann Tyton | Sumitomo |
| Asoka | Hollan | Superior |
| Blonder Tongue | IBBS | Suttle |
| CableAML | JDSU Acterna | Telect |
| Canusa | Larus | Telelynx |
| Channell | Lemco | Thomas & Betts |
| Cisco | Lindsay Electronics | Times Fiber |
| Clearfield | Maclean / Joslyn | Transition |
| Comtrend | National Strand | Vecima Networks |
| Corning | Netgear | Vericom |
| Draka | PLP | Viking-Satcom |
| | | Wire World |



Inventario permanente: una manera de mostrarle que **trabajamos donde Usted trabaja.**

+1 901 866 5116 | www.ptsupply.com | Your Supply Chain Partner

AMT: ACUERDO DE DISTRIBUCIÓN CON INVISO

TAMBIÉN TRABAJA CON LINDSAY BROADBAND Y CHEETAH

Vladimir Velickovich de AMT, y José Luis Reyes de Inviso, expresaron a PENSARIO que, tras cinco años de provechosa alianza, decidieron formalizar un acuerdo de cooperación mutua, donde Inviso se suma a la gama de oferta de la distribuidora e integradora con los productos de **Miranda Technologies**.

Así, se espera que AMT atienda de la mejor manera a los broadcasters de toda la región y ayude a Inviso con sus clientes de cable. La formalización del acuerdo permite hacer publicidad en la web, dirigido a cubrir cada vez más clientes.

Como ejemplo, AMT prepara un upgrade de la plataforma de **DarTV** que es un caso de éxito del año pasado y lo hará con la última tecnología filebase de Miranda que



Ralph Brenes, de Cheetah

distribuye Inviso.

AMT también celebró hace unos meses un acuerdo de distribución con **Lindsay Broadband**, siempre presidido por **Dave Atman**, que viene teniendo una presencia consistente en la región en los últimos años.

Con **Cheetah** ha logrado resultados po-



Vladimir Velickovich, José Luis Reyes y Dave Atman, de Lindsay Broadband

sitivos desde hace un año y medio, siempre apuntando a mejorar el servicio más allá del monitoreo de fuentes, de nodos o de video en general con su V-Factor.

En Canitec estuvo presente **Ralph Brenes**, que está llevando este trabajo en México con idea de extenderlo a otros países de América Latina.

Con foco en servicio, sigue trabajando con **Motorola**, **Harmonic** y **Decima**, entre otras marcas para Latinoamérica.

Tony Cameron, country manager de AMT para México, agregó a PENSARIO que está apostando en el mercado a la integración y transición de lo analógico al DVB, para hacer entrar a los clientes en el mundo digital.



Coyhaique # 1513, San Miguel Santiago, Chile
Tel.: (56-2) 7916122 / 3121379
info@pittelecom.cl | www.pittelecom.cl

PERFECT VISION MANUFACTURING Anuncio de Ventas

Usted podría elegir:

Cable Gratis



Conectores Gratis



Transporte Gratis



Nuestro especial de Octubre se concentra en darle más por su dinero. Estamos añadiendo valor a su orden compra de cualquier artículo mencionado a continuación, dejándolo elegir una de nuestras ofertas gratis. También tenemos dos diplexer gratis para elegir, así que por cada \$1000 que compra de esta lista usted recibirá 100 diplexer.

CABLE · Conectores · Accesorios

S6T77VV-W-R1K



Comenzando en \$46.15

S6D60VV-B-RIB



Comenzando en \$48.32

S6D60VV-W-RIB



Comenzando en \$48.32

S6D60VV-W-R1K



Comenzando en \$38.34

S6T60VV-B-R1K



Comenzando en \$44.85

S6T60VV-W-R1K



Comenzando en \$44.85

S6T60VV-W-RIB



Comenzando en \$43.64

S1Q64VV-B-R1K



Comenzando en \$35.34

PV6



Comenzando en \$7.48

SLC1855-FP2



Comenzando en \$76.47

300-234WT



Comenzando en \$1.43

6MCH-1.4



Comenzando en \$23.34

CT7WHT-UV



Comenzando en \$1

Otras gran ofertas: **PV002 \$1.23** **300-234WT \$1.43** **Diplexer Gratuito: PV0P2** **PV0P4**



Para obtener más detalles y otras ofertas póngase en contacto con su representante de venta local o persona de soporte de PerfectVision:

Jorge Carrasco
Territory Manager -
Mexico and Central America
Phone: 52 55 5030 0240
jorge.carrasco@perfectvisionmfg.com

Horacio Orozco
Territory Manager -
Brazil
Phone: 55 31 8978 7114
Horacio.Orozco@perfectvisionmfg.com

Fabian Meza
Territory Manager -
South America
Phone: 54 9 3794 288 030
Fabian.Meza@perfectvisionmfg.com

Alejandro Robles
International Sales -
Inside sales support
Phone: 501 955 0032 Ext. 4449
Alex.Robles@perfectvisionmfg.com

CATV HFC-DIGITAL EQUIPMENT-EPON EOC ONE OF THE TOP TEN NATIONAL BRANDS IN RAIDO AND TELEVISION INDUSTRY IN CHINA

High-power multi-output EDFA

Adopt Erbium-terbium-doped double-clad optical fiber technology; Output port: optional 8-32 way; Output power: maximum up to 2W; Low noise figure: 0dB input is less than 5dB; Perfect network management interface: Ethernet interface; International SNMP network management interface; Lower power consumption by intelligent temperature control system; Output power: optional 0-3dB;



Four in One H.264 HD encoder WDE-H420

Support H.264/AVC High Profile Level 4.2; Up to 1920*1080P video format; Support SD/HDMI video inputting interfaces; 10/100/1000BASE-T with Auto-negotiation bit; Rate Ethernet output; Zero jitter on IP output; Zero jitter generation on TS over IP output; Setting program and supplier name through internet; Both local or remote network management and online update; 10/100M Base-Tx management interface; Support brightness, color saturation, contrast and color adjustment; Support 4 channels encode;

Eight in One H.264 SD Encoder WDE-S820

Support H.264/AVC High Profile Level 3.0; Support analog CVBS video inputting interfaces; 10/100/1000BASE-T with Auto-negotiation bit; Rate Ethernet output; Zero jitter on IP output; Zero jitter generation on TS over IP output; Setting program and supplier name through internet and front panel; Both local or remote network management and online update; 10/100M Base-Tx management interface; Support brightness, color saturation, contrast and color adjustment; 8 channels encode;



Optical receiver WR1004DJ

High response PIN photoelectric conversion tube; Optimization circuit design, SMT process production, optimization signal path, fluency photoelectric signal transmission; Specialized RF attenuation chip, good RF attenuation and equilibrium linear; high accuracy; GaAs amplification device, power double output, high gain and low distortion; Microprocessor control working status; LED shows all parameters, convenience and intuitive operation, and stable performance; Excellent AGC performance, when the input optical power range is -9~+2dBm, the output level, CTB and CSO basically unchanged; Reserved data communications interface, it is convenient to connect with network management responder, access to network management system;



Optical Node WR804G

Four ports all can output high level signal above 108 dBμV; Advanced RF AGC technology make the input optical power changed in the range of -5~+5dBm, output and nonlinear indexes remain unchanged; Built-in perfect multi-channel separation circuit, make the signals mutual interference (among forward channel, reverse channel and network management) reduced to the lowest; Built-in perfect condition monitoring circuit, can be configured the responder that in line with network management standard GB/T 20030-2005 HFC network device management system specification; easy to realize the remote network management monitoring; And can easily achieve interoperability with other manufacturers' front-end management software;



1GHz Optical Node WR1004HJ

The highest operating frequency is expanded to 1GHz; Full CPU control working status, and add LED parameter display screen; Advanced optical AGC function, the input optical power range is broadened to -9~+2dBm; Full SMT process production, EQ and ATT control circuit both adopt specialized electricity control chip; Output stage of the downlink channel adopts GaAs power doubler amplifier module; The highest output level up to 112dBμV, even more; The uplink channel adopts specialized RF electricity control attenuation chip replace the three-state switch;

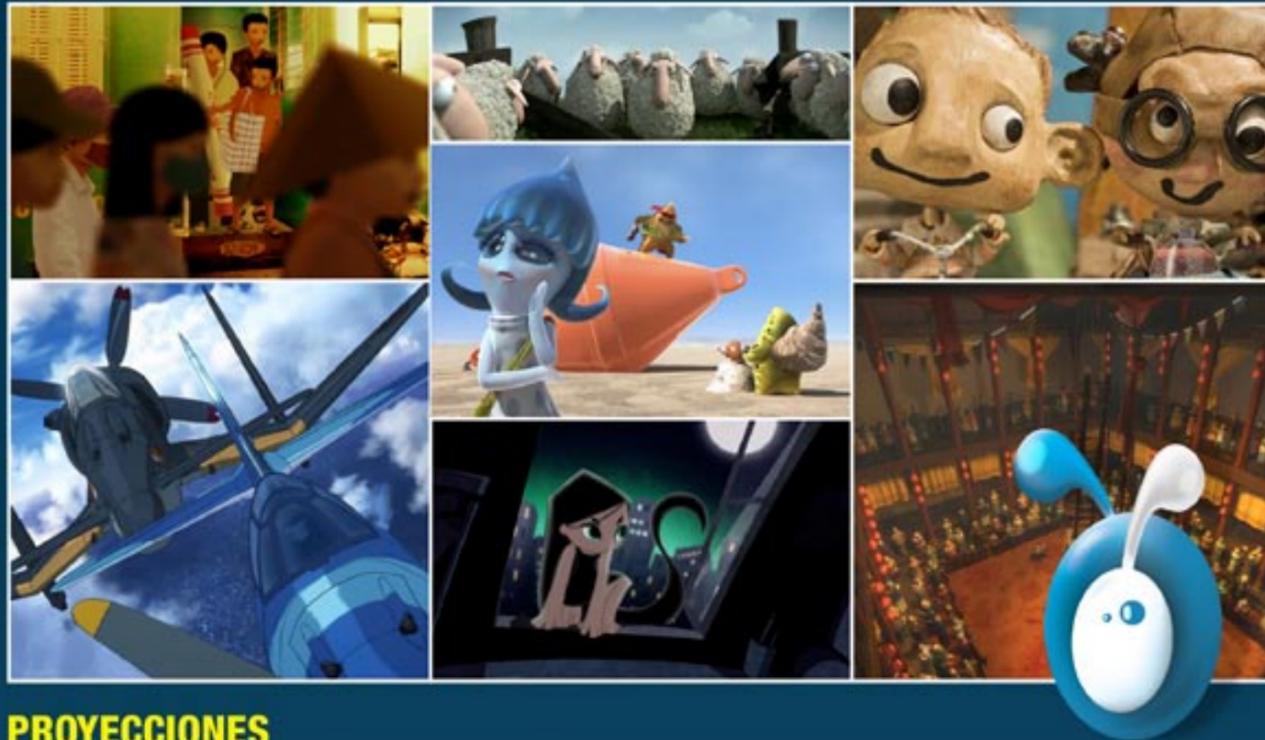
Solucion de TV Digital Confiable



Mas productos: Video Servidor, EPG, Insertador de Logo, Mosaico, Sistema de Publicidad Anuncios

EXPO TOONS

6ta Edición • Buenos Aires • Argentina



PROYECCIONES

Pre-estrenos exclusivos, Competencia Oficial de animación, Muestras paralelas, Festival de Festivales. ¡Desde más de 30 países!

MERCADO DE ANIMACION

Mostrá el reel de tu productora y tus proyectos a empresarios de animación en reuniones de negocios internacionales: Dreamworks, BRB, Film&Arts y muchos más.

CONFERENCIAS INTERNACIONALES

Los temas más actuales de la industria de animación tratados por sus protagonistas y especialistas del mundo del cine, la TV y los nuevos medios.

CAPACITACION

¡La animación puede ser tu profesión, futuro y pasión! Participá en conferencias de capacitación vocacional, a cargo de las mejores escuelas de animación.

Seguinos en:   

23, 24, 25 de OCTUBRE

Festival Internacional de Animación

SEDES:

Teatro Vorterix • Cine Gaumont
C.C. San Martín • Hotel Emperador

www.expotoons.com - info@expotoons.com

Es fácil reconocer quien utiliza antenas

PRG

innovation

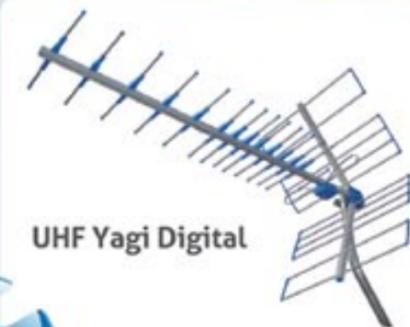


 Full HD 1080p 



Detalle Conector

super
POWER
UHF Digital HDTV



UHF Yagi Digital

DigitalBlue
tv digital e PRG



Modulador Adyacente 19"



Amplificador de Línea



Booster UHF
Doble Voltage
26dB / 36dB



Extensor de
Control Remoto



Mesclador



Conectores "F" Compresión



Divisores 1GHz Solder Block



Pinza de Compresión
RG59 e RG6
Fechamento 20.3mm



Pinza Pelacable Ajustável
RG59 e RG6 Ajustável



www.proeletronic.com.br

 @proeletronic

 Proeletronic

Antenas para TDT (Televisão Digital Terrestre)

ANO 20
ANIVERSÁRIO DE SEU NEGÓCIO

PRG
ELETRONIC

TuVes HD EXPANDE SU SERVICIO MAYORISTA DE TV SATELITAL EN LA REGIÓN

‘Hoy nuestro país y la región se muestran como un mercado en expansión y con un fuerte crecimiento. Sin embargo, existe una baja penetración de servicios de televisión de calidad dotados de valor agregado y tecnología de última generación’, comentó **Konrad Burchardt**, gerente general y CEO de TuVes HD de Chile.

El ejecutivo mencionó las ventajas competitivas del servicio que brinda la compañía. ‘Nuestra empresa se caracteriza por apoyar en un 100% a sus socios desde el inicio de la puesta en marcha y durante el desarrollo en conjunto del negocio, donde no compite directamente con éstos. Planeado este escenario, TuVes está constantemente en búsqueda de socios comerciales interesados en complementar su oferta de servicio y ampliar su actual cobertura a través de nuestro servicio de televisión satelital’.



José Esteban Sáez, director de negocios para Latinoamérica

Ante la necesidad de los cableoperadores chilenos y regionales de ampliar su cobertura en forma eficiente, **José Esteban Sáez**, director de negocios para Latinoamérica de TuVes HD, añadió: ‘Los cableoperadores se ven amenazados hoy día por las grandes empresas que entregan actualmente servicio de televisión satelital, para lo cual TuVes HD les puede suministrar herramientas que les permita actualizarse y sobresalir en el competitivo mercado de la televisión de pago. Desde ese punto de vista, se ofrece la oportunidad de ser un socio distribuidor, permitiéndoles de esta forma acceder a mercados nuevos vía un servicio diferenciador (canales HD desde el plan de entrada), de alta calidad, valor agregado y gran cobertura’.

La propuesta de TuVes HD consiste en el suministro de un conjunto de señales con conte-



Erika Tapia Castillo, gerente de ventas y nuevos negocios de TuVes HD

nidos SD y HD distribuidos a través de su red de socios estratégicos en el país y la región. Hoy en día, la empresa cuenta con un centro de operaciones satelitales, que opera en cinco países y tiene un plan de expansión que abarca todo el continente.

Erika Tapia Castillo, gerente de ventas y nuevos negocios dijo: ‘En esta nueva etapa estamos orientados en la búsqueda de socios comerciales que quieren entrar al mercado de la televisión satelital, diversificar su rubro o completar su estrategia comercial agregando la opción del servicio de televisión. En este sentido, TuVes HD brinda una propuesta mayorista de televisión satelital al alcance de las empresas, a un costo muy accesible y de rápida puesta en operación’.

Bajo esta modalidad, TuVes HD ha cerrado nuevos negocios en la región y continúa en la búsqueda de socios comerciales y alianzas estratégicas. El último acuerdo fue con **Intercable** de Venezuela por el que ofrecerá el servicio de televisión en todo el país. Se trata de un robusto sistema de encriptación de señales de televisión satelital, lo que permite contar con servicio no pirateado.

En la actualidad, TuVes HD permite ofrecer servicios de transporte y gestión de señales de televisión a distintas empresas latinoamericanas, las que se convierten en distribuidoras del servicio de televisión satelital para sus clientes en sus distintas zonas de cobertura, ofreciendo altos estándares de calidad y la más moderna tecnología en televisión paga.



A giant lead for mankind

**PREMIUM QUALITY
MADE IN USA**

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

TRUNK 500/540 **DROP RG11** **DROP RG6**

GRUPO CNA
La innovación guiada por la tecnología garantiza soluciones de alta calidad con un valor superior.

OFICINAS COMERCIALES **PLANTAS DE PRODUCCIÓN**
Buenos Aires Argentina
Florida USA
North Carolina
México DF
Madrid

CNA technology

Plataforma de Pruebas Masivas para
Cable Módems y EMTAs



Cable Modem Test Platform

- Banco automático para pruebas y diagnóstico de todo tipo de CPEs, en lotes de hasta 48 unidades
- Soporta cualquier tipo de cable módems, EMTAs, o módem routers de todas las marcas y modelos
- Prueba todas las versiones DOCSIS (1.0, 1.1, 2.0 y 3.0)
- Actualiza automáticamente el firmware de los dispositivos CPE
- Efectúa pruebas completas de telefonía en los EMTAs, incluyendo calidad de línea
- Permite una operación sencilla por personal no-técnico
- Posee un completo módulo de reportes con posibilidad de exportar resultados a planillas Excel
- Optimiza la logística de CPEs, aumentando la precisión y velocidad de las pruebas

CMTP es el equipo de pruebas de CPEs líder en el mercado mundial!

Soluciones para datos, voz y video sobre cable

EXPERTICIA. INVENTARIO. VALOR. AGC.

AGC tiene lo que usted necesita, cuando más lo necesita – ahora. Somos líderes de la industria en inventario en existencia de equipos nuevos y restaurados provenientes de fabricantes originales.

NODOS



- DM 1111 (Nuevo)
- SG 4000
- SG 2000
- 6940
- 6920
- Nodos Tierra

CONVERTIDORES



- DCT 2000s
- DCT 6200s
- DCT 6208s
- DCT 6412s
- DCT 6416s
- DCT 700s

AMPLIFICADORES



- Serie Flex Max 321 (Nuevo)
- Serie Flex Max 601 (Nuevo)
- GMLE 870
- Serie Flex Max 331 (Nuevo)
- Serie Flex Max 901 (Nuevo)
- MB 75 SH

MODEMS



- Serie SB 51xx
- DPC 2100
- TJ 715Xs
- Modems VOIP

CABECERAS



- CHP Max 5000 (Nuevo)
- Motorola DSRs
- C8
- C6
- SEM V8

TAPS Y PASIVOS



- Taps Regal (Nuevo)
- Taps C-Cor (Nuevo)
- Taps S.A.
- G.I. Taps
- Taps Taikan (Nuevo)

Lo que necesita, cuando lo necesita. Pruebe AGC.

Somos un distribuidor autorizado de Arris.

913.402.4499

www.adamsglobal.com sales@adamsglobal.com