

Obtenga más
de su red

ARRIS

CONVERGENCE ENABLED

www.arrisi.com

Crecimiento exponencial de la demanda

Abril 2013 | Año 18 | # 215
Tercera Edición

Prensario Internacional

www.prensario.net

Television • Broadband • New Media • Licensing



¡ES NUESTRO CUMPLEAÑOS, FESTEJEMOS!

cartoonnetworkla.com



CONTACTO DE VENTAS
TURNER MIAMI
(305) 603-2000



V Cumbre APTC - Tarapoto 2013 - Perú

Aumente su capacidad de downstream y upstream para alcanzar anchos de banda sin precedentes con las soluciones CMTS y QAM de ARRIS

20 AÑOS DE CARTOON NETWORK



PILARES: EXCELENTE CONTENIDO, VISIÓN INNOVADORA Y MENSAJE PARA EL TARGET INFANTIL

No es menor para la industria del cable en la región que una de sus señales referentes, **Cartoon Network**, esté cumpliendo 20 años. Se considera que todo el año es de festejo, pero se toma en cuenta el 28 de abril como aniversario, ya que ese día en 1992 la señal salió por primera en México, antes del Día del Niño.

PRENSARIO habló con **Pablo Zuccarino**, vicepresidente y gerente general, quien remarcó que 'el espíritu vanguardista de los inicios llega hasta hoy'.

IRRUPCIÓN EN LA INDUSTRIA

'Cartoon Network comenzó en Latinoamérica un año después de su partida en Estados Unidos. Lo fundamental fue la irrupción, ya que **Ted Turner** entendió que había un nicho revolucionario para 24 horas de cartoons. Lo natural era un espacio reducido por día para los niños, en general por la mañana, y a veces sólo los sábados, por lo que hubo mucha polémica con eso', expresó Zuccarino.

Así, al igual que Turner hizo con el segmento de noticias, vio que había un futuro con cartoons y lanzó la primera señal de su tipo en Latinoamérica. 'Invirtió en la librería de **Warner Brothers** y **Hannah Barbera**, y hubo gente muy profesional que desarrolló una marca con una personalidad muy fuerte', añadió el ejecutivo.



Ben 10

LA PERSONALIDAD DE CN

'Esa personalidad tiene que ver con lo inesperado, con el humor y ser audaz, en una propuesta con una voz única. Desde el nacimiento la señal dijo algo que nadie se atrevía a decir y luego lo tradujo a todo lo que hacemos. Siempre fuimos los primeros en tomar riesgos, en movernos a lo digital, cambiar el perfil cuando fue necesario y comunicarnos con los niños como nadie lo hacía. Otros los miraban desde el punto de vista adulto y CN les habló de igual a igual'.

La marca está construida como los niños, mira las cosas de otra manera, se atreve a preguntar todo, conserva esa frescura y mira la vida con ojos de diversión. 'Nuestra postura es ser fullplay y el slogan interno siempre es *Be a kid*. Cartoon Network es entonces una gran combinación de contenido, visión innovadora y mensaje atinado', sintetizó.

ADAPTACIÓN A LOS CAMBIOS GENERACIONALES

Dijo Pablo Zuccarino: 'En 20 años pasaron muchas cosas y la región, a pesar de ser homogenea, ha tenido muchos cambios y vaivenes. CN ha sabido mantener el liderazgo y buscó innovar desde el punto de vista del negocio. Los cambios que se realizaron siempre fueron para expandir'.

El más importante seguramente fue cuando muchos cartoons clásicos pasaron a la ventana de **Boomerang**, pero era tan extenso el contenido que 'valió la pena desdoblar la oferta y generar una segunda ventana'.

'Tenemos fans de todas las edades, pero más allá de eso siempre nos focalizamos en niños de 4 a 11 años. Teníamos que asegurarnos de siempre estar a la vanguardia y para eso había que descargar contenidos nuevos. Pero había una demanda por los más clásicos y por eso Boomerang recibió esos cartoons. Hoy el mercado es más agresivo, con más players, más segmentación, niños más grandes, pero aún así CN sigue cumpliendo en todos los mercados, con diferentes audiencias. Aprendimos a servir a diferentes audiencias desde una misma plata-



Pablo Zuccarino, VP y Gerente General

forma. Cualquiera puede entender la diferencia entre CN y otro canal', completó.

HITOS DEL CANAL

Pablo Zuccarino recorrió los diferentes hitos de CN: 'En ese primer momento fue la librería mágica con *Don Gato*, *Los Picapiedras*, *Looney Tones* y *Bugs Bunny*. Las leyendas de la animación fueron la piedra basal y siempre lo recordamos'.

El segundo hito fueron los dibujos animados originales del canal. A los tres años de fundado se vieron los primeros y a los cinco años se consolidó la nueva generación de cartoons con *Las Chicas Superpoderosas*, *Dexter*, *Billie & Mandy* y *Jonhny Bravo*. 'Capturó la audiencia con fanatismo y redefinió la animación con un éxito casi masivo. Como eran propios ya teníamos todos los derechos de licencias, digital y merchandising'.



Dexter



Jonhny Bravo

Todas las etapas son incrementales y así vino el tercer hito del canal que fue **Ben10**. Retransformó el negocio de propiedades para varones desde los ratings, lo digital y demostró que 'el negocio de las licencias en la región es enorme'. Volvió a patear el tablero como el primer cartoon totalmente multiplataforma. 'Fue más versátil que ninguno para estar presente en todos lados. Tuvo hasta películas y desplegamos todos los tentáculos'. Ben10 ya lleva más de 200 episodios.

Finalmente llegó a la generación de CN más reciente, con cuatro o cinco shows que hoy mueven la aguja, como *La hora de la aventura*, *Un show más*, *Amazing World of...* entre otros. Se lanzaron en 2011 y todos tienen una propuesta diferente y representan a una generación. 'Como si fueran pintores que forman un movimiento'. Volvieron a definir la voz de CN como menos lineal, con un nivel de exigencia muy diferente. 'CN Studios volvió a encontrar un nicho y llenarlo de la mejor manera. Nos dieron cifras de enero súper sólidas, con la señal número 1 en México y Brasil en niños', remarcó Zuccarino.

UNO DEL LOS MEJORES MOMENTOS

'Los 20 años eran un riesgo de dar un mensaje de algo antiguo. Pero al medio del cable le queremos mostrar cómo mantuvimos el liderazgo y lo que CN siempre supo que hacer. Ante la audiencia hablamos de nuestro cumpleaños y permitimos que los niños se puedan conectar y celebrar también', comentó.

'Este año nos toma en uno de los mejores momentos. En distribución el canal es el mayor en el portafolio de Turner

superando los 48 millones de suscriptores en Latinoamérica. A nivel publicitario es un momento bueno más allá de la complejidad que involucran las regulaciones'. 'Trabajamos mucho a la vanguardia con las formas más seguras y correctas para venderle a niños, pero más allá de eso nunca hubo una necesidad tan grande y en niños el cable es a veces más eficaz que la TV abierta con conexión y relación real con la audiencia'.

Completó: 'Como multiplataforma somos líderes en la conversión de relaciones a negocios. Nuestros mejores clientes como **Mattel** (*Barbie*, *Max Steel*), **Lego** (*Star Wars*) o **Hasbro** (*Transformers*) se volcaron a la producción de contenidos. Tienen una aproximación al negocio que tiene que ver con contenido y trabajar sus marcas 360°'.

MÁS MULTIPLATAFORMA QUE NADIE

'En el negocio multiplataforma, fuimos el primer canal que desplegó un sitio web, el primero en hacerlo 2.0 y luego entender la importancia del *gaming*, lo que continúa. También fuimos el primero que se movió a mobile como rubro estratégico. Incluso lo mobile desafía nuestro foco web, sumando la adopción de plataformas dobles con tabletas, a la cabeza de lo digital.

Vengo del equipo digital y hoy me encuentro responsable de la estrategia completa y lo influyente que es. El modelo nuestro lo define no como un canal sino como experiencia de entretenimiento y muchas decisiones parten de eso', comentó Pablo Zuccarino.



Las Chicas Superpoderosas



Billie & Mandy

'Vemos que aumentó el consumo de medios y que hay más gente comunicándose con nuestros personajes. No notamos un efecto de canibalización con la TV lineal sino una amplificación. Generamos mejores experiencias que son beneficiosas para todos'.

Además, explicó que la región 'todavía está en expansión con la TV paga, con niveles de suscriptores no tan maduros, y que por eso los números digitales no son más significativos en el total. 'Igual se van generando cambios constantes y estamos muy despiertos a como se redefine el negocio para CN', añadió.

LO QUE SE VIENE

'Ya estamos trabajando en los planes de 2014, con lo nuevo de *Teen Titans*, *La hora de la aventura*, y *Un show más*, y un 2013 activo con *Copa Toon*', enumeró.

Dentro de los objetivos futuros, uno seguro es mayor producción original, con *Turba Mónica* en Brasil y *La CQ* en coproducción con **Televisa**, 'que está dando sus primeros pasos sólidos y muy exitosos, y la incorporación de *Live Action*', destacó.

'Buscamos no ser 100% animados con dos o tres programas como *La CQ* y la idea de incorporar otros géneros. Ahora sumamos a *Lazy Town* como ejemplo de seguir apuntando a niños pequeños. Mantenemos el foco de 4 a 11 años, más allá de las buenas mediciones de 12 a 17 o 18 y más. Pero no nos desviábamos', concluyó Pablo.



NUEVA CUMBRE DE LA APTC EN TARAPOTO

PARA TERMINAR DE DEFINIR EL LUGAR DEL SECTOR



El 25 y 26 de abril se llevará a cabo en Tarapoto la nueva edición de la **Cumbre de la Asociación Peruana de la TV por Cable**.

En estos cinco años, la Cumbre se ha consolidado en el calendario regional de la industria, a la par de otros eventos con muchos más años de realización. Esto lo consiguió primero con la gestión vanguardista de **Daniel Segovia**, que ganó un lugar inédito tiempo antes donde se distinguió una segunda línea de operadores con varias cabeceras y buena proyección al doble y triple play, aprovechando las nuevas tecnologías y empresas que abordaron por primera vez al mercado peruano. Entre ellos figuran, además de Segovia, los hermanos **Jorge y Mario Zamora**, **Ananías Escamilo** y otros. Y después, con la gestión de **Ovidio Rueda**, con un perfil de mayor apertura a muchos más operadores, aunque pudieran más pequeños y lidiando más cotidianamente con la formalización definitiva del mercado, ayudando a que todo el sector fuera más armónico en su mensaje hacia las programadoras.



Jesús Angulo, Humberto García de Tepal y Daniel Segovia



Carlos Huamán, Daniel Segovia, Saul Leal y Jorge Zamora



Miguel Arce, representante del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones de Perú



Corte de cinta inaugural: Fernando Peña Vidalón junto a Ovidio Rueda, dejan inaugurada la Cumbre APTC anterior



Demóstenes Terrones, Ovidio Rueda y Jesús Angulo

TARAPOTO: VENTAJAS Y DESVENTAJAS

La unión de ambos segmentos de clientes hace muy interesante a esta quinta cumbre, que al ir a Tarapoto, en la zona selvática, asume un desafío no sencillo por los costos de transporte incluso para los mismos socios de la APTC y empresas de tecnología. De todas maneras, coincide con el objetivo de acercarse al interior para operadores que puedan no estar en contacto directo con la industria y, de paso, tiene un atractivo turístico que nunca se descarta en nuestras ferias.

Vale agregar que las cumbres siempre fueron un evento muy agradable, donde la organización cubre los almuerzos, coffee breaks y Cena Show agasajando siempre a los participantes. En adición a eso, desde los tiempos de Daniel Segovia se separó en dos bloques a las conferencias de la expo comercial, para no compitan ambas actividades entre sí, como suele ocurrir. Aquí la división es todavía mayor, pues las primeras serán en el Hotel y Centro de Convenciones Río Shilcayo, incluidos los almuerzos, y luego habrá que trasladarse al Centro de Convenciones Aqua para los stands.

EL LUGAR DEL SECTOR INDEPENDIENTE

Las conferencias técnicas que aparecen en la agenda a continuación buscan capacitar a los operadores independientes en temas claves como digitalización y acceso a Internet, para que en conjunto como sector terminen de dar un salto de calidad en cuanto a tecnología.

Para ello vienen ayudando mucho los socios

estratégicos del mercado como **Scientific Satellite** de **Edgar y Rosa Carrasco**, que vienen empujando la digitalización desde muchos años atrás, con la competencia en particular de **Corpetel** --propiedad de **Demóstenes Terrones**, de **Best Cable** y VP de APTC-- y **Krotón** de **Carlos Cruz**. En conjunto se apunta a darles a conocer las nuevas posibilidades en materia de digitalización, fibra óptica --ya se habló en años anteriores del FTTH-- y triple play, con soluciones como que se implementaron de carácter pionero con Daniel Segovia en **Econocable** y otros sistemas líderes del sector.

De todas maneras, el sector independiente en su conjunto tiene que ganar todavía más fuerza, capitalizando en abonados y negocios más importantes la penetración en provincias, lejos de la fuerza de **Telefónica/Movistar**. Eso evitaría acuerdos como los que están denunciando en otras páginas de esta edición entre el operador líder y **GoITV** para la transmisión del fútbol peruano.



Scientific Satellite

> We make the difference in digital Technology <



*** LO ÚLTIMO EN TECNOLOGÍA *
EN SOLUCIONES INTEGRALES ***



> DISTRIBUYENDO MARCAS DE CALIDAD AL MUNDO <

ofs
A Furukawa Company

RIPLEY

PICO DIGITAL

JDSU

CISCO

SONY

MIZU

EXFO

1 (954) 349 1755
1 (954) 435 3906

giselle@scientificsatellite.com

(511) 436 7200 / 436 7500 / 428 0413 / 426 3887
819*9225 / *067711 #943136082 #949482738 #983619950

ventas@scientificsatellite.com

www.scientificsatellite.net

PROGRAMA DE CONFERENCIAS

25 DE ABRIL DE 2013

HORA	EVENTO	RESPONSABLE / TEMA
9:30 am - 10:00 am	CONFERENCIA: "El papel de la televisión por Cable en la Educación Peruana"	Dirección General de Tecnologías Educativas DIGITE Del Ministerio de Educación
10:00 am - 10:30 am	CONFERENCIA: "Soluciones Ubiquiti para Internet Inalámbrico"	KROTON Expositor: Augusto Marroquín
11:00 am - 12:00 am	CONFERENCIA TÉCNICA: "Digitalización de la tv"	Ing. Tomas Delgado
12:00 am - 1:00 pm	CONFERENCIA TÉCNICA: "Acceso a internet & transmisión de datos en redes de cable"	Ing. Juan Garcia Bish

26 DE ABRIL DE 2013

HORA	EVENTO	RESPONSABLE / TEMA
9:30 am - 10:30 am	CONFERENCIA: "El papel de la televisión por Cable en la Educación Peruana"	Ing. Tomas Delgado
10:30 am - 11:00 am	CONFERENCIA: "Soluciones hfc"	FYCO Telecomunicaciones Ing. Eduardo Ramirez
11:30 am - 12:30 am	CONFERENCIA TÉCNICA: "Acceso a internet & transmisión de datos en redes de cable"	Ing. Juan Garcia Bish
12:30 am - 1:00 pm	CONFERENCIA: FTTH - Negocios en la Era Digital	Furukawa - Expositor: Edmond Ayvazian
1:00 pm - 1:30 pm	CONFERENCIA: WellAV Technologies	Latinoamericana TCA Expositor: Ing. Diego Tanco



Ing. Raúl Escobar; Miguel Arce, representante del Ministerio de Transporte y Comunicaciones de Perú; Ovidio Rueda, presidente de APTC; Edmond Ayvazian, Ventas FTTH de Furukawa; Gabriel Larios de Arcom; y Humberto García, presidente de Tepal, en la inauguración de la cumbre 2012



Ing. Tomás Delgado, a cargo de la conferencia Digitalización de los sistemas de TV paga, el año pasado



Edmond Ayvazian de Furukawa

PARA SU PROYECTO DE TRIPLE PLAY, ELIJA EN BASE A LA EXPERIENCIA.

Brindamos Plataformas llave en mano para servicios de telecomunicaciones integrales Triple Play. Desarrollamos proyectos y suministramos la Ingeniería para soluciones de Telefonía IP, Internet y CATV.

- Instalación y configuración de nodos de telefonía IP e Internet
- Softswitch multiservicio integrado a Provisioning y Billing
- Fácilmente escalable en tamaño y aplicaciones



Bv. Chacabuco 520 / Córdoba / (0351) 589-0000 / ip-tel@ip-tel.com.ar
Arenales 1618, 2º Piso, Ciudad Autónoma de Bs. As. Tel: 54 011 6009 0000 / amba@ip-tel.com.ar



www.ip-tel.com.ar

CORPORACION PERUANA DE TELECOMUNICACIONES S.R.L.

CORPETEL.COM



DE TODO PARA CATV, VIA SATELITE & REDES HFC

- Antenas Parabólicas de fibra de Vidrio (Homologadas por el MTC.)
- Moduladores A/V
- Combinadores Pasivos (Pico Macom)
- Receptores de Satélite MPG4
- Amplificadores ACI, Motorola y FTD Networks
- FTD POWER SUPPLY 14 Amp.
- Transmisores Ópticos
- Nodos Ópticos
- Plataformas Ópticas
- ODF 12, 24, 48 y 96 hilos
- Proyectos llave en mano (Head end y planta externa)



Corpetel cuenta con un Staff de Ingenieros y Técnicos especialistas en redes HFC que garantizan su inversión



www.corpetel.com.pe

Tienda: **JR. PARURO 1401 TDA. 108**

"PARURO SHOPPING CENTER"

Oficina Comercial:

AV. NICOLAS DE PIEROLA 1717 DPTO. 502



428 3002 / 426 1251

Rpm #315274

Nextel 817*3978

APTC: FOCO EN DIGITALIZACIÓN Y ACCESO A INTERNET

FUERTE LABOR CONTRA LA PIRATERÍA

Ovidio Rueda, presidente de la **Asociación Peruana de Televisión por Cable (APTC)**, remarcó a PRENSARIO que esta quinta cumbre en Tarapoto tendrá como temas principales la digitalización, el acceso a Internet y la transmisión de datos en redes de cable. Este año, la entidad espera cerca de 500 visitantes y mantener el crecimiento que viene logrando año a año.

Uno de los principales objetivos de la entidad continúa siendo la 'formación a empresarios, ingenieros y técnicos, para estar a la vanguardia con los adelantos tecnológicos de la industria de TV paga'.

'Muchos cableoperadores peruanos migraron de la red coaxial a la red con fibra óptica y ahora buscan conocer e informarse sobre la digitalización de cabeceras, que es el próximo paso a darse en Perú. Por ello, este año hemos traído para esta V Cumbre a dos ingenieros

internacionales, especialistas en temas de común interés entre los cableoperadores', añadió.

Entre los principales temas que preocupan a la industria, Rueda mencionó: 'La piratería afecta directamente a la industria, y lamentablemente va en crecimiento. Por esto, en las Jornadas Internacionales de 2011, propuso a los proveedores de contenido ser representante en nuestro país para ayudar a combatirla. No hemos recibido ninguna respuesta de ellos'.

Por otra parte, remarcó que la gestión de la APTC seguirá trabajando en la organización de la cumbre cada año y en las charlas académicas que permitan la integración de más cableoperadores en nuestra institución'.

Sobre los objetivos para este año, mencionó que la institución continuará afrontando la piratería y, si es necesario, 'pediremos apoyo de autoridades mayores'. Y completó: 'Seguiremos



Ovidio Rueda

creciendo como institución, para darle todas las herramientas necesarias a nuestros agremiados para que combatan contra este mal que crece'.

En relación al mercado de TV paga en Perú, Ovidio Rueda afirmó que 'sigue en aumento' y manifestó: 'Nuestros agremiados cableoperadores de Perú llegan a los lugares más apartados de nuestro territorio, a donde las grandes empresas transnacionales como **Claro** y **Movistar** no llegan. Cuentan además con precios más accesibles al consumidor, con lo que además desplegamos el tema de inclusión social ya que el uso de este servicio no es exclusivo de las grandes ciudades, lo que nos permite desarrollarnos y crecer como industria y asociación'.

BUSINESS BUREAU 2,4 MILLONES DE SUSCRIPTORES DE TV PAGA EN PERÚ

Perú alcanzó los 2,4 millones de abonados a TV paga en marzo de 2013, lo que representa un 32% de penetración, donde el 85% (2 millones) corresponde a cable, mientras que el restante 15% (373.000) cuenta con DTH, de acuerdo con los datos publicados por

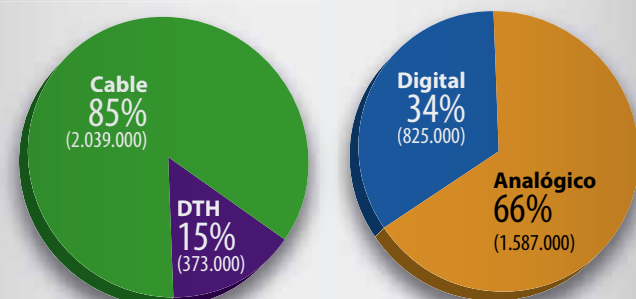
Business Bureau en marzo 2013.

El 34% de abonados en Perú son digitales, sumando un total de más de 825.000, mientras que 1,58 millones son analógicos.

En lo que respecta a piratería, el mercado peruano registra 423.000 abonados ilegales, un 18% del total, mientras que el 17% (342.000 suscriptores) corresponde a usuarios no declarados.

Business Bureau, a través del **ForEsTV**, un modelo predictivo de pronósticos de mercado y market share, determina una Tasa de Crecimiento Anual Compuesta (CAGR) del 10,05% estimado

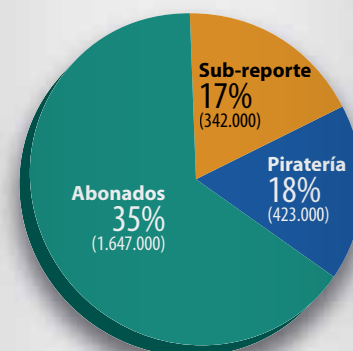
PERÚ: MARKET SHARE DE TV PAGA POR TECNOLOGÍA



Total: 2.412.000 abonados

Fuente: Business Bureau

PERÚ: PIRATERÍA Y SUB-REPORTE EN TV PAGA



Fuente: Business Bureau

para el período 2011-2016, y prevé para el 2016 una penetración del 40,5%, con un total de 3,16 millones de suscriptores.

El mercado de TV paga en Perú supera las 600 señales de televisión, de las cuales 51 son en alta definición.



PERÚ COLOMBIA VENEZUELA MÉXICO PANAMÁ MIAMI
www.fycotelecom.com
ventas@fycotelecom.com

Síguenos por:



@fyco_telecom



Fyco Telecomunicaciones



Fyco Telecomunicaciones

BEST CABLE: NUEVAS CABECERAS DIGITALES Y PLANES PARA SUMAR INTERNET

Demóstenes Terrones, gerente general de **Best Cable** de Perú, destacó que su empresa ha sido la primera en contar con señal digital, a partir del proyecto desarrollado con la empresa argentina **Safeview**. 'Contamos con 50 canales digitales en HD, lo cual nos permite ofrecer múltiples servicios de canales Premium y luego sumaremos Full HD de acuerdo a la necesidad del cliente'.

Además, adelantó que próximamente Best Cable inaugurará una nueva cabecera análogo-digital que estará ubicada en el nuevo edificio corporativo. 'Allí instalaremos antenas profesionales de la marca **Occhi Vision** así como toda la cabecera digital'.

Sobre la Cumbre APTC, Terrones señaló que asistirá un grupo numeroso de ingenieros, administrativos y técnicos para 'aprovechar la tecnología que se mostrará en la feria'.

En lo que respecta a las charlas técnicas, Terrones dijo: 'Esperamos que hablen de señal digital y lo que es fibra, que está de moda hoy

aquí en Perú ya que todas las empresas están migrando poco a poco a esa tecnología'.

Y remarcó: 'Conversaremos con todos los proveedores de señal para pedir que pongan énfasis en combatir la piratería porque no puede ser posible que a Best Cable lo hayan asfixiado económicamente y a los competidores, como **Cable Mundo** en San Juan de Lurigancho, y **GC Multicable** en Ventanilla, le cobren cifras irrisorias. Daría la impresión de ser formal pero a la larga este operador, como otros, son informales. Solicitaremos a estas empresas que sean justas con Best Cable y que comiencen reajustando sus tarifas con todos estos operadores informales'.

Explicó que ha sido una importante dificultad el hecho de 'competir con empresas informales que cobran montos que no alcanzan para sostener una programación legalmente contratada'.



Demóstenes Terrones (der.) junto a Lucio Chuquilin Teran (izq.), jefe de proyectos de Corpetel; Carlos Granzotto, CEO para Latinoamérica de Safeview

Sobre los principales desafíos para este año, Demóstenes Terrones destacó 'consolidarnos vendiendo señal digital e incorporando el Internet a nuestra red con equipos de alta calidad como son el **CMTSC-4** que nos aporta capacidad para 50.000 clientes de Internet'.

Y en lo que se refiere al crecimiento Best Cable, está apostando a incorporar tecnología en sus redes. 'Esperamos contar con el apoyo de los programadores para incorporar programación Full HD', concluyó.

TVSAM BUSCA SUMAR INTERNET Y EXPANDIRSE EN EL INTERIOR DE PERÚ

Sandro Rivero, gerente general del grupo **TVSAM** de Perú, contó a PENSARIO que la empresa se encuentra en plena transición de sus antiguos cables coaxiales por una 'red más moderna', para lo que utiliza fibra óptica y 500.

Actualmente, el grupo brinda a sus abonados el servicio de TV por cable y cuenta con una tarjeta de descuentos en distintas tiendas comerciales. Sobre los servicios a incorporar, Rivero afirmó: 'Queremos entrar al negocio de Internet, así como expandirnos hacia otras ciudades del interior, pero con una tarifa muy reducida ya que en la actualidad son cables muy pequeños que no pueden tener una programación legal y recurren a la piratería. Pensamos que podemos llegar a estos lugares y legalizar esa programación a través de nuestra empresa'.

Sobre la V Cumbre APTC que tendrá lugar en Tarapoto, Rivero manifestó que espera

poder reunirse con los cableoperadores de todo Perú y Latinoamérica, y añadió: 'Todos estamos interesados en las charlas técnicas y esperamos saber un poco más sobre digitalización, así como el manejo de la fibra y también qué otros productos se podrían vender a nuestros abonados'.

Además, el ejecutivo manifestó la preocupación de los operadores respecto de la tarifa de los programadores. 'Esperamos que bajen o al menos mantengan la tarifa, ya que ahora es más fácil que ingresen nuevos competidores. A veces pienso que hasta tienen más ventajas que nosotros los que apostamos por la TV por cable ya que, cuando nuestros equipos e insumos eran mucho más caros que en la actualidad, tuvimos que soportar otro tipo de economía y con el agregado del terrorismo'.

Y agregó que entre las mayores dificultades para los operadores, se encuentra la



Sandro Rivero, gerente general de TVSAM

'competencia desleal, que vende el servicio de cable por debajo de los 12 dólares con una programación superior a los 100 canales'. Sandro Rivero opinó que la industria de TV por cable debería 'legalizarse más', y los programadores darles 'mayor apoyo en la lucha contra la piratería y esto no tendrá una solución mientras compren señales y no compren los decodificadores, compren unas cuantas señales legales para ciertas cabeceras y el resto lo distribuyen en otras localidades'.

Y concluyó: 'Deberíamos tener mayor apoyo y lograr vencer a la piratería, ya que si no nos veremos obligados a hacer lo mismo, lo cual no es la idea'.



GALAXY SAP (U.S.)

Network Solutions

GALAXY representante de Sumavision introduce nueva gama de soluciones digitales de tercera generación.



DTH, HFC, IPTV



SOLUCIÓN TOTAL

- Equipos Head End
- Sistemas de Acceso Condicional
- Middleware
- Seguridad



Green Design: Ahorro espacio; Menos peso equipo; Menor consumo de energía

Contáctanos e Ingresa a nuestra red de distribuidores en Latinoamérica y el Caribe.

Excellence to your service ...

Contact: Luis Acuña - CALA International Sales Manager

luis.acuna@galaxysap.com

Phone: +56 9 7142 0000

Santiago - Chile

Manuel Escamilo Morales, gerente administrativo de Cable Visión Perú, y Ananías Escamilo Florentino, gerente general de Cable Visión Perú 	Ovidio Rueda reconoce a Gabriel Larios como socio honorario de APTC 
Camilo Abuhadba Altamirano, gerente general de Cable Sistemas Andahuaylas; Miguel Arce; y Ramiro Rodríguez, gerente general de Tuyo (Ceneto Holding Group) 	
Ely Napoleon Navarte Loya, titular gerente de Tecnocable y Canal Azul de Santa Lucía Tocache, junto a Alfonso Ramos de Empresa de Televisión y Radiodifusión Bahía EIRN 	César Ricardo Oblitas Muñoz y Mario Reynoso, de Best Cable 
Juan Eduardo del Pino (derecha) de Cable Latino, junto a Nicolás Casas y Ángel Parado, de Via Consultoría y Negocios 	Eusebio Chipana Aguilar, gerente general de Cable América de Perú y Canal Lima Norte; Ysabel Drone de Cablered; y Fabio López Torres, director ejecutivo de Via Consultoría y Negocios de Perú 
Rigoberto Picón, gerente general de Cable Sur, junto a Wilder Willian Rueda Morales, gerente técnico de Cable Sur, y Jorge Luis Zevallos, de Cable Sur Nasca 	Star Global: Renán Chalco Monroy, subgerente de Internet, Jaime Vásquez y Daniel Imata, subgerente de operaciones 
Magno Sáenz Bernabé (CATV Full Imagen SAC), Alfredo Huaman (Cable América), Elvin Lucio Manrique Paredes (Cable Network) e Israel Acuña (Forcatel) 	Jorge Uzategui, gerente general de Soluciones y Aplicaciones Informáticas, junto a Gonzalo Aguilar, de Best Cable 



Tenemos LA SOLUCIÓN
Con SCORD usted podrá:

SCORD SOFTWARE
Reducir • Optimizar • Gestionar

SOFTWARE DE GESTIÓN PARA EMPRESAS CABLEOPERADORAS

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

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

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

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

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

bsnss
FOR BUSINESS



ESTAMOS DONDE TU ESTAS

HBO GO ofrece la programación exclusiva de HBO, sin costo adicional, donde quiera que el suscriptor se encuentre, a sólo un click.

HBO GO
ES HBO DONDE QUIERAS.

HBOGOLA.COM

HBO GO™ está disponible únicamente en algunas zonas de América Latina que disponen de una determinada conexión de banda ancha de alta velocidad o wi-fi. Para poder visualizar la programación en las computadoras, se requiere una conexión mínima de 500 kbps. ©2013 Home Box Office, Inc. Todos los derechos están reservados. HBO® y todas las marcas de canales y servicios relacionados son propiedad de Home Box Office Inc. Servicio disponible para suscriptores del paquete HBO MAX y dependiendo de la disponibilidad del servicio a través de su operador. Pueden aplicar ciertas restricciones.

Solicitada de la Asociación Peruana de Televisión por Cable:

APTC denuncia que GOL TV engañó a los cableros independientes del Perú

Frente a la indiferencia injustificada por parte de la empresa proveedora de señal deportiva GOL TV LATIN AMERICA S.A.C. para entablar conversaciones sobre nuestra propuesta de negociar, la APTC asume el imperioso deber de dirigirnos al público y a la industria de la televisión paga a efectos de comunicar lo siguiente:

Siendo la APTC la Asociación que agrupa a 62 empresas de cable operadoras con un total de 101 cabeceras, y como institución representativa, denunciamos a GOL TV LATIN AMERICA de su posición soberbia y anti dialogante, toda vez que manifestarnos en diversas publicaciones e incluso hacer llegar a la empresa la Carta N° 001-2013/PRESIDENCIA APTC, con el objeto de proponerles una mutua cooperación a fin de que su programación deportiva sea provista a aquellas localidades del país donde nuestros asociados realizan sus actividades ya que existe la expectativa por parte de nuestros suscriptores de que los espectáculos deportivos sean difundidos a nivel nacional.

Hasta el momento dicha empresa no se ha pronunciado en extremo alguno sobre nuestra propuesta, contraviniendo con ello la libre competencia, facilitando así la concentración en el mercado y abusando de la posición de dominio, tal como lo establece la Constitución Política del Perú y la Ley de Represión de Conductas Anticompetitivas (D.Leg. N° 1034), en el mercado del servicio público de radiodifusión por cable debido a que la única empresa que en la actualidad tiene el derecho de transmitir la señal de GOL TV LATIN AMERICA es Telefónica Multimedia S.A., promoviendo con ello que se excluya del mercado a las empresas de radiodifusión por cable que operan dentro del país. Debemos señalar que el señor Francisco Casal, uno de los fundadores de GOL TV, en una entrevista otorgada a El Comercio y publicada el 01 de enero del 2013, afirmó: 'Perú, debo decirlo, me motiva desde la televisión por una cantidad de factores. Lo digo en serio. [¿Cuáles?] Por la historia que tiene y por una inclusión social que hoy no la percibo. De 30 millones de habitantes de Perú, no es posible que solo tres millones puedan ver este popular deporte por cable. Las grandes empresas tienen que hacer su negocio, pero ese negocio tiene que estar pactado en un tema de inclusión. Apuesto por un proyecto deportivo. [...]'.
Siendo así, hacemos nuestras las palabras de uno de los fundadores de la propia empresa GOL TV LATIN AMERICA y le exigimos el respeto irrestricto a libre mercado, conforme señala nuestra Carta Magna del Estado Peruano, el mismo que estimula la libertad de empresa y prohíbe taxativamente el monopolio; de no ser escuchados promoveremos en nuestro país la inclusión social del deporte peruano y solicitaremos al Estado Peruano que se aperture un programa similar a nuestro país hermano de Argentina, el mismo que tiene Fútbol Para Todos, por señal abierta de la Televisión Nacional Argentina, no descansaremos hasta que se cumpla con el respeto irrestricto de la ley peruana. ¡NO A LA POSICIÓN MONOPOLICA DEL PERÚ (Movistar TV)! EXCLUSIVIDAD PROMOVIDA

aptc Asociación Peruana de
Televisión por Cable

LIMA, 01 DE ABRIL DEL 2013.

Ovidio Rueda Curimanea
Presidente APTC

Demostenes Terrones Fernández
Vicepresidente APTC

SIGNAL TV
REPRESENTANTES DE SEÑALES DE TELEVISIÓN POR CABLE

tve 24h tve azteca internacional azteca novelas azteca Cine Glick X

Cinema + TVAgro CABLE NOTICIAS Rumba La maquina del tiempo Musik

La mejor solución de internet inalámbrico para ser competitivo
Un montaje rápido, práctico y económico, plataformas escalables, Tecnología de punta, Casos de éxito

SIGNAL Group **M.A.T.**
SOLUCIONES EN INTER

Síguenos en nuestras redes sociales:

f Signaltv t signaltveu

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

SCIENTIFIC SATELLITE: NUEVAMENTE CON LA APTC

El año pasado, **Scientific Satellite** comenzó operaciones en su nuevo local ubicado en La Molina, desde donde atiende a sus clientes de forma directa y con despachos a nivel nacional. Actualmente, la empresa proyecta la inauguración de su nuevo show room, que comenzará a funcionar a mediados de este año.

En septiembre pasado, organizó un evento en la Cámara de Comercio sobre *Demo Cinebox Cabecera Digital*, con una exposición a cargo del Ing. **Walmer Valverde**, de **Pico Digital**, quien presentó soluciones digitales.

En la APTC, la marca estará presentando el *Demo Cinebox Cabecera Digital*, además de otras soluciones digitales para cabeceras como IPQT-12: IP a QAM, SQT: DTH a QAM, XTC: DTH a QAM para MDU, SVT: Transcoder A/V- MPEQ-2/4.

‘Con la dirección de **Pico Macom**, el objetivo es darle al cableoperador una herramienta para que pueda ofrecer a sus abonados paquetes de películas desde un disco duro en canales digitales, con una mínima inversión inicial y bajo costo mensual’, explicó **Rosa Carrasco**, gerente

general de Scientific Satellite a Prensario.

Y completó: ‘Este año deseamos realizar la inauguración de nuestro nuevo local y aprovecharemos la oportunidad para realizar un seminario magistral dictado por nuestro amigo y colaborador el Ing. **Tomas Delgado** y otros asesores de las marcas que representamos, proyectando la inauguración de nuestro nuevo show room para mediados del año 2013’.

Sobre la empresa, la ejecutiva afirmó: ‘Nuestro capital humano está integrado por profesionales que han ido perfeccionando los productos que nuestros clientes usan en aplicaciones, predios, cabeceras, edificios y redes de fibra óptica a través de ciudades y países. Es lo que los clientes están pidiendo’.

En relación a la transición de los operadores hacia la era digital, explicó que la marca ha ‘perfeccionado los productos digitales, brindando las herramientas necesarias para que los cableoperadores cuenten con equipos y accesorios que demanda la era digital y seguiremos actualizándonos con todas las nuevas marcas’.

Y destacó sobre Internet: ‘Cada vez más



Rosa Carrasco, gerente general de Scientific Satellite, Edgar Carrasco, presidente, y Moisés Mises, presidente de la Conaco, en la entrega del Premio Internacional a la Excelencia Empresarial 2012

clientes están accediendo a brindar el servicio de Internet. Scientific Satellite, siempre apoyando el crecimiento, ofrece una solución óptica pasiva completa para el desarrollo de este medio de transmisión’.

El año pasado, la compañía fue galardonada con el *Premio Internacional a la Excelencia Empresarial 2012*, otorgado por la **Confederación nacional de Comercio** (Conaco) y el Congreso de la República.



FYCO TELECOMUNICACIONES: SOLUCIÓN COMPLETA PARA REDES HFC

FYCO Telecomunicaciones incorporó a **Luis Ramírez Cano** para desempeñarse como gerente general en Perú, como parte del proyecto de consolidación de la empresa en el dicho mercado para aportar sus conocimientos y relaciones con los operadores.

Entre las estrategias de la empresa se cuenta la implementación de nuevas líneas de productos para CATV de primera calidad y para la cual se debía de contar con un ejecutivo de experiencia y conocimientos en la tecnología y de los productores.

Así, se optó por la contratación de Ramírez Cano, quien trabajó anteriormente en **Unión de Compras** y en la organización de las cumbres de la **Asociación Peruana de Televisión por Cable** (APTC).

Entre la primeras acciones ejecutadas se cuentan los convenios de distribución y representación de las marcas **Rayvert**, **Holland**, **Thomas & Betts**, **Band-It** que se suma a las marcas ya representadas en Perú, **Taihan** y **VTK**.

Esta incorporación ha permitido una rela-

ción cercana con la APTC, lo que hizo posible un convenio con los operadores socios para adquirir el equipamiento necesario para sus redes, con buenas condiciones de pago y con las garantías que las marcas ofrecen. FYCO lanzó recientemente una solución total para redes HFC con el equipamiento de planta externa, cabecera y drop a precio competitivo, ideal para los operadores independientes de Perú.

FYCO Perú es el primer importador y distribuidor de fibra en el país y con la solución recién implementada se afianzará en el mercado peruano como una de las primeras empresas proveedoras de tecnología por la cual estará en condiciones de suministrar los requerimientos que se soliciten las empresas que postulan en las licitaciones en la gran red dorsal de fibra óptica que en éste año llevará a cabo y también podrá responder con todas las exigencias que se requiere en cuanto a calidad y tecnologías para los proyectos de telecomunicaciones que se están desarrollando en empresas carrier y operadores de gran envergadura.



Luis Ramírez Cano y Edgar Juárez

El Grupo **FYCO Telecomunicaciones** tiene su principal almacén en Colon, Panamá y desde allí suministra todos los requerimientos de fibra óptica y cable coaxiales con el cual obtiene una rápida respuesta a las órdenes de éstos productos cuando sus filiales lo requieran y a la vez cada país cuenta en sus depósitos de productos un stock que le permite responder con eficacia todas las pedidos internos; los países en operaciones son Panamá, Venezuela, Colombia, Perú y México y atendemos países como Guatemala, Argentina, Haití, Costa Rica desde su almacén principal de Panamá.

NHK WORLD



As últimas notícias do Japão, da Ásia e do mundo

Seus olhos na Ásia

NHK, a emissora pública de TV do Japão, abre uma janela para a Ásia com o seu serviço em idioma Inglês, oferecendo notícias e uma variedade de programas sobre tecnologia, arte, negócios, cultura e aspectos da vida cotidiana.



A nova música japonesa



A fascinante vida em Tóquio



A Cultura japonesa



O fenômeno "KAWAII"

Mais informações em:
www.nhk.or.jp/nhkworld/

Contato: Miyuki Nomura
Representante da NHK WORLD para a América Latina
mail@miyukinomura.com

CORPETEL SIGUE CRECIENDO EN EL MERCADO PERUANO



Gerardo Rodríguez Carranza

Corporación Peruana de Telecomunicaciones (Corpetel), empresa dirigida por **Demóstenes Terrones Fernández**, anunció la contratación de **Gerardo Rodríguez Carranza**, especialista en telecomunicaciones, para llegar con 'mayor énfasis' a sus clientes.

'Visitaremos a cada uno de nuestros clientes en sus respectivas localidades para darles a conocer nuestros productos', afirmó Terrones.



Demóstenes Terrones Fernández

Entre sus productos, se destacan las antenas parabólicas, equipos de alta calidad como amplificadores **Motorola, ACI, Alpha** y su marca propia **FTD Network**.

Cabe resaltar que Corpetel atiende a sus clientes en su local comercial en Jr. Paruro, Lima.

PICO DIGITAL AVANZA CON CINEBOX

SCIENTIFIC SATELLITE DISTRIBUYE EN PERÚ

Pico Digital sigue promoviendo su sistema **Cinebox** en Latinoamérica como proveedor de tecnología que pone un primer pié en la parte de programación. Cinebox es una particular solución con un equipo que permite ofrecer 200 películas en ocho canales lineales y además brinda una guía, todo para sistemas de menos de 1500 suscriptores. Es digital pero con canales lineales. Emite películas americanas, mexicanas y también se incorporan canales españoles o

argentinos. El ofrecimiento para el operador es desde una décima o una 50va parte de lo que le saldrían los canales. El paquete básico es un costo pequeño para el operador.

En breve se podrá ofrecer como segundo paso el Premium, con la oportunidad de tener dos canales HD con una inversión impensada para los pequeños operadores. La caja es HD, MPG4 y ya incluye la licencia del CAS con acceso condicionado. Este segundo servicio



Hugo Valenzuela con Rosa, Edgar y Giselle Carrasco

trae además 100 películas de adultos.

El **Cinebox** ya está metido en México con Non Stop, Centroamérica y en Colombia con **Cableservicios**. Ahora parte en Perú con **Scientific Satellite** de **Rosa Carrasco**.

SAFEVIEW: GRAN PROYECTO DE CAS EN INDIA

MIENTRAS SIGUE EL CRECIMIENTO EN SUDAMÉRICA



Carlos Granzotto, CEO de Safeview para Latinoamérica

Fernando Ruano, CEO de **Safeview**, destacó a **PRENSARIO** que la compañía ganó un gran proyecto en la India con **CNC Network**, un operador de Delhi, para suministrarle CAS, con un compromiso de 700.000 set-top-boxes.

El CAS de Safeview fue seleccionado como sistema de protección de contenido audiovisual de alta seguridad en sus soluciones de TV paga, tanto en modalidad broadcast y broadband, así como en OTT (Over-The-Top).

CNC Network planea migrar a la tecnología de TV digital a más de 700.000 hogares en el estado de Delhi, utilizando la solución de Safeview para Broadcast e IPTV de sus STB. La oferta de servicios de televisión de CNC contará con más de 400 canales en alta definición, así como una guía electrónica de programación que incluirá espacios de publicidad dirigida.

Safeview presentó en Andina Link la solución híbrida de IPTV/OTT a 50 operadores ecuatorianos, colombianos y venezolanos. A Venezuela se le vende la solución broadcast pura tanto en SD como HD.

La importación de cajas venía bien pero



Alberto Pico, de Cable Ser de Colombia, y Fernando Ruano, CEO de Safeview

surgieron problemas que se están solucionando. Una idea es ensamblar cajas en Buenos Aires con la filial local de Safeview y traerlas a través del Cadivi. Ya cuenta con operadores de **Asotel**, **Multitel** y otros independientes para abastecer. En Perú se destacan las dos cabeceras de **Best Cable**, de **Demóstenes Terrones**, que se digitalizaron para HD.

Agregó: 'En Colombia estamos trabajando con los 17 nuevos concesionarios ofreciendo la solución broadcast de SD y HD (las cajas son un 40% más caras). Tenemos además la solución de **Push VOD** que no exige canal de retorno'.

MARK IT

conoce las reglas de branding, comunicación y diferenciación.

Mobile Marketing

Capítulo de estreno viernes 10 de mayo.

ARG 00:00 HS | MEX 22:00 HS | VEN 23:30 HS

24HS de programación inteligente

EVENTOS
TELEVISIÓN
REVISTA
WOBI.COM

WOBI
World of Business Ideas

CABLEVISION
cablecom

MEGACABLE
CONECTAMOS TU VIDA

movistar

Cablemás
Es tu idea

Claro

TELMEJ

Telecable

Cablevisión

tigo

d

América Latina: Alejo Idoyaga • amolina@wobi.com • +(52) 55 5002.3215
México: David Peredo • dperedo@wobi.com • +(52) 55 5002.3250
Cono Sur: Javier Asensio • jasensio@wobi.com • +(54) 11 4110.3388

Región Andina, Centroamérica y Caribe: Multimedia Broadcast Associated
Matilde de Boshell • mboshell@mbanetworks.tv • +(57) 1 642.0079
Carlos Boshell • cboshell@mbanetworks.tv • +(57) 1 642.0079

PIT TELECOM APUESTA A LA FIBRA

APOYO A HANSEN, SUMAVISION Y OTRAS MARCAS

Jorge y Mariana Boza de Pit Telecom

estuvieron en Andina Link y destacaron a Prensario que hubo más clientes reales. También dijeron que si bien hubo en el evento gran cantidad de stands chinos, con su conocimiento de ese mercado sostuvieron que no son las marcas más reconocidas en Asia las que están llegando. Eso aumenta el cuidado que deberían tener los clientes sobre las ofertas que reciben.

Pit Telecom continúa con una progresión po-



sitiva con **Hansen** en toda la región, marca líder china que incluso acaba de abrir una fábrica nueva en Zuhai para sumar a las más de diez que ya tenía. A ella se le brinda soporte y estructura comercial en todos nuestros países. Ahora están apostando a introducir toda la fibra en el mercado pues es el tema de moda: hasta los más pequeños desean poner fibra. Se va a apostar mucho a eso, además de empezar a trabajar de la misma manera otras marcas como **Sumavisión**, que



Jorge y Mariana Boza

será una nueva prioridad.

Pit Telecom cuenta con una planta de más de 1.000 metros cuadrados en Santiago y se han sumado dos personas al área comercial: **David Marileo** y **Solange Zuñiga**. Ahora Jorge Boza va a ir a APTC de Perú, donde se está haciendo un acuerdo con **Krotón**.

AURORA NETWORKS: ACUERDO CON HARMONIC POR SEGMENTO DE CABLE

COMPRÓ EL NEGOCIO DE EQUIPAMIENTO PARA TRANSMISIONES ÓPTICAS

Aurora Networks cerró un acuerdo con **Harmonic** por el que adquirió su segmento de negocio dedicado al equipamiento para transmisiones ópticas, fortaleciendo su lugar en la industria de la TV por cable, por 46 millones de dólares.

La compra incrementará el market share de Aurora Networks en el mercado de transmisiones ópticas, ya que aumentará su base de clientes ya instalada para la provisión de productos y servicios de avanzada y creando oportunidades de crecimiento a largo plazo.

La adquisición ubica a Aurora en una sólida posición para enfrentar los cambios que se esperan en la industria para el 2014. Como



los competidores han hecho movimientos para ampliar el espectro de sus productos y servicios, Aurora continuará enfocándose en la estrategia de producto, proveyendo a los cableoperadores tecnología bien recibida por sus clientes, permitiéndoles dar soluciones a los problemas específicos.

Patrick Harshman, CEO y presidente de Harmonic, dijo: 'Hemos cerrado este acuerdo porque Aurora Networks está establecido como un jugador confiable y respetado en la industria. La dirección de Harmonic ha evolucionado alejándose del acceso a cable, y hemos elegido a dicha compañía para comprar nuestro segmento de negocio dedicado al acceso a cable porque



Guy Sucharczuk

su escala, foco estratégico y compromiso con el cliente nos importan'.

Por su parte, **Guy Sucharczuk**, Chairman, presidente y CEO de Aurora Networks, afirmó: 'La adquisición de este segmento de negocios extiende nuestra posición de liderazgo añadiendo a nuestra marca la parte orientada al cable. Nos hemos dedicado a la evolución de la infraestructura del cable. Este movimiento estratégico es una oportunidad para nosotros de acelerar nuestras innovaciones, continuar creciendo y asegurar que las redes de clientes actuales y base de clientes expandida de Harmonic puedan enfrentar los desafíos de hoy y del futuro'.



NUESTRAS SEÑALES TRANSMITEN
MUCHO MÁS QUE PROGRAMAS

Departamento Venta Señales Internacionales
5411 4370 1351 | 5411 4339 1541

www.artear.com

artear
PODÉS CONFIAR

NHK WORLD TV: NUEVOS ACUERDOS Y PROGRAMACIÓN

NHK anunció un acuerdo con All TV para incrementar la distribución de la señal **NHK World** en Latinoamérica.

Desde su lanzamiento en 2009, NHK World TV ha incluido la última información sobre Japón, Asia y el resto del mundo en su programación, así como también una amplia variedad de contenido las 24 horas. La red de distribución ha crecido de manera rápida y sostenida en los últimos cuatro años hasta llegar a la actual cobertura de 162 millones de hogares en 130 países y regiones.

El crecimiento en Latinoamérica ha sido drástico, particularmente en 2012. De cerrarse los contratos con los que la señal se encuentra

en negociación, la distribución alcanzará 1,2 millones de suscriptores, comparado con el mismo período en 2011, cuando el marketing intensivo de NHK World fue iniciado en la región.

Con el acuerdo recientemente cerrado con All TV, NHK World TV apunta a la distribución completa en Latinoamérica en 2013. Esto favorecerá un mayor entendimiento entre oriente y occidente.

All TV Communications es una compañía establecida que maneja diferentes áreas de la industria del entretenimiento y medios de comunicación masiva, con base en Montevideo, Uruguay. En los últimos 16 años, All TV ha crecido hasta convertirse en un distribuidor líder de señales internacionales y contenidos deportivos en el continente.

NUEVA PROGRAMACIÓN

En abril, NHK World TV estrenó nuevos programas de géneros como arte, naturaleza, viajes, comida, noticias y documentales.

Algunos de sus principales programas son *Core Kyoto*, que lleva al espectador al corazón



Adriana Demjen, de All TV (centro), junto a Yuri Sato (izq.) y Miyuki Nomura (der.), de NHK World

de la antigua capital, Kyoto y sus 1200 años de historia. *Lunch On!* muestra la comida que las personas en Japón eligen para almorzar. *Great Nature* muestra los miles de millones de años de historia, su dinamismo y fenómenos misteriosos de la naturaleza.

Además, *Artisan x Designer* presenta a un equipo de artesanos y diseñadores japoneses exhibiendo sus productos.

En contenido noticioso, NHK World estrenó *J-Tech Innovation & Evolution*, una mirada cercana a los desarrollos y producción de los fabricantes japoneses para revelar los secretos de la supremacía que alcanzan los productos "Made in Japan".

Otros programas son *Go, Kitchen, Go!*, *Design Talks*, *J-Architect*, *Asia This Week*, *Tomorrow* y *Wild Life*.



Artisan X Designer

WKD Cable TV Consultants, Corp.

Necesita Amplificadores?... Taps?... Cablemodems?



Nuevo surplus y remanufacturado de marcas conocidas en la industria de TV por cable.

GI/Motorola; Philips/Arris; Scientific Atlanta / Cisco, Texcan / Antec.

Gilbert/PPC/TB; Wavetec/Acterna; TFC/Comscope; Alpha y más.

Amplificación: 450 MHz – 1GHz; Conectores; Cable Modems; 1.1, 2.0, 3.0 y VIP.

Receptores / Moduladores.

Pasivos: Nudo / Fibra óptica; Medición y Testeo; Cable Coaxiales; Herramientas y accesorios
Systema Digital Coship/Irdeto (turn key).

NUEVA DIRECCIÓN:

2615 Douglas Ave., Unit 4

Pensacola, Florida 32504

Tel: 850-479-8333

Fax: 850-479-8339

Celular: 850-232-1772

Sucursal Merco Sur:

Telemundi S.A.

Zurich 255, Of 75

Las Condes

Santiago, Chile

Tel: (562) 231-2454

Fax: (562) 334-2128



CONTACTENOS ahora para planificar el futuro HFC / 3 – 4 play.

Web: www.wkdcable.net - Email: wkdcable@aol.com / wkdcable@wkdcable.com



**El líder en entretenimiento del Ecuador
y sus 4 producciones de más alto vuelo.**



La divertida vida de un grupo de taxistas en la comedia más exitosa de la televisión ecuatoriana.



Un simpático panadero se debate entre el amor de su vida y proteger su verdadera identidad.

Telenovela
150 x 1hr



El destino lleva a una taxista indígena a los brazos de un empresario, en una historia de enredos e intrigas.

Telenovela
105 x 1hr



Un actor de teatro es contratado para asumir la identidad de un famoso reportero, y con ella, todos sus problemas.

Telenovela
130 x 1hr

TELEvisa NETWORKS agranda la familia Golden con el paquete Premier

PRENSARIO se reunió con **Fernando Muñiz** para delinear el año de **Televisa Networks**: 'A diferencia de otros networks, tenemos nuestro ingreso principal en afiliados, pero es menor en AdSales, por lo que tenemos que actualizarnos. Por eso, ascendimos a **José Elizalde** como director de ventas de publicidad, que se viene a reposicionar como ejecutivo de mucha garra y fuerza para el área, lo cual nos complace'.

Porsu parte, explicó, **Daniel Picasso** se ocupará de los territorios de México, Centroamérica y el Caribe, mientras **Carlos Cabrera** y **Marcelo Bresca** siguen en la región Andina y Cono Sur. Todos reportando a muñiz.

Junto con la ampliación de la familia **Golden**,

marca que ahora tiene seis canales identificados con calidad en toda la región, una innovación es el lanzamiento del paquete **Golden Premier**, en sus fees este y oeste. Ambos canales vienen con formato full HD, tiene audio interno con idioma original y doblado al español. Se va a distribuir a la carta con programas de series y de películas. 'La idea es ganar un mercado nuevo, donde un operador puede contratar un paquete de dos señales de manera sencilla y obtener un revenue adicional. Podemos hacerlo porque tenemos primeras ventanas a esos contenidos. Muchas películas, series específicas y eventos'.

Para este año también dijo: 'Tenemos que posicionar además el **Distrito Comedia** (lo que



Fernando Muñiz

era Clásico TV), ganar más mercados para **TDN**, **TLnovelas** y **TLN**, señal en portugués que se ha difundido mucho en canales africanos. En Brasil seguimos y nos ha ido bien con algunos operadores'.

Confirmó además que darán la fiesta de bienvenida en Canitec, para lo que están buscando el lugar ideal. 'Para nosotros en temas de logística es muy positivo que sea en Ciudad de México'.



Hortensia Espitaletta

de intriga, acción y romance, dirigidas a un público masivo y multitarget, ideal para dar una alternativa a los operadores del Perú.

Hortensia Espitaletta afirmó: 'Con **XTime** tenemos muy buena distribución en Perú y esperamos que los operadores puedan empaquetar la señal con Cine Click para una oferta adecuada a su público, de alta calidad y muy accesible'.

SIGNAL SUMA A CINE CLICK

14 DE TRAYECTORIA EN LA REPRESENTACIÓN DE SEÑALES

Hortensia Espitaletta sigue con un trabajo de vanguardia en su empresa de representación de señales, **Signal**, que ya dejó hace tiempo de ser una empresa unipersonal para trabajar con un equipo que incluso ha ido nutriendo a empresas de venta de canales en Latinoamérica.

No es menor que justo en este mes de abril, en el marco de la V Cumbre de la **APTC** de Perú, está cumpliendo 14 años de trayectoria en el mercado andino, Centroamérica y demás países. El trabajo de vanguardia para sus representadas también se vio en la apuesta

que ha venido realizando fuertemente a las redes sociales.

Hace poco se sumó a su portafolio de canales **Cine Click**, un canal de series en español que es una buena apuesta de los mismos dueños de **XTime**, que puede implicar un alto valor agregado a los cableoperadores ya que trae de regreso las más exitosas series de los últimos años: *True blood*, *Bones*, *Grey's anatomy*, *Mumb3rs*, *Charmed*, *Nikita* y *Ally McBeal*. Son las mejores series en español de cada país de habla hispana como así como también del cine americano e internacional con componentes

TV5 MONDE: FUERTE EN LATINOAMÉRICA

Jean Luc Cronel, director de distribución internacional de **TV5 Monde**, estuvo por primera vez en Andina Link junto a **Frederic Grol-Bourel** y la representante local **Matilde de Boshell**.

Cronel destacó a PRENSARIO el alcance regional de la feria y el stand de MBA. Aceptó que hay algunas dificultades en diversos países, como Venezuela, y que 'es difícil' para los canales individuales crecer con la gran oferta que hay tanto en SD como HD. Expresó que esto 'no ocurre únicamente en Latinoamérica' sino que en todo el mundo es igual. Recordó la frase "The content is the King,

but distribution is the Queen" ("el contenido es el rey, pero la distribución es la reina"), como buena descripción de los que ocurre a los canales.

En ese panorama dice que el primer objetivo para este 2013 es mantener su 'buena posición en el mercado'. En París se innova mucho, se editarán 10 canales en HD, pero la estrategia se ajusta a lo que puede dar cada mercado. No es imposible brindar el canal en HD para la región, pero se está esperando que sea el momento justo y lo mismo ocurre, como dijo antes, en otros continentes. También hay un proyecto para un

canal infantil internacional, pero hay mucha competencia en estos países.

De la misma manera, se espera mantener la misma calidad de eventos que tiene TV5 y que son muy difíciles de conseguir, como la Liga Francesa, el Torneo de las Seis Naciones de Rugby o el Tour de France. Frederic agregó que se van a hacer 'muchas acciones promocionales' con los operadores para esos eventos.

Tras 18 años en la región, la apuesta con 12 horas de subtítulos es importante y lo mismo la presencia en los eventos de toda la región.

XTIMECHANNEL
SERÁ INVENCIBLE

barrons CORP USA INC Headquarters 1362 NW 78th Avenue. Miami, Florida 33126 - U.S.A +1 (305) 463.84.82 ventas@xtimechannel.com

SATAMKT México +52 (55) 5654 2771 Email: aguerrero@satmarketing.com

SIGNAL Colombia +(571) 6113907 ext. 103 Email: comercial@signalveu.com

CPTV INTERNACIONAL Guatemala +502-2378-8100 Email: ventasgt@cptvinternacional.tv

¡TU CINE EN CASA!

xtimechannel.com xtimechannel xtimechannel

A&E OLÉ NETWORKS LANZA SEÑAL

En el marco del lanzamiento de **H2** en Latinoamérica, **Eduardo Ruiz**, presidente y gerente general de **A&E Ole Networks**, habló con PENSARIO sobre la señal y la actualidad de la compañía, que en mayo inaugurará oficinas en Brasil para atender 'más de cerca' el mercado de mayor crecimiento de la región.

La señal H2 retoma las temáticas de historia que el canal History tuvo originalmente y que apuntan a un público masculino mayor de 35 años. En abril, hizo su lanzamiento en el sistema de **Dish** en México y ahora apunta a ampliar su distribución a través de la plataforma de **HBO Latin America Group**, que ya está en negociaciones con otros operadores.

'Tomamos la marca History y desarrollamos un canal documental basado en la historia, la tecnología y el universo. Surge como una reacción a que History se fue orientando al público joven con programación menos típica como El precio de la historia, Cazadores de tesoros, Rutas Mortales o Locos por los autos', expresó Ruiz.

'Los hombres mayores de 35 años no tenían una programación especialmente dedicada, y a ellos se enfoca H2 con contenido documental sobre guerras, inventos de la antigüedad y temas que complementan a History'.

Durante el primer año, H2 transmitirá programación doblada al español como *Maravillas*

Modernas, la principal franquicia de History. El resto de la programación estará conformada por producciones que se han visto en algún momento por History, como *Los Archivos Perdidos de la 2da. Guerra*, *Humanidad decodificada*, *El libro secreto del presidente*, *Roma: Construyendo un imperio*, *Batallas A.C.*

En cuanto a las ventas publicitarias, Eduardo Ruiz explicó que el canal está dirigido a un nivel económico y educativo ABC+, con un fuerte potencial de consumo. 'Hasta que su distribución no sea masiva, la publicidad no será nuestra prioridad. El foco estará en hacer llegar el canal a la mayor cantidad de público posible'.

En cuanto a los próximos estrenos de las señales, el ejecutivo anunció el lanzamiento de *O Infiltrado*, una producción original que, desde el 7 de mayo podrá verse en History Brasil. Se trata de una serie de nueve episodios donde el reconocido periodista brasileño **Fred Mello Paiva** se infiltra y muestra paso a paso cómo involucrarse en diferentes rubros.

El 4 de mayo lanzará en History Latinoamérica el especial de dos horas, *Vida eterna* sobre las leyendas de personas que han buscado la inmortalidad. Además, en el mismo mes estrena el show *Gran Colombiano*, un formato de la **BBC**,



Eduardo Ruiz

donde los usuarios podrán elegir quién es el colombiano que mejor representa la historia del país en todos los rubros.

NOVEDADES DE A&E

Eduardo Ruiz anunció que A&E Olé Networks abrirá una oficina en Brasil que, desde el 1 de mayo, producirá contenido para ese país por talento local. 'Brasil es el mercado de mayor crecimiento y mayor cantidad de hogares. Hay que producir para los brasileños, y tener una comunicación más directa con el público de ese país'.

Además, el gerente general de la empresa adelantó que se encuentra definiendo y buscando proveedores para lanzar el servicio de TV Everywhere. 'Buscamos la tecnología que nos permita dar este paso. Por supuesto, en Estados Unidos ya se ha avanzado en este aspecto y nos apoyamos en su experiencia para tomar decisiones al respecto'.



Luz Landa

nes publicitarias más entretenidas y creativas para descubrir los detalles de cómo se llevan las ideas más extravagantes e ingeniosas a la acción.

Luz Landa, productora de la serie, viajó a New York para visitar a las agencias que están marcando tendencia. Estuvo en **Interbrand**, **McCann**, **Framestore** y **JWT**, donde entrevistó a los CEO's, directores creativos y buscadores de tendencias.

'Cualquier excusa para viajar a Nueva York es buena, pero cada vez que viajo por la producción de *Ad Factory*, me doy cuenta de que me encanta mi trabajo. Son semanas de trabajo intenso, donde estoy expuesta cada minuto a personajes creativos llenos de pasión, una fuente de inspi-

ración constante. Nunca deja de sorprenderme la creatividad que maneja la industria, la forma en la que cada una de las agencias va cambiando para adaptarse a las nuevas exigencias del mercado y las reglas que impone a diario el consumidor, cada vez más involucrado en el mundo de las marcas', expresó la productora. Ad Factory invita a descubrir la forma en que se piensan e implementan campañas innovadoras que desafían lo convencional para marcas como **Coca-Cola**, **Nissan**, **American Airlines**, **Macy's** y **General Electric**, entre otras.

En Latinoamérica, la mejor opción de TV Paga en Telenovelas, Talk Show y Variedades...



¡Para todos los gustos!
www.veplustv.com

121 Alhambra Plaza Suite 1400, Coral Gables, Florida. 33134,
 Ph. 305 - 415 6250, Fax. 305 - 908 8848

Ventas Afiliadas
 Marc Hertfelder: mhertfelder@cisneros.com



Ad Factory

ANDINA LINK: BUEN BALANCE DE LA FERIA COMERCIAL

ENTUSIASTA PARTICIPACIÓN DE OPERADORES MEDIANOS



Jaime Vélez, de la Universidad de Antioquía, Carlos Filippi, viceministro Sicom Paraguay, Santiago Vázquez, ministro Setic Paraguay, Iván Sánchez de la CRC de Colombia y Luz Marina Arango

AndinaLinkCartagena cerró su edición número 20 con un muy buen balance de su feria comercial en el centro de Convenciones de Cartagena de Indias, reafirmando que volvió a ser el principal evento para la industria en Colombia y la región andina. Fue una edición superadora porque hubo más volumen de operadores independientes, medianos y no pequeños, con temas importantes para resolver, por lo que participaron con entusiasmo.

Un buen ejemplo a remarcar fue el de **Henry Reyes**, que convocó una reunión de **Asotic** con la mayoría de los 26 socios presentes. Este clima se vio reforzado por la presencia, tanto el miércoles como el jueves, de los principales ejecutivos de los grandes operadores de Colombia como **Une** y **Claro**, junto a **Juan Gonzalo Ángel** que fue participante permanente. También se destacaron los ejecutivos de **Telefónica**, **Peter Kothe**, **Loreto Gaete** y **Gonzalo Arrisueño**, y **Manuel Acosta** de **Cabletica** de Costa Rica.

PRESENCIA DE OTROS PAÍSES

Junto a los colombianos, fue notorio el movimiento de los independientes venezolanos, que recorrieron todos los stands, aunque sea pidiendo rebaja por la reciente devaluación del país.



Carlos Filippi, Viceministro SICOM de Paraguay, y Johana Jaramillo Palacios, gerente de Canal Click, firman acuerdo de cooperación de la señal colombiana y el Gobierno de Paraguay

Junto con ellos, también se hizo ver el contingente independiente peruano, que tuvo a los hermanos **Zamora**, **Ananías Escamilo** y a **Demóstenes Terrones** como figuras más destacadas.

Por su parte, fue grande y muy valioso para la muestra el contingente de operadores de Ecuador, quienes afirmaron que 'hay 22 cables pequeños' con intenciones de organizar su propio evento, con la ayuda organizativa de **Sergio Restrepo**, de ComuTV de Colombia. Se haría a fines de junio y la primera prueba sería con 15 stands. También se quejaron del otorgamiento de la licencia para DTH a Claro.

Por otra parte, se distribuyó un folleto para un evento en Guatemala a mediados de año. Por su parte, Andina Link Centroamérica se confirmó para volver a Costa Rica la segunda semana de septiembre.

STANDS Y CÓCTELES

Respecto a los stands, sobresalieron los espacios de las señales que crecieron en altura. Del lado de tecnología, se notó una muy buena concurrencia. Nuevamente llamó la atención la cantidad de empresas chinas, que incluso superaron la del año pasado, ofreciendo soluciones completas. En general todos los comentarios recabados por



Peter Kothe, Loreto Gaete y Gonzalo Arrisueño de Telefónica



María Carolina Hoyos Turbay, viceministra general de Mintic

Prensario fueron positivos.

En referencia a los cócteles, se distinguió el de **Chello Latin America** que tuvo lugar en el Hotel Santa Clara, donde **Alejandro Kember** mencionó todo el potencial de la nueva empresa de **Liberty Global**, que tiene muchas señales y recursos, y que en Latinoamérica es la sumatoria de las señales de **MGM** y **Pramer**. Asistieron los ejecutivos de Telefónica, Peter Kothe, Loreto Gaete y Gonzalo Arrisueño.

Jeff Fruman de **International Cable** volvió a hacer su agasajo para clientes y amigos en la casa Sueño de Cartagena tras varios años de no hacerlo, que mostró una excelente concurrencia. Se realizó además el tradicional cóctel de bienvenida en el Baluarte frente al hotel Santa Teresa, ofrecido por **Verimatrix** y **MediaNetwork** Latin America, cada vez más protagonista en estos eventos.



Alexandra Villegas, Claudina Penagos, Shirley Gallego de UNE-EPM, con Carlos Boshell de MBA y Juan Toth de TyC Sports



COLOMBIA: EXPECTATIVAS POR LA APUESTA AL DTH Y LAS NUEVAS LICENCIAS



Juan Gonzalo Ángel de Global TV, y Konrad Burchardt de TuVes HD

El futuro del mercado colombiano de TV genera muchas expectativas. Sin duda seguirá creciendo, pues tiene campo con el subreporte de 4 a 8 millones, la alianza **ETB-Emcali**, las 18 nuevas concesiones comerciales nacionales, la conversión de otras licencias a nivel nacional, la de los comunitarios y diferentes apuestas al DTH, modalidad que hasta ahora sólo lleva a cabo con éxito **DirecTV** con algo menos de 600.000 suscriptores y **Movistar** con 300.000.

La TV directa al hogar es incentivada por **MediaNetworks** y **TuVesHD**. **Global TV** de **Juan Gonzalo Ángel** lo sumará este año para llegar a los pueblos desatendidos, en un acuerdo que compartiría con **Henry Reyes** de **HV** de Soacha. En agosto parte el **DTH Social** del gobierno con 13 canales regionales y 7 más.

El DTH sería una de las partes a sumar también de la alianza en curso de **Une** con **Tigo**, que podría complementar zonas no cubiertas con el IPTV. Si todo esto funciona, habrá que ver cómo la reacción de **Telmex/Claro** y de **TV Azteca/Total Play**, con su nueva licencia y

flamante red de fibra.

Pero los independientes no se quedan quietos. Henry Reyes podría completar su control de **Cable Bello**. Reyes es presidente además de **Asotic** con 26 miembros, que hizo una asamblea dentro del hall de exposiciones.

NUEVOS LICENCIATARIOS, NUEVO CONSORCIO

Aparte de TV Azteca, 17 empresas han conseguido las primeras nuevas licencias en diez años, en mayoría ex comunitarios. Diez de ellas ya tomaron la decisión de conformar un consorcio para poder hacer compras colectivas, de equipos y señales, para cumplir sus compromisos con la ANTV, algunos muy difíciles de concretar. La tendencia va a lo digital y la política del Consorcio es digitalizar de entrada el mayor número de cabeceras. Esto no se aplica para los **NBI (Municipios con Necesidades Básicas Insatisfechas)** que les impuso la ANTV y que no son viables económicamente. Por ahora armaron un comité directivo con **Gabriel Puerta** de **Cable Telco**, **Santiago Forero** y **Javier Rojas** como titulares. Como suplentes aparecen **Alberto Pico** y **Gonzalo Osorio**.



Matilde de Boshell (medio) de MBA con Ricardo Guzmán y Carla Toguchi de Media Networks

Otros nuevos concesionarios son: **Rosita Osorio (Barranca Bermejo)**, **Gloria Restrepo**, **Augusto Hoyos**, **Jairo Gómez**, **Jesús Uriel González (Multivisión)** y **Luis Alfonso Guzmán** (exHV de Soacha). La idea es no formar un gremio, por lo cual la única alternativa para esto sigue siendo Asotic, de los denominados operadores 'viejos' del mercado.

Por su parte, Sergio Restrepo dijo que, con sus socios de ComuTV, va por una licencia nacional única para ser competitivos con 100 localidades. Si logran obtener la licencia, cancelarán las comunitarias. Remarcó que el gobierno no dice que quiere acabar con los comunitarios, pero que cada vez les 'es más difícil seguir'.

El nuevo acuerdo TLC no permite canales incidentales; tener sólo siete pagos es inviable comercialmente y, además, en agosto viene la competencia del mencionado DTH social que sólo compite con los comunitarios.

De todas formas no son pocos los que dicen que van a mantener su función comunitaria. **Javier Rojas** de **Antenas Estrella** confirmó que no se pasará al espectro de fines de lucro y que nadie los puede obligar a perder su lugar.



Javier y Belarmino Rojas, de Antenas Estrella



William Galindo y Sergio Restrepo

COMUTV BUSCARÁ GARANTIZAR LA CONTINUIDAD DEL SECTOR

PRESIDENCIA DE WILLIAM GALINDO

William Galindo, presidente de **ComuTV** desde febrero, dijo a **PRENSARIO** que se seguirán tres líneas de trabajo: el área administrativa, la técnica y del área de producción de programas. En cada una se buscará dar asesoramiento y acompañamiento a todas las afiliadas. Una falencia grande es la falta de gerencia y se quiere

ayudar a compensar.

En la parte de Lobby, trabaja de la mano del senador **Eugenio Prieto**, presidente de la comisión de telecomunicaciones del Senado. De allí saldrá la propuesta para la nueva ley de televisión. Se buscará garantizar continuidad del sector.

'La televisión comunitaria ahora tiene una figura legal con la Ley 1507. Todo eso quiere decir que se podrá acceder a recursos como fondos a la TV pública para que los sistemas puedan hacer a nuevos y mejores recursos', remarcó.

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.

Visítanos en el stand N° 31 de APTC 2013.

ALBERTO PICO: CABLE SER Y LOS COMUNITARIOS EN COLOMBIA

Alberto Pico está en la industria de la TV desde 1973. Viene de la televisión abierta, fue socio original de sistemas como **Cable Pacífico** y comenzó la TV comunitaria, donde armó cuatro sistemas en Barranquilla.

Ahora, pese a que es uno de los nuevos licenciarios con fines de lucro con **CableSer**, no reniega de lo que siempre defendió. 'Estoy convencido de que el comunitario es un modelo de impulsión social. Es un atentado que a los usuarios les cambien las reglas con las nuevas concesiones. La Ley 182 '95 que estableció que podían dar señales incidentales internacionales está vigente. El mercado colombiano no está capturado en un 80% por los operadores grandes, pero los comunitarios tienen también su

lugar. Hay que trabajar con la **ANTV** para seguir ordenando la televisión y establecer lugares claros'.

Sobre lo que hacen los nuevos concesionarios, dijo: 'Propicié una reunión el martes con diez de los 18 nuevos licenciarios. Podemos sumar cuatro más y hacer un colectivo para economías de escala para que podamos ordenar y recuperar los suscriptores que nos quitaron los monopolios de **Claro** y **Une**. Vale tanto para los concesionarios que hoy son nacionales como para los comunitarios. Se hará lobby ante autoridades y compra de tecnología y programación. Igualmente, la idea no es formar un gremio y por eso asocié Cable Ser a Asotic'.

'Con **CableSer** nos presentamos para 37 municipios y la idea es cubrir 200 en el futuro. Con todo



Alberto Pico

el consorcio vamos a digitalizar de entrada el mayor número de cabeceras. Dejaremos en SD los NBI (Municipios de Necesidades Básicas Insatisfechas) que nos impuso la ANTV. Son una carga por no ser viables económicamente'.

Y concluyó: 'No somos partidarios del DTH social que quiere hacer el gobierno. Vemos que nos imponen cargas y el DTH social atenta en todas las ciudades que tenemos con repercusiones impensadas'.

VENEZUELA: NEGOCIACIONES TRAS LA DEVALUACIÓN

PARTICIPACIÓN EN ANDINA LINK

Agustín Becerra de **Asotel** destacó que viajaron a Cartagena entre 30 y 40 personas de Venezuela, casi el 80% de los socios de la asociación, pues la situación con la devaluación lo ameritaba. 'Tenemos el inconveniente del pedido del ente regulador de no mover la tarifa. Lo estamos viendo con los programadores que lo entienden pues ya ocurrió en el 2010. Otro problema es que la válvula de escape para la adquisición de divisas está todavía más cerrada.

Hay acuerdos como el Sucre, moneda común con Argentina, Ecuador, Perú, Brasil y Bolivia, junto a algún país de Centroamérica. ALADI es otro convenio de integración para solucionar el problema de divisas.

Asotel tiene 52 empresas, la más grande de Venezuela de operadores con licencia, que es una condición fundamental para ser parte. Hay en total 162 habilitados. Dentro de la propuesta propia, se han unido para ofrecer canales HD y



Agustín Becerra

siguen confiando en la fuerza del local.

También viajaron a Cartagena para el tema tecnológico con mucha gente de Asotel en los seminarios, con foco en cabeceras digitales y tecnologías PON. Con la postería volvieron a trabajar con **Conatel** y **Corpoelec**.

Respecto al éxito del año pasado de su evento propio **Conexión TV**, ya se está organizando en el mismo hotel Eurobuilding, nuevamente para el 13 y 14 de noviembre. Se comenzará a integrar a las demás cámaras y se va a mantener el concepto estantería barata. 'No nos interesa tener ganancia, sino hablar de nuestros temas en Venezuela'.

Otra problemática del mercado es el crecimiento de **CanTV**, que pasaron de 75.000 a 120.000 suscriptores en seis meses por que regalan el servicio. En cambio, no les ha afectado la alianza **Inter Digital**, pues va a territorios sin cable. Tampoco el lanzamiento de la TDT porque hay mucha desinformación.

RED SERVITEL



Nelson Martínez, Hortensia Espitaletta y Willam Galindo

Nelson Martínez de **Red Servitel** también conversó con PRENSARIO remarcando su preocupación por la devaluación. Que los programadores lo escuchan pero todavía no tiene respuesta. Red Servitel reúne 180 socios y negocia por 120.000 suscriptores con las señales. Está también viendo soluciones como la del Sucre para la falta de dólares.



SERVICIO MAYORISTA DE
TELEVISIÓN SATELITAL DTH
MARCA BLANCA

SERVICIO DE DIGITALIZACIÓN
DE CABECERAS ANÁLOGAS

TRANSPORTE SATELITAL DE
SEÑALES DE AUDIO Y VIDEO

TuVes
HD

www.tuves.net
info@tuves.net

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

MPEG4

DVB-S2

PVR

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

MULTIVISIÓN: DIGITALIZACIÓN Y TENDIDO DE FIBRA



Rodolfo Remón junto a Sergio Rentería, de Appear TV

Rodolfo Remón, tradicional operador de **Multivisión** de Maracaibo, Venezuela y miembro de **Asotel**, destacó que de sus cuatro cabeceras, ya digitalizó una y llega con fibra a las otras, a través de un tendido de 180 kilómetros.

La digitalización fue concretada con tecnología de **Safeview**, integrando a **AppearTV**. Ve con entusiasmo soluciones que les ofrecen de conseguir equipos en Argentina y pagar en bolívares.

ENGITEC

Engitec es una nueva compañía de servicios que se suma para el mercado latinoamericano. Tiene su bodega en Austin, Texas, y provee STB y equipos reconstruidos (refurbished), cosmética, venta de partes y servicio técnico a toda la región. Cuenta con más de 60 años de experiencia en CPE y equipos de cabecera.

Las instalaciones en el sur de Texas cuentan con 4500 sq ft de bodega, 3500 de lugar de reparaciones y 1200 de oficinas, más 8 acres para futuros crecimientos.

WISI

Miguel Ángel Martínez estuvo en Cartagena de Indias con el primer stand de **Wisi** en la región. Es un fabricante de Alemania con más 80 años de trayectoria que en Europa es un referente como proveedor de cabeceras y ésta es su primera entrada en Latinoamérica. En India ya cuenta con un gran posicionamiento, con más de 300 cableoperadores como clientes. Su core business está en las cabeceras y transmisión tanto en coaxial como fibra.



Miguel Ángel Martínez

TV CABLE COLOMBIA SA VISTA LANZÓ CONDOTV



Luis Alfonso Guzmán con todo el equipo: Alejandro Peña, Germán Peña, Ricardo Medina, Ricardo Villanueva y Ernesto Rivera

Luis Alfonso Guzmán, antiguo dueño de **HV Televisión** de Soacha, está de vuelta en la industria con una de las nuevas 18 licencias en Colombia. Mientras mantiene su vocación periodística para programas relacionados con sus comunidades, asumió todos los nuevos retos del cable y se comprometió a llegar con internet y TV digital. Es una licencia nacional y van a comenzar con 12 plazas. Entre ellas Bogotá, Chocotá, Granada, Puente del Oro, Purificación y San José del Guaviare.

ANTRONIX



Luis Felipe Ulloa, de TVC, junto a Milton Ulúa, de Antronix

Milton Ulúa de **Antronix** remarcó a **PRENSARIO** que la empresa 'sigue bien en la región', mientras continúa posicionada en el mercado doméstico de Estados Unidos con **Time Warner**, **Comcast** y otras grandes cableras. Está muy fuerte en el tema de los splitters.

En Latinoamérica, mantiene su posición con **Telefónica**, que tiene un 90% de equipos **Antronix** en sus pasivos, y hay muy buenas expectativas con **Net** en Brasil.

SISCOAX

Tras Andina Link y de cara a **APTC**, **Andrés Ríos** destacó que 'quiere crecer mucho' en ese mercado con **Siscoax**, como también en Ecuador y Guatemala. Vale recordar que el fabricante colombiano instaló una bodega en Miami para atender la venta a toda la región en su proceso de internacionalización y que cuenta con socios

Carlos Faría, de **Vista**, destacó a **PRENSARIO** en Cartagena su nuevo **CondoTV**, un generador de canal de TV para condominios con información de la comunidad y cámaras de seguridad. La información está en la nube pero llega a los clientes a través de los cableoperadores. Lleva un año de instalado en **Tricom**.

Vale mencionar que **Vista** tiene sus oficinas centrales en Miami y una base operativa en República Dominicana. Tiene también negocios en Colombia, Argentina y España.



Carlos Faria y Oscar Sanoja

AGC



Tony Cameron y Daniel Torres

Adams Global Communications, distribuidor de **Tulsat** para la región, recuperó a un ejecutivo como **Tony Cameron** para sumar su esfuerzo a **Daniel Torres** en la cobertura. Con esto tiene un equipo fuerte para atender a los cableoperadores.

AGC está siempre a la vanguardia en la distribución, con entrega inmediata y el anunciado mejor servicio post venta de plaza. Cuenta con muchas expectativas en el mercado colombiano y de otros países por las nuevas licencias y la necesidad de la extensión de la planta externa para el triple play.



Rafael Salazar, **Carlos Cruz** de **Krotón**, y **Andrés Ríos** comerciales y tecnológicos como **FyCO** para seguir creciendo. Volverá a estar en **APTC**.

TV Agro
Te acerca al campo

CABLE NOTICIAS
24 HORAS DE INFORMACIÓN

VENTAS:
Piedad Martínez
Tel (574) 448 25 00 Cel (57) 314 862 08 14
pmartinez@globalmedia1.tv
www.globalmedia1.tv

Canales exclusivos con programación 24 horas
dedicados a la información, entretenimiento,
educación y el esparcimiento

NOVA

"Música Anglo las 24 horas del día"

GLOBAL MEDIA
TELECOMUNICACIONES

ALPHA TECHNOLOGIES



Ray Lucero, Carlos Rubio y Lyle Myers

Alpha Technologies tuvo una gran presencia con stand doble en el pabellón principal de Andina Link, contando además con un equipo destacado de varios ejecutivos. Carlos Rubio, responsable de la oficina en Lima, que secunda al Ing. Antonio Gálvez en la región, expresó que en Cartagena Alpha tuvo 'muy buena concurrencia de operadores'.

Despertó mucho interés el cable UPS XM2 junto con el TriPower X33 para el tema de cobertura de energía en edificios de zonas como Bogotá con el modular. El tema de paneles solares también interesa progresivamente con la tecnología Outback Power. Rubio va a estar presente en APTC.

PERFECT VISION: NUEVO CENTRO DE DISTRIBUCIÓN

Perfect Vision abrió el 5 de enero en Orlando el centro de distribución para Latinoamérica, según destacó su director para la región, Joel Quiñones. Mide 50.000 pies cuadrados de almacén y el 80% del producto que maneja es para la región.

Tiene un grupo 12 personas trabajando de los cuales la mitad se dedica a estos países. En enero también abrió oficialmente la oficina de Brasil con Horacio Orozco y está en proceso la autorización de Anatel. Ahora ya tiene todo establecido como empresa oficial en Brasil.

Además, ya está en la segunda fase de la fábrica en Argentina, para estar seguro de que tenga las mismas especificaciones de su cable

internacional. Es un proyecto de 325.000 bovinas de cables. Ahí la idea además de vender local es distribuir a los demás países. Espera llegar a seis líneas de producción.

Con respecto a los próximos shows, Fabián Meza va a Punta Show, Joel Quiñones va a APTC y luego tendrán stand en Canitec de Ciudad de México como el año pasado, de dimensiones grandes.



Joel Quiñones

ALTERNA TV



Pablo Mancuso

Pablo Mancuso comentó a PRENSARIO sobre su entrada en Latinoamérica para la venta de las señales de AlternaTV, división de señales de Satmex.

En Estados Unidos tiene más de diez pero para esta región se han elegido tres: Planet X (deportes extremos), Inti Networks (sobre creencias y mitos latinos) y LAS, Latin American Sports (dedicado al beisbol cubano y de Puerto Rico). Cuenta con oficinas en Miami y México.

Simple. Flexible. Costo-eficiente.



VERSATIVE™

Codificación/Transcodificación para Aplicaciones de IPTV, OTT & Video Tradicional

Transcodificación Offline para Aplicaciones de VOD & Videos Almacenados en Archivos

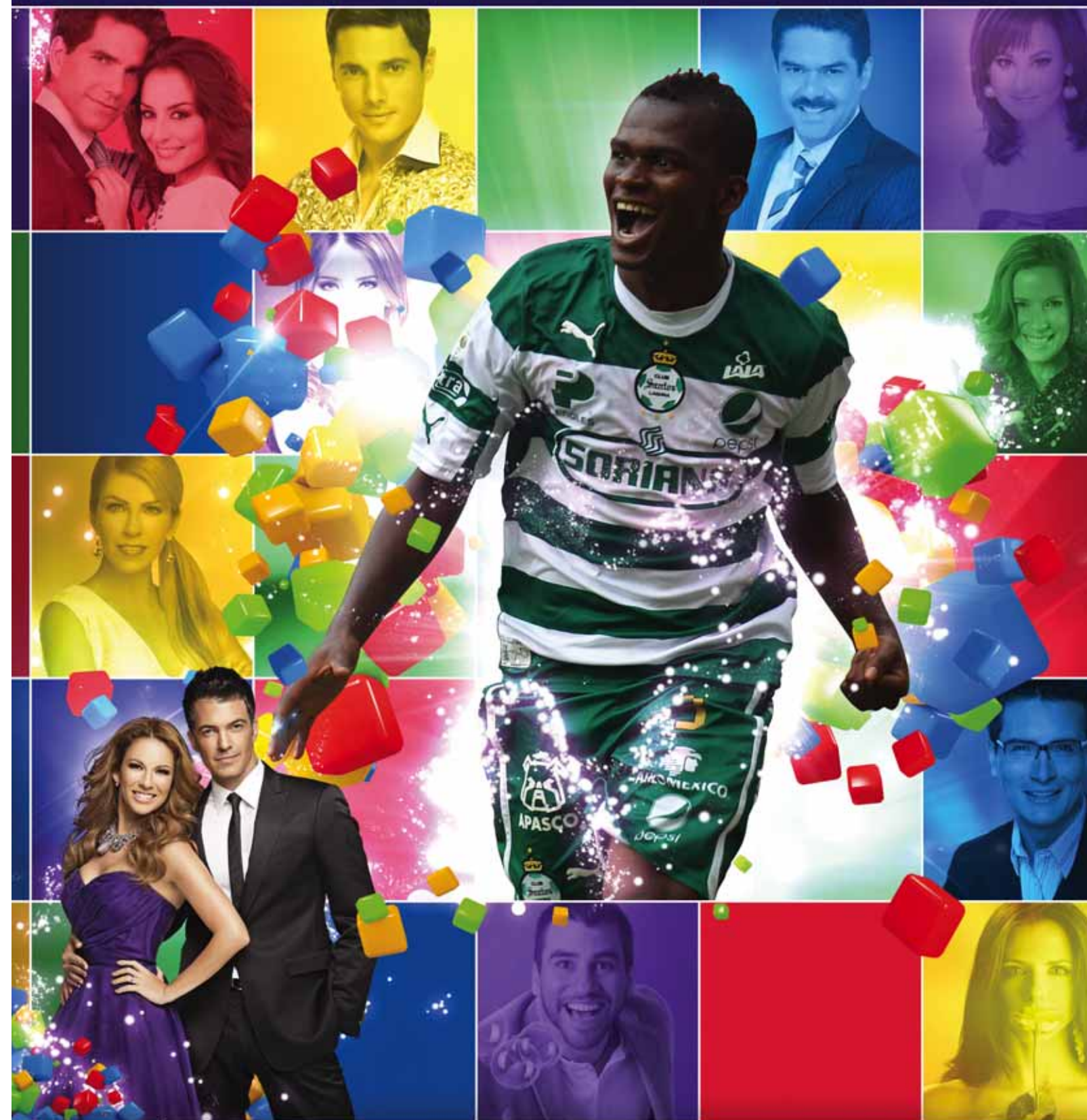
- SD/HD MPEG-2 ≤ H.264
- Alta definición en video con mínimas tasas de bits
- Orientado inherentemente a adaptación de streaming
- Soluciones costo-eficientes, flexibles, escalables
- Amplia gama de opciones en entradas/salidas (Banda Base, SDI, IP, QAM)
- Licenciamiento simple & costo-eficiente pay-as-you-grow
- Administración: basada en web GUI, SNMP, API & servidor administrativo centralizado en cluster

SOLUCIONES DE CODIFICACIÓN/TRANSCODIFICACIÓN • (TRADICIONAL & MULTI-PANTALLA)

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



LO MEJOR DEL ENTRETENIMIENTO
EN ALTA DEFINICIÓN



aztecainternacional.tv

aztecanovelas.tv

sales@comarex.tv

(52) 55 5251.1410

4BSNSS EXTIENDE PRESENCIA DEL SOFTWARE SCORD EN LATAM

4bsnss, empresa peruana de exportación especializada en software para empresas operadores de cable, sigue introduciendo mejoras en su producto principal *Scord*, que ya es conocido en América Latina, como destacó **Javier Ríos**, consulting manager, a PENSARIO.

'4bsnss ya es conocido en la región, gracias al arduo trabajo que hemos venido realizando en los últimos años para presentarle a los operadores de cada mercado los beneficios que a sus servicios podría darles la adopción de *Scord*', señaló el ejecutivo.

Se trata de un software de operación y gestión dirigido a empresas de comunicaciones que desean mayor eficiencia en el manejo de sus actividades, en términos de procesamiento de información, control de procesos críticos y toma de decisiones estratégicas.

Por todo ello, 'brinda beneficios tangibles en la cadena de valor de nuestros clientes, impactando positivamente en procesos de afiliaciones, compras, almacenes, facturación, cobranza, ventas, tesorería, servicio técnico, entre otros'.

Para que siga siendo un producto atractivo para sus clientes, Ríos resaltó que constantemente están aplicando desarrollos al software, lo que en los últimos meses de tradujo en la incorporación de mejoras que posibilitan a cada abonado 'poder

consultar a través de un smartphone el estado de cuenta, lo que redundará para el operador en un importante ahorro operativo en sus servicios de valor agregado'.

También incorporó 'otras funcionalidades como el hecho de integración con los CAS, para que puedan tener mayor control sobre la señal que le están brindando a sus abonados'.

Esto les permite actualmente estar en 60 sistemas en todo el continente, principalmente en Perú (son 47), pero también en Colombia, Venezuela y Panamá, y 'ya hemos cerrado trato con dos empresas de República Dominicana, y existe la posibilidad de entrar en Ecuador'.

En febrero, Ríos estuvo participando en Cartagena de las Indias de Andina Link, haciendo contactos con ejecutivos de las 18 nuevas empresas concesionarias de TV paga otorgadas por la **Autoridad Nacional de Televisión (ANTV)** de Colombia, buscando reafirmar la presencia de 4bsnss.

'Ya teníamos contacto de los meses anteriores con tres o cuatro de los nuevos operadores, y en febrero logramos iniciar conversaciones con siete más, que en todos los casos son empresas que realmente tienen la necesidad de contar con un software como *Scord*', señaló Ríos.

Adicionalmente, el viaje al Caribe colombiano le



Javier Ríos (der.) con Ricardo Chavarría Peralta de Cable Perú

permitió al ejecutivo peruano 'dar mantenimiento de cuenta a los 11 operadores que ya usan nuestro sistema, mostrándoles las innovaciones que hemos realizado en los últimos meses a nuestro software que les permiten brindarles un mejor servicio de comunicación a sus suscriptores'.

Ahora viene la Cumbre de TV paga organizada por la **Asociación Peruana de TV por Cable** en la ciudad de Tarapoto, donde 4bsnss estará participando para apoyar a los 47 operadores locales con los que están trabajando desde hace tiempo. 'Se trata de un mercado que todavía tiene mucha potencialidad, y queremos ayudar a concretarla', concluyó Ríos.

Básicamente, estas mejoras en el producto consisten en la posibilidad para cada abonado de 'poder consultar a través de un smartphone el estado de cuenta, lo que redundará para el operador en un importante ahorro operativo en sus servicios de valor agregado'.

También *Scord* incorporó 'otras funcionalidades como el hecho de integración con los CAS, para que puedan tener mayor control sobre la señal que le están brindando a sus abonados'.



Xavier Rabadán de Promax, junto a Yolima Hernández y Jennifer López Castillo de Producel

está teniendo la televisión en todo el continente'.

Esta segunda experiencia con stand en la convención de Cartagena, le reportó a la compañía muy buenos resultados, 'porque hemos recibido muchos clientes, entre cable operadores y compañías dedicadas al segmento de la radiofrecuencia y de fibra óptica, y nos hemos podido dar a conocer en los mercados de la región'.

Respecto a las necesidades que le plantearon los operadores, Rabadán señaló que 'este año, nos hemos encontrado que los clientes se acercan buscando sobre todo lo que es la parte de equipamiento de medida de cable, y en especial de medidores, análisis y certificación de fibra óptica'.

PROMAX: SOLUCIONES DE MEDIDA PARA LA INDUSTRIA DE LA TV

Promax Electrónica, empresa española con más de 40 años de experiencia en el sector de las telecomunicaciones, está aplicando este año un plan de intensificación de sus inversiones en Latinoamérica para consolidar su presencia en el sector de broadcast de la región, con una amplia gama de equipos de medida para televisión.

Xavier Rabadán, responsable de ventas de la compañía para la región, dijo a PENSARIO que esta estrategia es una continuidad de lo ocurrido en 2012, cuando incrementó 'el esfuerzo y las inversiones para poder tener la máxima presencia en todos los países de Latinoamérica, mediante publicidad, participación directa en convenciones y ferias de la industria, y el afianzamiento de nuestra relación con empresas locales distribuidoras del sector del broadcast'.

Durante Andina Link Cartagena, Promax volvió a destacarse con un stand montado junto a su distribuidor colombiano **Producel**, con el que tiene desde hace años 'una alianza estratégica' por la que se encargan de suministrar 'instrumentación e integración de nuestros sistemas a multitud de empresas del sector de la televisión digital, sea por aire o cable, a partir de que disponen de una red de ingenieros comerciales y de delegaciones propias repartidas por todo el país'.

Parte del esfuerzo de Rabadán en los últimos meses está enfocado a replicar el este modelo de alianza con distribuidores de otros países, a los que 'queremos llegar con nuestros equipos, para ayudar a los operadores de cable, compañías de TV terrestre o satelital e instaladores del sector del Broadcast, a adaptarse a la evolución que

EL CINE ES DHE^{HD}

DISFRUTA DE TUS PELICULAS FAVORITAS EN HD HABLADAS EN ESPAÑOL

Síguenos en: @canal_dhe /canaldhe

www.canaldhe.com

DHE HD TRAE SU PROPUESTA DE CINE A LOS OPERADORES PERUANOS

Julio César Gómez, CEO de **DHE Group**, junto a su equipo comercial encabezado por **Alejandra Rico Pineda**, Sales Manager para Centroamérica y el Caribe, y **Carlos Camargo Magin**, Sales Manager para Sudamérica, participarán por primera vez de la Cumbre de TV Paga organizada por la **APTC** presentando la señal **DHE HD**, lanzada a mediados de diciembre pasado en Latinoamérica.

La construcción de la señal, definida por Gómez como 'una nueva alternativa de entretenimiento dirigida a toda la audiencia de habla hispana en Latinoamérica, interesada en experimentar las mejores emociones que despierta el cine de Hollywood, acompañado por un toque de cine independiente', como una alternativa atractiva para los clientes, DHE inició el 2013 asistiendo a la feria de Natpe para adquirir nuevos contenidos para su pantalla.

Y a partir de allí, está diciendo presente en las convenciones de TV paga de la región, para presentar DHE HD a los operadores. En febrero,

'AndinaLink Cartagena fue un escenario donde mostramos en la región a DHE HD como un nuevo canal de cine en alta definición. La gente comenzó a reconocer quiénes somos personalmente luego de contactos que mantuvimos vía email y telefónicamente, lo que nos está permitiendo iniciar las relaciones comerciales con operadores de cada uno de los países de la región', señaló Gómez.

Uno de esos acercamientos fue con **UNE-EPM** de Colombia, que luego de mostrarse 'muy interesados en nuestra propuesta durante Cartagena', incorporó DHE HD a su grilla de canales de alta definición en su sistema de alcance nacional desde el 1ro de abril pasado.

Gómez resaltó que este acuerdo es muy importante para la señal, que luego de iniciar el año con presencia a modo de prueba en distintos operadores de TV paga de 12 países de América Latina, comenzó a tener distribución comercial oficialmente en Colombia, con acuerdos a cerrarse pronto para ingresar a sistemas de Re-



Oscar Camargo, Mariluz Rubiano, Julio César Gómez, Viviana Gómez y Carlos Camargo de DHE HD

pública Dominicana, El Salvador y Guatemala, además de avanzar con negociaciones en Perú, Chile, Colombia y casi toda la región.

Para continuar el camino iniciado en Cartagena, el equipo comercial del Grupo participó en Punta Show de Montevideo y realizó una gira por los mercados del Cono Sur, lo que continuará ahora en la Cumbre de TV Paga organizada por la APTC en Tarapoto a fines de abril.

'Día a día nuestro equipo comercial se comunica con operadores de todos los países de América Latina para que vean que DHE es una muy buena alternativa que vale la pena llevarle a sus suscriptores y que tiene todos los estándares de calidad de los canales internacionales', concluyó Gómez.



DESDE 1999 PROVEEDOR INTEGRAL PARA EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES







Av. Einstein 1143, Recoleta, Chile
 +56 2 455 9100 / 2 244 7030
 fsanchez@legoocom.com - www.legoocom.com



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

摸摸看 体验为王

同洲全球首家推出电视映像触控技术，被称为“摸摸看”。把电视内容同步“映射”到手机和PAD上，实现“大屏映小屏、小屏管大屏”的低延时操作视听，带来全新的多屏互动体验。该技术攻克了近百年来传统电视屏输入难的世界性难题，被誉为彻底改变用户体验的“三大发明之一”。



● 多屏同时看，手机/平板作为第二屏 ● 低延时技术，复杂的游戏操作照样一触即发 ● 更简单的电视操控，用手机/平板直接控制电视



飞视机顶盒，海量片源及应用



飞PHONE，首款三网融合手机



摸摸派，支持电视映像触控技术

官方商城 www.feishop.com.cn

深圳市同洲电子股份有限公司

地址：深圳市南山区高新科技园北区彩虹科技大厦 电话：0755-26990000 传真：0755-26722666 网址：www.coship.com

SOLUCIONES GLOBALES

Más de 30 años de diseño innovador e ingeniería de cables, conectores y accesorios superiores

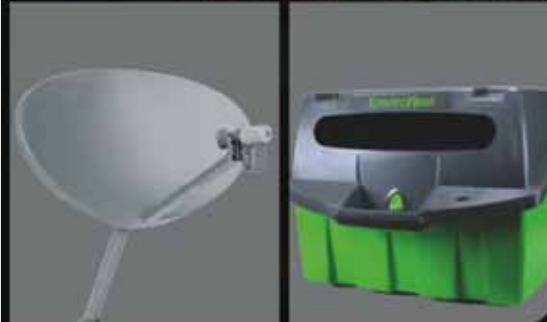
Disponibilidad de producto y logística globalmente

Utilizando nuestra experiencia para crear capacitaciones técnicas

Riguroso control de calidad para mantener producto de alta uniformidad

Productos certificado y superando normas:

- IEC • ISO • RoHS
- UL CSA • ANATEL
- Y SCTE



PERFECTVISION
MANUFACTURING, INC.

ANTENAS | CABLE | MONTAJES | CONECTORES | MEDIDORES | Y MAS

Joel Quinones - Director- International Sales Latin America
Office: 2507 Investors Row Suite #200/ Orlando FL
Phone: + (501)251-5967

Fabian Meza - Territory Manager - South & Central America
Phone: +54-9-3794-28
Horacio Orozco - Territory Manager - Brazil
Phone: +55-1198978-7114

Visit online @www.perfectvisionmfg.com

Piedad Martínez, de Global Media, junto a Carlos y Javier Núñez



Constanza Guzmán y Ricardo Segura, de Mi Cinema



Gilberto Caicedo y HugoValenzuela, de Pico Digital

Ricardo Chavarría y Javier Ríos



Giovanna González, Lourdes Jaross y Jimmy Ontiveros



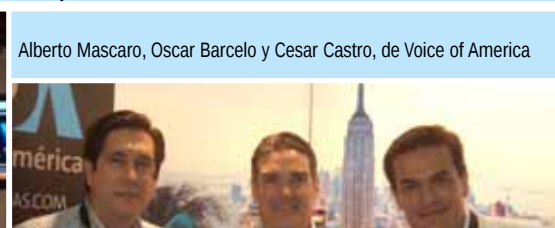
Ralph Messana, de Newtek, Enrique Rojano, de AV Tech, y Ricardo Martín, de Techex



El equipo de ventas de Rincón Technologies



Román Becerra



Alberto Mascaro, Oscar Barcelo y Cesar Castro, de Voice of America

Carlos Faria y Oscar Sanoja, de Vista



Sergio Pérez y Jorge Salazar, de Hitron



Amauri Fernández y Alex Acevedo de Pro Electronic



Sara Caballero, de Telesur



Jimmy Caro y Willy Rivera, de Megatrax



Eduardo Estela Lee y Alejandra Zulua, de Commscope



Marta Luz Vélez, de Asesora de concesionarios



Carlos Dellocchio, Lucila Maldonado, José Ferrentino y Alejandro Kember en la presentación de Chello Latin America



Fernando López y Andrés Herrera, de Sistemas Globales de Comunicación



Alberto Nowisinsky, Daniel Villavencio, Guillermo Ramírez de Harmonic, con Nicolás y Román Becerra de NYL

Promptlink
communications

Plataforma de Pruebas Masiva para Cable Módems y EMTAs

- Banco automático para pruebas y diagnóstico en lote de hasta 48 modems o EMTAs
- Soporta todas las marcas y modelos de equipos
- Prueba todas las versiones DOCSIS, hasta 3.0
- Actualiza automáticamente el firmware de los equipos
- Efectúa pruebas completas de telefonía en los EMTAs, incluyendo calidad de línea
- Permite una operación rápida y sencilla por personal no-técnico
- Posee un completo módulo de reportes con posibilidad de exportar resultados
- Optimiza la logística inversa, aumentando la productividad y confiabilidad de las pruebas

Cable Modem Test Platform

Promptlink Communications
4005 Avenida de La Plata, Oceanside, California 92056, USA
+1 760 688 4022 ext. 726
www.promptlink.com

Soluciones para datos, voz y video sobre cable

PROMPTLINK CONSOLIDA SU PRESENCIA EN PERÚ



David Mosquera, director de ventas para Latinoamérica de Promptlink

Promptlink Communications anunció un acuerdo con Advanced Networks EIRL de Lima para la representación técnica y comercial de sus productos de software en el mercado peruano de televisión por cable.

De esta manera, Promptlink, empresa con base en Oceanside, California, contará ahora con distribución y soporte local para sus soluciones de software para el monitoreo, aprovisionamiento y gestión de firmware para operaciones de cable.

La serie de herramientas de software de Promptlink incluye el **CPM -Cable Plant Monitoring-** para el monitoreo de cable módems, EMTAs, Set Top Boxes y otros dispositivos de red. También, el módulo CMU (Cable Modem Upgrade) permite la gestión remota de firmware de módems y EMTAs, y el **IPS** (Inte-

grated Provisioning System) que facilita un eficiente aprovisionamiento con integración sistémica de CPEs, enlazando la información de abonados con el estado general de la red.

También ofrece eficientes bancos de pruebas para equipos terminales en producción masiva. Las plataformas Cable Modem Test Platform (CMTTP) y Set-Top-Box Test Platform (STBTP) constituyen poderosos bancos de diagnóstico masivo para probar Cable Módems, EMTAs, CM-Routers inalámbricos y Set-Top-Boxes digitales.

Estos productos han sido adoptados por las principales cable operadoras en todo el continente para optimizar sus procesos de

logística inversa.

Promptlink sigue consolidando su presencia mundial. Particularmente en Latinoamérica, la intención para el 2013 en la región es continuar incrementando su base de clientes globales y regionales, que actualmente incluye las principales cable operadoras de servicios múltiples de video, voz y datos en México, Brasil, Argentina, Chile y Colombia.



La serie de herramientas de software de Promptlink para el monitoreo de cable módems y otros dispositivos de red

INTERLINK RECIBE CERTIFICACIONES INTERNACIONALES DE CALIDAD

Interlink, empresa argentina de telecomunicaciones basada en la ciudad de Rosario, Argentina, recibió las certificaciones de calidad ISO 9001/2008 e IQNET, por soluciones desarrolladas con el apoyo del Polo Tecnológico de Rosario.

Este logro de nivel internacional fue obtenido por el diseño y desarrollo de soluciones y servicios de infraestructura de telecomunicaciones mayoristas para la provisión de servicios banda ancha, incluyendo 'análisis, diseño, desarrollo,

testing, implementación y mantenimiento de software aplicado a la gestión técnica y monitoreo de abonados banda ancha'.

El ingeniero **Emiliano Bonansea**, CIO de Interlink, destacó que, 'mediante el cumplimiento de las normas certificadas, Interlink SRL garantiza su compromiso de calidad sobre los procesos que lleva a cabo, continuando con la política de mejora continua en los productos y servicios



Raúl Malisani, presidente de Interlink

que presta'.

Entre sus principales productos se destacan *Flowdat*, software para provisioning y gestión de abonados banda ancha y la representación nacional de **Casa Systems**, empresa líder mundial en la fabricación de CMTS DOCSIS 3.0.

Las grandes marcas que nos respaldan



Telecommunications and CATV Products

Supply Chain Management Experts

People You Can Depend On

eCommerce Solutions

Global Distribution Network

CATV
Alpha Technologies
Arcom
Arris /Regal /Motorola
ATX Networks
Belden /Thomas & Betts
Cable AML
CISCO /Scientific Atlanta
Gilbert
Harmonics
Holland Electronics
IBBS
iNovo
Lindsay Broadband
Opterna (AM Networks)
Pico Digital
RGB Networks
Stereon Electronics
Telerynx
Viewteq
Viking Satcom /CalAmp/Patriot

ELECTRONICS AND TELECOMMUNICATIONS

Adtran
Amino
Comtrend
CXR Larus
Dotix
Enensys
Fujitsu
GarrettCom
Hai-Vision
iNovo
MikroTik
Netgear
Sitelte
Telco Systems
TKH Security
Transition Networks
Ubiquiti

WIRE AND CABLE

AFL
Belden
Corning
General Cable
OCC
Perfect Vision
PPC
Prysmian /Draka
Submarine Cables
Sumitomo
Superior Essex
Times Fiber Communication (TFC)
Vericom

HARDWARE AND MISCELLANEOUS

A.B. Chance
Allied Bolt
Canusa
Central Wire
Dura-Line
HellermannTyton
Louisville Ladder
Maclean Power Systems /Se
National Strand
Preformed Line Products (P
Starline
Telecrafter Products
USA Band
Werner Ladder
Wire World

OSP AND INFRASTRUCTURE

3M
Alpha Technologies
Argus
Bourns
Channell
Charles Industries
Clearfield
Corning
Electric Motion
Energys
Erico
Haze Battery
L-Com
Multilink
Newton
Opterna
PLP
Rettal
Siemon
Suttle
TE Connectivity
Telect
TII Network / Porta System
Transition Networks

TEST EQUIPMENT AND TOOLS

AFL
Anritsu
Fluke
GMP
Greenlee Communication
JDSU
Klein Tools
Lemco Tool Corporation
Ripley
Sumitomo
Sunrise
Trilithic



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

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

GLOBAL MEDIA: CANAL TV AGRO SE EXPANDE EN PERÚ

El Grupo **Global Media Telecomunicaciones**, liderado de **Juan Gonzalo Ángel Restrepo**, anunció que su señal **TV Agro** de Colombia continúa su proceso de expansión en el mercado peruano de televisión por suscripción, donde



Piedad Martínez y Alejandro Ángel Echeverri, de TV Agro

ya está presente en más de 120 sistemas.

TV Agro el primer canal temático con contenidos de agropecuaria tropical, que se ha convertido en una herramienta para el conocimiento y la instrucción de la gente del agro negocio. Su variada temática que comprende toda la cadena productiva animal y agrícola, desde explotaciones artesanales hasta la gran industria tecnificada con los últimos adelantos del sector, hasta donde TV Agro transporta virtualmente a los telespectadores las 24 horas del día.

El contenido de TV Agro se adapta a los intereses agropecuarios de los televidentes peruanos por las similitudes con el mismo sector colombiano desde donde se origina la señal satelital.



Juan Gonzalo Ángel Restrepo

El portafolio de contenidos satelitales del grupo Global-media incluye canales temáticos musicales que explotan los diversos géneros musicales, desde la música de siempre en **Telenostalgia** hasta el sonido envolvente de los ritmos latinoamericanos con **Rumba TV**.

Piedad Martínez, gerente de distribución, comentó a PENSARIO que los televidentes los ven como canales que los ayudan porque son muy educativos, 'como en el caso de **TV Agro**, que aporta a las diferentes regiones en cómo hacer crecer sus producciones. Ya estamos produciendo todo en alta definición y para el próximo año vamos a lanzar la versión HD'.

ESPN: COBERTURA MULTIPLATAFORMA DE LOS X GAMES Foz do Iguaçu

La señal deportiva **ESPN** transmitió, entre el 18 y el 21 de abril, una nueva edición de los **X Games**, esta vez desde Parque Infraero y Parque Nacional de Iguazú, en Brasil, que estuvo disponible a través de las distintas plataformas de la empresa.

Una amplia gama del contenido de los **X Games Foz do Iguaçu** fue distribuida en vivo y en simultáneo en varias plataformas digitales y en la señal ESPN. Los usuarios pudieron seguir al detalle toda la acción del evento y establecer una conversación social interactiva con ESPN, los atletas y otros espectadores.

En televisión, ESPN3 ofreció 23 horas de programación original y en alta definición de los **X Games Foz do Iguaçu 2013** durante los cuatro días de competencia, mientras que ESPNPlay.com brindó la cobertura por Internet en Latinoamérica, con transmisión de eventos en exclusiva. En ESPN los programas se emiten del 22 al 26 de abril, mientras que en ESPN HD los programas se repiten entre el 22 y el 28 de abril.

Además, los **X Games Foz do Iguaçu** se transmitieron en 184 países y territorios a más de 430

millones de hogares, incluyendo África, Europa, Estados Unidos, Canadá y Medio Oriente. El evento también fue emitido simultáneamente en las plataformas internacionales de banda ancha de ESPN en Australia y 40 países de Europa y Latinoamérica.

A través de la plataforma XGames.com/REALSURF, ocho de los mejores surfistas del mundo presentaron videos de 90 segundos con un máximo de ocho maniobras que fueron juzgados por un comité de profesionales respetados del surf.

XGames.com, recientemente relanzado, proporcionó una cobertura integral del sitio desde Foz do Iguaçu, con resultados en vivo, videos de la placa de líderes en tiempo real y elementos de game-cast.

Otros servicios son los Webcasts de música en vivo— **X Games MUSIC Presents**, con una serie de conciertos en el sitio durante los **X Games Foz do Iguaçu**.

La nueva y realizada app de los **X Games** hace fácil el acceso a los momentos destacados, revisar la programación, resultados y las noticias



más candentes de Foz do Iguaçu.

Además, los fanáticos de los juegos pudieron seguir todas las novedades a través de Facebook, Twitter, Google + y Tumblr.

Los **X Games Foz do Iguaçu 2013** inauguraron los juegos de verano, convocando a más de 200 atletas para competir por medallas y premios monetarios en los deportes de Skateboard, BMX, RallyCross y Motocross.

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.

Alpha XM3-HP CableUPS: Innovado transformador diseñado con la más avanzada tecnología maximiza su eficiencia y reduce costos operativos.

Gabinete Alpha HP: Mejoras de seguridad internas y externas que ofrecen mayor protección contra ingresos no autorizados.



Diseño de tapa térmica

Pestañas soldadas

HP

Bisagras ocultas

Puerta empotrada

AlphaCell HP: Exclusiva lámina delgada de plomo puro que maximiza la vida útil de la batería y proporciona un gran respaldo de energía.

Perno de seguridad con llave personalizada

Cerradura de enganche de alta seguridad

Tel: 360.647.2360
www.alpha.com

Alpha Technologies Inc.

PRODUCTS > SERVICES > REPAIRS



POWER & TELEPHONE: BUENAS EXPECTATIVAS PARA EL 2013

Marcelo Zamora, de **ATX**, destacó la concurrencia de Venezuela y Ecuador en Andina Link. Afirmó que 'hubo mucho interés por los productos digitales', en particular para reducir espacio en las cabeceras y tener más densidad, para lo que son muy adecuados los productos de la empresa.



Hubo además demanda por cablemodems que integren el Wi-fi y muchos preguntaron por el Docsis 3.0, algo que no ocurría el año

pasado. En herramientas para HFC y fibra también ha ido bien. Querían comprarlas en la feria, porque hay mucho requerimiento de herramientas de calidad que simplifiquen el trabajo del instalador.

Respecto al año que comienza, dijo Zamora: 'Pensamos que este año será mejor que el pasado, que tuvo el problema del movimiento negativo en Brasil y los problemas de aduana en Argentina. Se



Pablo Adames, de ATX junto a Marcelo Zamora, y Hugh Quiñones, de Ripley

acerca el mundial y se ve más movimiento e interés por soluciones nuevas, por lo que considero que este año el ABTA será un éxito. Soy optimista para los demás eventos también'.

Como novedad, ATX cuenta con la marca **Inovo** con sus módems y el regreso de **Suttle** manejada por **Roberto Vargas**. Hay 100 marcas que se manejan mayormente.

ATX

ATX tiene cada vez más clientes en la región, que los va sumando tanto desde el sector de cable como de broadcasting y compañías de telecomunicaciones. En Andina Link



presentó una nueva plataforma de procesamiento de video, el *Versative*, que codifica y transcodifica por un precio escalable para una gestión súper fácil.



Pablo Adames

LEGOOCOM: CENTRO DE SERVICIO PARA SUDAMÉRICA



Federico Sánchez

Federico Sánchez es el CEO de **Legoom**, compañía chilena que ha instalado un centro de servicio para atender a todo el Cono Sur y Sudamérica con 2.200 metros cuadrados

de planta. Con ese objetivo estuvo en Andina Link. Existe desde 1999 y repara componentes DCT, Cable Módems, MTA's, Fuente Alpha, HFC Line Gear, DTH y Set Top Boxes (STB), con lo cual se abastece y atiende a todos los sectores de la industria de las telecomunicaciones.

Cuenta con infraestructura de Kitting, proceso por el cual re-empacan equipos en caja de cartón con imagen corporativa, accesorios y manual de usuario.

Ya es centro de servicio autorizado de **Motorola**, está por cerrar con **Pace** y también mantiene un acuerdo para los países del sur



con **Fyco** y todas sus marcas. Lo interesante es que repara equipos dentro y fuera de garantía, y una vez realizado el trabajo ofrece seis meses más.

Legocom es especialista en soluciones de logística de reversa, moldeamiento y gestión de procesos operacionales. Se proveen además equipos domiciliarios, planta externa y planta interna. La reparación es de equipos análogos y digitales.



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

exp CANITEC 2013

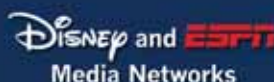
Liderazgo e Innovación

29 - 31 de mayo
Ciudad de México
Centro Banamex

4



Patrocinadores Oficiales



DESDE LA CABECERA HASTA EL HOGAR

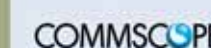
Entregando Productos, Conocimiento, Servicio y Experiencia



TVC
Communications

A DIVISION OF WESCO DISTRIBUTION, INC.

Algunos Suplidores



Marcas TVC



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



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



Intraway

Provisioning Suite

CONOCEMOS LOS DESAFÍOS DE AMÉRICA LATINA



Provisioning y Gestión Integrada de Todos los Servicios



Visítenos hoy mismo en www.intraway.com



PICO DIGITAL™

Integrated Solutions



Go Digital With

CINE BOX



CINE BOX

CINE DRIVE

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



Visite nuestra página web para mas información.

www.PICODIGITAL.com

sales@picodigital.com

Llámanos al **858-546-5050**

Número Gratuito **1-800-421-6511**

© Pico Digital 2013. All Rights Reserved

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 20 provincias del territorio nacional, con redes que cubren más de 610.000 hogares, creemos profundamente en el valor de la sinergia.

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

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

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

Red Intercable, Pymes, República Argentina.



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

BELDEN
SENDING ALL THE RIGHT SIGNALS

ASKA
Communication Corp



MOTOROLA

TELCON

TFC Amphenol

Cablematic
CABLE PREPARATION TOOLS

Sucursal Córdoba:
Boulevard Los Granaderos 2722
Córdoba
Tel.: +54 0351 598 0084
wtsucursalcordoba@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
Tel.: +54 11 4709 6650

www.wiretechsa.com.ar

QAM SNARE

» La tecnología de avanzada permite localizar y medir directamente los canales QAM que se filtran de la red

hunter

» MOBILE WEBVIEW

» CHANGE THE WAY YOU MAINTAIN YOUR NETWORK

» Hunter usa Radar Technology para encontrar exactamente la causa y la localización del problema, sea Analog CPD, Digital CPD, acceso, o impulso de ruido.

01 Encontrando el error
Hunter identifica la zona de la red donde se encuentra el error.

02 Pinpoint la fuente
Utilizando la Quiver móvil, los técnicos pueden localizar el punto exacto del CPD.

03 Solucionando el problema
Con localización precisa del CPD, los técnicos disminuyen, sustancialmente, el tiempo de solución del problema.

ARCOM DIGITAL

www.arcomlabs.com

BROADBAND INTERNATIONAL PRESENTA SU SOLUCIÓN FASTPAC

PARA SACAR EL MAYOR PROVECHO A LA RED EXISTENTE DEL CABLEOPERADOR

Broadband International presenta su solución *Fastpac*, pensada para optimizar al máximo la inversión realizada en las redes existentes del cableoperador.

Se trata de módulos amplificadores fabricados con la última tecnología en amplificación y compatibles con las carcasas (housing) de los amplificadores ya instalados en la red. Pueden usarse para remplazo de los módulos existentes por mantenimiento o para hacer una actualización de la red para aumentar su ancho de banda, mejora tecnológica e incrementar su vida útil.

‘Cada vez más clientes adoptan nuestra solución debido a todos los beneficios que brinda. De fácil instalación, rápido, sin rediseños, sin cortes y reconexiones de cables y conectores, sin reubicación de amplificadores, *Fastpac* facilita la labor de mantenimiento o el proyecto de actualización de la red (upgrade)’, explicó **Fidoll David Moreno**, Sales Manager para Latinoamérica y el Caribe de BroadBand International.

Fastpac posee un diseño con híbridos *plug in* que permiten hacer su remplazo en campo en caso de requerirse, a diferencia de otros equipos en los que los híbridos son soldados al módulo y es necesario hacer la reparación en laboratorio.

Se trata de una opción alternativa para los clientes que actualmente usan amplificadores **Cisco/Scientific Atlanta, Motorola/GI/**

Jerrold o Arris/CCOR/Phillips/Magnavox ya que poseen similares o superiores especificaciones técnicas y desempeño.

Moreno remarcó: ‘Siempre es importante tener un fabricante alternativo en caso de que el fabricante principal falle en sus plazos de entrega, servicio, calidad o decida discontinuar sus equipos’.

Incluye supresor de sobretensiones (crowbar) para proteger y disminuir la probabilidad de falla de los equipos.

La marca brinda dos años de garantía en lugar de los seis meses o un año que ofrecen los demás fabricantes. ‘Miles de nuestros amplificadores ya han sido instalados y se encuentran funcionando correctamente y a entera satisfacción en varios de nuestros clientes en Estados Unidos, América Latina y el Caribe’, sintetizó Moreno.

En la cumbre APTC 2013 Broadband International exhibirá sus productos en el stand central de su nuestro distribuidor **FyCO Telecomunicaciones**. ‘De igual manera, estaremos apoyándolos en la conferencia y demás eventos que para nuestros clientes’, concluyó.



Fidoll David Moreno

SUMITOMO ELECTRIC Y LIGHTWAVE

Rogério López ya viene generando un lugar para **Sumitomo Electric** y **Lightwave**. La primera es una compañía que tiene la impactante cifra de 460 años de trayectoria, pero hace un tiempo abrió el área de telecomunicaciones e inauguró una fábrica de fibra en Carolina del Norte, Estados Unidos, desde la cual ahora también con López busca atender a Latinoamérica.

En Japón ha desarrollado RND y aquí tiene varias divisiones de fibra donde sobresale Light-



Rogério López

wave Networks, con máquinas de fusión, conectores y toda la parte de conectividad con tubos, y esperando llegar también a un mercado amplio que usa fibra soplada, donde se desarrollan proyectos para varias industrias.

Con **Power & Tel** se distribuye en toda la región pero en México y Brasil tienen también partners locales como **Fibremex** y **AGC Nitrón**.

Entre sus productos actuales se destaca una solución excelente con una máquina de fusión de FFTH.

PREMIUM QUALITY MADE IN USA

Keep it simple

PULL BOX especialmente diseñado para una perfecta utilización del material necesario en cualquier instalación de alta calidad que requiera cable coaxial.

ENTREGA 24 HORAS

GRAN AHORRO

5 AÑOS GARANTIA

CARACTERÍSTICAS DROP RG6

- Triple pantalla.
- Con o sin mensajero.
- Audio, video y datos.
- Verificado a 3 Ghz.
- Apto para interior/exterior.
- Recomendado para sistemas con vía de retorno.

Otros formatos de packaging disponibles.

CNA technology

A giant lead for mankind

OFICINA CENTRAL
CableNetwork Associates, Inc.
4800 N Federal Highway Suite E300
Boca Raton, FL 33431
Tel: (954) 312-1200
sales@cablenetwork.net

PLANTAS DE FABRICACIÓN
CNA Technology, LLC
220 Industrial Boulevard
Greenville, NC 27834
Tel: (252) 628-8268
sales@cablenetwork.net
CableNetwork Argentina SRL
Buenos Aires, San Martín
Calle 113 (ex Alvear) N° 2560
Tel: (5411) 4755-5200
ventas.ar@cablenetwork.net

OFICINAS COMERCIALES
CableNetwork Iberica S.L.
Hernández de Tejada, 10 - 4ª
28027 Madrid.
Tel: +34 91 406 37 30
ventas.es@cablenetwork.net
CNA México S. de R.L. de C.V.
Eje 5 Sur N°36, Col. Paseos de Churubusco México D.F.
Tel: (52) 55 5640-7287
ventas.mx@cablenetwork.net

www.cablenetwork.net

Tecnología de punta. Gestión avanzada. Control de servicios.

flowdat le brinda la calidad de operación necesaria para el crecimiento de su empresa, brindando gestión y provisionamiento de servicios DOCSIS, xDSL, Wi-Fi, PacketCable, PPPoE, Telefonía entre otros.

GESTIÓN

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.

OPTIMICE

INTEGRE

casa systems

btí

CMTS DOCSIS 3.0

METRO ETHERNET

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.



Mod. C10G, C3200, C2200 y C1G Series

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. BTI 7000, 700, 800

Realice su consulta telefónicamente o por e-mail: comercial@interlinksrl.com.ar



Corrientes 161
CP. 2000 Rosario
Santa Fe, Argentina

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



ARGENTINA

JORNADAS 2013: INICIÓ ADJUDICACIÓN DE STANDS

La organización de Jornadas Internacionales de Buenos Aires realizó en marzo el acto de adjudicación de stands para la edición 2013 de la expo que reunirá a la industria del cable del Cono Sur, del 25 al 27 de septiembre en el Hilton Hotel.

Walter Burzaco, presidente de la Asociación Argentina de Televisión por Cable (ATVC), y Eduardo Suárez, gerente general de la Cámara de Productores y Programadores de Señales Audiovisuales (Cappsa), destacaron la 'vigencia de la convención' a través del tiempo como el 'más importante lugar' de reunión de la industria de la televisión por cable, y que año a año brinda nuevos espacios y servicios.

Burzaco hizo referencia a los 50 años que cumple la industria y adelantó que 'esto también será un motivo de celebración', que no sólo se recordará durante los días de Jornadas, sino que se realizarán también otros actos federales a lo largo del país con cableoperadores del interior.

Suárez por su parte acompañó las palabras de Burzaco y destacó que Jornadas Internacionales, 'es uno de los ámbitos más importantes, donde las empresas de programación, equipamiento y servicios nos reunimos para presentar los últimos adelantos tecnológicos, para aprender, discutir



Laura Antoniazzi, Eduardo Suárez y Walter Burzaco en el acto de adjudicación de stands de Jornadas 2013

y enriquecernos entre todos'.

Desde el 8 de marzo se puede reservar espacio en forma directa. El plano con cada una de las ubicaciones se encuentra disponible en www.atvc.org.ar y www.cappsa.org.

ENCUENTRO REGIONAL 2013: PRIMEROS EXPOSITORES CONFIRMADOS

El Encuentro Regional de Telecomunicaciones, expo-convención integradora de radio, TV, telefonía e Internet de Argentina, que se realizará en la ciudad de Paraná entre el 25 y el 27 de junio, ya cuenta con sus primeros expositores confirmados para la expo comercial.

Se trata de los proveedores de tecnología y contenidos 3M, Carbi Sistemas, Comunitel, Enlace, Discovery Networks, Fox Latin America Channel, Interlink, MMElectrónica, ReportTV, Tecnofiber, Videoswitch y WireTech.

Auspiciado por entidades como AET, CABA-SE, CACPY, COPITEC, GIGARED y RIDSA, el Encuentro tendrá, además de la exposición comercial, Talleres de Capacitación como así

también Seminarios y Workshops.

TALLER DE ILUMINACIÓN PARA HD

Esta edición de los Encuentros Regionales de Telecomunicaciones contará con un taller de iluminación para producciones audiovisuales a cargo de **Martín Siccardi**, director de fotografía de ADF.

Titulado "Capturar para la luz e iluminar para la captura", el taller se realizará durante los dos días de la expo, entre las 10 y las 14 en el Maran Suites & Towers de Paraná.

La actividad apunta a transmitir la experiencia de los 43 talleres de video SD y HD que desde hace una década viene impartiendo en



diferentes canales de TV de Latinoamérica, de los cuales ya participaron más de 700 profesionales y estudiantes de disciplinas audiovisuales.

Tanto los contenidos del primer día como los del segundo, estarán dirigidos a directores de fotografía, iluminadores, camarógrafos, operadores de video, escenógrafos, maquilladores, documentalistas, estudiantes de cine y video, asistentes de cámara de cine y video, y productores.

Cinegy Archive

El futuro del archivo, la gestión de contenidos y la producción

- Solución de producción y gestión de archivos, integrada
- Desde pequeñas hasta grandes empresas
- Colaboración local en tiempo real y remota a través de la Web
- Acumulación de metadata de forma continua
- Busca, reproduce, registra y edita durante la ingesta
- Soporte para flujos de trabajo de múltiples proxys
- Administración de datos HSM de librerías robóticas opcional
- Modelo de metadatos y flujo de trabajo personalizable
- Flujo de trabajo de producción de noticias integrado
- Integración con ENL de terceros (Avid, FCP, etc)
- Procesos automáticos para importación de video, transcodificación y exportación
- Integración con tráfico y emisión automatizada
- ¡Listo para la nube! Puede funcionar con VM
- API abierta para extensiones o personalización
- Solución llave en mano disponible a través de nuestros distribuidores

Para más información visita www.cinegy.com o contacta alguna de nuestras oficinas:
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360

ÉXITO DE PUNTA SHOW 2013 EN URUGUAY

La edición 2013 de Punta Show se realizó nuevamente en el Conrad Hotel de Punta del Este, tras dos años de cruce Buenos Aires - Punta del Este.

Como es habitual, la convención reunió jornadas académicas sobre temas relacionados con la TV, telecomunicaciones, Internet y redes sociales, exposición de productos y servicios, y workshops técnicos. En paralelo se realizaron reuniones del **Centro de Estudios sobre Regulación de Telecomunicaciones en América Latina** (Cortal) y de la **Cámara Uruguaya de Televisión para Abonados** (CUTA). Como toque emotivo, se rindió homenaje a la memoria de **José Néstor Toledo**, fundador de **Red Intercable** y propulsor de la actividad de los cableoperadores independientes en Argentina.

El almuerzo de bienvenida contó con la presencia y disertación del **Ing. Roberto Kreimerman**, Ministro de Industria, energía y minería de Uruguay quien, en el momento más destacado de la jornada, se refirió al cumplimiento de las metas de expansión previstas por el gobierno uruguayo en materia de telecomunicaciones. También hubo un torneo de fútbol de playa y la tradicional fiesta nocturna auspiciada por la **Asociación de Broadcasters del Uruguay** (Andebu).

La primera sesión estuvo a cargo de **Mari-sa Piñeiro**, COO de **Chello Latin América**, quien enfatizó el concepto de interactividad,



Alejandro Burzaco, Pablo Scotellaro, Luis Pardo, y Raúl Inchausti, presidente Andebu, rinden homenaje a José Néstor Toledo



Guillermo Cantalupi, Mercedes Taormina, Jorge Guillaume y Luis Nogaró, de Turner

con los usuarios eligiendo lo que van a consumir en el momento deseado y su efecto sobre el funcionamiento de la industria y sus empresas. Luego hubo una presentación sobre **Plataformas para una TV Digital Interactiva**, a cargo del **Ing. Gonzalo Mora** y **Federico Saizar**, de **DigiTV**, quienes comenzaron con referencias al apagón analógico en Uruguay, fijado para el 2015, apuntando a que en el 2014 el 60% de los receptores de TV estén adaptados, y se llegue al 100% en 2015.

El **Ing. Sergio de Cola**, titular de la Dirección Nacional de Telecomunicaciones de Uruguay, el **Dr. Sergio Piris**, asesor legal de **Cablevisión**, **Marta Ochoa**, de **DirecTV** y **Virginia Cerveri**, presidente del capítulo uruguayo de Cortal, participaron junto con **Sergio Veiga**, presidente de **Cappsa** de Argentina, en el panel sobre el problema de la piratería en TV paga, sus diferentes aspectos y las acciones que se han encarado.

El contador **Bruno Gilli** habló sobre **Economía y Perspectiva de Negocios del Mundo de los TICs**, considerando que las tendencias relevantes son: crecimiento de la población, reducción de la pobreza y tendencia al aumento de las clases medias, con mayor demanda de servicios de educación, salud y comunicación. El **Ing. Miguel Smirnoff**, fundador de **PRENSARIO**, se refirió a la trayectoria de la TV paga como negocio en los últimos años, sus desafíos actuales y su evolución prevista de aquí a 2015.

Las charlas fueron también propicias para mostrar la existencia de un movimiento de desarrollo tecnológico en el país anfitrión y de un grado de avance interesante en la TV digital, estando un ejecución un software que permitirá determinar el grado de calidad con que cada usuario recibe una señal, con **Rafael Sotelo**, de la Universidad de Montevideo, **Mario de Oliveira Madeira**, gerente técnico del cableoperador **Nuevo Siglo**, y **Fabio Baudo**, gerente técnico de Cablevisión.



María del Carmen Soto y Roberto Kreimerman, ministro de Industria, Energía y Minería de Uruguay, en el corte de cinta inaugural

Y, en un panel con **Leandro Gómez Guerrero**, de **Ideaslab**, **Michel Bonet**, de **GXVision**, y **Victoria Riva**, de **Smartketing**, se incitó a los cableoperadores independientes uruguayos a adoptar estrategias de marketing y servicios más agresivos como manera de defender su negocio frente al avance de los servicios de DTH, que, de acuerdo a lo escuchado en el piso de exposiciones, les están 'quitando suscriptores'.

El mercado uruguayo está en expansión y creció alrededor de 16% en 2012, pero la cuota de mercado de los cableoperadores del



Marcelo Bresca, gerente regional de ventas de Televisa Networks



Hernán Chiofalo y Juan Ybarra, de TyC Sports

interior puede disminuir en el futuro si no adoptan rápidamente la tecnología digital --ya adoptada en Montevideo-- para poder ofrecer HD a sus usuarios, además de reforzar su producción de programación local. El gobierno está enfatizando la necesidad de que los canales de TV abierta incluyan un mayor porcentaje de programación local en sus transmisiones, pero ha sido suspendido el proyecto de licitar más canales de TV digital además de la conversión de los actuales hacia 2015. La medida es razonable considerando que no existe en el país un volumen de facturación publicitaria que permita sostener más canales de los ac-

tualmente existentes.

Para los cableoperadores, además de la competencia del DTH, sigue vigente la prohibición de ofrecer acceso a Internet, tema en cual (al igual que con telefonía fija), la telco estatal Antel tiene exclusividad. Sólo uno de los sistemas de Montevideo, por convenio de 'distribución' con Antel, está en condiciones de ofrecer a sus abonados este servicio.



Juan Camps, Ronald Rodríguez y Gonzalo Stemberg, de Ventas de HBO; Miguel Benavente, de Montecable; Cecilia Castro, de Equital; y Laureano Reynas, Ventas de HBO

CAPPSA: BUEN RESULTADO DE LA CAMPAÑA ANTIPIRATERÍA

Muy satisfecho de su presencia en la reciente convención Punta Show se mostró **Sergio Veiga**, presidente de **Cappsa**, la Cámara Argentina de Productores de Señales Audiovisuales, y VP de **Fox International Channels**.

'Como presidente de Cappsa asistí invitado a la conferencia en Punta del Este, me sorprendió el nivel de las sesiones, y en particular la referida al combate a la descarga ilegal de señales satelitales, el caso de éxito en Uruguay con el decomiso de cajas AZBox y la creación de la Alianza, que a partir de la iniciativa de **DirecTV** y **Nagra** esta agrupando a un gran número de entidades de la región'.

Agregó: 'También tuvimos oportunidad de

conocer el pensamiento y palabra del director de **Dinatel** de Uruguay, el **Ing. Sergio de Cola**, y me sorprendió el conocimiento y lucidez que este funcionario tiene sobre la amenaza que representa la piratería en TV paga'.

'Fue igualmente positiva la contribución del **Dr. Sergio Priz**, de **Cablevisión**, acerca de la campaña contra las conexiones ilegales a cable y el éxito logrado con la recuperación de suscriptores tras los operativos'.

'En términos generales, tuvimos la oportunidad de encontrarnos con personas de distintos países del Cono Sur de Latinoamérica y se puede considerar que fue una excelente conferencia, que permite seguir los negocios muy de cerca



Sergio Veiga

y confirmar que la TV por suscripción sigue siendo una industria pujante', concluyó Veiga.

Cinegy Air

El futuro de la automatización de la transmisión y emisión

- Solución de emisión confiable, escalable, asequible
- Control local y remoto vía conexión de red TCP/IP
- Salida vía SD/HD SDI y/o flujo MPEG2 / H.264
- Escalable desde canales locales hasta centros de control de emisión de grandes empresas con cientos de canales
- Combina y mezcla resoluciones y códecs con soporte VANC
- Soporte de audio multicanal y subtítulos
- Inserción de logo, CG y branding opcionales
- Soporte de sonido envolvente (ej. Dolby Digital ó Dolby-E)
- Integración con tráfico BFX y control de switchers
- Utiliza hardware IT estándar de HP, IBM, etc..
- Soporta tarjetas de video AJA, BMD, etc.
- Emite mientras graba. Grabación programada
- ¡Listo para la nube! Puede funcionar con VM
- API abierta para extensiones
- Solución llave en mano disponible a través de nuestros distribuidores

Para más información visita www.cinegy.com o contacta alguna de nuestras oficinas:
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360

CALENDARIO

MAYO

- L.A. SCREENINGS (14-24) LOS ÁNGELES, USA
- EXPO CANITEC, MÉXICO (29-31)

JUNIO

- FORUM BRASIL MERCADO INTERNACIONAL DE TELEVISÃO (4-5)- SÃO PAULO, BRASIL
- NCTA 2013 (10-12) - WASHINGTON, DC - USA
- NEXTV SOUTH AMERICA SUMMIT 2013 (25-26) - BUENOS AIRES, ARGENTINA
- EXPO CINE, VIDEO, TV 2013 (18-21) - WTC, CIUDAD DE MÉXICO
- NATPE BUDAPEST 2013 (25-27) - BUDAPEST, HUNGARY
- ENCUENTRO REGIONAL DE TELECOMUNICACIONES 2013 (24-25) - ROSARIO, PROVINCIA DE SANTA FE, ARGENTINA

JULIO

- TECNOTELEVISIÓN 2013 (31-1/8), COLOMBIA

AGOSTO

- EXPO-CONVENCIÓN TEPAL 2013 (7-9), HARD ROCK CAFÉ HOTEL, PANAMÁ
- ABTA 2013 FEIRA E CONGRESSO (6-8) SÃO PAULO, BRAZIL
- SET-CONGRESSO TECNOLOGIA DE TELEVISÃO (20-22), CENTRO DE CONVENÇÕES IMIGRANTES, SÃO PAULO, BRAZIL

SEPTIEMBRE

- ANDINA LINK CENTROAMÉRICA 2013 (10-12), COSTA RICA
- IBC 2013 (12-17), AMSTERDAM, HOLANDA
- FERIA COMUTV 2013 (17-19), MEDELLÍN, COLOMBIA
- JORNADAS INTERNACIONALES 2013 (25-27), BUENOS AIRES, ARGENTINA

OCTUBRE

- NEXTV SUMMIT - 3PLAY MEXICO & CENTRAL AMERICA (1-2), CIUDAD DE MÉXICO, MÉXICO
- MIPCOM (5-10), CANNES, FRANCE
- SPORTEL MONACO (14-17), GRIMALDI FORUM, MONACO
- CAPER (23-25), COSTA SALGUERO, Bs. As., ARGENTINA
- CHILE MEDIA SHOW (*), VIÑA DEL MAR, CHILE

NOVIEMBRE

- DIGITAL FIBER (*), VENEZUELA
- CONEXION DIGITAL TV (13-14), VENEZUELA

(*) LA FECHA NO SE HA CONFIRMADO HASTA EL MOMENTO
PRENSARIO INTERNACIONAL

PUNTA SHOW

MVS: FUERTE PRESENCIA EN PUNTA SHOW 2013

DESDE MÉXICO

‘Hemos hecho buena relación con CUTA’, expresó **Sandra Chávez**, subdirectora de ventas Latinoamérica de **MVS Televisión**, a PRENSARIO mostrándose satisfecha con los resultados de la presencia de la empresa en Punta Show 2013.

‘Hemos participado en Punta del Este, y CUTA agremia a la mayoría de los cableoperadores de Uruguay; para el Cono Sur (Argentina, Chile, Paraguay, Bolivia, Uruguay), donde tenemos cuatro canales: **Cine Latino**, **EXA TV**, **Multipremier** y **Viva Sports**, totalmente en español’, remarcó Chávez.

‘Viva Sports es entrenamiento deportivo, Multipremier ofrece cine europeo, cine erótico y cine de Hollywood; EXA es nuestro canal musical, donde regresamos al origen: le gente pide ver videos de su artista favorito, y nuestro slogan es *como lo oyes, lo ves*. Y Cine



Sandra Chávez con Horacio Rodríguez, presidente de CUTA

Latino tiene todo el cine latinoamericano contemporáneo y tenemos los estrenos que ningún otro canal tiene’, detalló.

‘Estamos en el Cono Sur de América para vender nuestro producto. Hemos tenido reuniones y sabemos que hay áreas de oportunidad para nuestros canales. Ahora estamos concentrados en Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay y Bolivia’, finalizó la ejecutiva que de Uruguay, ya partía para Bolivia.

EUROCHANNEL: PRESENCIA REGIONAL

‘Estamos tratando de tener presencia en cada una de las convenciones que se realizan en la región para reforzar la gestión cotidiana’, señaló **Gustavo Rabinsky**, director para el Cono Sur del canal **Eurochannel**, a PRENSARIO.

‘La ventaja de este tipo de encuentros es que permite verse con directivos de la industria y cableoperadores con los que no siempre nos podemos encontrar en circunstancias habituales. Estas reuniones, independientemente de la cantidad que se realicen, son siempre útiles, no para cerrar tratos o firmar acuerdos sino para iniciar conversaciones’, añadió.

‘Eurochannel está bien en general en todo el territorio; no sólo el contenido y calidad de la señal son muy buenos, sino que además tenemos un contacto permanente con los suscriptores de TV paga a través de nuestra página web, donde podemos recoger sugerencias



Gustavo Rabinsky

y generar un intercambio con la audiencia’.

‘Así podemos estar al tanto en forma constante. Sabiendo lo que les gusta y también lo que no les gusta. Es una interacción permanente. Eurochannel ofrece lo más importante de la cultura europea, con programación que no se encuentra en ningún otro lado, y ello es apreciado por la audiencias’.



DISCOVERY, PRESENTE EN PUNTA SHOW

‘Estamos muy bien a nivel compañía, hemos cerrado un 2012 muy bueno, en 2013 seguimos apostando a mejorar el contenido, apuntando a HD, con cuatro canales; pronto habrá noticias de algunos más’, afirmó **Sergio Canavese**, director regional para el Cono Sur de **Discovery Networks**, a PRENSARIO.

‘A Punta Show se concurrió para estar en contacto con el mercado uruguayo, que está creciendo en tecnología y HD, en tanto en Argentina el mercado ha sido afectado por las restricciones en la importación de tecnología, no está creciendo como podría. De todos modos, estamos teniendo muy buena aceptación dentro de estos parámetros ajenos

a nosotros’, añadió.

En lo que hace a tecnología, remarcó: ‘Apuntamos al HD, que ya cuenta con una oferta de 35 canales en la región, con los principales operadores ofreciendo alrededor de 30 de ellos’.

Como novedades de programación de los canales de Discovery, destaca en **Discovery Kids Doki**, un gran éxito animado entre el público infantil, y **Veloz Mente**, que va por su tercera temporada, siendo el primer programa de juegos en este canal. En **Discovery Channel** se ha emitido *La Mafia por Dentro*, serie de cinco episodios sobre Lou Ferrante. En **Discovery House & Health**, *Half the Sky*, serie documental sobre derechos de la mujer,



Sergio Canavese

en **TLC**, *Chefs vs. City* y *Restaurantes Extraños*, sobre cocina y comidas; *Honey Boo Boo*, sobre la niña Alana Thompson, y *Road Less Traveled*, de aventuras turísticas.

BOLD: SOLUCIONES PARA CABLEOPERADORES

‘**Bold Media** es una empresa de soluciones para cableoperadores, que integra redes IP con Broadcast. Venimos del mundo IP y contamos con la experiencia de Nuevo Siglo de Uruguay’.

Ricardo Lima, **Martín Azpiroz** y **Ariel Droyeski** señalaron a PRENSARIO durante Punta Show que ‘la propuesta es implementar una tecnología económica y sencilla, que le permita al cableoperador ampliar su oferta de productos al suscriptor, con VOD, IPTV, TV Everywhere, pantallas múltiples y OTT’.

‘La oferta consolida desarrollos propios para algunos conceptos y en otros recurrimos

a marcas importantes y suplidores del mercado. No le decimos al cableoperador que debe tirar todo lo que tiene, sino que nos ponemos en su punto de vista y ayudamos a optimizar el retorno de su inversión’.

‘Conocemos la realidad del mercado y pensamos en soluciones adaptadas a sus dimensiones reales, no en soluciones a las que el operador deba adaptarse: no debe tener que adaptarse a las nuevas tecnologías’.

‘Esto, en una coyuntura en que el mundo analógico se va a acabar y no se puede prescindir de los avances en materia digital. Lo que se trata



Ariel Droyeski, Ricardo Lima y Martín Azpiroz

es de dar una solución a costos razonables, con una inversión escalable y a la vez sostenible en el tiempo’.



Cinegy Multiviewer

Solución de monitoreo y análisis preparada para el futuro

- Monitoreo y análisis de señales SDI e IP de forma simultánea
- Control local o remoto a través de la Web
- Salida a pantalla(s) local(es) ó como flujo MPEG2 / H.264
- Escalable desde monitoreo de producción local hasta centro de control de emisión con cientos de canales
- Análisis de audio / video, congelación de fotograma, presencia de CC, mono, stereo ó audio 5.1, etc.
- Visualización de VANC y CC, hasta 16 VU-metros por canal
- Soporte de sonido envolvente (ej. Dolby Digital)
- Diseños intercambiables - Editor WYSIWYG
- Utiliza hardware IT estándar de HP, IBM, etc.
- Soporta tarjetas de video AJA, BMD, etc.
- ¡Listo para la nube! Puede funcionar con VM
- Personalización a través de widgets
- Solución llave en mano disponible a través de nuestros distribuidores

Para más información visita www.cinegy.com o contacta alguna de nuestras oficinas:
Cinegy LLC - 1101 Pennsylvania Ave, Washington, DC 20004, USA - teléfono: +1 202-621-2350
Cinegy GmbH - Muellerstr.27, 80469 Munich, Germany - teléfono: +49 -89-2388 5360





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

High-power multi-output EDFA

Adopt Erbium-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 SDI, 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 WR8604G

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 parameters 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;

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



- OM 1111 [Nuevo]
- SG 4000
- SG 2000
- OM 3100
- 6940
- 6920
- Nodos Tierra
- OM 4100

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
- OPC 2100
- Modems Docsis 3.0
- TJ 715Xs
- Modems VOIP
- SBG 900

CABECERAS



- CHP Max 5000 [Nuevo]
- Motorola QSRs
- APEX 1000
- 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

