



▶ 24horas.cl

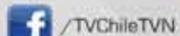
24

HORAS

SIEMPRE ES HORA DE NOTICIAS

CANAL 24 HORAS ES EL CANAL DE NOTICIAS LIDER EN CHILE

Síguenos en :



/TVChileTVN



@TVChileTVN

▶ **Contacto Comercial:**

Alexis Piwonka / alexis.piwonka@tvn.cl
56-2-27077244

Novembre 2013 | Año 19 | # 222

English / Spanish Edition

Prensario

Internacional

www.prensario.net

Televisión • Broadband • New Media • Licensing

GEORGIA WORLD CONGRESS CENTER

CABLE-TEC

EXPO '13

21 y 24 de Octubre - Georgia World Congress Center
Atlanta, Estados Unidos

CHILEMEDIASHOW

5 y 6 de Noviembre - Hotel Sheraton Miramar - Viña del Mar - Chile

2013 summit

Distribución:



**Conexión
Digital TV 2013**



Cobertura:



**Jornadas Internacionales
Buenos Aires - Argentina**



EMPOWER SMARTER CONTENT

Optimize your ROI on content investment through targeted advertising, merchandizing, and tailored customer experiences with award-winning multiscreen solutions from ARRIS.

Transforming how service providers worldwide deliver entertainment and communications without boundaries.

www.arrisi.com

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

ADemás DE POST-JORNADAS ARGENTINA Y COMUTV COLOMBIA

Esta edición de noviembre de Prensario tiene triple llegada: la Expo Cable Tec SCTE que se lleva a cabo en Atlanta; Chile Media Show, que se muda al Sheraton Miramar de Viña del Mar; y Conexión TV, en el círculo militar de Caracas, Venezuela.

Con la Expo Cable Tec SCTE, el foco está en la inversión en tecnología para la televisión por cable en la región, con lo que irán a ver y a comprar los gerentes de ingeniería de los MSOs de Latinoamérica. Todos ellos están reportados en nuestra sección *Latin Buyers Survey*.

Esta edición también abarca la nueva realización de Chile Media Show, con orga-



nización del Grupo Isos, que se ha consolidado en el calendario regional y, si bien conserva el foco en ser el evento para los independientes chilenos, este año

innova bastante en cuanto al encuentro internacional de radios promovido por RFI de Francia y en la creciente participación de Certal, el ente que monitorea la regulación regional.

En tercer lugar y como el año pasado, vuelve a tocar el evento de los independientes venezolanos, Conexión Digital TV, que busca crecer y mantener un lugar donde se hable con mayor exclusividad de la situación de los operadores venezolanos. Habrá foco en el tema de divisas, licencias y la relación con CANTV.

Finalmente, como cobertura de eventos pasados sobresale Jornadas Internacionales de Argentina, con la mesa de CEOs, y ComuTV de Colombia, con cada vez más kilómetros recorridos.



EXPO CABLE TEC SCTE, CHILE MEDIA SHOW AND CONEXIÓN DIGITAL TV VENEZUELA

ALSO, FULL COVERAGE OF JORNADAS INTERNACIONALES (ARGENTINA) AND COMUTV (COLOMBIA)

This November issue of Prensario has triple distribution: Expo Cable Tec SCTE, held in Atlanta; Chile Media Show, which moves to the Sheraton Miramar in Viña del Mar; and Conexión TV, in Caracas, Venezuela.

Regarding Expo Cable Tec SCTE, focus will be on technology investment for cable TV in the region, what are technical managers from the main MSOs in Latin America are looking for, what are they seeking and buying. All of them, reported at our *Latin Buyers Survey* section.

This issue also includes a new edition of Chile Media Show, organized by Grupo Isos, which has been established in the regional calendar, and still keeps an eye on being the most important show for the Chilean independents. This year, it brings some innovation, such as the international meeting of radios hosted by RFI and the increasing participation of Certal, the national regulation monitoring body.

Thirdly, the event dedicated to the independents from Venezuela, Conexión Digital TV, seeks to grow and keeps a spot for discussion about the situation of the Venezuelan operators. It will be focused on foreign exchange, licences and relation with CANTV.

Finally, this Prensario issue includes full coverage of past events: Jornadas Internacionales in Argentina, with the CEOs panel, and ComuTV from Colombia.

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



www.bridgetech.tv Telephone +47 2238 5100

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



THE 2013 CABLE-TEC SHOW IN ATLANTA



2013 has been so far a good year for the television-related technology shows, and the **Society of Cable Television Engineers (SCTE)** convention --to be held this month in Atlanta, GA--, will not be an exception. As it has happened in the last few years, Cable-Tec is attracting a growing delegation of Latin American experts, not only related to cable television but also to its related activities: image & sound capturing, processing, storage and network technology, as well as Internet SD and HD streaming, OTT and all aspects related to digital platforms and social media.

The road from analog television to digital has proven bumpy for broadcast television within Latin America. But, it is agreed that, sooner or later, the portion of spectrum still occupied by the broadcasters at the 700 MHz band will have to be rendered to the telcos for 4G LTE fast-speed telecommunications or other uses the governments will find more profitable than letting the broadcasters use it for free.

The cable industry is no innocent bystander to this process. And there is more: at the recent Tepal convention in Panama City, it was shown

that broadband demand is growing at an annual rate of 50%. This fosters thinking that, sooner or later, part of the broadcast television industry will have to be moved to cable and the same will happen to telecommunications, with the exception of the "last mile", which will be reserved to mobile voice, data and image.

This means the cable industry will have to deploy huge data-processing capacity in the next five to ten years, aside from delivering the existing services to its current customers, if it wants to retain its position as relevant player to the telecommunications industry. The advances of Ultra High Definition 4K and 8K technologies, consuming several times the bandwidth required for HD channels (which are forcing the Latin American cable operators to slash their existing analog television lineup) are not helping, either.

The technology gap now existing between the U.S., Europe or Asia and Latin America will not slow down the interest among Cable-Tec visitors in adopting the newest technologies and equipment available in Atlanta. Experience tells that their purchases tend to skip stages and often avoid mistakes by not jumping into unproven developments or hurriedly purchasing equipment by another innovation.

As usual, the Mexican delegation is expected to be largest, along with Brazil. Mexico is going through a Constitutional change of the regulation framework that allows the pay TV systems to carry at no cost the broadcast channels but establishes an exception when the cable or DTH operation covers more than 50% of the market.

On the other hand, the Mexican pay television



Leaders panel: Jim Ludington, presenter, Mark Dzuban, CEO at SCTE; Dane Snowden, from NCTA; and Phil McKinnney, from Cablelabs



Megacable: Enrique Yamuni; Paul Shmotolokha, from Alpha; Raimundo Fernández, Emerson Sampaio and Sergio Robles

business is growing, with a total of more than 14 million subscribers vs. close to 18 million in Brazil. But the Mexican population is estimated at 112 million while the Brazilian is thought to be in the order of 200 million. And, there is a concentration effect: **Televisa** has recently acquired control (subjected to government approval) of **Cablecom**; it also controls **Sky**, the largest DTH operator (6 million subscribers), where **DirectTV** is a minority partner. Televisa has filed a lawsuit against the retransmission of its broadcast channels, the final decision expected to be in the hands of the **Instituto Federal de Telecomunicaciones** (IFT or Ifetel), which has replaced **Cofetel** (Consejo Federal de Telecomunicaciones) as official watchdog. But, chances are that the Ifetel will wait until what is known as "secondary laws" are enacted with more precise definitions about what is defined as "dominant player" for telecommunications, including television.

Brazil is marching towards digitization but the "analog blackout" deadline has been postponed several times. Now it could be estimated to happen sometime between 2018 and 2020, with certain cities expected to have fully-digital TV earlier. Here, a single-license system allows the telcos to deliver television (but not to produce content) and the DTH operators to acquire



Member of the Year: Cathy Oakes with Joseph Guariglia, from Comcast, Boston



Cristian Gorrini, from Inter; Germán Iaryczower; Patricio Marin and Jaime Laskowki, from Arris



Gabe Larios and Darren Richer, CTO at Columbus Group from the Caribbean



Your services, your subscribers, any device

Pace's marriage of hardware and Elements software creates compelling, future-proofed TV services, from linear TV to advanced hybrid and multiscreen.

- Maximise payTV investments with Tungsten device software to deliver TV services today and tomorrow
- Drive video discovery and consumption with Cobalt enabled Over-The-Top (OTT) solutions
- Deliver engaging user experiences with Oxygen's flexible User Interface (UI) framework
- Protect and securely distribute content at lower total cost with Titanium Unified Rights Management (URM)
- Ensure customer satisfaction and retention with ECO Service Management and integrated applications

This is thinking beyond the box

Visit us at Booth # 1762 in Cable-Tec Expo
21 - 24 October 2013



BRINGING TECHNOLOGY HOME
www.pace.com

terrestrial pay TV operations in order to offer broadband services. **América Móvil**, the telco controlled by **Carlos Slim**, rules at both **Net**, the largest cable operator, and DTH service **Via Embratel**, the second-largest in the country. **DirecTV** controls **Sky**, the largest DTH operation, where **TV Globo** retains a small participation and considerable influence over programming

decisions.

In Brazil, competition is coming from telcos **GVT**, still in the hands of French **Vivendi**, and **Oi**, a merger of locally-owned telcos **Tele Norte Leste** and **Brasil Telecom**. **Telefónica** is also a player, but has been so far unable to match its competitors. The other operators are mostly restricted to serving comparatively middle-sized and small communities. Many of them are members of the **NeoTV** organization, which compounds their bargaining strength.

In Argentina, **Cablevisión** remains the largest operation, with some 3.4 million subscribers or 40% of the market, and **DirecTV** growing aggressively through its prepaid service, having reached a total estimated at 2.15 million subscribers. Three years ago, the government launched a free digital terrestrial television system, branded **TDA**, which gave away some 1.4 million decoders to low-income households, about 7% of the total population. So far, there are no signs that this service, featuring some 27 channels, has affected pay TV growth, but the market is growing at one of the lowest rates in the region (in the order of 5%). The largest issue there is that after Law 26,522 was enacted in 2010, the government wants **Cablevisión** (and its broadband division **Fibertel**) to be divided into parts and cease transmitting some of its cable

channels. The lawsuit is now up for a decision by the Supreme Court, expected to rule on it after the Legislative elections of October 27.

In Colombia, the government is trying to entice the "community pay TV systems" to become licensed operators, a move that means they will have to pay per-subscriber fees of more than a dollar. The affected operators are adamantly opposed to this; at the recently held **ComuTV** convention in Medellín they obtained from watchdog **ANTV** a "promise" to revise Executive Order 0433, which establishes a set of rules. A longstanding problem here is that the official subscriber count falls short of the data provided by multichannel television usage surveys by more than 2 million households, a gap the authorities have been unable to explain until now.

The latest reports from Chile show a rebound after pay TV remained nearly flat in 2012 with the count showing a loss during 3Q12. The cable market is still dominated by **VTR** (controlled by **Liberty Global**) but its total market share has fallen from some 90% in 2005 to about 45% nowadays. The company has grown through selling additional services (broadband, digital telephony, now mobile telephony) instead of adding video subscribers. Telcos **Claro** (controlled by **América Móvil**) and **Telefónica** have filled the gap at the same time they lose market share to **VTR** concerning their other services. The nation is at a standstill regarding Digital TV: in 2008, the government thought the transition from analog should be decided by law instead of a decree. Since the text of the bill included not only the technical aspects but also an array of other issues, it has been under discussion for five years and has not yet been enacted. One of the conflictive aspects is that it requires the pay TV systems to pay the broadcasters for the retransmission of their signals.



Luis Solana García; Raúl Soto and TVC Ecuador technical team; with Cecilia Pedraza, from Cablemás



Giovanni Rivera, from Cablecolor, with Henrique Etrusco, from RGB Networks



Jorge Orellana and Richard Phelps from Pace, with Cablevisión's full team, from Argentina



Mario de Oliveira, from Nuevo Siglo, and Nicolás Aguerre, from Equital



Marc Rocher from Tricom, Vincencio Maya from Tigo, CA and Paraguay



Ariel Tuñon and Diego Eleta, Cableonda Panama, with Cecilia Pedraza, from Cablemás



Brent Smith, from Evolution

Asegurando su operación multipantalla



Lo que sucede cuando el contenido y la audiencia se conectan es una magia cotidiana. Más de 350 operadores de TV digital en más de 85 países confían en nosotros para sustentar esa magia, protegiendo su contenido y sus ingresos.

Junto con sus socios, Conax crea ecosistemas seguros para contenido Premium, que llevan la magia de nuestros clientes al mundo. Conax Xtend Multiscreen™ permite a los operadores ofrecer una experiencia multipantalla segura y poderosa para sus suscriptores en forma eficiente, con bajo riesgo y rápidos tiempos de comercialización.

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

securing content - sustaining magic



CONFERENCE PROGRAM

MONDAY, OCT. 21

RDK session: All things RDK

2:45-4:00 pm

Code, Organization and Community Updates

Moderator:

Leslie Ellis, Technology Columnist, Multi-channel News and President of Ellis Edits

Speakers:

Steve Calzone, Director of Video Applications Development, Cox Communications, Inc.

Steve Heeb, President and General Manager, RDK Management LLC

Steve Reynolds, Senior Vice President, Premises Technology, Comcast Cable

Bill Warga, Vice President Technology, Liberty Global, Inc.

Matthew Zelesko Senior Vice President/Technology, Time Warner Cable Inc.

Workshops

1:15 - 2:30 pm

• Does This House Come With a Remote?

• Faster, More Pervasive WiFi in Homes and Neighborhoods via New Technologies

• Implementing End-to-End IP Video Solutions

• Improving and Consolidating the Cable Back Office With Customer Experience in

• Software Defined Networking—Mining the Hidden Potential in Your Cable

• Finding the Silver Lining in Cloud-Based DVR

• Proactive Network Operations: It's a Family Affair

• Pushing Fiber and Edge Access To the Limit (Bandwidth and Distance)

• Technologies and Services Driving Continued Business Services Growth

2:45 - 4:00 pm

• Big Data + Big Solutions = Bigger Opportunities

• Finding the Silver Lining in Cloud-Based DVR

• Proactive Network Operations: It's a Family Affair

• Pushing Fiber and Edge Access To the Limit (Bandwidth and Distance)

• Technologies and Services Driving Continued Business Services Growth

WEDNESDAY, OCT. 23

SCTE Standards Session

11:00 am-12:30 pm

Business Continuity & the Need for Highly Available Networks

Speakers:

Albert Straub, Time Warner Cable

David Geary, Universal Electric

Brian Allen, Time Warner Cable

Workshops

8:00 - 9:15 am

• Does this house come with a remote?

• Extracting even more bandwidth from HFC

• Leveraging field operations to enable MSO growth

• Managing Energy Across Cable's Distributed Enterprise

• Managing to Maximize the Customer Experience

• Technologies and services driving continued business services growth

9:30 - 10:45 am

• Big Data + Big Solutions = Bigger Opportunities

• Faster, more pervasive WiFi in homes and neighborhoods via new technologies

• HFC on Steroids: options for energizing the HFC plant into the future

• HFC on Steroids: Options for energizing the HFC plant into the future

• Leveraging field operations to enable MSO growth

• The evolving customer experience

• Trim the Network Fat - A healthy recipe for understanding and improving your cable ecosystem

11:00 am - 12:15 pm

• Extracting Even More Bandwidth from HFC

• FTTX - Why wouldn't you do it?

• Improving and consolidating the cable back office with customer experience in mind

• IPv6 Is Here, Where are you?

• Leveraging better compression, higher resolution, and targeted advertising to speed the transition to ip video via connected devices

• Managing to maximize the customer experience

THURSDAY, OCT. 24

International Attendee Breakfast

8:00 - 9:15 am

A Global View of 360 Degree Customer Experience

Speakers:

Hiroshi Asami, EVP, JCTEA (Japan Cable Television Engineering Association)

Charles Cheevers, CTO CPE Solutions, ARRIS Group

Robert Rothschild, Headend Engineering, Cablevisión (Argentina)

Carsten Engelke, Technical Director, ANGA (Association of German Cable Operators)

Workshops

1:00 - 2:15 pm

• Capacity management - feeding the bandwidth beast

• Managing energy across cable's distributed enterprise

• Proactive network operations: It's a family affair

• Pushing fiber and edge access to the limit (bandwidth and distance)

• Remote PHY: close to our heart

• The evolving customer experience

2:30 - 3:45 pm

• Finding the silver lining in cloud-based DVR

• FTTX - Why wouldn't you do it?

• Implementing end-to-end IP video solutions

• Leveraging field operations to enable MSO growth

• Remote PHY: close to our heart

• The future of advanced monitoring

4:00 - 5:15 pm

• Capacity management - feeding the bandwidth beast

• IPv6 Is here, Where are you?

• Leveraging better compression, higher resolution, and targeted advertising to speed the transition to IP video via connected devices

• Software defined networking - mining the hidden potential in your cable network

• The future of advanced monitoring

• Trim the network fat - a healthy recipe for understanding and improving your cable ecosystem

We didn't invent...

Electrical Continuity



Ease of Installation



Reliability



Universal Fit



We just brought it to you... in a connector that's part of the solution, not part of the problem.

SignalTight™

One part fits standard through quad cable easily

Nut Post Continuity Member



Most widely used, performing continuity connector



PPC's patented SignalTight™ continuity member maintains continuity even when left loose



See PPC's demo truck and find out how PPC can get your business connected!



ppcqr.com



6176 East Molloy Rd, E. Syracuse NY 13057
ppc-online.com • 315-431-7200

LATIN AMERICAN BUYERS SURVEY



MEGACABLE, MÉXICO

Raymundo Fernández, director general adjunto de Megacable de México, será otra de las presencias destacadas de operadores de Latinoamérica en la Expo Cable-Tec SCTE de Atlanta. El ejecutivo confirmó a PENSARIO la comitiva del MSO con headquarters en Guadalajara: 'Iremos unas seis personas y los enfoques estarán puestos en productos de FTTH, Docsis 3.0, y la evolución a 3.1 de ese estándar'.

'De la misma manera también estudiaremos IPv6 Evolution y OTT'. Siguen avanzando en la vanguardia de la region para triple y cuádruple play y los nuevos servicios del mercado.



Raymundo Fernández

GRUPO HEVI, MÉXICO

El Grupo Hevi, con los hermanos **Luis y José Vielma**, sigue invirtiendo en su operación de telecomunicaciones por cable. Como prueba de esto, Luis Vielma acudió a la IBC de Amsterdam una vez más, donde estuvo viendo diferentes soluciones y ahora hará lo mismo en la SCTE de Atlanta, a la que va con un equipo 'todavía más numeroso'. Allí irán entre cuatro y seis personas para continuar actualizando su oferta de triple play y avanzar sobre los nuevos servicios, que es 'a lo que está llevando el negocio en México en un escenario tan competitivo'.



Luis Vielma

CABO TELECOM, BRASIL



Decio Feijó e Daniel Picardi

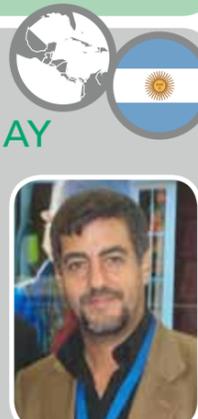
Entre los independientes de Brasil, **Cabo Telecom**, con sede en Natal, en el norte del país, pero presencia en dos docenas de plazas, volverá a ser seguido con interés por los stands en Atlanta. Estará representado por **Decio Feijó y Daniel Picardi**. Lo interesante, según dijo Feijó, es que 'este año iremos sin foco definido, más orientado en la actualización técnica y en busca de ideas para nuevos proyectos'.

MILLICOM/TIGO, CENTROAMÉRICA Y PARAGUAY

Vicencio Maya, CTO de Home Business de Tigo para Latinoamérica, comentó que este año viajarán tres personas de Millicom/Tigo a la Expo SCTE.

'Básicamente estaremos buscando alternativas para monitorear y controlar el transporte IP. Necesitamos poder tener confianza en la transmisión de video a través de multicast, y es necesario garantizar que en la bajada de este contenido se mantendrá la calidad sin ningún tipo de afectación. Es por ello que necesitamos hacer un exhaustivo análisis de esos paquetes en nuestro core y estaremos viendo algunas soluciones que se puedan ajustar a nuestros requerimientos'.

'Por otra parte estaremos revisando algunos CPE D3.0. Queremos desplegar masivamente estos CM para garantizar el crecimiento futuro. También quisiéramos ver como avanza el H.265, pues creemos que este protocolo ayudará mucho al despliegue masivo de HD. Todo esto lo vamos a analizar para desplegarlo en el 1Q2014', enfatizó Maya.



Vicencio Maya

CABLEVISIÓN, ARGENTINA



Juan Vico, Roberto Nobile, Miguel Fernández

Cablevisión de Argentina llevará una importante delegación a la expo SCTE, encabezada por **Juan Vico**, CFO, **Roberto Nobile**, COO, y **Miguel Fernández**, CTO, además de diez personas de muy diversos sectores, entre ellos el jefe de plataformas de producto, **Gastón Molina**, y otros de ingeniería, sistemas, laboratorio y compras.

El objetivo, como de costumbre, pasa por seguir muy de cerca la evolución tecnológica, intercambiar experiencias con otros MSOs, y reunirse con los principales proveedores de la industria.

Obviamente, por lo nutrido de la delegación, los objetivos son diversos. Sólo por mencionar algunos: seguir apostando el crecimiento de velocidad en lo que es banda ancha, con el despliegue de Docsis 3.0, aumentar la participación de VOD, y continuar estudiando soluciones de OTT que ven como uno de los pilares que sostendrá la industria en el futuro.

INTER, VENEZUELA

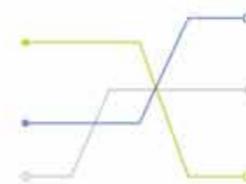
Cristian Gorrini de Inter de Venezuela, que acaba de comprar al operador mayorista de DTH **TuVes HD**, con operación en varios países de Sudamérica, confirmó a PENSARIO que tres personas viajarán a Atlanta. El equipo estará integrado por Gorrini, una persona del departamento de ingeniería, y otra del de operaciones. Van a mirar especialmente soluciones para brindar servicios OTT.

Respecto a su prioridad de trabajo para el futuro cercano, es importante 'definir e instalar de una vez la plataforma DVB-C y avanzar en la digitalización bajo esa tecnología', dijo.

Viene de estar presente también en IBC, sobre lo que afirmó: 'Nos sirvió para aclarar muchas dudas y ampliar la lista de proveedores y soluciones que implica la migración a DVB'.



Cristian Gorrini



ENERGÍA

FIABILIDAD | INTELIGENCIA | SOSTENIBILIDAD | EFICIENCIA



Con el apoyo de más de tres décadas de experiencia en la alimentación y el servicio de aplicaciones de televisión por cable, comunicaciones y energía renovable, los productos de Alpha han ganado una reputación mundial por su rendimiento, fiabilidad y valor. **Soluciones totales de energía** de Alpha Technologies Inc.



www.alpha.com



LATIN AMERICAN BUYERS SURVEY

TELECENTRO, ARGENTINA



Sebastián Pierri, CEO de Telecentro de Argentina, comentó a Prensario antes de la Expo Cable-Tec de Atlanta, que en el orden técnico seguirán apostando a la fibra como gran diferencial de los últimos años, pues están llegando a la gran oferta de 100 megas a sus clientes.

Por otra parte, están trabajando plenamente en sumar nuevos servicios digitales a los que ya tienen. En ese orden está el proyecto del VOD para el año próximo y eso también se debe trabajar en la Expo de Estados Unidos.



Sebastián Pierri

GIGARED, ARGENTINA

Gustavo Salas de Gigared, asistirá a la Expo SCTE de Atlanta y dijo a Prensario: 'El tema principal en la próxima Expo de a SCTE es ¿Dónde vamos con las redes Docsis 3.0, Docsis 3.1, Epon, Gpon o Epc? Es un desafío importante pues los requerimientos de ancho de banda se incrementan sensiblemente'.

'Dosis 3.1 propone cosas importantes pero requiere cambios muy sensibles en la red y los equipos de abonados. Cambia la modulación (OFDM) y por lo tanto los cm', añadió.

Otro tema es Ccap, sobre lo que indicó: 'Es un acomodamiento en un solo equipo de todas las funcionalidades que hoy tenemos dispersas en el head end (cmts, moduladores QAM, etc)'.



Gustavo Salas

CABLETICA, COSTA RICA



Cabletica de Costa Rica tendrá un fuerte equipo en la Expo SCTE de Atlanta, buscando tanto actualizarse como ser más eficientes, según palabras del presidente **Jorge Garro** a Prensario.

Irán **José Gutiérrez**, jefe de nuevos negocios, **Antonio Navas**, gerente de ingeniería, **Alonso González**, jefe del área de redes HFC, **Erick Zúñiga**, jefe área de redes de transporte óptico, **Rodrigo Chacón**, jefe de mantenimiento redes HFC, **Francisco Vargas**, ingeniero de departamento de redes de datos, y **Esteban Ramírez**, ingeniero de departamento de redes HFC.

En cuanto a las tecnologías que se van a ver con mayor atención, buscan la vanguardia del negocio. VOD, OTT, FTTX, DPON-GPON y Docsis 3.1.



Jorge Garro

MONTECABLE, URUGUAY



Federico de León de Montecable confirmó a Prensario que ésta será una Expo SCTE 'realmente importante', pues el operador se fue de la agrupación **Equital** asumiendo el call center, depósito y todas sus compras de manera totalmente individual. Si bien conserva los contactos anteriores, una idea es ampliar el espectro de proveedores para la toma de decisiones. En particular, el equipo que viaja a Atlanta verá el tema de conectores en domicilios y medidores de planta externa, contó de León.

Junto con eso, Montecable está por lanzar con **Conax** la solución híbrida para VOD, que incluye cajas de **Arion** y middleware de **Cubiware**, así que también tiene para avanzar con los servicios digitales.



Gabriel Larrosa y Federico de León

COTAS, BOLIVIA



Mientras **Rolando Borja** integra la comisión para América Latina de la SCTE, hubo diversos cambios en **Cotas** de Bolivia. **Jorge Daniel Orellana** y **Hormando Balcazar** son los responsables del desarrollo de nuevos negocios en el operador. Entre ellos tienen la de nuevas aplicaciones para servicios de mensajería y streaming. En Jornadas estuvieron reunidos con **Rovi** por estos temas.



Rolando Borja

NUEVO SIGLO, URUGUAY



Mario de Oliveira de Nuevo Siglo expresó antes de la Expo SCTE que allí va siempre enfocado a ver el tema de redes, como a la IBC fue a ver el tema de pantallas múltiples. En ese aspecto de la red tiene importantes proyectos de energía y de red óptica para la televisión digital y viajan concretamente a Atlanta a ver opciones para eso.



Rafael Cardozo y Mario de Oliveira

PICO DIGITAL™ Integrated Solutions



Conéctate
a la era Digital con

CINE BOX



CINE BOX

CINE DRIVE

Features

- No requiere decodificador (Set Top Box)
- 200 Títulos de películas digitales SD en 4 canales de TV
- Más de 25 títulos de películas HD en 2 canales de TV
- 100 películas para adulto en 1 canal de TV
- Canal de guía (EPG)
- 24 MHz por todo el paquete (equivale a 4 canales analógicos)
- Disponible solo en Latinoamérica
- El paquete Premium requiere decodificador (Set top box)

Paquete Básico Paquete Premium

Paquete Básico	Paquete Premium
●	●
●	●
●	●
●	●
●	●
●	●



Visite nuestra página web para mas información.
www.PICODIGITAL.com
sales@picodigital.com

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

LATIN AMERICAN BUYERS SURVEY

NET SERVIÇOS, BRASIL



Rodrigo Marques, VP de estrategia y gestión de operaciones de NET de Brasil, dijo a Prensario que este año ha sido especial por la implementación de la ley 12.485/2011 (SeAc), y porque ha ampliado su presencia en nuevas ciudades.

Para fin de año habrá sumado servicios en alrededor de 100 nuevos municipios, los cuales contarán con Ultra Banda ancha (100 MB), HD y VOD. 'El mercado de TV paga ha crecido mucho en los últimos años y nosotros hemos contribuido con el lanzamiento de paquetes diferenciados, combinados y adaptados a cada bolsillo.'

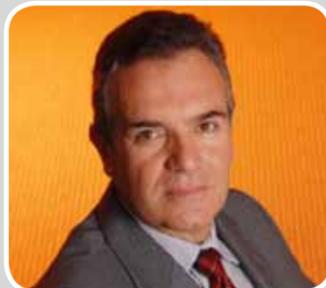
Marques continuó: 'Los próximos años estarán marcados por grandes acontecimientos de repercusión internacional. En consecuencia, NET ve una gran oportunidad de negocio, y planea llevar sus servicios a un número cada vez mayor de brasileños.'

'Nos mantenemos a la vanguardia tecnológica acelerando los procesos de entrega de alta definición, y permitiendo al cliente ver lo que quiera, cuando quieras a través de NOW. Hemos puesto en marcha varios nuevos canales de alta definición este año y hemos alcanzado los 50 canales HD disponibles en Sao Paulo.'



Rodrigo Marques

CLARO TV, BRASIL



Antonio João Filho

Antonio João Filho, director ejecutivo de ClaroTV, confirmó a Prensario que la compañía se ha convertido en el segundo operador satelital detrás de Sky con ofertas de paquetes SD y HD para todos sus suscriptores.

'Claro TV continuará invirtiendo en su cartera de productos y el aumento de la calidad de los servicios. Desde el inicio de la operación en Brasil ofrecemos fútbol PPV y paquetes a la

carta. Recientemente, comenzamos a ofrecer el primer OTT, TeleCine Play, a nuestros clientes que contratan los canales lineales de TeleCine', añadió.

En relación al diferencial del operador, el Ejecutivo sostuvo: 'Además de la calidad superior de imagen y sonido, nos focalizamos en el servicio al cliente, no sólo en las ciudades principales, sino en prácticamente todo el país.'

GVT, BRASIL



Dante Campagno, director de televisión por suscripción de GVT, señaló a Prensario el rápido crecimiento que ha tenido la empresa a un año de su lanzamiento. 'Tenemos casi un 25% de crecimiento en los mercados donde actuamos, que es en la región sudeste, centro-oeste y nordeste del país, llegando hoy a 500 mil suscriptores.'

Explicó que esto se debe a la oferta diferenciada que desde su inicio incluyó HD en el paquete básico con una oferta de VOD y aplicaciones interactivas para todos los clientes. 'También hemos sumado servicios diferenciales como la posibilidad de grabar la programación con la posibilidad de ser vista en cualquier aparato del hogar, los servicios Multiroom, Music Power Club e InstaGVT, un servicio que permite acceder a las redes sociales desde el televisor.'

'Seguimos invirtiendo en estos contenidos diferenciales y en la am-

pliación a otros servicios como telefonía y banda ancha. La idea es seguir innovando en servicios interactivos, contenido sobre demanda trayendo innovación al mercado de TV paga. Ofrecemos 30 canales con ofertas en HD en deportes cine e infantiles en nuestro paquete de entrada y seguimos ampliando la oferta de canales HD para todos nuestros clientes.'

'El VOD es otro pilar de diferenciación, con miles de films disponibles desde 1 dólar con la posibilidad de tener algunos contenidos de forma gratuita', resumió Capagno.



Dante Campagno



Telecommunications
and CATV Products

Supply Chain
Management
Experts

People You Can
Depend On

eCommerce
Solutions

Global
Distribution
Network

Las grandes marcas que nos respaldan

- | | |
|--|--|
| <p>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
Stern Electronics
Telerynx
Viewteq
Viking Satcom /CalAmp/Patriot</p> | <p>HARDWARE AND MISCELLANEOUS
A.B. Chance
Allied Bolt
Canusa
Central Wire
Dura-Line
HellermannTyton
Louisville Ladder
Maclean Power Systems /Senior
National Strand
Preformed Line Products (PLP)
Starline
Telecrafter Products
USA Band
Werner Ladder
Wire World</p> |
| <p>ELECTRONICS AND TELECOMMUNICATIONS
Adtran
Amino
Comtrend
CXR Larus
Dotix
Enensys
Fujitsu
GarrettCom
Hai-Vision
iNovo
MikroTik
Netgear
Sitelle
Telco Systems
TKH Security
Transition Networks
Ubiquiti</p> | <p>OSP AND INFRASTRUCTURE
3M
Alpha Technologies
Argus
Bourns
Channell
Charles Industries
Clearfield
Corning
Electric Motion
Enersys
Erico
Haze Battery
L-Com
MultiLink
Newton
Opterna
PLP
Rettal
Siemon
Suttle
TE Connectivity
Telect
TII Network / Porta Systems
Transition Networks</p> |
| <p>WIRE AND CABLE
AFL
Belden
Corning
General Cable
OCC
Perfect Vision
PPC
Prysmian /Draka
Submarine Cables
Sumitomo
Superior Essex
Times Fiber Communication (TFC)
Vericom</p> | <p>TEST EQUIPMENT AND TOOLS
AFL
Anritsu
Fitel
Fluke
GMP
Greenlee Communications
JDSU
Klein Tools
Lemco Tool Corporation
Ripley
Sumitomo
Sunrise
Trilithic</p> |



seguinos en @PRENSARIO o en Prensario.tv



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

ARCOM: GOOD RESULTS FOR QAM SNARE

PRESIDENT GREG TRESNESS TALKS ABOUT THE PRESENT OF THE COMPANY

Greg Tresness, president of Arcom, told to PRENSARIO that 2013 was a 'good and productive year' for the brand, and explained: 'We had some very large and significant QAM Snare deployments in multiple markets that really jump started that product line. We had been developing and perfecting the technology over the last several years and it was nice to have the opportunity to finally ship the

product in volume. Also, it is good to see how effectively it helps cable operators deal with LTE interferences, both from the ingress and egress perspective.'

'On top of that, we were able to continue our development work and we are now ready to launch two new products at the SCTE. One is a second generation *f-Scout* that now adds remote QAM demodulation capabilities to the platform, and the second is what we term the *Impact Synchronization Engine*, which is an addition to *Hunter* that provides real time synchronization between CMTS type alarms and RF alarms such that the operator can really focus on those impairments that are the most network affecting.'

Also, Tresness said: 'When you create something that is different, that approaches a problem from a different angle, and that offers an effective solution that makes the job of our customers easier. With products like *f-Scout*, *Hunter*, and *QAM Snare*, we have significantly added to the contents of the toolbox with which HFC operators can maintain their networks.'

About customers' knowledge on these solutions, he told: 'When you are always dealing with new things, there certainly are some challenges in explaining how what you are doing is different and how it is of benefit. For example with *f-Scout*, being able to sit at your desk and troubleshoot signal level and QAM video quality in the network is different. Saving a technician from having to make a stop and simplifying the troubleshooting process saves money and allows problems to be solved more quickly'. 'But it is a different process from that historically utilized, and it often takes some time for new methods to be adopted.



Greg Tresness

Of course our partners typically want to see things working with their own eyes. Often they have heard about a solution, and this is followed with conversations explaining the value added that the solution that can offer, and then we discuss how it works and fits it with their current operations and how they like to run their business.'

LATIN AMERICAN MARKETS

'For us, Latin America is, in order of magnitude, more important than Asia and Africa. We have been focusing and working this market for over 20 years, and have developed some nice relationships based on the solutions and quality product we have provided. I don't see that changing.'

'Despite all the years that have passed since subscriber filters were first used in cable networks, they still make sense and are an effective means for operators to maximize revenue. They still are a core area of focus for us and an important part of our business.'

In such a competitive environment, Arcom needs to constantly improve the product and efficiencies in order to keep its leadership position in this important segment. 'We continue to invest in this market segment. We are in the midst of a major redesign effort that will again shrink the size of the filters and increase the performance.'

'Our significant increase in business last year in Latin America with our *Hunter* product necessitated us adding more local field engineering staff to support it. Certainly our plans are for this to continue, and with the many people that we are speaking with and demonstrating our solutions to, we feel very confident in our ability to continue to expand and more importantly to help our partners more effectively and efficiently maintain their networks.'



Soluciones, Productos y Servicios End-to-End



Entregando Productos, Conocimiento, Servicio y Experiencia

- OTT
- Voz
- Video
- Data
- HFC
- FTTx
- VOD
- Aprovechamiento
- Herramientas
- Equipos de Prueba y Monitoreo
- Soluciones Video Multi-Pantallas - y mucho mas...

Algunos de Nuestros Suplidores de Clase Mundial



Tel. Mexico 52-55-5639-2926 Tel. Miami - 305-716-2160
salescala@tvcinc.com www.tvclatinamerica.com

TVC Communications, A Divisions of WESCO Distribution, Inc.

Cable Servicios
Suministros para telecomunicaciones

Logos of suppliers: Calsonite, SAFE VIEW, Thomas/Betts, ofs, CommScope, BestCom, MOTOROLA, OHC, HOLLAND, PDSO DIGITAL.

- * Headend análogos y digitales
- * Contenidos para TV (Cinebox)
- * Componentes de distribución activos y pasivos
- * Cables y conectorización para redes troncales y domiciliarias
- * Cables de audio y video, de datos e Internet, de poder universal, HDMI
- * Herramientas e instrumentación
- * Fibra óptica

¡Comprometidos con brindarte calidad, servicio al cliente, respaldo y soporte técnico!

www.cableservicios.com
ventas@cableservicios.com
Teléfonos: (57) 12241491 / 2515015
Síguenos en Facebook: Cableserv

ALPHA PRESENTA NUEVA FUENTE DE CATV SERIE XM3 EN LA SCTE

ANTONIO GÁLVEZ DESTACA LOS PRODUCTOS PARA THE CABLE-TEC 2013

Antonio Gálvez, director de Alpha para Latinoamérica y el Caribe, comentó a PENSARIO que la marca tuvo un 'muy buen' desempeño en Jornadas, donde pudo con-

tactarse con sus clientes clave de la industria que buscaron los nuevos productos.

Además, adelantó que para The Cable-Tec en Atlanta, se espera una 'altísima concu-



Antonio Gálvez

rrencia' de Latinoamérica, por lo que Alpha aprovechará para presentar sus novedades.

Completó: 'Tenemos una planta en la ciudad de Suwanee que está a 50 Kms. al noreste de Atlanta, donde trabajamos productos industriales tales como cargadores de baterías de hasta 125 VDC y baterías de larga expectativa de vida (garantizadas hasta 20 años) en tecnologías tipo OPZs, OPZv, Gel, AGM y NiCads. También ensamblamos las fuentes para CALA en esta localidad y pensamos dar un tour a nuestros clientes que nos visiten el día martes 22 de octubre'. 'Tenemos varios productos que queremos resaltar dependiendo de las necesidades particulares de los clientes, pero la lista la encabeza nuestra nueva fuente de CATV Serie XM3 (fuente más liviana y pequeña altamente eficiente y con un nuevo transformador de tecnología patentada que minimiza notoriamente los picos de la entrada), el gabinete de alta seguridad PWE-HS (gabinete reforzado y diseñado especialmente contra el vandalismo y el robo), sistema de monitoreo de facilidades (permite al operador fácilmente monitorear todos sus equipos claves tales como sus Aires, generadores, tanques de combustible, plantas DC, todos los UPS y Transfer Switches no importando la marca, baterías individuales, temperaturas, gases, humedad, balanceo de la energía eléctrica, consumo eléctrico, etc.)'.

Y finalizó Gálvez: 'También presentamos los sistemas de mantenimiento preventivo XM360 que permiten determinar qué y cuántos equipos necesitara renovar el próximo año y los subsiguientes, da reportes ejecutivos de sitios en riesgo, perfil y performance de la red, tendencias y de la condición de los equipos, así como de las zonas donde están instalados identificando lugares problemáticas o de mayor mantenimiento, etc'.

El Mejor Camino para la Entrega Digital y Multipantalla

Soluciones de cabeceras digitales y servicios de RGB permiten a los operadores desplegar de forma rentable las redes de cable digitales y ofrecer servicios de alta calidad, y generación de ingresos a millones de abonados de una sola cabecera convergente.

Cuando el operador elige a RGB Networks, sabe que se pondrá en el mejor camino para el despliegue de cable digital, IPTV y servicios multipantalla. Las soluciones de cabecera de RGB le dan:

- Innovaciones en la codificación, transcodificación y multiplexación estadística
- Mejor calidad de video en su clase y fiabilidad
- Experiencia probada en campo en despliegues a gran escala
- El primer transcodificador del mundo carrier class
 - Mas de 500 canales de video de alta calidad
 - MPEG-2, MPEG-4, SD y HD en un solo chasis escalable
 - Superior redundancia: hardware, programas y fuentes de alimentación



Aprenda más ahora en www.rgbnetworks.com
Visítenos en Cable-Tec Expo booth #346

La tecnología sin igual permite a los proveedores de servicios de video a la transición a digital, optimizar las operaciones y prepararse para la entrega de video IP.

Solución Cabecera End-to-End de RGB

CONAX: SOLUCIÓN DIGITAL HOSTED CLOUD

ADEMÁS DE LA CARDLESS PRESENTADA EN IBC

Conax volvió a tener un stand importante en Jornadas Internacionales de Buenos Aires. Ezio Sánchez y Bruno Bellantuono comentaron: 'Este show siempre es importante para, pues nos permite mostrar proyectos y soluciones de avanzada para el mercado como la solución Cardless (sin tarjeta) presentada por primera vez en IBC a los clientes de Argentina, Chile, Uruguay y Bolivia.'

En particular pusieron énfasis en la solución

nueva de Hosted Cloud para operadores de IPTV o de todo tipo, hosteada por la empresa uruguaya Bolt y con solución de seguridad de Conax. Lo bueno es que el operador no tiene que invertir todo de una sola vez y sólo se preocupa por su negocio, la manutención y el soporte técnico es todo de Bolt con apoyo de Conax para llegar a una franja de clientes mucho más pequeños. Sirve mucho en Brasil donde muchos ISPs buscan



Ezio Sánchez y Bruno Bellantuono

soluciones de este tipo.

Afirmaron que 'es bueno para empezar una operación digital' y luego se puede revertir para pasar a otro modelo. Es una Solución buena y simple con un precio que permite empezar pero con un CAS de calidad.

En SCTE se buscará encontrar a los clientes de toda Latinoamérica con un stand que se comparte con Evolution.



Luciano Lazzari, country manager de Argentina, y Diego Rubio, Eng. Director & Site General Manager

Arris adquirió la división broadband de Motorola y ya en Jornadas se mostró la combinación de productos con soluciones End-to-End para delivery de video y entretenimiento. Hubo una unión rápida en cuanto a definición de clientes, los deployments, y priorizar lo mejor de cada una para el futuro.

'La combinación de dos líderes da un resultado mucho mejor', expresan Luciano Lazzari, country manager para Argentina, y Diego Rubio director

ARRIS: CON LO MEJOR DE MOTOROLA

de ingeniería y Site General Manager del centro que la empresa tiene en Córdoba desde hace doce años pero que ahora trabaja para todo el mundo.

Diego Rubio destacó: 'Lideramos el grupo de tecnología más grande en entretenimiento cloud para el mundo, donde se soportan ventas de Europa. Son 250 personas que vienen trabajando en las soluciones en nuestra planta de Córdoba donde una fuerte oferta multiscreen es una realidad. Hoy tener la misma interfaz entre tableta, y celular es clave, además de componentes de personalización y monetización de contenido. Un dato importante es que cada usuario se puede logear en su contenido y acceder a todo. Hasta ahora, el negocio de los cables estaba bien diferenciado en dos negocios paralelos entre video e Internet.

Ahora se está logrando una interacción de poder tener una interfaz simple entre los dispositivos y acceder a la misma grilla para apalancar todo el negocio convergente'. Entre sus productos para el mundo están el DreamGallery, el Merchandiser, SecureMedia y VideoFlow.

Añadió el director de ingeniería: 'Lo diseñamos para soportar múltiples modelos de hosting para los clientes más chicos hasta componentes donde el operador grande es el que mantiene la plataforma. Vender todo integrado o vender componentes. Aunque los grandes también buscan algunas de estas soluciones. Arris ofrece solución punto a punto, con DRM, y muchas chances de monetización. También hay servicios de customización a los clientes.'

We didn't invent...

Electrical Continuity

One part fits standard through quad cable easily

Ease of Installation

Reliability

Universal Fit

Most widely used, performing continuity connector

We just brought it to you...
A connector that's part of the solution, not part of the problem.

SignalTight™

PPC's patented SignalTight™ continuity member maintains continuity even when left loose

PPC
Innovate. Connect.
6176 East Molloy Rd., E. Syracuse NY 13057
ppc-online.com • 315-431-7200

PERFECT VISION® MANUFACTURING

MEJORES SOLUCIONES, UNA MANERA MEJOR

INTRODUCIENDO NUESTRA NUEVA LINEA DE PASIVOS TRONCALES

Fabian Meza
Territory Manager - The Caribbean and South America
Fabian.Meza@perfect-vision.com/ +54.9.3794.28.8020

Horacio Orozco
Territory Manager - Brazil
Horacio.Orozco@perfect-vision.com/ +55.11.98978.7114

Joel Quinones
Director International Sales - Latin America
Joel.Quinones@perfect-vision.com/ 501.251.5957

**Aproveche de
Nuestro Diseño,
Ingeniería y
Capacidad de
Fabricación**

www.perfect-vision.com

SAFEVIEW: AVANZA SU SOLUCIÓN DE IPTV EN LATINOAMÉRICA



Fernando Ruano y Carlos Granzotto

Fernando Ruano, presidente de Safeview, destacó en Jornadas el anunciado lanzamiento de la solución propia de IPTV y OTT a los países del Sur. Ya hay clientes que la tienen en España como Open Cable, el cuarto de ese mercado, pues varias redes independientes se han asociado a el para cubrir 60 plazas y 250.000 suscriptores.

Además, hay varios clientes en prueba en Latinoamérica y para fin de año espera tenerlos funcionando. Es una solución novedosa pues respeta los STB basado en Android 4, y la parte de plataforma está basada totalmente en software, pues todos los clientes de internet tienen sus datasservice para hosting y pueden venderles sólo el software sin necesitar el hardware. Es una solución con el tema de aduanas actuales en la región.

La parte de Middleware de la solución tiene incluido el sistema de publicidad Punto Azul, que permite una nueva relación del operador y los centros comerciales de la región donde opera. La idea es que puedan hacer alianzas y promociones conjuntas de los productos, lo cual supera lo hecho hasta ahora. Eso también ya está funcionando en España con pegatinas conjuntas en varias ciudades; se lanza en restaurantes y otros negocios que están incluidos en la red de los operadores permitiendo un gran sistema de fidelización.

Carlos Granzotto, por su parte y en el marco de Jornadas, destacó la relación con Supercanal, con la que se hizo una integración completa que ya llegó al punto de equilibrio. También destacó contactos de Jornadas como Carlos Wilson de Wiltel, compañía de internet con varios miles de clientes en en Rafaela, y TV Cable Ameghino. A nivel regional, está la integración para Demóstenes Terrones en Lima, Chiclayo y Casma, en Venezuela con los socios de Asotel y se avanza en Paraguay con SubMultimedia.

PICO DIGITAL: SOLUCIONES PARA MEDIA DELIVERY



Pico Digital presentará en la expo SCTE Cable-Tec de Atlanta sus encoders HD y SD y el nuevo sistema de TV por Cable End-To-End, Condor.

La solución PD1000 es una herramienta eficiente y flexible para encoding HD, multiplexación y modulación, que provee soporte para componente HDMI y entradas Composite/Closed Caption.

El encoder SDQ6 para SD provee 6 canales en video de definición estándar de alta calidad de en una unidad simple compacta 1 RU.

El sistema Condor para TV cable digital es una solución End-to-End comprimida con todo lo requerido para desplegar televisión en SD o HD sobre una red de cable, ya sea para sistemas de TV grandes o pequeños, o bien redes privadas. Pico Digital también mostrará su línea completa de productos, incluyendo moduladores Edge QAM y sistemas de encriptación, transmoduladores, decodificadores y multiplexadores en su stand.

Multicom: un arco iris de la calidad y el valor

Soluciones diseñadas para satisfacer las necesidades específicas de América Latina

La línea de componentes activos y pasivos
Fibra Optica de Multicom provee video HD, voz y datos de distribución para todas las redes



Cable de fibra optica
ADSS • Armada • Tubo Suelto (Loose Tube)

Nodo optico de 4-puertos exterior

Cables coaxiales y conectores
Equipos de CATV analogos & digitales

Cables de audio y video

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

Producto destacado Solución GPON de Multicom

Recibe video de alta definición, Internet de alta velocidad, Wi-Fi y servicio de voz - Sobre una sola fibra

Multicom 'Todo Incluido' Solución incluye los productos y servicios que usted necesita para actualizar a:

- Alta fidelidad
- Alta velocidad (2.5Gig)
- Pasivos - no requiere alimentación desde la cabecera hasta el usuario final



Multicom ofrece productos FTTH incluyendo una línea completa de soluciones GPON OLT y ONT para aplicaciones en viviendas de unidades múltiples y de negocios



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

Visit us at the SCTE CABLE-TEC EXPO '13 in Booth 400

www.multicominc.com 407-331-7779

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



POWER & TEL: ACOMPAÑANDO EL CRECIMIENTO DEL MERCADO

Marcelo Zamora, director regional de Power & Tel, estuvo en Buenos Aires en Jornadas antes de asistir a la Expo Cable Tec SCTE de Atlanta.

Dice que definitivamente hay muchos proyectos en los países del Sur, que las reuniones fueron positivas y que generan expectativas para el próximo año con visitas de Uruguay, Bolivia y Perú, que es muy importante.

Lo sumó al balance del año: 'El año 2013 empezó muy bien y si bien se demoró un poco después, ha sido muy positivo para nosotros. Para el 2014 espera un poco más de crecimen-

to, tanto con sistemas inalámbricos como fijos.

Y agregó: 'La tendencia de los clientes es ir mucho más al HD y al VOD, y a agregar servicios a la plataforma en definitiva. Eso va a seguir el año próximo, optimizando las redes y buscando cambiar a un giga dentro de varios upgrades. Va en sintonía con lo que vimos en Andina Link, Canitec y Tepal. Brasil también ha sido un buen mercado, donde pequeños operadores están ejecutando planes de upgrade.'

'Siempre trabajamos en conseguir marcas nuevas que vayan en línea con lo que va



Marcelo Zamora, Marcelo Waiss, Dave Atman de Lindsay Technologies, Milton Ulua de Antronix y Oscar Vidotto de la nueva merca Defang

pasando. Por eso estamos creciendo en DTH con Solaris (torres móviles), Viking que es del año pasado y una novedad reciente es Defang con cable HDMI para 3D y cables ópticos. En Fiber to the home se sumó a Tii Networks Technologies y Wellav también se sumó como alternativa para digitalizar la señal y ofrecer la solución completa desde los STB. Con Lindsay se creció en el mercado de amplificadores y FTTH, y se mantiene bien Alpha como siempre en fuentes de poder.

AMT: DIVISIÓN DE INTEGRACIONES CON VENTAJAS

ÚNICO INTEGRADOR PARA ARRIS-MOTOROLA EN LA REGIÓN



Juan Carlos Marchesini

El balance del año de AMT en su área de integraciones ha sido muy positivo, sobre todo desde la llegada de Juan Carlos Marchesini a la compañía. Recientemente se hicieron trabajos importantes en Costa Rica, hay pendientes en República Dominicana, Argentina y en Bolivia con un operador de cable regional.

Si bien hay muchos integradores, Juan Carlos habló de las ventajas de AMT: 'A nivel de distribuidor, somos los únicos que ofrecemos el servicio de integrador. Es así que se suma la capacidad como stocking distri-

butor, teniendo disponibles los equipos en las bodegas todo el tiempo. A eso se le suma la capacidad de integración que armamos con cinco ingenieros en nuestras oficinas de la Florida.'

En cuanto a la tecnología exhibida en el stand de Jornadas, que también se verá en la Expo SCTE, se destaca la integración que pidió Arris (junto con los ex Motorola) de una plataforma DVB para sus reconocidos STB y parte de modulación. 'Nosotros armamos el resto como es el CAS, procesamiento de video, switching y otros componentes. Logramos un paquete digital en tiempo récord con todo funcionando en menos de tres meses para armar una cabecera digital llave en mano. Somos los únicos integradores de Motorola (ahora Arris) para eso en Latinoamérica. Trabajamos ahora en los últimos retoques de las características del STB en conjunto con la marca. Vemos diferentes contenidos y como el STB responde trabajando mucho en desarrollo también. Algo que nadie ofrece en el mercado.'

Vale mencionar que el área de integraciones está funcionando desde hace cuatro años en

AMT y que crecieron en su capacidad de un ingeniero hasta cinco, más cinco técnicos agregados. Dice Juan Carlos: 'Originalmente mi tarea era hacer integración para el mercado doméstico y regional, pero al crecer me ocupé directamente de Latinoamérica. Hay una buena comunicación al respecto de nuestras soluciones. Los operadores grandes lo saben pero los pequeños tienen que saberlo y estamos tratando de llegar a ellos como un objetivo para el año que viene. Por eso promovemos esta plataforma accesible a los medianos y pequeños en todos los shows de la región donde ofrecemos el sistema llave en mano todo integrado. La solución digital en DVB es una integración única en Latinoamérica. Y aclaró para los operadores con menor capacidad económica: 'Es muy accesible y se puede diferenciar según el target de clientes. Para ellos también se ofrece una hosted solution que está muy en boga actualmente donde el cliente tiene una recuperación de la inversión muy rápida del gasto inicial de STB. Lo que cobramos por el servicio de hosting es muy atractivo para suscriptores de hasta 5.000 suscriptores.'

Los Expertos Quieren Mas!!

Proveemos infraestructura de Banda Ancha...

GPON

Trident7® Platform

Node PON™

Standards-based Provisioning and Management Solution

EPON

Support for legacy set top RF Return

Comprehensive selection of ONTs

Video Overlay

...para proveedores de servicios de telecomunicaciones



Aurora Networks líder y pionero en tecnología óptica de banda ancha, ahora con el portafolio de Trident7 cuenta con un amplio espectro de dispositivos creados, diseñados y comercializados para ofrecer soluciones FTTX que permiten entregar servicios de alta calidad a clientes residencias y clientes de pequeñas y grandes empresas. Nuestra plataforma FTTX permite transportar servicios de voz, video y datos. Nuestra tecnología de transmisión es RF (análogo/Digital) y/o IP. Aurora Networks tiene una solución para sus necesidades y requerimientos de transporte de banda ancha.



www.aurora.com | 408.235.7000

Defining the Evolution

PERFECT VISION: AÑO POSITIVO EN LA REGIÓN

SIGUE CRECIENDO EN SU ESTRUCTURA PARA LATINOAMÉRICA



Joel Quiñones y David Lord,
VP International Business

Joel Quiñones, director regional de Perfect Vision, recibió a PENSARIO en su stand doble de Jornadas de Buenos Aires,

repetiendo una presencia casi perfecta en todas las ferias de Latinoamérica que ya se viene dando en los últimos años con buen reflejo en las ventas y crecimiento en su estructura para la región. Ahora cerrará el año en la Expo CableTec de Atlanta, donde tendrá un stand todavía más grande por la presencia de los ejecutivos de Canadá y los Estados Unidos.

En el marco de Jornadas siguen los planes de establecer una plata de fabricación en la propia ciudad de Buenos Aires. Esto abrirá buenas perspectivas para otros países de la región que se han complicado por temas de

aduanas, políticas e obstáculos imprevistos como puede ser el propio México, que pese a tratarse de una empresa americana considera a sus productos como chinos. En Brasil se espera contar a mediados de octubre con certificados de Anatel para retomar todas las ventas y mover producto e stock en tierras brasileñas.

Son ejemplos de cómo Perfect Vision supera progresivamente todas las dificultades en la región. Para atenderla en su conjunto funciona muy bien la oficina regional de Orlando que se abrió este año y cuyos resultados de coordinación y de atención a los clientes fueron muy positivos, según remarcó Joel.

SICA: FÁBRICA DE SOFTWARE BSS Y OSS PARA CABLE OPERADORES DE LATINOAMÉRICA

SICA, Fábrica especializada en la construcción de software de alta tecnología para cable operadores con base en México, estará presente en esta edición de The Cable Show, presentando sus cinco líneas de productos para la gestión y monitoreo de empresas de telecomunicaciones por cable, enfocada en sistemas BSS y OSS.

Miguel Ángel González Dobarganes, CEO de SICA, conversó con PENSARIO durante la última expo Andina Link Centroamérica en Costa Rica, sobre la empresa que desde 1996 se ha enfocado en la industria del cable. 'Tenemos ingenieros especializados en la fábrica altamente capacitados y enfocados en la construcción completa de los productos de software (dado que no tenemos dependencia a otros fabricantes) y con Laboratorios equipados con tecnología especializada en cable, wireless y FTTH, así como salas de capacitación para especialización de alto nivel para aquellos clientes que desean mejorar de forma académica también sus empresas', remarcó.

Algo muy importante es que los productos de SICA de igual manera que pueden ser utilizados por operadores muy grandes, pueden ser utilizados por operadores pequeños logrando de esa manera que cualquier operador pueda

contar con nuestros excelentes productos y soporte de forma que puedan mejorar de forma continua y hacer crecer su empresa, siendo adicionalmente mucho más rentables dado nuestros modelos optimización, licenciamiento e implementación que además de funcionales son financieramente novedosos y viables.

SICA destaca cinco productos principales para la gestión y automatización de procesos en cable, Internet y telefonía: *Draco OSS* es un software para gestionar el aprovisionamiento de DOCSIS y *PacketCable* (Internet y telefonía) y también hace el autoaprovisionamiento de voz y datos; *Draco NMS* consiste en un conjunto de sistemas de monitoreo de red HFC, CMTS, cable módems, alarmas, KPIS para redes de telecomunicación; y *Draco DAFE* permite el monitoreo, gestión y alarmas de fuentes de energía de plantas HFC.

Además, cuenta con *SIE3*, sistemas de facturación y atención al cliente (billing CRM) para televisión analógica y digital, Internet, telefonía y wireless; y *Aquila BSS*, un medidor y tarifador telefónico para empresas de telefonía fija por cable u otro medio.

'Desde SICA buscamos modernizar a las empresas de telecomunicaciones por cable



Miguel Ángel González
Dobarganes, CEO de SICA

y a los Telcos con la más alta tecnología por medio de investigación y desarrollo, diseño y construcción de sistemas avanzados de software. Nuestros productos integran las mejores prácticas a nivel mundial en la operación y tecnología en redes de telecomunicaciones por cable. Además, brindamos capacitación a nuestros clientes en las mejores prácticas para su uso que optimizan el CAPEX y OPEX de la empresa.'

Finalizó: 'Vine a Andina Link para ver a los clientes de la región, que también piden apoyo en cuestiones de consultoría o modelos de automatización con nuestros productos, siempre buscando la mejor forma de optimizar sus empresas sin importar el tamaño. En la SCTE estaremos para atender a los clientes de forma presencial en las necesidades y requerimientos que tengan, dado que al ser directamente fábrica no existen elementos intermedios que afecten la comunicación y aumenten los costos de forma no necesaria.'

HBO
LATIN AMERICA
GROUP™



DONDE TODO COMIENZA



CHILE MEDIA SHOW, EN VIÑA DEL MAR

EL 5 Y 6 DE NOVIEMBRE

Chile Media Show, el tercer evento del año organizado por el Grupo Isos y presidido por María del Carmen Soto, vuelve a innovar siempre evitando repetir formulas para sus expositores. Este año avanza en dos campos: por un lado en la cruzada de Certal, que el fundador del Grupo Isos, Pablo Scotellaro, lleva adelante



Luis Pardo, presidente de AIR, María Del Carmen Soto, Jorge Carey de VTR, y Claudio Muñoz de Telefónica



Asociación de Cables de Chile: Luisiano Rosa, Florencia Rainoni y Walter Bisiach

a nivel regional con un esfuerzo sin precedentes en nuestra industria. Incluso, consiguió apoyo en México, que tendrá una conferencia alusiva. Las demás se enfocan en Regulación y Libertad de Expresión en América Latina, como expresará Edgardo Ortuño, del Ministerio de Industria, energía y minería del Uruguay.

La otra gran movida será en el campo de las radios, con más de 50 medios que llegan de toda Latinoamérica con organización compartida con RFI de Francia, que hace una reunión previa en Valparaíso además de los dos días en Viña del Mar.

Para todos esos debates, que requieren una cuota de reflexión adicional, el Sheraton Miramar de Viña del Mar es el lugar ideal, con unas vistas increíbles directamente sobre el Océano Pacífico, ajeno al ajetreo de las ciudades capitales.

Es allí donde se realiza el Festival de Viña del Mar desde hace unos años, tras desplazar al Hotel O'Higgins.

TV CABLES DE CHILE

En cuanto a los expositores, en un salón que luce muy bien en cuanto a cantidad de stands y el apoyo de sponsors claves para el evento exclusivo del mercado de la tv paga en Chile. VTR suele ser el anfitrión y también siempre se da presencia fuerte de GTD, Movistar y Claro en menor escala, pero que seguramente estarán presentes en Viña, de manera directa o indirecta, junto a todos sus proveedores. En el recinto en los cómodos bares del hotel.

De todas maneras, el foco vuelve a estar en los independientes chilenos. Estos representan unos 100.000 suscriptores en total y están agrupados en la asociación TV Cables de Chile que aglutina Luciano Rosas. Son alrededor de 80 independientes y realizan su asamblea en el marco del

PROGRAMA CHILE MEDIA SHOW 2013

Martes 5 de noviembre

Salón: ML Bombal B

9:00 a 11:00: "El reto de los cambios"

11:20 a 13:20: "De cara al futuro"

Salón: M.L. Bombal A

Jornada CERTAL

"Regulación y Libertad de Prensa en América Latina"

10:40 a 11:10: "Redes sociales: cómo influyen en los contenidos y en la educación"

11:15 a 11:55: "Propiedad Intelectual y Libertad de Expresión en los medios digitales"

12:00 a 12:40 "Piratería en la industria del cable e Internet - Rol de las empresas y del Estado"

12:45 a 13:15: "Apagón analógico: la experiencia en México"

Salón: J.F. Vergara ABC

13:30 Corte de Cinta y Palabras de Apertura

19:00 Cierre de la Exposición Comercial

Salón: M.L. Bombal B

15:00 a 16:50: "La radio como instrumento de reflexión"

17:10 a 19:00: "La tarea de informar"

Salón a confirmar:

15:00 a 19:00 Reunión FOX: Acceso solo con invitación

Salón: M.L. Bombal A

15:00 a 15:45 "Como lograr competir con una tradición argentina como el fútbol"

15:50 a 16:35: "Las nuevas formas de ver Televisión"

16:40 a 17:15: "Conferencia sobre Canales informativos"

17:20 a 17:50 "El nuevo consumo en un espacio de TV multicanal"

Miércoles 6 de noviembre

Salón: M.L. Bombal B

9:00 a 11:20: "Debate sobre la cooperación de RFI con sus radios asociadas"

11:40 a 13:00: "Contenidos, formatos y la utilización de los programas de RFI, sugerencias, expectativas e intercambios"

Carpa Terraza Piscina

9:00 a 9:30: "Innovación Tecnológica OTT y VOD"

09:35 a 10:05: Desafíos del Cable operador en la Era Digital

10:10 a 10:55: "FTTH en redes de cable" Fibra óptica a los hogares.

11:15 a 11:50 Redes HFC

Salón: J.F. Vergara ABC

09:00 a 16:00: Exposición comercial



Corte de cinta inaugural, en Chile Media Show 2012

sundance CHANNEL.

PELÍCULAS | SERIES | FESTIVALES Y EVENTOS



¡SUNDANCE CHANNEL HA LLEGADO A AMÉRICA LATINA!



ED PALLUTH

EVP, Distribución Mundial

E: edward.palluth@amcnetworks.com

O: +1.817.562.3339 M: +1.214.766.5916

GUSTAVO LOPEZ

VP, Distribución Mundial LATAM

E: gustavo.lopez@amcnetworks.com

M: +1.305.615.0122



CLARO, CHILE: LLEGA CLAROVÍDEO Y CRECE EN TODOS LOS SEGMENTOS

405 MIL ABONADOS EN TV PAGA

Claro es el operador del grupo América Móvil, que ofrece el servicio de TV paga por DTH y HFC a más de 405 mil hogares en Chile, con una participación de 18,1%, de acuerdo a la Subtel. La empresa cuenta con una red HFC de más de 1,8 millones de *home passes*, con una ocupación del 15%, tal como explicó a PRENSARIO Pablo Astudillo, gerente de negocio de contenidos.

En noviembre 2012, Claro lanzó sus planes básicos de TV en cable con canales HD incluidos, lo que ha tenido 'muy buena recepción entre los clientes', mientras que en DTH lleva contenido en HD a 'miles de hogares'.

Adelantó: 'Este año lanzaremos *Clarovideo*, que dará acceso a películas, series, dibujos animados y conciertos bajo suscripción a un catálogo de contenidos y arriendo por 24 horas con estrenos de películas. El cargo se hará directamente a la factura del servicio que el usuario tenga contratado con Claro. El servicio estará disponible a través de PC, tablets, smartphones, smart TV y consolas de

juego', completó Astudillo.

Por otra parte, la empresa trabaja en la incorporación de canales regionales a su parrilla HFC: 'Ya estamos distribuyendo tres señales en Magallanes, una en La Serena y una en Chillán, la idea es completar todo el país de aquí a marzo de 2014'.

En lo que respecta al servicio de VOD, dijo: 'Sólo el primer semestre de este año crecimos un 21%. Tenemos una plataforma con una buena selección de contenidos y una interfaz muy amigable que facilita la navegación y compra de eventos', señaló.

Sobre la oferta de programación, Pablo Astudillo explicó: 'Tenemos tres planes en HFC: *Entretenido*, *Sport* y *Cine*, todos ellos con 11 canales HD incluidos. El plan *Sport* incluye el Canal del Fútbol (CDF), que en el resto de los operadores se ofrece como Premium. El plan *Cine* incluye el Pack *HBO MAX Digital HD*'.



Pablo Astudillo

'En DTH tenemos el plan *Entretenido*, *Sport* y *Prepago*, este último con una parrilla seleccionada que se activa con recargas que duran 30 días. En 2012 lanzamos más de 33 señales de TV en HFC y este año gracias a una ampliación de capacidad en DTH mejoramos nuestra oferta en 11 señales HD. Destacamos las nuevas señales exclusivas del grupo *Día TV* y *Kmusic*, y hemos adquirido los derechos de transmisión de los Juegos Olímpicos de Río 2016 y Sochi 2014'.

Sobre el mercado chileno de TV paga, Astudillo observó: 'Por un lado, la proliferación de FTAs que tuvimos en los últimos años frenó el crecimiento de la industria, y por otro, el crecimiento de la banda ancha ha permitido que los servicios OTT, tanto gratis como pagos, le quiten terreno a la penetración de la TV paga'.



Y LA NOTICIA SE VUELVE GLOBAL

NOTICIAS INTERNACIONALES

en idiomas español, francés, hausa, inglés, khmer, mandarín, persa, portugués, ruso, rumano, swahili, y vietnamita

Ofrezcan a sus suscriptores la actualidad mundial vista de París

www.rfi.fr
www.espanol.rfi.fr



Accesible por Internet o por los satélite Hispasat 1E y NSS 806



Contacto: pompeyo.pino@rfi.fr / +331.84.22.73.77



ISMAEL CALA
CURIOSIDAD Y AUDACIA

PATRICIA JANIOT
INTEGRIDAD Y CREDIBILIDAD

JOSÉ LEVY
AUTORIDAD Y SENSIBILIDAD

COMO SÓLO CNN SABE HACERLO.

CNN Espanol.com

CNN en Español & © 2013 Cable News Network, Inc., una compañía de Time Warner. Todos los Derechos Reservados.

CNN
Vive la noticia

MAURICIO RAMOS: 'TRIPLE PLAY ES EL PRODUCTO DE VTR Y LIBERTY PUERTO RICO'

PRESIDENTE DE LIBERTY GLOBAL LATIN AMERICA

Mauricio Ramos, presidente de **Liberty Global Latin America**, dio su balance del primer semestre del 2013. 'Ha sido de continuo crecimiento en todos los servicios, tanto en Chile como en Puerto Rico'.

'En Chile, sumamos en este primer semestre más de 94.000 nuevos servicios de video, voz y banda ancha. Video está creciendo con fuerza, con 41.000 nuevos en el semestre. Otros 41.000 son de banda ancha y 12.000 de líneas telefónicas', completó.

'VTR continúa creciendo en servicios y aumentando su tasa de empaquetamiento. Con 2,53 millones de servicios de video, voz y banda ancha ya en total; y 1,18 millones de clientes-hogares, la tasa de empaquetamiento aumentó a 2,14 servicios por hogar. Dicho de otra forma, dos terceras partes de los hogares-clientes de la empresa toma dos o tres servicios con VTR. Este grado de fidelidad es importante en un mercado dinámico y competitivo en servicios como Chile y muestra que lo que VTR vende es Triple Play. Y lo mismo está ocurriendo en Puerto Rico'.

Además, 'VTR continúa sumando hogares nuevos, con 39.000 durante el semestre. Y tenemos un renovado crecimiento de los servicios de video. Han sido muy acertados los esfuerzos que como industria se han realizado para combatir con decisión la piratería en Chile'.

CRECIMIENTO EN PUERTO RICO

'En Puerto Rico, la casi finalizada integración de **OneLink** a nuestra operación, también está dando frutos positivos. Ya integramos las cabeceras, reorganizamos la empresa, homologamos productos y servicios y pronto haremos el cambio de la marca para llamar a toda la empresa **Liberty Puerto Rico**', dijo Ramos.

Destacó que la empresa conjunta llegó a los 506.000 servicios en junio, con 207.000 de video, 187.000 de banda ancha y unos 112.000 de voz. 'Continuamos creciendo en servicios; sumamos 27.000 nuevos servicios de video, voz y banda ancha'.

El ejecutivo destacó que hay crecimiento

en video en Puerto Rico: 'Muchos operadores en USA están estancados en servicios de video, pero en Puerto Rico sumamos 2.000 nuevos y la tendencia es más positiva desde que introdujimos en el territorio de OneLink (San Juan) la nueva oferta de banda ancha con más velocidad, y de video, con nuestro "Spanish Tier". Hemos innovado con contenido más latino y en español para el hogar portorriqueño, que no quiere ver sólo contenido norteamericano pues su cultura lenguaje es híbrida'.

'La receta de Triple Play está funcionando. Buena parte de este crecimiento proviene de empaquetar servicios de telefonía y banda ancha a la base de clientes de Liberty Puerto Rico. Ya la tasa de empaquetamiento alcanza 1,9 servicios por hogar-cliente. De nuevo, este nivel de fidelidad es clave', afirmó Ramos.

MÁS VELOCIDAD Y MEJORES SERVICIOS

'El liderazgo en Chile viene siendo por nuestra superioridad en banda ancha. De tiempo atrás venimos desplegando una red de 1Ghz y ya tenemos más de la mitad de la red convertida a 1Ghz. Y toda la red es Docsis 3.0. Nuestra oferta de velocidades llega hasta los 100Mgbs. La gran mayoría de los nuevos clientes tomas velocidades alrededor de los 30-40Mgbs. Y los consumos de bits han continuado creciendo en la medida en que los clientes hacen pleno uso de estas velocidades. Una oferta potente de VOD, Catch Up y HD complementan el Triple Pack'.

'En Puerto Rico, nos movimos rápido y lo primero que hicimos tras la adquisición de OneLink fue llevar la red a DOCSIS 3.0. Luego homologamos las velocidades y paquetes con lo que ya ofrecíamos en otras partes de la Isla y rápidamente llegamos a los corazones de los clientes de OneLink. La verdad es que las altas velocidades funcionan y el crecimiento en servicios es resultado de ello'.

Y afirmó: 'Si el Triple Pack es el producto, lo que genera fidelidad y aprecio por la marca en el largo plazo es la impecabilidad en el servicio. En Chile y en Puerto Rico buscamos que la calidad de servicio sea un elemento clave de diferenciación'.



Mauricio Ramos

DIGITALIZACIÓN: 70% EN CHILE Y 100% EN PUERTO RICO

'Todo lo anterior supone seguir digitalizando la base de clientes. En Chile, ya estamos alrededor del 70% y en Puerto Rico al 100%. Nos permite dar más ancho de banda, VOD, más canales y manejar la red de manera mucho más costo-eficiente'.

'Hacia adelante, nuestra labor en video está enfocada en dar a nuestros clientes dos innovaciones, tanto en Chile como en Puerto Rico: una oferta más robusta de catch-up TV y de sVOD para completar nuestra oferta de contenido actual, dando la posibilidad de ver contenido cuando quieren'.

Y añadió: 'Esto con una mejor y más elegante interfaz de usuario. Nuestra pantalla debe ahora incorporar facilidad en la búsqueda de contenido e integración de contenido lineal, de VOD, de catch up, de la web e incluso de contenido generado por el mismo cliente, como fotos o videos. Nuestra nueva generación de "cajas" van a incorporar todas estas funcionalidades y hacer de las mismas verdaderos "gateways" de contenido y entretenimiento en el hogar'.

INVERSIONES ACTUALES

'Hacia adelante, nuestra inversión girará en torno a tres pilares: primero, completar la última fase de conversión de la red HFC a 1GHz en Chile, lo cual nos tomará aún un par de años, y robustecer la red en Puerto Rico. En segundo, desplegar nuestra nueva generación de "gateways" o cajas digitales híbridas de última generación al hogar.

Y tercero, la ampliación de capacidades para seguir ofreciendo la banda ancha más veloz del mercado'.



Engineering and Professional Services

Design, install, and launch management services, coupled with leading distribution capabilities delivers customized end-to-end solutions.

- New DVB Video Headend Design and Installation
- Channel Lineup and Map changes to Expand Digital Services
- Conditional Access Install and Migration
- DTA Direct Fulfillment, STB Flash and Fulfillment
- CMTS Deployment and Expansion

Standardize your technology across multiple sites. Whether it's signal acquisition, video processing, access network, conditional access, distribution, or consumer premise devices, AMT helps you maximize your service portfolio's quality and cost efficiency.

Refresh your technology by upgrading to current and supported products. AMT services eliminate end-of-life equipment and establish industry standard architectures for digital and IP video, and data delivery achieving the best quality of service, uptime performance, and bandwidth.

Enhance your service offering with expanded HD, VOD, multi-room DVR, DTA, or new services such as OTT and multi-screen video. AMT guides you through the complicated process of channel lineup

changes and other video processing changes you require.

Re-engineer your facilities to recover rack space, organize cabling, and reduce power consumption and cooling demand. AMT assists you in improving your system's operational efficiency and reduce your operating expenses.

Launch new systems with complete, end-to-end video distribution requires extensive planning and expertise to engineer, design, furnish, install, configure, authorize, provision, test, and launch. Whether your platform is CATV, IPTV, SMATV or a hybrid, AMT helps you prepare and deliver your unique solution.

Maximize infrastructure investments, enhance customer satisfaction, reduce operating costs, and protect your business with AMT Services.



PACÍFICO CABLE: 'ESTE AÑO CONVERTIREMOS TODAS LAS REDES EN DOBLE VÍA'

Angelo Cerda, gerente general de Mundo Pacífico de Chile, destacó el 'favorable balance' de la empresa este año, en el que mantuvo constante el crecimiento al 15% en su base de suscriptores, totalizando 70.000 en TV paga.

Sobre el servicio de Internet, comentó que a partir del upgrade de la mayoría de las redes, el total de abonados superará en un 45% al del año anterior. En telefonía, señaló un crecimiento 'más lento': 'Nos llevará un poco más de tiempo su masificación porque la gente debe conocerlo mejor y perderle el miedo al cambio a IP'.

Angelo Cerda señaló: 'Este año cumpliremos uno de los más importantes objetivos planteados hace tres años: convertir todas nuestras redes en doble vía con aptitud para prestar servicios de voz y datos. Hoy ese plan tiene un avance superior al 90%, quedando relegadas sólo algunas de las sucursales más pequeñas que esperamos poder culminar durante el transcurso del 2014'.

'Además, continuamos generando cada vez

más horas de contenido local, tanto a través de nuestro canal regional Mundo TV, como mediante cada uno de los canales locales que operan en todas nuestras plazas'.

'Otra fuerte inversión ha sido continuar desplegando nuestra propia red de fibra óptica en la región, generando nuevos acuerdos con otros proveedores de transporte que han demostrado mucho interés en nuestra red. Este año habilitaremos una red propia de 150 km. de fibra en la provincia de Arauco, que nos permitirá ofrecer servicios similares en contenido, estabilidad y calidad de los que se ofrecen en las regiones centrales del país', remarcó Cerda.

Para el próximo año, adelantó: 'Focalizaremos esfuerzos para digitalizar al 40% de nuestra cartera de clientes; incorporaremos planes de internet de mayores velocidades; presentaremos nuevos y más atractivos planes de telefonía a partir de la interconexión que hemos logrado implementar con todos los operadores de la



Angelo Cerda

industria; e implementaremos dos nuevos servicios que se agregarán a la oferta actual, sobre los cuales estamos trabajando en estos momentos'.

El ejecutivo opinó sobre el mercado actual chileno: 'La TV Paga en Chile ha tenido un fuerte crecimiento en los últimos años, llegando a una penetración superior al 40%. El empaquetamiento de servicios ha contribuido a generar planes con precios muy atractivos. Comienza a cobrar suma importancia las estrategias que apliquen las empresas de la industria, aunque parece ser, que la calidad de servicio hará la diferencia'.



Un mundo de radiodifusión desde Japón

Asia a la vista

NHK WORLD TV

www.nhk.or.jp/nhkworld/

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

LATINOAMERICANA TCA: REFERENTE EN TECNOLOGÍAS FTTH PARA LA REGIÓN

Latinoamericana TCA presenta por primera vez su propio catálogo de productos, con el objetivo de 'reforzar su identidad como distribuidor de productos para telecomunicaciones y CATV en Latinoamérica', tal como expresó a PENSARIO Andrea Baena, ingeniera comercial de la marca.

'TCA Argentina y TCA Chile se han consolidado como empresas referentes del mercado en tecnologías FTTH. Ampliamos nuestra oferta de fibras ópticas (fibras troncales y fibras drop para última milla), activos ópticos (media converters, OLT, ONU), pasivos ópticos (cajas de empalme, splitters PLC, ODF, rosetas, patchcords, conectorización in-situ), equipos de testeo (fusionadoras, OTDRs, power meters, power rangers etc.) y herramientas para el preparado de fibra', añadió Baena.

En Colombia y Ecuador la marca trabaja en el desarrollo de su propia línea de productos satelitales, específicamente divisores, amplificadores y multiswitches. También ha ampliado la oferta de accesorios para la televisión digital tales como cables HDMI.

'En Ecuador, nuestra empresa ha logrado posicionar a Furukawa y Taihan en diversos proyectos de FTTH y anillos de fibra. En Perú, hemos cerrado acuerdos para la instalación y puesta en marcha de al menos tres cabeceras digitales Wellav', detalló.

Además, la ingeniera explicó que la empresa está enfocada en 'impulsar la tecnología DOCSIS 3.0' para los clientes que, habiendo ya invertido en redes HFC, puedan ofrecer velocidades similares a las conseguidas con la tecnología FTTH. La oferta abarca CMTSs de Casa Systems, cablemódems de diferentes fabricantes, switches para backbone y routers.

Entre sus socios estratégicos, Baena mencionó a Pico Macom, Casa Systems --para impulsar sus CMTSs en Sudamérica--, Holland Electronics, Gilbert, la marca de conectores Ampec, Wellav, Ripley Cablematic y Miller.

Dijo sobre su presencia en la región: 'El hecho de estar en varios países de Latinoamérica, donde los grandes clientes tienen presencia, nos ha permitido ser más eficientes para afrontar la aprobación de nuevos productos (porque



Leonardo Rodriguez y Andrea Baena

muchas veces logramos desarrollar el producto a la medida de la necesidad del cliente y luego replicamos la experiencia en el resto de los países), y nos va a permitir concentrar un inventario de refuerzo en una zona franca que pueda ser compartida por varios países'.

CHILE MEDIA SHOW

Este año, en Chile Media Show TCA tendrá dos stands. 'En uno, exhibiremos nuestra completa oferta de productos HFC y FTTH de última generación, y en el otro presentaremos productos de calidad para redes de fibra óptica'.

'Hace tiempo que nos hemos posicionado como el más importante proveedor de equipamiento e insumos para los TV cables de Chile. Para mantener ese liderazgo y frente al advenimiento de las tecnologías ópticas, estamos fortaleciendo nuestra área de fibra óptica incorporando productos de excelencia en calidad a precios muy competitivos', finalizó.

FRANCE 24/RFI: GRAN PRESENCIA EN JORNADAS Y CHILE MEDIA SHOW

CON OLIVIER MORTIER Y RADIOS DE TODA LA REGIÓN

Jornadas Internacionales de Buenos Aires contó con la presencia de otro alto ejecutivo: **Olivier Mortier**, director comercial de la oficina Audiovisual de Exterior de Francia, que genera las señales **France 24** y **RFI**.

Acababa de asumir la dirección comercial y quiso estar en el evento del Hilton para ver cara a cara el mercado local, en el orden de la expansión que está teniendo tanto a Asia como a Latinoamérica. Coincidió con



Pompeyo Pino, Olivier Mortier y Victoria Riba

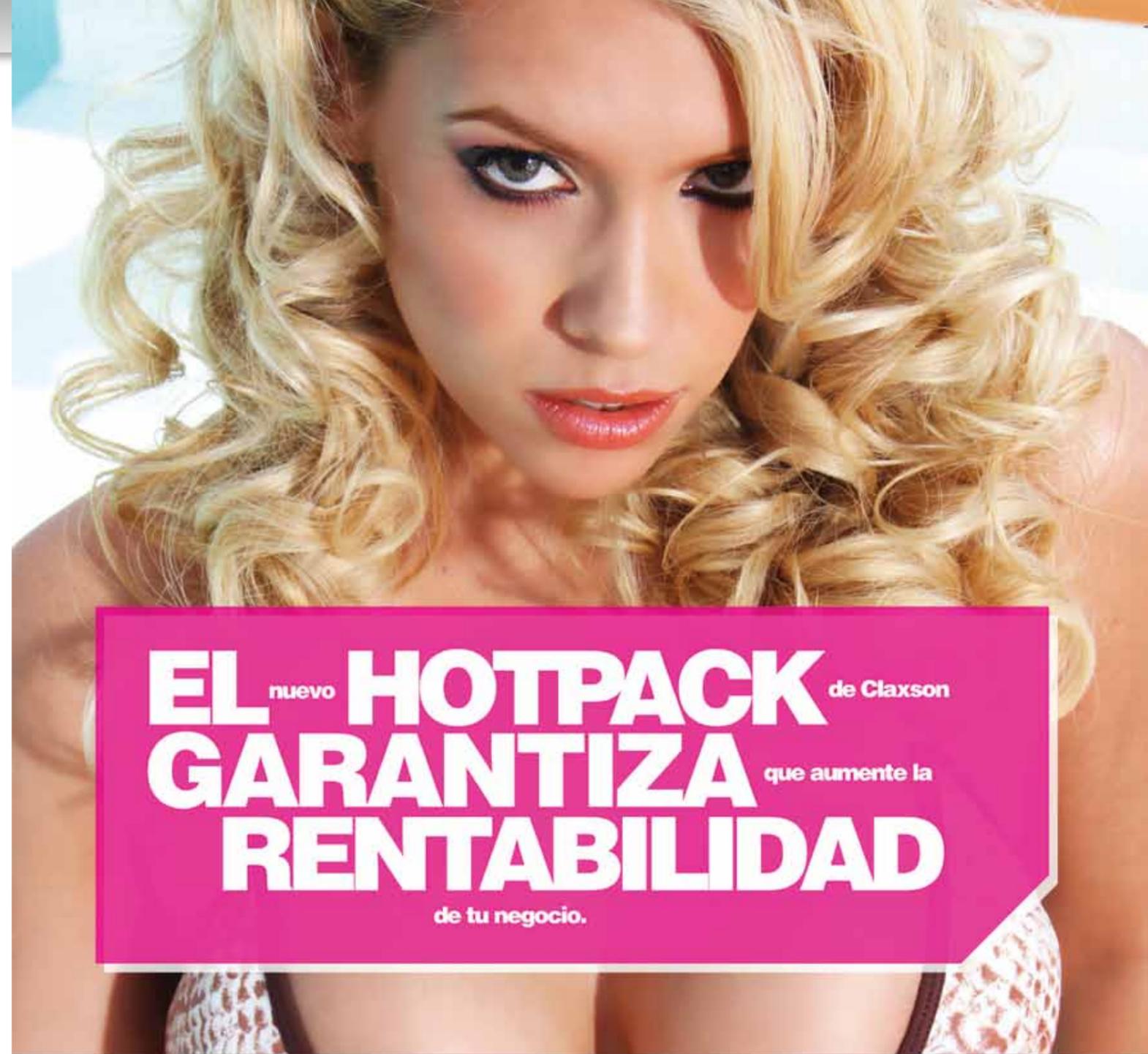
la presentación de la señal en inglés disponible gratis para los operadores de Latinoamérica, que se suma a la que se emite en francés ampliando totalmente la oferta a los operadores digitales, que también pueden disponer del servicio de radio RFI. La señal France24 es recibida por 500 operadores en todo el mundo y está comenzando en América Latina y que hay que ir paso a paso. Tiene muchas actividades dentro del marco de acción audiovisual.

Sobre la señal en inglés expresó que se recibe un muy buen feedback y que se brinda información de manera muy inteligente y objetiva sobre la actualidad internacional, que es muy apreciada en nuestra región donde tanto se cuestionan los puntos de vista. Es interesante que cada vez son más los operadores que están lanzando con distribución mixta de France 24 y RFI.

RFI: CONVOCATORIA DE RADIOS EN CHILE

De cara a Chile Media Show, destacó **Pompeyo Pino** de RFI, habrá un gran trabajo con las radios de toda la región que se darán cita en Viña del Mar convocados por RFI. Vienen radios de USA, México, Venezuela, Uruguay, Chile, Argentina y Perú. RFI hará un encuentro propio en Valparaíso y luego seguirá en los dos días de Viña del Mar. Es muy importante el apoyo que se recibe a modo de sponsorship de AIR, ARCHI, Reuch y la Universidad Técnica Federico Santamaría de Valparaíso, junto a la Cooperacional Regional Francesa.

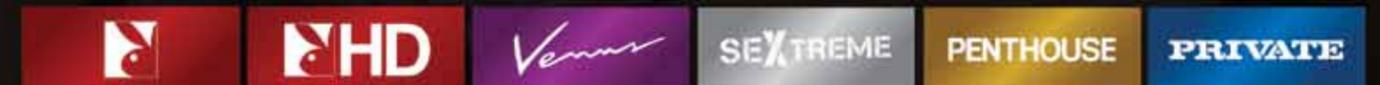
Se van a tratar tanto temas editoriales como técnicos, además de la cooperación.

EL nuevo **HOTPACK** de Claxson
GARANTIZA que aumente la
RENTABILIDAD
 de tu negocio.

Ahora con **HOTPACK** puedes ofrecer no sólo un canal adulto, sino hasta seis, y a un precio mucho más conveniente para tus suscriptores. Además, tendrás **acceso sin cargo a HOT GO**, la única plataforma online que permite disfrutar, desde cualquier dispositivo conectado, películas y series de las marcas más conocidas del mundo adulto. Comunícate con nuestro equipo de Ventas afiliadas y agrégale más rentabilidad a tu oferta.

HOTPACK
 CON ACCESO **GRATIS**
HOTGO
 www.hotgo.tv



CONTACTOS COMERCIALES:
 CONO SUR & IBERIA: Omar Figliolla: ofigliolla@claxson.com y Federico Carbonell: fcarbonell@claxson.com
 CONO NORTE: Esteban Borrás: eborras@claxson.com

TVN: ANFITRIÓN EN CHILE MEDIA SHOW

CON FOCO EN EL CANAL 24 HORAS

Alexis Piwonka, de TVN, destacó en Jornadas de Buenos Aires que la señal será nuevamente anfitriona en Chile Media Show que se realizará en Viña del Mar, donde volverán a tener un stand principal y agasajarán a la concurrencia. Dijo que se espera la presencia de Enzo Iacometti y Ernesto Lombardi para acompañarlo en representación del canal.

De todas maneras, el foco estará puesto nuevamente en el Canal 24 Horas, que dentro del

formato de noticias fue lanzado hace tres años y ha obtenido un rating formidable donde no sólo lidera su segmento sobre CNN Chile sino que se ha metido en el top 5 de todos los canales, detrás de Fox y los infantiles. Este canal de noticias de TVN es además internacional, pues está disponible para todo Latinoamérica con DirecTV y está en la grilla de Movistar Perú.

Dijo Piwonka que está la idea de seguir llevándolo fuera de Chile pero sin poner demasiado



María Isabel Madriaza, de GTD, y Alexis Piwonka, de TVN

énfasis, esperan que se genere primero la demanda para luego colocarlo bien. Además, destacó cómo sigue la alianza comercial de distribución con Fox, pues los une mucho más que un acuerdo sino objetivos de coproducción como la serie Sitiados que van a filmar en el sur del país.

GRAN LANZAMIENTO DE REPORTV MOBILE



El equipo de ReportV: Gustavo Genovés, Manuel Arnault, Jorge Gambier y Mario Grossi

ReportV, empresa de software para televisión con penetración y largo expertise en toda Latinoamérica, se destaca por el lanzamiento de su nueva plataforma Mobile, para poder llegar a los nuevos dispositivos con la programación, tanto en tablets como Smartphones de Apple y Android. Es una herramienta actual y totalmente accesible para que los operadores puedan conservar a sus clientes y se mantengan a la vanguardia.

Si bien las expectativas se proyectan también al usuario final, puede customizarse perfectamente para cableros. Incluso tiene una función de geolocalización donde en función del operador muestra la alineación de los canales.

Es un lanzamiento totalmente pan regional que seguirá este mes en Chile Media Show, todo gráfico con el mayor grado de simplicidad que exigen las nuevas plataformas. También tiene una función para compartir las fichas de programación o de los actores con las redes sociales.

Quedan además espacios libres para que los operadores puedan insertar publicidad y darle todos sus colores corporativos.



La fábrica de software y hardware para Tv, Internet y Telefonía IP.

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

StartUP Servicio de internet por CableModem, CMTS con su instalación.

Sistema de monitoreo de red.

Head End Digital.



Aprovisionamiento para Cable Modem DOCSIS 2.0: automatiza el proceso de activación, modificación y baja de servicios (morosidad) del CableModem, nuestro Portal Cautivo de Instalaciones simplifica la instalación y permite verificar el nivel de la señal.



Telefonía IP con Asterisk: el cliente consulta el saldo, compra PPV o ingresa un reclamo por el teléfono sin intervención de operador.



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





contacto@cablessoft.tv
1550 Brickell Av.#208 B-Miami, Florida 33129-te: (305)600 4379
Av.Pueyrredón 480 piso 6 - (1032) Buenos Aires-Argentina
tel:(54 11) 6040-0009.

www.cablessoft.tv



15 AÑOS JUNTOS

LA SEÑAL INTERNACIONAL DE TELEFE CUMPLE 15 AÑOS LLEVANDO AL MUNDO CONTENIDOS 100% PRODUCIDOS PARA EL PÚBLICO DE HABLA HISPANA; DURANTE LAS 24 HORAS DEL DÍA. ENTRETENIMIENTO, DEPORTES, SERIES, TELENÓVELAS, PROGRAMAS INFANTILES Y JUVENILES, NOTICIAS, MAGAZINES, REALITIES Y MUCHO MÁS.

EN VIVO Y EN DIRECTO, LOS MEJORES CONTENIDOS PARA TODA LA FAMILIA



telefe 15 años juntos

TEL (54 11) 4102 - 5810 / FAX (54 11) 4587 - 4349

sales@telefeinternacional.com.ar / www.telefe.com.ar

HBO LANZÓ HBO GO EN MÉXICO

HBO anunció el lanzamiento de su plataforma premium **HBO GO**, a través de las plataformas móviles en México, que permitirá a los suscriptores de **HBO/MAX** acceder a las películas, series, shows y programas especiales del canal online a través de sus dispositivos **iPad**, **iPod touch** y **iPhone**.

Emilio Rubio, presidente de **HBO Latin America Group**, destacó: 'Para continuar expandiendo los buenos resultados alcanzados

por **HBO GO** en la región, seguimos lanzando nuestra plataforma online en nuevos mercados, como ahora es el caso de México, y desarrollando nuevas funcionalidades para que cada vez más suscriptores tengan la posibilidad de disfrutar de nuestra experiencia Premium a cualquier hora y en cualquier lugar'.

HBO GO cuenta con diversas características para la personalización de los servicios disponibles que, entre otras cosas, permiten, por medio



Master of Sex

del **Series Pass**, recibir alertas y notificaciones de nuevos capítulos, cuando estén disponibles. Inicialmente, **HBO GO** estará disponible para todos los suscriptores que posean paquetes **HBO/MAX** con **Dish** y pronto con el resto de las operadoras de TV de paga que ya se encuentran trabajando en integrar el servicio.

NHK: CRECIMIENTO GLOBAL

Fue la tercera vez que **NHK** participó de Jornadas de Buenos Aires y lo mejor, expreso **Miyuki Nomura**, fue la esquina obtenida con gran flujo de circulación y tráfico de operadores. Dijo además que tras este tiempo pueden ver el reconocimiento de su marca que ya hay en Latinoamérica. En el mundo **NHK** está creciendo

rápido con más de 260 millones de espectadores en cerca de 140 países. Las recientes incorporaciones más importantes fueron en agosto el **Virgin Cable** de Gran Bretaña y **Foxtel** de Australia que es el primer operador de su país. En Latinoamérica sobresale que próximamente estarían lanzando en Cablevisión de México,



Miyuki Nomura con Jorge Garro de Cabletica

seguramente antes del fin de año. También con **Tigo** en Paraguay y Centroamérica, y está con **GTD** de Chile tanto en HD como SD.

DW: PETER LIMBOUG ASUME COMO DIRECTOR GENERAL

Peter Limbourg fue designado como el director general de la **Deutsche Welle (DW)**, en lugar de **Erik Bettermann**, quien se aleja tras 12 años frente al canal público alemán.

'Le deseamos lo mejor a Erik en sus futuras actividades y desde luego, damos la bienvenida

a nuestro nuevo director general, en el ánimo y sentimiento de que extraordinarias cosas ocurrirán en nuestra casa en el futuro inmediato', expresa **DW** en un comunicado.

Además, la empresa anunció que, desde el 1 de octubre, la señal **DW Latinoamérica** transmite



Peter Limbourg, nuevo director general

todos los días durante las 24 horas en idioma español, quitando de su grilla las cuatro horas que aún conserva por la madrugada en idioma alemán. **DW Latinoamérica** tiene presencia en todo el continente a través de la huella del Satélite IS 21.

¿Su sistema de Billing y CRM está preparado para administrar las nuevas tecnologías?

GX Vision
Convergent Customer Care & Billing Systems

Contenidos personalizados

Multipantalla Video
Programación On Demand flexible
Televisión Digital
Quality of Service
OTT Convergencia Smartphones
TV Everywhere

Contacto +598 2601 2082 | gxvinfo@gxvision.com | www.gxvision.com



Sigue nuestra ruta para llegar directamente a tus abonados



chellolatinamerica.com

Marcello Coltro - VP Ejecutivo y COO - mcoltro@chellolatinamerica.com (+305) 648-5228
Mauro Paez-Pumar - CCO - mpaezpumar@chellolatinamerica.com (+305) 648-5242

¡HOLA! TV PARTIÓ EN LATINOAMÉRICA CON DIRECTV

MBA NETWORKS MANEJA LA VENTA A AFILIADOS

¡Hola! TV partió finalmente el 24 de septiembre en Latinoamérica, para los 4,4 millones de hogares que le permite **DirectV Latinoamérica**, y mucho foco en la producción original.

Cuanta además con un equipo destacado con experiencia en la industria que lidera **Ignacio Sanz de Acedo**. **Hola** es una marca global con la famosa revista que, con sede en España, que es dueña de un 50% de la señal. Hay 26 revistas en el mundo y de ellas nueve lo están en América Latina. Argentina, Chile, Perú, Colombia, en México, República Dominicana, Centroamérica, Puerto Rico y Ecuador.

Aunque según coincidió con Prensario, 'la marca es fuerte pero no te lleva a todos los sitios. Abre una primera puerta. Lo bueno es el contenido exclusivo que tenemos como el acceso a las entrevistas exclusivas que caracteriza a la revista llevadas a la pantalla. Un ejemplo puede ser Luis Miguel presentando a sus hijos.

El segundo punto fuerte es la línea editorial de la revista, sin amarillismo, rumores u opiniones, sólo reportamos. La revista lo pone sólo si está chequeado aunque eso sí, con mucho glamour. El tercer punto fuerte del contenido es la cobertura de la realeza europea. Eso es otro pilar que caracteriza a la revista de todo el mundo y también se ve en la señal.

Y destacó: 'La producción original ya está cerca de un 40%, con cerca de unas 40 horas al mes. Hay mucha producción de contenidos diarios y otros semanales asegurándonos que cumplimos con la línea editorial. Del Equipo para Latinoamérica, casi el 75% está asociado para producción original. Cuenta con **Maggie Salas** --de trayectoria en **MTV**-- que lidera la parte de adquisición; **Patrick Lavacca** en marketing, más una persona de producción original en España. Sus oficinas están en las instalaciones de **Imagina** que es proveedor



Ignacio Sanz de Acedo y Matilde de Boshel

de Infraestructura y la venta para afiliados en Estados Unidos con **Fernanda Merodio**. En el área de distribución se destaca el acuerdo con **MBA Networks** para toda Latinoamérica. Ahora empiezan las charlas con el resto de los operadores de toda Latinoamérica.

incognito

¿SU SOLUCIÓN DE ADMINISTRACIÓN DE DIRECCIONES IP (IPAM) LE DA UNA VISIÓN COMPLETA DE SUS RECURSOS IP?

ADDRESS COMMANDER LE AYUDARÁ:

- PLANIFIQUE Y ASIGNE**
Aproveche al máximo su direccionamiento IPv4 y establezca las bases para la implementación de IPv6 con las mejores prácticas de gestión de direccionamiento IP
- VERIFIQUE**
Obtenga visibilidad completa de su red, utilice "DCHP discovery" e identifique dónde y cómo están asignados los recursos IP así como los posibles problemas y sobre-asignaciones que puedan surgir.
- CONCILIE**
Compare sus planes sobre direccionamiento IP con el despliegue actual para obtener la imagen completa de su red

Comunícate con nosotros: sales@incognito.com

www.incognito.com

GUAYAQUIL
 CARTAGENA
 BARQUISIMETO
 ISLA MARGARITA
 SAN SALVADOR
 BUENOS AIRES MANTA
 SAN JOSÉ DE COSTA RICA
 POSADAS VALENCIA AMBATO
 MEDELLÍN BOGOTÁ
 ASUNCIÓN BOGOTÁ
 CARACAS FRAY BENTOS VALPARAÍSO
 TRUJILLO VIÑA DEL MAR USHUAIA
 ALAJUELA LIMÓN TEGUCIGALPA
 SANTIAGO CÓRDOBA
 COLONIA CONCEPCIÓN SAN CARLOS
 AREQUIPA PAYSANDU
 COCHABAMBA
 SANTA CRUZ DE LA SIERRA
 LA SERENA SALTO
 SAN PEDRO SULA
 PUNTA DEL ESTE
 BARILOCHE
 PANAMÁ
 LA PAZ
 CUZCO
 QUITO
 CUENCA
 LIMA

NUESTRAS SEÑALES LLEGAN A TODA LATINOAMÉRICA



Departamento Venta Señales
 5411 4370 1395 | 5411 4339 1541

www.artear.com

artear
 PODÉS CONFÍAR

Dos nuevos canales. El mismo ADN.



MUNDO

FOX life

Más entretenimiento con calidad FOX.
Para seguir atrayendo a tus clientes.
Para seguir apostando a nuestro negocio.

dos lunas

MUNDOFOX

Un nuevo canal para los fans de las novelas, de las películas y teleseries, para los fans de nuestra música.

Para los fans del entretenimiento 100% latino.



Nuevo FOX life

Para los fans de la cocina, la decoración, la moda, el diseño y el mejor entretenimiento de estilo de vida, llega un nuevo FOX life.

Un canal que enseña e inspira durante el día.

Y que relaja, divierte y emociona durante la noche con las mejores historias.

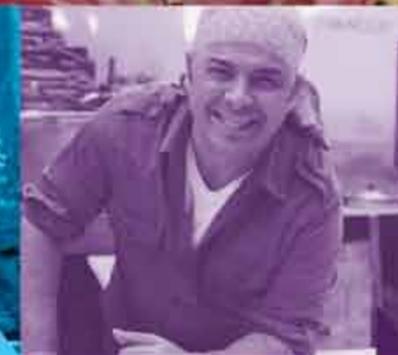
100 % EN ESPAÑOL.

LA VIDA QUE TE GUSTA ES FOX LIFE.

Narda Lepes



Jamie Oliver



Donato De Santis



Gordon Ramsay

Brands with fans!

ARGENTINA: (5411) 4103 1100 | CENTROAMERICA: (502) 2247 2700 | COLOMBIA: (571) 610 7044

CHILE: (562) 750 6600 | MEXICO: (5255) 9138 6808 | PERU: (511) 414 3333 | VENEZUELA: (58212) 820 3200

FOX International Channels
LATIN AMERICA

www.foxinternationalchannels.com

JORNADAS 2013: FUERTE PRESENCIA DE DECISION MAKERS REGIONALES



JORNADAS INTERNACIONALES 2013

Jornadas Internacionales 2013 se realizó en el Hilton de Buenos Aires, del 25 al 27 de septiembre y, si bien se percibió una menor concurrencia que en su edición anterior, se destacó la participación de los verdaderos tomadores de decisiones de los grandes operadores de la región, así como una nutrida presencia política municipal y provincial en apoyo a este sector de la industria.

Además del jefe de gobierno porteño, **Mauricio Macri**, quien ofició el acto inaugural, pasaron por la expo el gobernador bonaerense **Daniel Scioli**, el intendente de Tigre y líder del Frente Renovador, **Sergio Massa** y el diputado de UNEN, **Fernando "Pino" Solanas**. El lunes también estuvo **Hermes Binner**, del Frente Progresista Cívico y Social.

En el acto inaugural, **Sergio Veiga**, presidente de **Capps**, señaló que 'hoy ha cambiado la forma en que los contenidos llegan a los usuarios, mediante tecnologías diversas; han cambiado los hábitos de la gente, con los niños y jóvenes no distinguiendo ya entre los canales "de aire" y los de TV paga.

Postuló la necesidad de efectuar grandes inversiones a futuro y solicitó 'reglas estables' para poder continuar con esta labor. Requiriendo 'apoyos muy fuertes' de los poderes públicos, y su respaldo al combate a la "piratería". Mencionó que la exposición de este año tiene récords de expositores y asistentes y la presentación de numerosos productos, mostrando el dinamismo de la actividad.

Por **ATVC**, **Walter Burzaco** señaló que 'el cable invierte allá donde ningún otro va' y crea una red de telecomunicaciones alterna-

tiva, siendo 'un puente al futuro'; criticó las limitaciones de la ley 26.522 que 'limita' a la industria y 'va en contra de lo que se está legislando en el resto del mundo'.

'Las empresas del cable sufren gran presión impositiva y sus costos operativos están aumentando', dijo, 'poniendo en riesgo su subsistencia'. Criticó a continuación la concesión de licencias a 50 cooperativas, 'contrariamente a lo que fija la ley y generando casos de competencia desleal, donde ofrecen video a "precio vil" o hasta gratis'.

CONFERENCIAS DESTACADAS

El primer día de conferencias estuvo dedicado a los "cables PyME", con un panel integrado por **Adrián Noremborg**, **Juan Carlos Pérez Bello** y **Dante Gigena**, con moderación de **Guillermo Kohan**, quienes se refirieron a la situación de los alrededor de 700 cableoperadores independientes que, además de las MSOs, existen en el mercado argentino.

Noremborg planteó su visión de lo que se considera "un mundo convergente" con cada vez mayor cantidad de servicios, cada vez más encadenados entre sí, y dispositivos que captan varios de ellos: las PCs, los teléfonos "inteligentes", los SmartTVs. Desde el punto de vista de los cableoperadores independientes, el OTT y Netflix, como antes los "videos", representan una competencia: 'Hoy la competencia se expande a través de Internet'.

Con respecto a las regulaciones que se aplican al cable en la Argentina, señaló que no están planteadas en función de futuro sino de lo que los reguladores 'quisieran que sea ese futuro', remarcando la necesidad de



Walter Burzaco, Sergio Veiga y el jefe de gobierno local, Mauricio Macri, en el corte de cinta inaugural



Presencia política: Los candidatos a legisladores, Sergio Massa y Pino Solanas

un marco regulatorio para las 'telecomunicaciones en general'.

El Dr. Pérez Bello se refirió a la posibilidad planteada en la Ley 26.522 de que entidades prestadoras de servicios públicos accedan a licencias de difusión por cable, modificando una ley de 2005 que reemplazó el Art. 45 de la ley 22.285. Consideró que esto plantea una situación monopólica por tener las empresas de servicios públicos cautivos a sus clientes, quitándole al cable la protección contra esa situación y 'quedándole al cable sólo un recurso administrativo de oposición', lo que denominó una 'contradicción' con el espíritu general de esa misma ley.

El segundo día fue central el panel de CEOs de Latinoamérica a sala completa (ver aparte), donde disertaron **Mauricio Ramos**, de **Liberty Global-VTR** de Chile, **Carlos Molteni** de **Cablevisión** de Argentina, **Eduardo Stigol** de **Inter** de Venezuela y **José Félix**, de **Net** de Brasil. Los ejecutivos se refirieron al futuro de la industria, mercados y regulación, con moderación del periodista especializado en comunicación, **José Crettaz**.



El gobernador bonaerense, Daniel Scioli



Adrián Noremborg, Juan Carlos Pérez Bello y Dante Gigena en la sesión académica sobre Cable PyMES



Telenovelas



Deportes



Espectáculos

azteca

HD

EL MEJOR CONTENIDO COMO LO MEREDES.



Noticias



Series



Entretenimiento

FOX PRESENTÓ FOX LIFE Y MUNDO FOX EN JORNADAS

Con reunión de prensa y fiesta en el Faena, **Fox International Channels** presentó en Jornadas Internacionales sus dos nuevos canales: **Fox Life** y **Mundo Fox**, con asistencia de **Carlos Martínez, Sergio Veiga, Edgar Spielmann** y **Diego Reck**.

Los directivos señalaron que se comenzarán a emitir a partir del 4 de noviembre; uno de los canales integra **Utilísima** a Fox Life, conservando las producciones propias que caracterizaron a Utilísima desde sus orígenes, en tanto Mundo Fox será 'un escaparate' para la creciente cantidad de producciones propias y coproducciones que FIC ha encarado, y que triplicará la cantidad



Todas las figuras de Utilísima, ahora Fox Life, en la fiesta que FIC realizó en el Faena

de horas de programación de entretenimiento y lifestyle anuales de aquí a 2015, a través de la utilización plena de sus dos estudios en América Latina (**Fox Telecolombia** y **Toma Uno**) y coproducciones con empresas como **TVN** en Chile, **Argos** en México y los convenios que se celebren de aquí en más. En los proyectos de coproducción que se firmen, se establece que la primera emisión por TV será indefectiblemente en estos canales.

Otra característica destacada es que las producciones serán en idioma español y aptas para

toda la familia las 24 horas del día. Martínez destacó el entusiasmo que han despertado las realizaciones más recientes de FIC, entre ellas *Cumbia Ninja*, 'que, además de excelente audiencia en TV paga, tiene ya 21 millones de vistas en **YouTube**, un ringtone y pronto su propio CD de música'.

Reck comentó que 'en las series y miniseries estamos trabajando con elencos de actores y actrices de varios países, con el ojo puesto en la nueva generación de público, a la que no le molesta escuchar diferentes acentos de lenguaje; esto nos ayuda a que, a la vez, esos programas tengan éxito en todos los países. Los dos canales son competitivos a la mañana, a tarde y a la noche; no estamos programando exclusivamente para



Diego Reck, Edgar Spielmann, Carlos Martínez y Sergio Veiga

el prime time'.

Martínez se mostró igualmente entusiasmado con la presentación gráfica: 'Son colores que van cambiando a lo largo del día, una evolución novedosa que no se ha hecho nunca hasta ahora. Nos gusta ser pioneros'.

FIC ADQUIERE CONTROL TOTAL DE LAPTIV

Fox International Channels (FIC) anunció la compra de la participación de **Paramount Pictures** en **LAPTIV**, por lo que toma el control del 100% del operador de canales premium de Latinoamérica, incluyendo **Moviecity**.

Además, las empresas extendieron su contrato de largo plazo de contenidos por el que FIC tiene acceso a nuevos largometrajes de **Paramount** en la región (excepto Brasil). **LAPTIV** opera **Moviecity** y otras marcas líderes de canales premium, y cuenta con acuerdos de largo plazo de contenidos con **MGM, Universal Studios** y **Twentieth Century FOX**.

'Estoy muy entusiasmado de anunciar que FOX International Channels es propietario del 100% de LAPTIV. Estoy seguro de que aprovecharemos

y potenciaremos el valor de nuestra propuesta de productos para nuestros afiliados, distribuidores y anunciantes', dijo **Carlos Martínez**, presidente de FIC Latin America, tras haber nombrado recientemente a **Edgar Spielmann** como EVP y Chief Operating Officer de FOX International Channels Latin America.

'Spielmann ha estado al frente de LAPTIV desde 2009. Él es muy valioso para nuestra organización y es un componente clave en nuestro equipo directivo. Los canales premium y los negocios no lineales son una prioridad para nuestra compañía en todo el mundo, y lo que LAPTIV ha construido en América Latina es un modelo poderoso a nivel global. La experiencia de Edgar y del equipo de LAPTIV será una gran ventaja competitiva para FIC', añadió.

BEST CABLE: LUCHA CONTRA LA 'COMPETENCIA DESELEAL' EN PERÚ

Demóstenes Terrones, gerente general de **Best Cable** de Perú y directivo de la **APTC**, estuvo en Jornadas Internacionales para reunirse con los principales programadores para insistir en su reclamo de finalizar con la competencia desleal en Lima, que afecta gravemente a los operadores independientes.

'Mantuvimos conversaciones con diferentes ejecutivos, como **Carlos Crespo**, de **ESPN**, y **Marcelo Bresca**, de **Televisa**, quienes comentaron que muchas empresas ejercen la com-

petencia desleal a través del sub reporte y que desde su lugar, pueden auditar y comprobar la cantidad de abonados', indicó Terrones.

Esto, junto con la piratería son los principales problemas que enfrenta la TV paga en Perú. 'Los operadores se roban la señal de **Movistar** para retransmitir el fútbol local vía **Gol TV**, que empresas como la nuestra no pueden tener en su programación. Por eso, invocamos a Telefónica a denunciar a las compañías que transmiten la señal'.



Lucio Chuquilin, Demostenes Terrones y Fernando Rubio de Best Cable Perú

En cuanto a las inversiones tecnológicas, Demóstenes Terrones adelantó que empezará a comerciar los paquetes Full HD. 'Somos la única empresa peruana con cable digital, con operación en Lima, Chiclayo y el norte del país'. Finalmente, expresó que se encuentra en negociaciones para concretar el lanzamiento de DTH.



ENTIENDE LO QUE ANTES NO ENTENDÍAS.
LA MEJOR PROGRAMACIÓN EN FRANCÉS,
SUBTITULADA EN ESPAÑOL.

Este mes disfruta de "La vérité si je mens".

www.tv5monde.com/latina

EL CANAL EN FRANCÉS PARA TI.
TV5MONDE

FUERTE CONVOCATORIA DEL PANEL DE CEOs DE LATINOAMÉRICA

VTR CHILE, MEGACABLE MÉXICO, INTER VENEZUELA Y CABLEVISIÓN ARGENTINA



José Félix de Net, Carlos Moltini de Cablevisión, Eduardo Stigol de Inter, y Mauricio Ramos de Liberty Global/VTR

La reunión de directivos de varias de las principales empresas de cable de América Latina fue la conferencia con mayor asistencia de público este año en el segundo día de Jornadas Internacionales, que termina hoy en Buenos Aires.

Mauricio Ramos, de Liberty Global-VTR de Chile y nuevo presidente de Tepal, Carlos Moltini de Cablevisión de Argentina, Eduardo Stigol de Inter de Venezuela y José Félix, de Net de Brasil, se refirieron al futuro de la industria, mercados y regulación, con moderación del periodista especializado en comunicación, José Crettaz.

Félix señaló que Net tiene 5,8 millones de suscriptores de TV, más de 6 millones de banda ancha y 5,4 millones de telefonía fija; en Brasil hay más de 200 millones de habitantes, más de 5.500 ciudades y 55 millones de hogares. Net actúa en 200 ciudades, y Félix considera que hay aún mucho margen para el crecimiento.

En Brasil, indicó José Félix, se discute la neutralidad de la red, creyendo Net que el operador debe tener control sobre su red y retorno a su inversión. Respecto a la estrategia, está

orientada hacia la casa y más adelante apuntará al individuo: 'Vivimos leera de la convergencia, que para nosotros comenzó con el teléfono conectado a la red de cable' y considera que el DVR y el VOD están dándole al usuario 'una nueva experiencia'. De VOD, hubo 20 millones de "streams" en septiembre. A su juicio,

'ahora estamos viviendo la era de la movilidad; nuevas eras llegarán, centradas en las exigencias del consumidor, dentro y fuera de su casa'.

Carlos Moltini, de Cablevisión, hizo una comparación de los contextos en que se desenvuelven las empresas presentes en el panel, incluyendo Megacable de México, cuyo titular Enrique Yamuni no pudo asistir a la conferencia. Comparó también la evolución de las empresas entre 2007 y mediados de 2013, en términos de digitalización, Triple Play, HD y otros parámetros, y criticó el marco regulatorio en Argentina, la falta de acceso a fuentes de financiación y efectos como la imposibilidad de ofrecer digitalización y On Demand en toda su red.

Moltini afirmó que la demanda por nueva tecnología existe, y hay una modificación en los hábitos, con un entorno con el que hay que competir, la mejora en la tecnología y esos hábitos de uso. 'Tenemos que readaptarnos a las necesidades individuales, no colectivas', dijo. 'Hay que pensar en derechos unificados, multiplataforma, y que lo que se obtiene en forma lineal se puede tener On

Demand. Hay que eliminar las exclusividades, que llevan a la canibalización del negocio, y el OTT del distribuidor tiene que ser el VOD del programador'.

Además, el CEO de Cablevisión rechazó que se puedan bajar contenidos de los sitios web de los programadores, 'tiene que haber una cadena de valor, y que las compañías tengan masa crítica, para evitar que las absorban empresas más grandes'. Y calificó la red de banda ancha de Google de 'amenaza' para las MSO de cable, incluyendo Comcast, la principal.

Eduardo Stigol señaló que en Venezuela hay también restricciones de importación para los equipos que su empresa necesita importar para prestar el servicio, lo cual afecta a los clientes. Calificó al 2013 como 'un año crítico' para la industria, con un entorno muy complicado. Esto llevó a concentrarse en los recursos humanos, como la atención al cliente, pero es difícil hacerlo trascender a lo técnico. La regulación es abierta.

Mauricio Ramos señaló que en Chile existe la apertura a la inversión extranjera y esto atrae a mucha competencia: 'Siempre hay algo de qué ocuparse'. Hay tres redes 'y media' fijas, superpuestas, 'y se está construyendo una más' para un mercado relativamente pequeño.

ACLARACIÓN CABLEVISIÓN

En la edición de Prensario Internacional N° 220, especial de Jornadas Internacionales 2013, se publicó por error en el reportaje a Antonio Alvarez que la base de abonados de Cablevisión Argentina llega a 4,5 millones; la cifra correcta es 3,5 millones.

JORNADAS INTERNACIONALES 2013



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

TEPAL ELIGE A MAURICIO RAMOS COMO PRESIDENTE



Tepal eligió la nueva junta directiva para el periodo 2013-2015, designando a Mauricio Ramos, CEO de Liberty Global/VTR, como presidente.

Nicolás González Revilla, que ejerció la presidencia hasta el reciente periodo, fue designado vicepresidente, mientras que Jean

Paul Broc, CEO de Televisa/Cablevisión, ocupará el cargo de tesorero, y Humberto García Ferro, será secretario.

A través de un comunicado, Tepal informa que los 'Dignatarios de la Junta de la Organización' fueron elegidos 'por votación unánime'. Participaron Cablevisión y ATVC de Argen-

tina, Cotas de Bolivia, VTR Globalcom de Chile, AMNET de Centroamérica, Cabletica de Costa Rica, TVCable de Ecuador, Megacable y Cablevisión de México, Cableonda de Panamá, Tricom de República Dominicana, Andebu y CUTA de Uruguay, e Inter de Venezuela.



INTER, OPERADOR REGIONAL

Entre las presencias destacadas de Jornadas estuvo **Eduardo Stigol**, presidente de **Inter** de Venezuela que participó de un panel de CEOs. Antes charló con **PRENSARIO** en su nuevo rol de operador regional tras la compra de **TuVesHD**.

'En Venezuela estamos bloqueados por la imposibilidad de entrar equipos. Hay demanda para seguir creciendo y para Navidad será más fuerte, pero esperamos que podamos entrarlos.

Por eso estamos abocados a la reorganización de **TuVes** y viendo los contratos a nivel regional y los cambios de producto en los lugares donde opera directamente. La marca seguirá existiendo como mayorista para vender el DTH

como marca blanca y en otros países profundizaremos la presencia directa en Chile, Bolivia, Perú y Paraguay, sea con la marca **Inter** o no, pues en esos países nuestra marca de Venezuela no nos da un valor agregado. En Bolivia nos relanzaremos más allá del negocio actual con **Entel** y en algunos casos la distribución del producto la hará una compañía celular que si tiene una marca instalada en el público.

'**Millicom** decidió hacer su propio DTH, pero eso involucra muchos costos y riesgos,



Miguel Smirnoff, de Prensario, y Eduardo Stigol

por eso nos jugamos por comprar algo ya funcionando como **TuVes**. Hay algunas cosas que decididamente cambiaremos como tener todo tercerizado; el contacto y la atención a los clientes tiene que ser directa desde el call center con la atención que le damos siempre a los abonados de **Inter**', concluyó.

CANAL 9: NOVEDADES DE PROGRAMACIÓN

María Domínguez, encargada de distribución de **Canal 9** para el mercado de tv paga, destacó las novedades de programación que se verán estos meses en el canal. Lo hizo tras exponer en Jornadas de Cable.

Algunas de esas novedades son *Los Grimaldi*, comedia brillante que se emite desde el domingo 6 de octubre. Va en vivo y tiene a Nazarena Vélez, Rodolfo Ranni y Georgina Barbarrosa. La idea es llevar figuras del canal invitadas.

Otro estreno es *Carolina Papaleo* y novelas, donde ella hace una presentación que consiste en micros de 15 minutos de lunes a viernes. En noviembre, tendrá un programa los domingos,

donde comenta y muestra escenas de la semana anterior y lo que se viene.

También tendrán a *Bienvenido Brian*, que es el ganador del primer concurso de **Telefilms** del INCAA, con Laura Novoa y Facundo Espinosa como protagonistas, más Pepe Novoa y Claudia Lapacó.

Aparece en noviembre *El Legado*, con 13 capítulos. Participan Alejandro Fiore, Pasta Dioguardi, Miguel Paludi y Nehuén Lonardi. Es producción de *Idealismo contenidos*.

El mismo mes sale *Santos y pecadores*. Este ciclo completa la terna de productora **On TV**, que ahora viene con la postura *Producción por*



María Domínguez, en Jornadas

la Justicia. Tiene Libro de Guillermo Salmerón y habrá un elenco rotativo de figuras como Darío Grandinetti, Cristina Banegas, Pablo Rago, Soledad Villamil, Norma Pons y otros.

TV5 MONDE

TV5 Monde con **Frederic Groll Bourel** tuvo una muy buena presencia en Jornadas Internacionales, teniendo reuniones con todos los principales operadores del mercado y concretando importantes renovaciones de contrato como son las de **Cablevisión** de Argentina y **VTR** de Chile entre otros.



Corina Goicochea, Frederic Groll Bourel y Lisbeth Eriksen de TV5 con Gabriela González y Ronald Spina de Telecentro

VOA

Tras un año con buena presencia de **Voice of America** en la región, **Oscar Barceló** dijo que mejoró mucho la proyección de la señal en la región, si bien todavía no llegó al paso de madurez que implicarían los subtítulos. Hoy es de 24 horas pero en inglés, llegando a cerca de 80 operadores.

Está creciendo además en la tv de aire, incluso en algunos mercados más que en cable. Hay buenas alianzas con canales de distintos países.



Oscar Barceló

Para entretenerse tenemos muchos ases bajo la manga!



Telenovelas, Talk Shows, Variedades...
La opción más completa de TV paga en Latinoamérica!

www.veplustv.com

Ventas Afiliadas

Marc Herffelder: mherffelder@cisneros.com

CANAL U LLEVA LA CULTURA URUGUAYA AL MUNDO

Canal U, la señal uruguaya con acento local impulsada por **Pablo Scotellaro**, tuvo su stand en Jornadas Internacionales, donde recibió la visita de 'más de 80 cableoperadores' que se interesaron por esta iniciativa que lleva la cultura de Uruguay al resto del mundo.

'En Asunción Media Show tuvimos excelentes resultados, logrando un récord histórico de presencia en los sistemas de Paraguay. En Jornadas las repercusiones también han sido excelentes. Canal U busca que los uruguayos aparezcamos en la grillas de todos los operadores del mundo, representando a un país pequeño. Se trata de una señal privada con objetivos en común con el gobierno nacional, que busca promover la identidad local', expresó Scotellaro en ronda de prensa.

Junto a él, estuvo el subsecretario de Industria, Energía y Minería (Miem) de Uruguay, **Edgardo Ortuño**, quien expresó: 'Es importante que el país esté en un canal, que además impulsa la producción nacional de formatos audiovisuales que además están en diferentes plataformas. Aporta a la integración del país y a la difusión e interacción entre culturas. Además, busca transmitir información para los compatriotas en otras partes del mundo'.

Desde su lanzamiento, en agosto de este año, el canal mantiene un buen nivel de crecimiento. Partió con 5 millones de suscriptores en Latinoamérica y busca expandirse, impulsada por figuras nacionales de reconocimiento internacional como Natalia Oreiro y Osvaldo Laport.



Edgardo Ortuño y Pablo Scotellaro

En la programación de Canal U, se destacan programas como *Héroes de la Comunidad*, *En Foco*, *Informados*, *Tema Pendiente* y *De América y del Mundo* en el rubro opinión; *Tu Club*, *Deportes* y *Deportistas* y *Al Aire Libre* en deportivos; *Finoli Finoli* y *Fuera de Contexto* en humor; *Lado A*, *Autores en Vivo* --con la participación de **Agadu**, la Asociación Uruguaya de Autores y Compositores--, *Murga Joven* y *Entre Mate y Guitarra*; también un ciclo de biografías de personalidades uruguayas, y se anunció la emisión de *Sos Mi Vida*, con Natalia Oreiro, y *Campeones de la Vida*.

SUNDANCE CHANNEL: UNA MARCA QUE SE AFIANZA EN LATINOAMÉRICA

Luego de su lanzamiento en siete países de Latinoamérica a través de **DirecTV**, **Sundance Channel**, la señal de **AMC Networks** enfocada en el cine independiente, estuvo por primera vez en Jornadas Internacionales, donde **Gustavo López**, VP de distribución y desarrollo de negocio para Latinoamérica, y **Ed Palluth**, EVP de distribución global, conversaron con Prensario sobre las expectativas en la región.

'Ha sido muy exitosa la entrada en la región, con todos los operadores hablando de la marca. En Jornadas, iniciamos conversaciones con jugadores significativos de Latinoamérica, donde buscaremos seguir creciendo de aquí en más', expresó Gustavo López. La marca es conocida por el Sundance Film Festival, fundado por **Robert Redford**, y cuya próxima edición se realizará del 16 al 26 de enero 2014.

Palluth agregó: 'La estrategia es proveer un canal dedicado al cine independiente, con diferentes películas y las series exitosas de AMC, además de las coberturas de los principales festivales de cine independiente

a nivel internacional'.

Además, expresó: 'Creemos que es importante entender el contenido que está buscando la audiencia. Vemos que el HD es muy importante en Latinoamérica, así como el contenido VOD, cuyos derechos multiplataforma deben estar disponibles para los operadores. Necesitamos estar escuchando lo que la audiencia quiere y descubrir la mejor manera de implementarlo'.

De la programación, los ejecutivos destacaron como insignia a *Rectify*, una serie de AMC de los mismos productores de *Breaking Bad*, que ya tiene confirmada la segunda temporada. En octubre, el canal estrenó para la región *Mr. Selfridge*, creada por **Andrew Davies** y protagonizada por **Jeremy Piven** y **Katherine Kelly**, entre otros. Situada en Londres de 1909, la serie cuenta la épica historia de un hombre con la misión de convertir las compras en una experiencia única y extraordinaria.

Otro destacado es *El Juego de la Ley*, una serie australiana, también conocida como

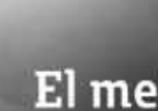


Mariano Varela, EVP & General Manager de Claxson

Rake, que expone el trabajo de un abogado graduado de la universidad de New South Wales cuyos clientes son siempre culpables. Creada por **Peter Duncan**, **Richard Roxburgh** y **Charles Waterstreet**, cuenta con las actuaciones de **Richard Roxburgh**, **Matt Day** y **Adrienne Pickering**.

En cuanto a los eventos, en octubre tuvo la cobertura del Festival Internacional de Cine de Busan, por lo que estrenó las películas *Si no es ahora, ¿cuándo?* y *36*. En febrero, tendrá programación especial en el marco del Festival Internacional de Cine de Cartagena de Indias.

Para concluir, Ed Palluth habló sobre la presencia en redes sociales, que incluye Twitter y canales en YouTube. 'Nuestro público tiene un perfil sofisticado, por lo que debemos tener una presencia digital fuerte, dirigida a los espectadores que están conectados todo el tiempo'.



Sentí la Fortaleza de nuestros escudos

El mejor fútbol del mundo



CHELLO LATIN AMERICA:

BUENOS RESULTADOS A UN AÑO DE SU LANZAMIENTO

Chello Latin America tuvo fuerte presencia en Jornadas Internacionales, donde auspició el cóctel de bienvenida y aprovechó para anunciar las novedades de la empresa, a casi un año de su lanzamiento en el mercado. **Alejandro Harrison**, CEO de la empresa, ofició de anfitrión ante los invitados, a quienes expresó: 'Nos sentimos orgullosos de la recepción que nuestros canales tienen en el público de toda la región; día a día seguimos sumando televidentes a las propuestas de nuestras programaciones y eso nos impulsa a seguir trabajando como hasta ahora.'

En diálogo con **PRENSARIO**, el ejecutivo remarcó que luego de los meses de adaptación, Chello se encuentra 'realmente operativa', y que el mercado 'lo tomó muy bien'. En esta nueva estructura, las señales están divididas en tres bloques: **Cine y Artes (MGM, MGM HD, Film&Arts, Europa Europa y Canal (á)), Lifes-**

tyle (elgourmet, Casa Club TV, Cosmopolitan TV y Ella) y Hombres (Reality TV, América Sports, El Garage TV).

'Ampliamos las ventas y retomamos la relación con los grandes operadores en Jornadas. Estamos preparados para el próximo año, en el que buscaremos seguir creciendo e innovando. Ya está confirmado el lanzamiento de **Film&Arts HD** y próximamente saldrá al mercado la nueva app de **elgourmet**', añadió Harrison.

'Queremos tener una librería en HD, estamos viendo si en 2014 lanzamos todo un feed en alta definición. Nuestro desafío es ver cómo ampliar la audiencia, hacerla más apetecible a todo el público', remarcó.

De esta manera, la empresa está trabajando en el doblaje de todos los programas de MGM al español, para emitirla en este idioma sin subtítulos. 'MGM busca asociarse a todos los

chello latin america
a Chellomedia company



Alejandro Harrison y Marisa Piñeiro, de Chello Latin America, junto a Sergio Veiga de Capps (izq.) y Walter Burzaco de ATVC (der.), en el cóctel de bienvenida

eventos alrededor del mundo del cine.'

En cuanto a los canales lifestyle, 'estamos debatiendo cómo llegar a diferenciar bien las señales con un target de audiencia definido', dijo y completó que los canales para hombres 'están creciendo', y que Canal (á) se mantiene como un canal 'de altur

DISCOVERY H&H: FRANQUICIAS 360°

A LA MEDIDA DE LOS ANUNCIANTES

'Discovery H&H es el canal líder en estilo de vida; en México y Colombia estamos dentro del Top 10 de toda la TV paga y número en el género, y este año hemos tenido un gran crecimiento en Argentina. El espacio de estilo de vida se vuelve cada día más competitivo y ser el canal favorito de la mujer latinoamericana es un hecho que nos llena de orgullo', comentó **Claudia Chagui**, VP y directora de Discovery Home & Health en Latinoamérica y US Hispanic.

'La distribución de la señal es una prioridad para nosotros, por eso siempre estamos cumpliendo las necesidades de nuestros clientes afiliados y renovando nuestra pantalla con contenidos que sean relevantes para la mujer', añadió.

En cuanto a la propuesta para anunciantes, la ejecutiva afirma haber 'diversificado nuestras oportunidades de inversión para ser atractivos a cualquier marca'. Expresó: 'En el primer semestre de 2013, duplicamos la cantidad de propuestas y producciones del año anterior, una muestra de la aceptación que Discovery H&H tiene en la comunidad de anunciantes de toda Latinoamérica.'

'Creamos franquicias por rubro de anunciantes diseñadas especialmente para sus necesidades. Nuestras estrategias propuestas son desarrolladas 360 grados, aprovechando la creciente comunidad de usuarios en las plata-

formas digitales del canal. Esto incluye redes sociales, que son herramientas vitales de promoción y comunicación con nuestra audiencia.'

Y completó: 'Tratamos de que toda nuestra programación tenga apoyo promocional tanto en el sitio (discoverymujer.com) como en Facebook y Twitter, donde seguimos creciendo exponencialmente nuestra base de usuarios y el "engagement" con nuestros fans, ofreciéndoles contenido interesante y de alta calidad que complementan nuestra programación.'

NOVEDADES EN PROGRAMACIÓN

Sobre la programación para lo que queda del año y el 2014, dijo: 'Familias en Crisis con Jo Frost se integró al horario estelar de los viernes de familia. Además del nuevo show de la *Súper Niñera*, en octubre estrenaremos *Le Apuesto a mi Bebé*, un formato muy novedoso para el canal porque es un show de concursos donde los padres de familia tendrán que demostrar qué tanto conocen a sus bebés. Ellos tienen que adivinar qué es lo que harán sus hijos mientras juegan en el "baby dome": el que conoce mejor a su bebé puede ganar hasta 50 mil dólares para los estudios universitarios de su hijo.'

Para los martes, la señal prepara los estrenos



Claudia Chagui, VP y directora de Discovery Home & Health en Latinoamérica y US Hispanic

de *Randy al Rescate*, presentado por Randy Fenoli, quien viaja por todo Estados Unidos para encontrar el vestido perfecto para cientos de novias, y *Vestido de Novia: Las Damas*, que presenta las situaciones por las que tienen que pasar las amigas de la novia cuando ella tiene metida en la cabeza una idea bizarra para los vestidos de su cortejo de damas.

'En noviembre inicia al aire nuestra producción original *Desafío Fashionista*, un show de competencia donde amantes de la moda de Argentina, México y Colombia compiten por ganarse el guardarropa de sus sueños. **Adriana Abascal** es la conductora y junto a los fashionistas Juan Carlos Giraldo y Olivia Peralta, decidirán quién será la ganadora. A su vez, cada episodio tiene jueces invitados en los que figuran Daniela Magún, Hernán Zajar, Ana Torrejón, y Mercedes Salazar', finalizó Chagui.

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 3600.

Visitanos en el stand N°27 de Chile Media Show

POR STEPHANE BOURQUE

PRINCIPALES PROBLEMAS DE LOS MSO: IMPLEMENTACIÓN DE IPv6

No es ningún secreto que el futuro de las redes IP se encuentra en IPv6. Aunque los desafíos de transición permanecen, los beneficios de IPv6 son muy superiores a los costos. IPv6 ofrece una mayor eficacia, seguridad, y facilidad de las operaciones que IPv4. Teniendo en cuenta estos beneficios, y la escasez de direcciones IPv4, simplemente no hay razón para retrasar la implementación.

Sin embargo, los MSO se enfrentan a la cruda realidad de que la transición será un proceso largo y complejo. Mientras tanto, es necesario optimizar los recursos existentes IPv4 y hacer frente a la capa adicional de complejidad causada por IPv6. Esto requiere una nueva perspectiva sobre la gestión de direcciones IP (IPAM). IPv6 afectará todos los aspectos del entorno de red donde las direcciones IP estén envueltas, incluyendo el back-office y el enrutamiento y la infraestructura de servidor. Y no nos olvidemos de las instalaciones del suscriptor, donde se tiene poco o ningún control.

Dada la complejidad de IPv6, las hojas de cálculo y soluciones propias ya no son opciones viables debido a las limitaciones de escalabilidad. Una solución IPAM tipo proveedor de servicio, es una enorme mejora y hará la vida mucho más fácil en entornos IPv4 y dual-stack. Una solución completa debe incluir la capacidad de manejar grandes cantidades de direcciones IPv4 e IPv6, tanto privadas como públicas, y de los clientes e internas así como el seguimiento a las direcciones asociadas a

servicios empresariales

Para facilitar la introducción de IPv6, una solución IPAM completa debe alinearse con los pasos fundamentales de este proceso: planificación, seguimiento, gestión y presentación de informes.

La actual transición a IPv6 implica mucho más que la simple adición de una nueva dirección. Ofrece la oportunidad de volver a numerar la totalidad de la red. En esencia, se trata de un nuevo comienzo. Antes de que esto suceda, sin embargo, es necesario hacer un inventario de los recursos existentes IPv4, y que se requiere mirar a través de todas sus asignaciones actuales e investigar cómo y dónde las direcciones son usadas. Una solución IPAM debe ofrecer una visión global de donde las direcciones se han desplegado para ayudar a la planificación de IPv6 y extender los recursos existentes IPv4 mientras se prepara para la introducción de IPv6.

Muchos operadores obtienen la planificación IPv6 incorrecta en las primeras pruebas por ser demasiado conservadores con las direcciones. Hay una gran cantidad de literatura disponible para ayudar a los planificadores de IP evitar estos errores, pero una solución IPAM completa debe tener herramientas de mejores prácticas como reglas de asignación de IPv6 especializadas y herramientas de cálculo de radios de densidad incluidas para ayudar en el proceso de planificación.

IPv4 coexistirá con IPv6 durante un largo tiempo. Para ayudar a los proveedores de

servicios gestionar y controlar ambos tipos de recursos, una solución debe proporcionar una visión global de todas las direcciones IP mediante el sondeo y la compilación de los datos de la vasta red DHCP del proveedor para encontrar exactamente dónde y cómo se despliegan las direcciones. Sólo entonces puede un proveedor asegurar que sus planes IP coinciden con el despliegue actual tanto para fines de seguimiento como de presentación de informes. No todos IPAM comerciales atiende las necesidades de gestión específicas de los proveedores de servicios. Busque soluciones IPAM que se alineen correctamente con DNS y DHCP, así como permitir a los proveedores para gestionar solicitudes complejas como las de un cliente empresarial.

UNA BASE SÓLIDA

Un antiguo proverbio asiático dice: 'Las torres más altas se elevan desde el suelo'. Los proveedores de servicios deben primero construir una base sólida antes de que puedan poner en marcha nuevas iniciativas y tácticas para seguir siendo competitivos. Es fácil llegar a centrarse en aumentar los ingresos por usuario y perseguir nuevas oportunidades que las tecnologías fundamentales son dejadas de lado. Sin embargo, tecnologías como IPv6 suelen ser la clave para el soporte a nuevas iniciativas. Y antes de poder planificar y supervisar la bestia que es IPv6, se necesita una visión integral de los recursos existentes IPv4. ¿Su torre tiene una base sólida?



WIRE TECH: ACERCANDO LA FIBRA ÓPTICA AL HOGAR

Carlos Romo, gerente técnico de Wire Tech, estuvo en su stand de Jornadas, donde reconoció que hubo una muy buena respuesta de parte de los visitantes. 'Recibimos a muchos operadores, sobre todo de Argentina, Paraguay, Bolivia, Perú y Uruguay, que vinieron a ver la solución de fibra directa al hogar, que permite una mayor velocidad y calidad de imagen', remarcó.

El ejecutivo explicó que la marca se especializa en redes GPON, que surgen de la integración de la tecnología PON con Ethernet, permitiendo alcanzar velocidades de hasta 1Gbps. Esta tecnología permite acercar las

redes de fibra óptica hasta los hogares porque reduce los costos del equipamiento con diseños flexibles y más económicos. 'Se trata de una red totalmente pasiva, construida íntegramente con fibra óptica. A las redes GPON se les puede sumar los servicios de CATV, analógico y digital', explicó Romo.

Sobre la empresa, dijo que el 2013 ha sido un buen año, con dificultades debido a las trabas a la importación de productos de Estados Unidos y China, principalmente. 'Trabajamos con la apertura de franquicias representantes de Wire Tech en el interior y exterior del país,



Carlos Romo, Marcelo Parada y Miguel Valentín, en Jornadas

buscamos siempre el mejor producto para superar las prestaciones al cliente'.

TUVES DTH

SERVICIO MAYORISTA DE TELEVISIÓN SATELITAL, MARCA BLANCA PARA LATINOAMÉRICA

DTH CON TU PROPIA MARCA.

TRANSPORTE SATELITAL DE SEÑALES DE AUDIO Y VÍDEO SD Y HD.



Erika Tapia

Gerente Comercial Mayorista
Mail: etapia@tuv.es.com
Skype: erikatapiac
Tel.: (56 2) 2594 0742 anexo 314

Rodrigo Acuña

Account Manager Mayorista
Mail: racuna@tuv.es.com
Skype: racunat
Tel.: (56 2) 2594 0742 anexo 324

Damián Naguiner

Account Manager Mayorista
Mail: dnaguiner@tuv.es.com
Skype: damian.naguiner
Tel.: (54 9 11) 5851 7036

VERIMATRIX: DESDE EL MUNDO IP, CADA VEZ MEJOR ENTRE CABLEOPERADORES

GRAN ACUERDO CON TCC DE URUGUAY

Gustavo Lerner, responsable de Verimatrix para el Cono Sur y Brasil, estuvo en Jornadas 2013 donde habló del acuerdo con TCC de Uruguay, que además de operador es mayorista de contenidos.

'TCC tenía cajas de nuestro competidor clásico de DVB, a las que no pudo agregar IPTV, OTT y distribución por fibra, DTH u otros medios, por lo que el operador decidió encarar el proyecto con nosotros', explicó Lerner.

Y detalló: 'La primera etapa de la implementación es de cable agregando OTT. Luego TCC, como mayorista, agregó la parte de contenidos con *Simulcrypt*. La trama de contenido total se puede bajar en IP o hacer contenido bajo Demanda con la protección nuestra. Causó mucho impacto, convirtiéndose en la operación del año para Multired y Multipantalla'.

En el stand de Verimatrix en Jornadas, estuvo **Javier Ruete**, CEO de TCC, que viajará a

Múnich como invitado de la marca para dar una conferencia sobre innovación tecnológica en el evento *CEO Summit*.

Con **Antina** también hay un nuevo proyecto para pasar a DVBT-2 y migrar la compresión de MPEG2 a MPEG4, que se hizo con bastante esfuerzo y virtudes tecnológicas. 'Decidieron seguir con nosotros para ese cambio que se dará a fin de año. Ya tienen en prueba unas 3.000 cajas. **GTD** de Chile también fue cliente nuestro desde sus orígenes y al comprar **Telefónica del Sur**, que era todo IP, se hizo mucho más fuerte entre los más grandes IP de la región', completó Lerner.

'La principal razón por la que estamos en Jornadas es que venimos como paracaidistas del mundo IP, con cero injerencia hasta hace algunos años, y ahora nadie piensa un servicio de televisión que no tenga algo que ver con Internet. Aquí sacamos mucha ventaja por



Gustavo Lerner en Jornadas

ser IP nativos. El cambio de una red a otra lo hacemos en una semana por disponibilidad y recursos de ingeniería, con una flexibilidad que los que yo llamo *incumbentes de las smart cards* no lo pueden hacer'.

Y concluyó: 'Estamos presentes en **Cablevisión** y **Entel Chile** en alianzas de integración con **Ericsson**, **Huawei**, **Sea Change** e **IBM**. Con **Network** expandimos las redes de **Convenience**, en Brasil tenemos un negocio con **Desktop** puramente IP, y seguimos expandiéndonos fuertemente en el mundo DVB.

Verimatrix viene de una intensa actividad en la IBC de Amsterdam, donde auspició un desayuno, donde se destacó gran presencia de Latinoamérica.

Soluciones Digitales
Soluciones Docsis 3.0
Soluciones HFC
Soluciones FTTH

Latinoamericana TCA, un mundo de soluciones al alcance de su mano

Latinoamericana TCA **www.latinotca.com** **TAC Communications**

◆ ARGENTINA ◆ COLOMBIA ◆ CHILE ◆ ECUADOR ◆ PARAGUAY ◆ PERU ◆ USA ◆

INNOVATIVE SHIELDING SOLUTIONS



Visitenos en
CABLE-TEC EXPO '13
OCTUBRE 23-24/7 ATLANTA, GA
Booth #1142

Amphenol Argentina
Av. Callao 930 - 2B Plaza
C1023AAP - Buenos Aires
Argentina
Tel.: +54 11 4816 4876

TFC South America S.A.
Av. Sarmiento 786 - 9A
H3500BJU - Resistencia
Argentina
Tel.: +54 362 442 1237

www.timesfiber.com



TOOLBOX: TV EVERYWHERE PARA PROGRAMADORES Y OPERADORES

EXITOSA IMPLEMENTACIÓN CON *MOVIECITY PLAY* Y *DIRECTV*

Luciano Cavallieri es uno de los socios de **Toolbox**, que ya venía con historia de Internet y desde hacía 15 años, y que tuvo un primer encuentro con **Juan Solá** de **Moviecity** con un Power Point. En 2010 ambas empresas lanza-

ron la primera plataforma de TV Everywhere, *Moviecity Play*, que surgió como un testeo para **Cablevisión**, y enseguida se usó lo mismo para **VTR** y **DirecTV**. Empezó a crecer demasiado y requirió la



Luciano Cavallieri



versión 2.0. Todavía en **Toolbox** trabajaban con **Kraft**, **Banco Santander** y otros en temas web, pero desde un año a esta parte se enfocaron en TV Everywhere. También los conectaron con **Fox Asia** con quien concretó tres plataformas.

Hoy tienen separada la parte de Content Manager como partners para Latinoamérica de **The Platform**, y armaron por separado la plataforma de validación de los operadores a sus clientes. Esa parte de *Cloud Pass* la usan **TNT plus**, **Space plus**, **Claxson** y **Extasy**, además de **MC** y **Fox Sports**, con lo cual son más las ofertas existentes que la usan que los que no.

DirecTV se retomó este año para desarrollar la parte de los operadores de DTH como respuesta a *Moviecity Play*. Es un portal de más contenido y más servicios hacia el usuario. Son portales de los operadores y ya no de los programadores con los cuales se diseñó el nuevo producto para ellos: el **Cloud Hub**, que es muy simplificador. Muestran todo el contenido que tienen, incluso pudiendo agregar a **Netflix** como un aliado y no un competidor.

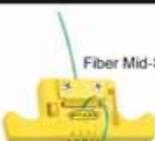
Vale aclarar que hay una alianza con **Accedo** que agregó la programación del dispositivo para Smart phones, tablets y smartTVs, además de las consolas de juegos. Pero todo el servicio web y distribución de contenido es propio.

Ahora se está potenciando el *Cloud pass* (para proveedor de Contenidos) con nuevas funcionalidades y servicios, como logear la cuenta directamente desde **Facebook**, y el **Cloud hub** que se le ofrece a todos los operadores grandes de la región para volver a atraer a los usuarios.

Están viendo de abrir oficinas en Miami, tal vez en Asia pues el **Cloud Hub** ya está con 10 operadores. Puede mostrar que tiene muchos contenidos en forma directa.



El Líder en la Fabricación de Herramientas para la Preparación de los Cables Coaxiales, Cables de Fibra óptica y Energía Eléctrica



Fiber Mid-Span Access Tool



Quick Change Coring/Stripping Tool



RG 6 Torque Wrench



RG 6 & 11 Compression Tool



RG 6 & 11 Drop Trimmer



Fiber Tube Scorer



Distribución
CATV

Telecom
Fibra Óptica

Energía
Transmisión

Electrónica
Transmisión

Ripley
46 Nooks Hill Road
Cromwell, CT 06416 USA
Corporate Office: +1 (860) 635-2200
Latin America Office: +1 (954) 499-9203
info@ripley-tools.com
www.ripley-tools.com





amino

CONECTANDO PERSONAS
A LA EXPERIENCIA DE ENTRETENIMIENTO
QUE ELLOS AMAN



aminet
A140

En **amino** solo pensamos en conectar personas a la experiencia de entretenimiento que ellos aman. Ya sea IPTV u OTT -o una mezcla de ambos- nosotros ayudamos a los operadores a entregar un servicio de calidad con una solución competitiva. Totalmente licenciada -con un sistema de fallas mínimas líder en la industria- nuestro set top boxes, ganadores de varios premios, están integrados al más amplio ecosistema de la industria, brindándole mayor flexibilidad. Además ofrecemos un excelente soporte al cliente para asegurar una instalación sin problemas. Y como usted esperaría de **Amino**, nosotros seguimos innovando para asegurar que su servicio se mantenga competitivo a lo largo del tiempo. Es por esto que los operadores líderes confían en **amino** para ayudarlos a entregar una gran experiencia de entretenimiento.

Para averiguar más visite www.aminocom.com

 **Siga Amino en Twitter**
@AminoTV

www.aminocom.com
info@aminocom.com

GX VISION: BILLING Y CRM PARA OPERADORES TRIPLE PLAY

GXVision es una empresa uruguaya dedicada a la consultoría internacional en las áreas de diseño y desarrollo de sistemas computacionales, datawarehousing, procesos de downsizing y reingeniería de empresas del sector de TV Paga, telefonía e Internet.

La compañía creó una solución de software especializada en gestión de empresas de servicios para abonados, basada en una plataforma 100% web, flexible y escalable. 'Con GX Vision los pro-

veedores de Triple Play logran un control total de los procesos involucrados en la prestación: desde la gestión de pre-venta hasta la entrega final de los productos contratados', explicó el Ing. Michel Bonet, director de la compañía.

El ejecutivo participó en ABTA para continuar promoviendo su sistema de billing y CRM. 'El sistema se diseñó en 1994 para Equital en Uruguay, y luego lo adoptó Inter en Venezuela (1997). Posteriormente, hemos trabajado con



Ing. Michel Bonet, director

NetUno (Venezuela), Cablemás y Grupo Hevi (México) y Cable & Wireless (Panamá), añadió.

Trabaja también con Sim TV de Brasil desde 1993 (que ahora tiene 13 operaciones de TV cable) y con Cable Plus que opera en la costa uruguaya de 60km entre Montevideo y Maldonado. 'Queremos crecer en otros países de Latinoamérica, sobre todo en Chile, Perú y Brasil, pero no a los operadores grandes, sino a los pequeños y nuevos que necesitan cierta flexibilidad', resaltó.

Con más de 10 ejecutivos a cargo, Bonet sigue desarrollando soluciones para móvil, tanto para el operador como para el usuario (factura, programación, OTT, etc.). La compañía participará de la próxima edición de Chile Media Show, en Santiago de Chile, el 5 y 6 de noviembre.



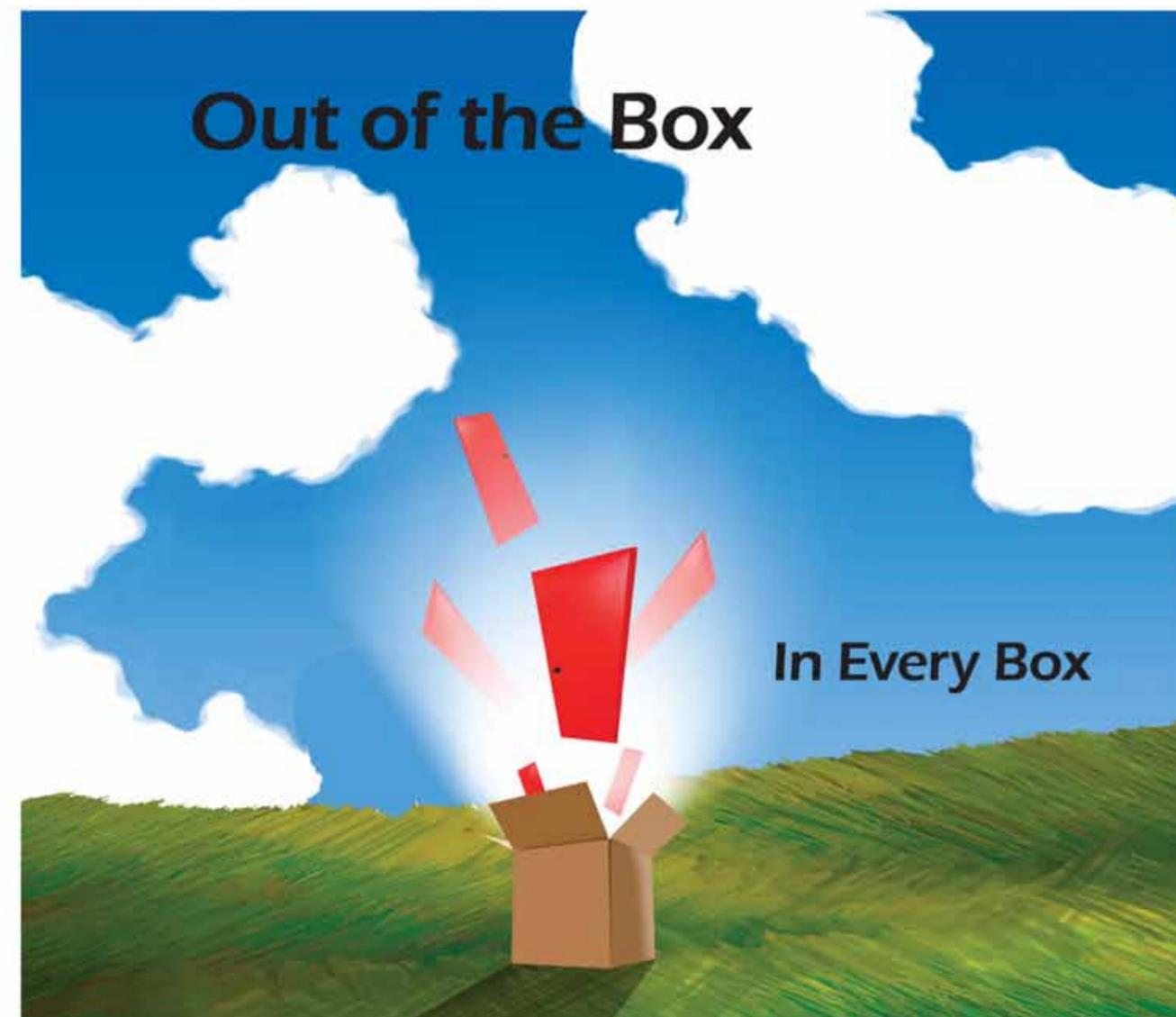
ANTRONIX

Milton Ulua de Antronix destacó a PRENSARIO que en la SCTE se está anunciando la entrega del Splitter de oro por los 200 millones de unidades fabricadas. La idea es meterlo en un packaging de sorpresa, como en la película *Charlie y la Fábrica de Chocolates*.

Mientras tanto siguen entrando bien en Latinoamérica con la mejor calidad de clientes como Cablevisión de Argentina, con los que estuvo en Jornadas y compra sus splitters de dos vías, como también los taps indoor. En Argentina está el tema de importaciones pero a medida que se liberan se va creciendo en los clientes tier 2 y 3 también. En Jornadas también se mostró la capacidad de dar soporte.

DUMEI

Dumei estuvo por primera vez en Jornadas y la idea de empezar en Argentina fue porque sus productos nunca habían estado en Sudamérica. Remarcaron que su foco está en el negocio del cable y que sus headquarters y fábrica está en Hang Zhou. Para el año que viene podrían sumar eventos en Colombia con Andina Link y Brasil.



Cost effective innovations are the hallmark of every Antronix design. More than 30 years of expertise in designing and engineering are in every product we build, whether it's our industry leading splitter designs, advanced MoCA and VoIP optimized residential amplifiers, or our Reverse Conditioning E-Option Taps and Faceplates.

Our "Design for Manufacturing" philosophy ensures high yield production at minimal costs. Proven field reliability and excellent reputation for quality positions Antronix as a leader in developing industry-leading products that meet the challenges of today's and tomorrow's HFC Networks.

At Antronix **creating value is just part of the package.**



re-escribiendo el estándar para alimentación de redes de CATV

EBI1

Multilink
Innovation At Work

www.GoMultilink.com

TELESTE



Gary Esnal con Horacio Colombini, Andrea Baena y Leo Rodríguez de TCA

Gary Esnal volvió a la región representando a la marca **Teleste**, que trae amplificadores y receptores ópticos con CMTS. Se presentó en IBC con un stand y para el Cono Sur arregló su distribución con TCA.

YINHE



Liwen Chen

Liwen Chen destacó por su calidad, superior a la media según destacan, y están a precios competitivos si bien el objetivo no es ganar mercado por el precio. El año pasado ya expusieron en Brasil y buscarían más presencia en la región.

DEFANG



Milton Ulua y Oscar Vidotto

Defang Technologies tuvo una primera muy buena presencia en Jornadas de Cable de Buenos Aires, con la presencia de Oscar Vidotto en el stand de Power & Telephone en el Hotel Hilton de la ciudad. Oscar adelantó que los esfuerzos para la región irán en aumento y estará presente en la SCTE con stand propio para recibir a los operadores de Latinoamérica.

AVIT

Avit mantuvo presencia bastante importante este año en Latinoamérica promoviendo su solución digital completa. Para el año próximo planean una presencia en 3 o 4 ferias, donde estarían en Colombia, Brasil, Argentina y tal vez México.



Lyon

TECHNETIX

Technetix lleva un año con Tecnous en Argentina y en México y Centroamérica se manejan con Judith Vázquez. Logran entrada con sus productos de casa externa y en particular aisladores galvánicos solucionando problemas recurrentes de los operadores, en particular de Europa (donde es inédito no usarlos) y en Latinoamérica. Esto se profundizó con el avance



Rodrigo Marín, Javier Molinero y Marcelo Ruggiero de Tecnous

del servicio Premium. En la Expo SCTE estarán con un stand grande contando con la presencia del CEO Paul Broadhurst.

DESDE 1999 PROVEEDOR INTEGRAL PARA EMPRESAS DE TELECOMUNICACIONES

- 1- Retiro y Desconexión desde el domicilio del cliente
- 2- Logística de recepción
- 3- Diagnóstico
- 4- Reparación Electrónica
- 5- Reparación Cosmética
- 6- Empaque (Kitting)
- 7- Logística de despacho
- 8- Instalación de Servicio y equipos

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

WATCH THE WORLD WITH JIUZHOU

- IP+ISDB-T Hybrid
- USB PVR ready
- Local media player, network media player
- HDMI 1.4 for 3DTV
- 802.11b/g/n WiFi network
- HTML compliant browser with JavaScript

- Major secured CAS supported
- DVB-S2 & ISDB-T Combo
- USB PVR ready
- Excellent technical quality
- Perfect user experience

CATV Series

LNBF Series

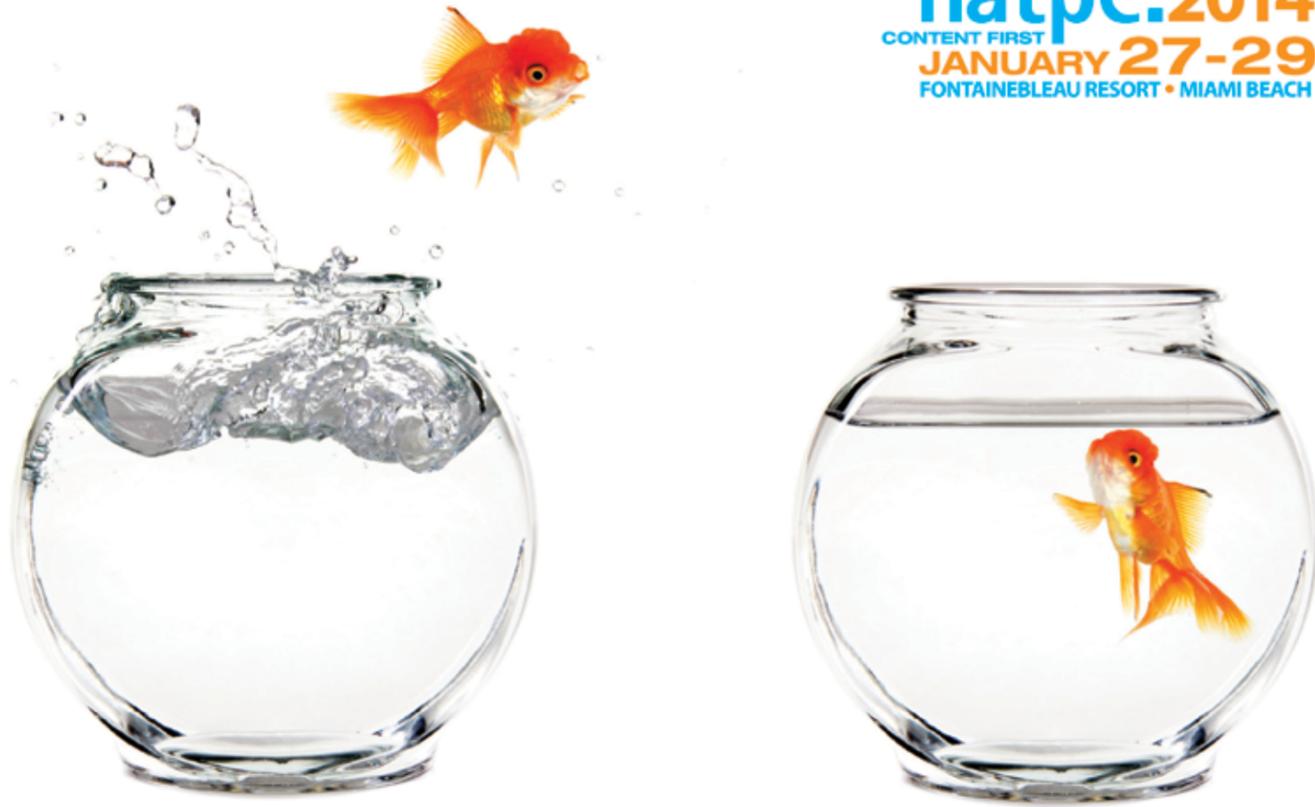
Dish Antenna Series

Fiber Optical Cable Series

Jiuzhou satisfies all your needs!



natpe.2014
CONTENT FIRST
JANUARY 27-29
FONTAINEBLEAU RESORT • MIAMI BEACH



**Together, we're
swimming in
business deals.**

NATPE breaks free from the barriers separating traditional and digital media. Uniquely positioned to connect the entire video content ecosystem, NATPE creates the environment to network, exchange ideas and get deals done. Make a splash.

No barriers. New business.

Register now at natpe.com and use promo code **N14PREN** to save!



Intraway
Provisioning Suite

**CONOCEMOS
LOS DESAFÍOS DE
AMÉRICA LATINA**

Provisioning y Gestión Integrada de Todos los Servicios



Visítenos hoy mismo en www.intraway.com

CLAXSON, EL NOMBRE DEL CONTENIDO ADULTO

Claxon, compañía que opera las principales marcas de contenido adulto en la región, tuvo nuevamente una importante participación en Jornadas Internacionales, liderado por **Mariano Varela**, EVP y gerente general de Playboy TV Latin America & Iberia.

En reportaje a Prensario, Varela destacó: 'Tenemos la oferta más completa de contenido adulto en Latinoamérica, tanto en modalidades como en plataformas de acceso. El acuerdo conjunto con **Cablevision On Demand** para que los suscriptores del paquete *Hot Go* puedan acceder a contenido en esa plataforma VOD completa la oferta que nos proponemos'.

El ejecutivo remarcó que el acuerdo con el principal operador de Argentina es una 'alianza' y un trabajo conjunto que surgió de ambas partes. 'Cablevisión es un aliado de Claxon en todos los desarrollos new media que hemos venido implementando. Ahora con este acuerdo, nuestros suscriptores *Hot Go* del operador tienen nuestros 3 canales lineales, el servicio VOD y TV Everywhere', añadió.

En relación al HD, dijo: 'En todos los contenidos marca la diferencia. Una vez que el público accede a ciertos parámetros para mirar TV, ya no hay vuelta atrás. Nosotros fuimos pioneros en la

tecnología de alta definición; por eso, mirando al mercado en general creemos que es más un problema de oferta y no de demanda. Pasa con todas las tecnologías'.

'Somos un *benchmark* en la región: ofrecemos la mejor combinación de productos con valor agregado y que genera mayor lealtad y satisfacción en los clientes. Representamos la mejor alianza para los operadores, generando mayor ARPU y disminuyendo el churn. Ellos ofrecen más contenidos por la misma suscripción', resaltó Varela.

PRODUCCIÓN & PROGRAMACIÓN

Macarena Dellazuana, Digital Media & Production Senior Manager, señaló: 'No desarrollamos producto específicamente, sino que adaptamos nuestras producciones a las nuevas plataformas. Notamos que ha cambiado el consumo de contenidos en la oferta no lineal: una serie de 13 episodios, por ejemplo, puede verse toda junta'.

'Hay una competencia entre los proveedores de contenidos por ocupar el tiempo que el espectador dedica al ocio', comentó Varela y remarcó: 'En ese sentido el rol del programador es todavía muy importante, ya que facilita al suscriptor el acceso al contenido. En definitiva genera que



El equipo de producción, marketing y distribución de Claxon con los talentos de Playboy TV durante la última edición de Jornadas Internacionales

la experiencia de consumo sea más placentera'.

'En el tipo de programación que ofrecemos, se está notando un mayor consumo de contenido ocasional, menos programado y más impulsivo', indicó Verónica Díez, gerente de marketing, y completó: 'Tenemos el caso de *Nino Dolce*, que se ha convertido en un gran producto para nosotros: la segunda temporada, *Nino Hotel* (16 episodios), tendrá más personajes y se estrena el año próximo; está producida por *Navajo Films*'.

Los ejecutivos finalizaron: 'Tendremos un nuevo reality de portfolio *Playboy Campaign* que se está produciendo en Venezuela. Seguimos con la estrategia de más producción original en la región, en sociedad con las principales productoras con el objetivo de "localizar al canal".'

VIKING SATCOM

Sistema de Antenas motorizadas de doble eje

Viking Satcom puede actualizar sistemas preinstalados de antenas Prodelin y 5kyware Global 1,8 m y 2,4 m a antenas de seguimiento motorizado

Características

- Sistema motorizado sobre los dos ejes Az/El Navigator Mount
- Extensión de Azimuth y elevación para Viajes
- Capacidad de seguimiento de órbita inclinada
- Se monta en mástil OD de 6 5/8"
- Incluye Motores y Actuadores

Accesorios

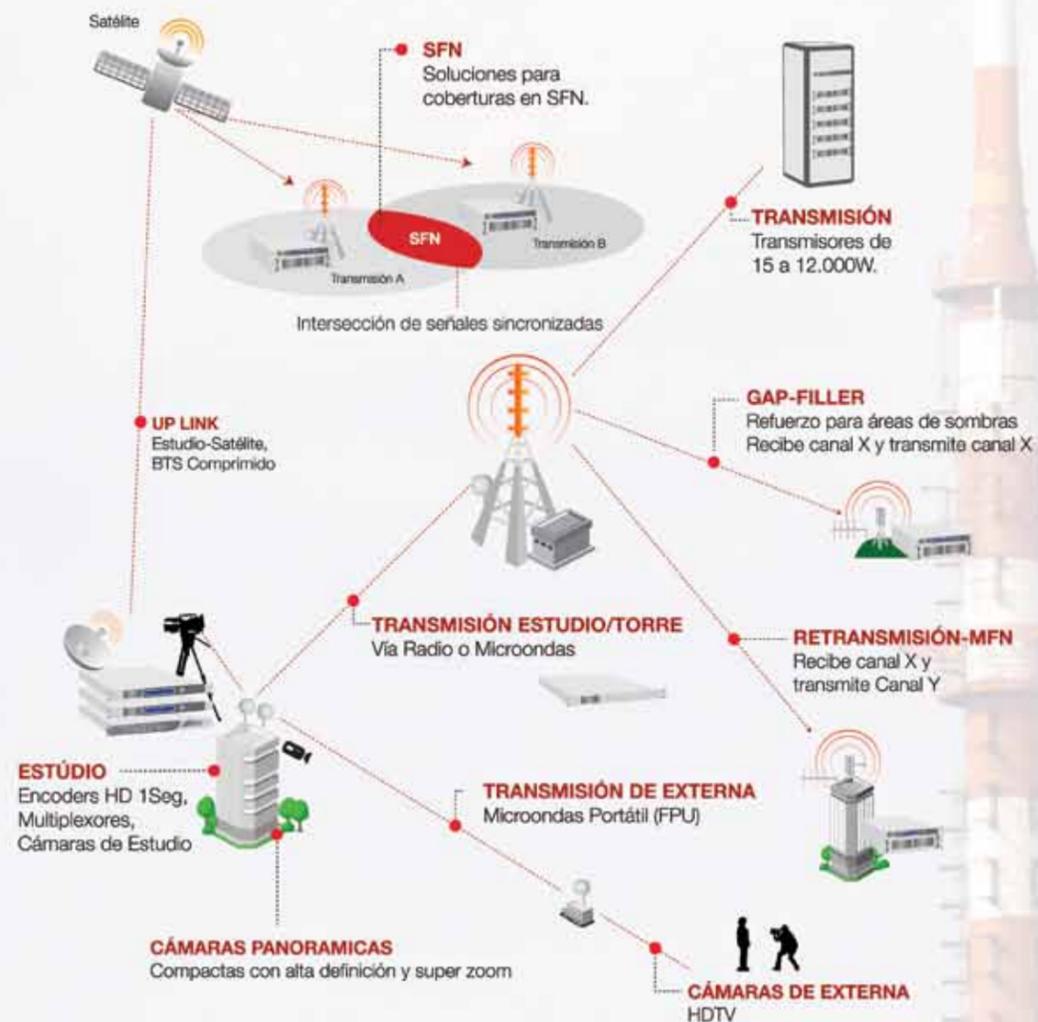
- Sistemas motorizados para Feeds Ku y C
- Controlador de seguimiento órbita inclinada
- Sistemas de descongelación
- Monturas para suelo o techo

Teléfono: 517.629.3000
Fax: 517.629.2379

Email: info@vikingsatcom.com
Website: www.vikingsatcom.com

Soluciones para Radiodifusión

Nuestro portafolio de soluciones consiste en una amplia gama de opciones para el transporte de señal de televisión con calidad y confiabilidad.



¡Soluciones de Radiodifusión, Video y Comunicación del Brasil para el Mundo!



Transmisores
Transmisores de TV Digital y Analógico de potencias de 15W hasta 12kW.



Gap-Fillers
Excelente para complemento de cobertura con potencias de 50W y 100W.



Multiplexores
El equipo versátil para la generación del Broadcast Transport Stream (BTS).



Encoders H.264
HD, SD y 1-SEG con excelente desempeño.



Radio Digital
Radio digital de 150 mbps, full duplex, 6,5 y 7,5GHz.



Microondas
Sistemas de link de microondas digitales y analógicos



Cámaras HD
HDTV con alto desempeño en estudio y externos.



Cámaras Box HD
Las cámaras compactas ideales para panorámicas, reality shows y eventos.

SOCIAL INNOVATION
IT'S OUR FUTURE

exportacao@linear.com.br
www.linear.com.br

HITACHI
Inspire the Next

COMUTV 2013: LA TV COMUNITARIA SEGUIRÁ EXISTIENDO

POR JUAN CAMPÍ

La edición 2013 de ComuTV finalizó en Medellín con la certeza de que la TV comunitaria seguirá viva en Colombia, más allá de las consecuencias que pueda traer a los sistemas la aplicación de la resolución 0433 luego de la revisión que está encarando la ANTV por pedido del sector.

Su aplicación impactará en la TV comunitaria, haciendo que algunos sistemas desaparezcan, otros se conviertan a TV por suscripción, y otros se adecúen a la nueva norma y continúen prestando el servicio, a lo que habrá que sumar nuevas licencias luego que la ANTV analice los pedidos pendientes.

En este marco, las posiciones dentro del sector se ubican desde visiones "apocalípticas", indicando el final de la TV comunitaria en Colombia, hasta "positivas", porque ordenará a los sistemas y los hará más competitivos, aunque todos coinciden en reclamar más apoyo oficial.

Desde la cooperativa ComuTV y del Consejo Nacional de Televisión Comunitaria (CNTC), ambos con una posición intermedia, reclamaron que la resolución se aplique sólo luego de modificar algunos artículos de la norma que consideraron imposibilitarán la continuidad del sector.

En el caso de los sistemas más asentados, y que cumplen con todos los requisitos legales



Henry Reyes de HV TV y Asotic, Eduardo Noriega de CNTC, Ramón Angarita y Orlando Garcés, ambos de ANTV



Alberto Pico, presidente de Comunicar

impuestos por el Estado, sin duda la continuidad está garantizada, aunque la nueva resolución vendrá a frenar su desarrollo, al menos por un tiempo.

Es el caso de **Antena La Estrella**, manejada por **Belarmino** y **Javier Rojas**. Este último destacó a **Prensario** que 'resistiremos hasta el último aliento la investida del Gobierno'. En su caso, ya llegan al límite actual de asociados, 15.000 (son unos de los pocos sistemas que llegan a ese número), por lo que una vez que entre plenamente en vigencia, deberá desprenderse de 9.000, para cumplir con el nuevo límite fijado de seis mil. 'Nosotros sólo pedimos que nos permitan desarrollarnos, no que nos regalen nada. Ya solicitamos que nos otorguen una licencia de TV por suscripción pero sin ánimo de lucro, pero nunca nos respondieron'.

Otro caso es el **Viboral TV**, cuyo gerente, **William Galindo**, dijo a **Prensario** que 'la TV comunitaria no se va a acabar. La 0433 viene a ordenar las organizaciones para que el mercado sea más competitivo con servicios convergentes, aunque hay cosas que deberían ser revisadas, porque las pólizas son imposibles de conseguir, o el límite a los suscriptores, que significa cortar la libertad de asociación'. La nueva norma 'agrega una presión muy fuerte para el sector, pero aunque no la comparta, no nos hará desaparecer'.

Aseguró que la 0433 'nos fortalece, porque ya estamos cumpliendo con casi todos los puntos que determina, y además nos bajó la compensación que debemos pagar a la ANTV'. En su caso, señaló, 'con actualmente 2.000 asociados, nos queda margen para crecer'. Y concluyó que la 'ANTV tendría que acompañar más al sector, por ejemplo encargándose de solicitar a los canales libres las autorizaciones', porque como ente regulador les costará menos conseguirlos.

Desde el Gobierno, **Orlando Garcés**, coordinador de la Autoridad, primero, y **Ramón Angarita**, director ejecutivo del ente regulador, después, ratificaron en Medellín que 'el objetivo del Gobierno no es eliminar a la TV comunitaria', sino de 'auditar, ordenar y potenciar al sector, para potenciarlo'.

Sobre la revisión impulsada por 'la recomendación del Senado y de los sistemas comunitarios, dejará muy satisfechos al sector', aseguró Angarita, aunque adelantó que entre otras



William Parra y Carlos Atehortua de ComuTV, y Secundino Rodríguez de CNTC

cuestiones, no se podrán modificar varios de los puntos señalados como inconstitucionales por los comunitarios. Entre ellos, el límite de los 6.000 asociados por sistema, porque así lo dispone, según entiende el Gobierno, el tratado de libre comercio con Estados Unidos. Tampoco la exigencia de solicitar las autorizaciones de los canales incidentales, que 'si bien por ley son libres, pero no pueden ser distribuidas sin autorización'.

En definitiva, de los más de 750 sistemas comunitarios que existen en el país, muchos ya comenzaron su migración a la TV por suscripción, adoptando el modelo propuesto por licenciatarios de la nueva concesiones de TV paga entregadas recientemente por la ANTV, como **Cablemás**, que en la feria cerró 15 acuerdos, y **DSC**, con otro tanto.

Otros deberán realizar importantes adecuaciones legales, en el número de suscriptores (o territoriales), con los que la supervivencia se pondrá cuesta arriba. Pero lo que es seguro es que muchos otros no tendrán mayores inconvenientes en cumplir con las "duras" disposiciones que contendrá el texto final de la 0433.

Por lo tanto, de las 430.000 familias que hoy se estima están afiliadas a la TV comunitaria, buena parte no tendrá problemas en seguir recibiendo el servicio, que por ser considerado público, tiene un costo inferior; y para el resto, será el Estado el que deba responder cómo se sigue, sobre si tenemos en cuenta que en su mayoría son de bajos recursos.

LA EXPO COMERCIAL

Que el sector comunitario seguirá existiendo en Colombia se vio reflejado los dos días de expo comercial. Si bien la situación política afectó la concurrencia de los representantes

Protegemos su contenido. Protegemos su negocio.

En Safeview tenemos una prioridad, proteger sus contenidos contra cualquier ataque. Su negocio estará seguro con el respaldo de nuestra tecnología líder y la cercanía y capacidad de una red de soporte de total confianza que opera en 35 países.



Solución digital integral para cable, terrestre, satélite, IPTV, híbrida, OTT

POR JUAN CAMPI

de los sistemas y el volumen de los contratos firmados con expositores de tecnología, servicios y de señales, en una gran mayoría las marcas se fueron conformes con los resultados finales, esperando que en la edición del año que viene la situación vuelva a los excelentes niveles del año pasado.

Para **Signal** de **Hortensia Espitaleta**, **Global Media** con **Piedad Martínez**, **HispanTV** con **Engels Duarte**, **Win Sports** con **Jaime Parada**, **TeleAmiga** con **Fernando Arango**, **EWTN** con **Amparo Pérez**, e incluso para **Fox International Channel**, ofreciendo todos canales codificados con **Juan Carlos Pita** a la cabeza, el balance fue positivo y el movimiento por sus stands se notó.

En el caso de los proveedores de tecnología y servicios, la situación fue muy parecida en la mayoría de los casos. **AMT** participó de su

primera **ComuTV** y **Juan Carlos Marchesini** y **Ángela Rodríguez**, quedaron muy conformes. **AVTech**, de **José Rojano**, tuvo en su stand demostraciones de los productos de **Newtek**, con la presencia de **Ralph Messana**, logrando avanzar en nuevos acuerdos. **José Luis Batista**, de **Latinoamérica TCA**, también se mostró satisfecho por haber iniciado múltiples negociaciones con comunitarios.

En este marco, una de las novedades presentadas en la feria es la apertura de oficinas en Colombia de **Acelsa**, compañía venezolana liderada por **Nelson Acevedo**. 'La apertura fue motivada por la situación que vivimos en nuestro país, donde ni nosotros ni nuestros clientes tenemos acceso a las divisas. Además, desde acá podemos atender de manera más directa a los clientes que ya tenemos en territorio colombiano, que hasta ahora cubríamos

desde la oficina de Miami'.

Adicionalmente, desde Bogotá podrán también cumplir los requerimientos de los clientes venezolanos, razón por la cual se está asociando a **Network Broadcast**, a través de **Javier Eliuth González**, de manera que ambos puedan cubrir las operaciones a ambos lados de la frontera.

Entre las señales, **Max Media**, con **Yécica Pineda**, presentó el nuevo canal **Yes!**, una propuesta para aprender inglés que se suma a su portafolio integrado por **Trendy**, **Canal Antiestrés**, **Súpermúsica** y **CantinazoTV**. Por su parte, **Carlos Cabrera**, de **Televisa**, sigue promocionando en el mercado la señal **UFC Network**, recientemente lanzada en América Latina. Y **TeleVVVD**, con **Julio César Gómez** a la cabeza, logró posicionar la señal **DHE HD** entre los operadores comunitarios.

CARTELERA COMUTV 2013

Shirley Nadjar de Royal Media (Cinema+ y MiGenteTV), organizadora de la fiesta de bienvenida, y Sergio Restrepo, gerente de ComuTV y responsable de la Expo



Santiago Forero, de Forero & Cia, y Fernando Vargas, del cableoperador TV Colombia Digital



Hernán Villa, de Latinoamericana TCA, y Fermin Lombana, de Cable Servicios



Edgar Rueda, Samuel Berger, Manuel Garzón, Camilo Peña y Juan Carlos Pita, de Fox

Javier Eliuth González, de Network Broadcast, y Nelson Acevedo de Acelsa



William Galindo (tercero), gerente de Viboral TV, junto a León Gómez y Alfredo Hendo, secretario y presidente del Consejo del sistema respectivamente



Carlos Cabrera de Televisa junto a Jaime Erazo (primero), Ariana Jaramillo y Marta Vélez, de sistema RedTV



Luis Alberto Correa, José Luis Batista y Hernán Villa de Latinoamericana TCA



Ralph Messana de Newtek, y José Rojano y Daniel Ramírez Rivera de AVTech



Luznery Barreto y Yécica Pineda de Max Media



Alejandro Montoya, Andrés Pinos, Yesica García y Rafael Vargas de Siscox



Milena Celis, Hortensia Espitaleta y Nivia Montenegro de Signal / Matt

Julio César Gómez, Viviana Gómez y Poldán Arciniegas de TeleVVVD y el canal DHE HD



Diego Cano de Fedecoter y Hernando Valencia Aguirre de Antena Parabólica Asocapa



Ademar Mora García, de Parabólica Galaxia Don Matías



Elibeth Syers y Jorge Meza de Sun Channel



Manuel Reveiz y Andres Sánchez de Viacom



DLO Corp.

Solutions that help expand quicker.



The smartest tool for maximizing your workforce productivity while reaching operative goals.

Designed to help your operations in each stage of the service delivery cycle.



www.dlocorp.com



VOICEOVERNET
Telecom Engineering & Solutions

www.voiceovernetinc.com

T

Asia's
Entertainment
Content Market

atf
ASIA TV FORUM & MARKET

3-6
Dec
2013

Marina Bay
Sands,
Singapore

It's
Where
You Need
To Be

3 Dec
Pre-market conference.

4 - 6 Dec
Market.
Conferences.
Master-classes.
Networking Events.

Asia TV Forum & Market (ATF), Asia's leading entertainment content market, gives you the floor - to buy, sell, finance, distribute and co-produce, across all platforms.

It's where the best minds and best ideas meet, where the future of Asian television is shaped.

It's where you need to be.

T: +65 6780 4513
E: atf@reedexpo.com.sg
www.asiatvforum.com

Held in conjunction with

mipacademy

Produced by

Reed Exhibitions

Supported by

mda

In association with

singapore

Held in



casa systems
CONFIABILIDAD, ESCALABILIDAD
Y SIMPLICIDAD OPERACIONAL

Beneficios

- ✓ DOCSIS 3.0 Full, PacketCable 1.5
- ✓ Módulos independientes de Downstream y Upstream.
- ✓ Licenciamiento por software, para sumar canales.
- ✓ Fuente redundante. Placas intercambiables.
- ✓ Confiabilidad, escalabilidad y simplicidad operacional.



Los nuevos CMTS de Casa Systems, permiten a los operadores de cable ofrecer de manera rentable servicios de banda ancha altamente escalables como acceso a servicios VoIP y banda ancha tradicional.

flowdat
GESTIÓN Y PROVISIONING
DE SERVICIOS

Beneficios

- ✓ Geolocalización.
- ✓ Nueva interfaz gráfica.
- ✓ Monitoreo de dispositivos avanzado.
- ✓ Portal cautivo y autoprovisioning.
- ✓ Integración con Radius y Access Servers.



Con más de 16 años de experiencia en el sector y nuestra especial atención, podemos brindar soluciones concretas, basadas en las necesidades y el presupuesto de cada uno de nuestros clientes.



swiftserve
CACHE DE CONTENIDOS

Beneficios

- ✓ Mejora la experiencia de los usuarios sobre contenidos multimedia y web.
- ✓ Reduce costos y ahorra entre un 20% y 60% de ancho de banda.
- ✓ Prolonga la vida útil de su RED.
- ✓ Permite filtrar contenidos.
- ✓ Optimizado para Video.
- ✓ Reportes gráficos y estadísticas avanzadas.
- ✓ Escalamiento horizontal agregando más servidores.



EMPRESA MIEMBRO



CORRIENTES 161 (CP S200CTA) ROSARIO
SANTA FE / REP. ARGENTINA
TEL.: +54 341 4248123
comercial@interlinksrl.com.ar
WWW.INTERLINKSRL.COM.AR





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.



Wire•Tech

Fabricante Argentino de cables coaxiales flexibles

Y la más
completa línea
de equipamiento
para:

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



BELDEN
SENDING ALL THE RIGHT SIGNALS



ASKA
Communication Corp



MOTOROLA



Prysmian
Group



Amphenol



Cablematic

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.ar
Tel.: +54 11 4709 6650

www.wiretechsa.com.ar

MULTICOM: OVER 13,000 PRODUCTS FOR AUDIO, VIDEO AND DATA DISTRIBUTION



Gil Caicedo de Multicom y Carlos Shteremberg

Multicom is a privately owned company established in 1982, which is now celebrating its 31st year. With headquarters in Orlando, it maintains sales offices, rep agencies and sub-distributors throughout North and 22 countries in Latin America.

Multicom stocks over 13,000 products from more than 270 of the world's major manufacturers which are used to acquire, process, and distribute audio, video, data, and traffic control signals over fiber optic, copper, and coax cable. Its affiliate company, **Mconnect**, provides Next Level VoIP residential and business telephone services through resellers and cable operators.

The brand attends a variety of tradeshows and conferences, including Andina Link, SCTE, Canitec, Tepal, ABTA, and Jornadas Internacionales.

Multicom's product lines include fiber optic and GPON, where it has solidified its position as manufacturer and full-line stocking distributor for the FTTH, Datacom, CATV, and traffic signal industries, and has launched a comprehensive line of durable, high quality, value-priced fiber optic products and accessories, including: the 1310nm Optical Transmitter, the 1550nm Optical Transmitter, the Optical Return Path Receiver, the High power CATV Mini-Node, the Optical Micro-Node, the Multicom 1550nm EDFA, the 1550nm High Power EDFA, the RFOG ONU, the modular Optical Transport Chassis and a wide selection of related trans-

mitter, EDFA, and receiver modules. More product announcements are planned in the coming months.

Multicom has also partnered with DASAN to provide comprehensive, end-to-end GPON solutions. The solutions include state-of-the-art ONTs with indoor and outdoor models, economical multi-unit MDU models, options for WiFi in each ONT, and much more. The OLT models provide economical options from very small deployments within individual buildings all the way to city-wide and country-wide, redundant load-sharing models.

On the other hand, HFC product line includes coaxial drop and trunk cable in a wide variety of configurations, trunk connectors, indoor and outdoor taps, 4 port nodes, indoor amps, line extenders, and much more.

CUSTOMERS

Multicom has an extensive Distributor/Customer portfolio encompassing North America, Latin America, and to a lesser extent Europe, Middle East, Africa, and Asia. Multicom's commercial and hospitality customers include a wide spectrum of Distributors, Integrators, etc with their end customers from some of the smallest commercial retailers and installations to some of the largest in the Americas, including many of the largest MSO's and operators such as **UNE EPM** Telecomunicaciones, **DirecTV**, **Dish**, among others. Additional examples and testimonials are available upon request.

CAPABILITIES

Among its services customer-focused, Multicom works on in-house analysis, engineering, design, and CAD services for video and audio headends, distribution networks, custom product assemblies and configurations. Also, it has experience with deploying over 3,000 headends, video and audio systems, and upgrades for virtually every concei-

vable type of client and application.

Custom manufacturing of site-specific configurations, rack and balancing, assembly, software/firmware upgrading, system configuring, system testing, burn-in, and drop shipping. It is also expert at remote support, troubleshooting, and consultation – during installation and throughout ongoing operations and expansions.

Company offers flexible payment terms and accommodations, customer training via onsite seminars, remote webinars, and video/recorded sessions.

Finally, its continuing education and state-of-the-art technologies training for Multicom employees, including BICSI certification, Microsoft Certified Professional (MCP), Cisco Certified Network Administrator (CCNA), and more. The Multicom staff includes degreed professionals with MS of Engineering, BS of Information Technology, BS of Electrical Engineering, etc. and an average of more than 20 years each in the industry.

Multicom's main sales, engineering, and support services are located in the Orlando area. Field sales offices are also located in South Florida. Multicom provides same day shipping of products from three warehouse facilities. Multicom's manufacturing, assembly, test, burn-in, and staging are located at facilities in Longwood, Florida.

Multicom has a proven track record of serving MSOs, datacom, telecom, and CATV commercial resellers, VARs, distributors, and prides itself in providing innovation, uncommon value, and extraordinary service. Multicom is well-positioned with its professional staff, facilities, and capabilities to quickly address, implement, and execute our customer's latest requirements in the Americas.



OTT BOX

Joyfull – Box supports IPTV multicast, video-on-demand, Internet browser, and over-the-top video applications with additional HD player function. It can be designed for pay-TV service, and integrated with mainstream CA systems with advanced security.



- Android OS 4.0
- Web Browser Embedded
- JPEG, BMP, PNG and GIF Animated Pictures etc
- MPEG-2, H.264/AVC, VC-1 etc
- Video Resolution: 1080p, 1080i, 720p etc
- MPEG-1 layer 1/2/3, AAC, Dolby AC3 etc
- Internet Video, such as YouTube, Hulu, Netflix etc
- Interactive Games
- IGMP Multicasting Programs
- DVB-S/S2, DVB-C, DVB-T/T2, ISDB-T and ATSC-T Optional
- 7-day EPG
- Tele-text, Subtitle and Closed Caption
- USB 2.0 PVR Support
- Wi-Fi Module Embedded
- Advanced Security Support
- Mainstream CAS and Middleware Support

Shenzhen COSHIP Electronics CO., LTD.

Address: Rainbow Bldg., North, Hi-tech Industrial Park, Nanshan District, Shenzhen, P.R.China.518057

Tel: +86-755-2699 9288 Fax: +86-755-2672 2666 Email: sales@coship.com www.coship.com SZSE Stock Code:002052

PREMIUM
QUALITY
MADE IN USA

Máxima eficiencia y calidad

CNA TECHNOLOGY es uno de los fabricantes y proveedores más importantes de la industria de la televisión por cable.

CNA Es el proveedor homologado por el 95% de los principales operadores de televisión de pago en América Latina, Portugal y España:

DirectV Argentina
Cablevision Argentina
Cablevision Mexico
Megacable Mexico
Cable Mas Mexico
Tigo (Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala, Paraguay)
Cable Onda Panama
Tricom Republica Dominicana
Aster Republica Dominicana
TV Cable Ecuador
TeleCable Económico Costa Rica
Telored Argentina
Telmex Argentina, Colombia
UNE Colombia
ONO España
R España

serlock.es

CONEXIÓN DIGITAL VUELVE A REUNIR A LA TV PAGA VENEZOLANA EN CARACAS

CON MAYOR PARTICIPACIÓN DE CONATEL Y CANTV



La Asociación de Empresas de Telecomunicaciones (Asotel) realizará el 19 y 20 de noviembre en Caracas, la segunda edición de **Conexión Digital TV**, la feria que convoca a todas las cámaras de TV paga del país, y que este año contará con gran apoyo de los entes públicos **Conatel**, **Sacven**, **Corpolec** y **CANTV**.



Mario Seijas, VP de Inter y miembro de Cavetesu, Agustín Becerra y Humberto García, secretario de Tepal, en el corte de cinta de Conexión Digital TV 2012

Agustín Becerra, presidente de Asotel de Venezuela, confirmó a PENSARIO que la nueva edición se muda al Círculo Militar de Caracas, en el camino a Maracai, aunque se mantendrá el formato, para hacer las cosas más sencillas a los expositores, del sistema de mesas y no stands. Destacó que los 'excelentes resultados' logrados en la edición 2012, sumado a las expectativas que en la industria genera esta segunda edición, 'en la que el objetivo es fortalecer a la industria', ya calculan que la feria 'quedará chica para la gran asistencia que se espera'.

En el Círculo Militar, que tiene excelentes instalaciones y un anfiteatro para 600 personas, estarán presentes 87 stands y esperan juntar cerca de 200 operadores, contando con la participación de todas las cámaras: **Red Servitel**, **Alcatel** y **Cavetesu** a nivel local con todos sus socios, y tanto **Tepal** como **Andina Link**, pues hay buena relación con ambos, transformando a la convención en 'un evento de la industria de las Telecomunicaciones, y no sólo de la TV paga'.

Dentro de las discusiones de mercado la parte de las divisas es crucial, porque a partir de la devaluación, el Gobierno eliminó el sistema de adquisición de divisas, lo que ha limitado el desarrollo de la industria fuertemente, al no permitir la incorporación de infraestructura y tecnología necesaria para seguir siendo

competitivos. También afectó la relación con los programadores internacionales, aunque en este caso se ha podido llegar a un acuerdo con la mayoría de los canales para mantenerlos en las grillas de los operadores locales. Divisas y el aumento del alquiler de los postes dictaminado por el Gobierno ('pedimos que se revise porque ha incrementado los costos a un punto límite, sobre todo cuando nos piden que congelemos los abonos'), serán algunos de los temas que Becerra espera puedan aprovechar presencia de los comisionados de Conatel para plantearle los problemas del sector. En la parte regulatoria y de formalización del mercado se viene muy bien con ese organismo, que les ha permitido legalizar entre 30 y 40 empresas este año, esperando otro tanto en los sucesivos.

También es interesante para los operadores la buena presencia de CANTV, que concurre tanto con la parte de operaciones como de programación para su DTH. Con la empresa estatal se firmaron todos los convenios de conexión pero no se pudo avanzar en convenios mayores de trabajo conjunto.



www.cablenetwork.net

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

A giant lead for mankind



24 HORAS ENTREGA

5 AÑOS GARANTIA

GRAN AHORRO



REVESTIMIENTO PERSONALIZADO

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

CALENDARIO

OCTUBRE

- SPORTEL MONACO (14-17), GRIMALDI FORUM, MONACO
- SCTE THE CABLE-TEC EXPO (21-24), GEORGIA WORLD CC, ATLANTA
- CAPER (23-25), COSTA SALGUERO, BS. AS., ARGENTINA
- CHILE MEDIA SHOW (5-6 Nov.), VIÑA DEL MAR, CHILE

NOVIEMBRE

- CONEXION DIGITAL TV (13-14), CARACAS, VENEZUELA
- NEXTV SUMMIT COLOMBIA (19), BOGOTA, COLOMBIA
- TAIPEI TV FILM FESTIVAL (25 - 27), TAIPEI, TAIWAN

DECIEMBRE

- GERMAN SCREENING (1- 4), VIENNA, AUSTRIA
- ASIA TV FORUM / SCREEN SINGAPORE (3-6), SANDS EXPO AND CC SINGAPORE

ENERO

- NATPE 2014 (27-29) FOUNTAINEBLEAU RESORT, MIAMI BEACH, FLORIDA
- CCTA 2014 ANNUAL MEETING (*), BERMUDA

FEBRERO

- ANDINA LINK (25-27), CARTAGENA, COLOMBIA

MARZO

- PUNTA SHOW (*), PUNTA DEL ESTE, URUGUAY
- SPECIAL ADSALES, ARGENTINA
- DISCOPISTANBUL (4-6), INTERCONTINENTAL CEYLAN HOTEL, ISTANBUL, TURKEY
- RIOCONTENTMARKET (12-14), RIO DE JANEIRO, BRAZIL

ABRIL

- MIP TV (7-10), CANNES, FRANCE
- NAB (5-10) LAS VEGAS CONVENTION CENTER, USA
- VI CUMBRE APTC(*), TARAPOTO, PERÚ

MAYO

- LA SCREENINGS, (*), LOS ANGELES, USA
- EXPO CANITEC (*), CENTRO BANAMEX, MÉXICO D.F.

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

EXPO TECNO SUR 2013



PARAGUAY: SICOM ORGANIZA FERIA INTERNACIONAL DE TV Y TELECOMUNICACIONES

DEL 25 AL 27 DE NOVIEMBRE EN ASUNCIÓN

La Secretaría de Información y Comunicación para el Desarrollo (SICOM) de Paraguay realizará, del 25 al 27 de noviembre en el Hotel Crowne Plaza de Asunción, la primera edición de **Expo TecnoSur**, una feria internacional de telecomunicaciones centrada en contenidos, convergencia y tecnología.

La iniciativa, organizada por el consultor internacional **Gabriel Levy** de Colombia y la empresa **SurInnova**, con la colaboración de **Sergio Restrepo**, responsable de la Expo **ComuTV** de Medellín, 'es parte de una estrategia del nuevo gobierno de **Horacio Cartes** para estimular la internacionalización de Paraguay y atraer inversionistas extranjeros al país', según destacaron desde la Sicom.

La propuesta incluye la realización de cinco eventos de manera simultánea: un Encuentro de Autoridades Latinoamericanas de Televisión Pública, el Segundo Seminario Internacional sobre los Desafíos de la Migración al Video Digital en un Entorno Convergente, un Festival de Contenidos Audiovisuales Latinoamericanos, una Plenaria Panregional de Cableoperadores de Bolivia, Paraguay y Argentina, y una muestra comercial internacional sobre tecnología, convergencia y contenidos para televisión.

En este marco, ya están confirmados más de 30 expositores y conferencistas internacionales de Estados Unidos, Japón, Noruega, México, Colombia, España y Argentina, al igual que la participación de autoridades de más de 20 países del continente, sumado a ejecutivos de operadores de TV por suscripción de la región.

De la expo comercial, que se desarrollará a lo largo de dos jornadas (martes 26 y miércoles 27), ya confirmaron su participación diferentes entes públicos paraguayos, como el operador **Copaco**, la Secretaría de Cultura, el ente binacional argentino-paraguayo **Itaipú**, el regulador **Conatel**, **Paraguay TV**, la televisión pública nacional y la SICOM.

Entre los expositores de contenidos, están los canales internacionales y regionales como **TV Azteca**, **DHEHD**, **Enlace**, **Global Media**, **Click**, **Cimena+** y **X Time**. Para tecnología, se destaca



AVTech, con sus marcas **AppearTV**, **Media 5**, **Newtek**, **LiveU** y **Volicon**, entre otras. También están **SES**, **Siscoax**, **MTR** e **Intersat**, entre otros.

En relación al Segundo Seminario Internacional sobre los Desafíos de la Migración al Video Digital en un Entorno Convergente (el primero se hizo en junio pasado), será certificado por la Universidad de Antioquia (Colombia) y se desarrollará a lo largo de los tres días de la feria.

Los visitantes tendrán acceso gratuito y contará con la participación de conferencistas internacionales que hablarán de la experiencia práctica de las mejores soluciones para la digitalización de video.

La Plenaria de Cableoperadores será coordinada por la Cámara de Cableoperadores del Paraguay, entidad que agrupa a 76 empresas, con el apoyo de **ComuTV**, entidad que agrupa asociaciones de TV comunitaria de Colombia y organiza desde hace 6 años su Expo en Medellín.

El objetivo es propiciar un espacio donde representantes de Paraguay, Bolivia y Argentina puedan discutir sobre la realidad del sector de telecomunicaciones en la región, además de conocer casos y estrategias exitosas desarrolladas en países como Colombia y México.

Por último, el Festival de Contenidos se propone como 'un espacio para visibilizar lo mejor de la producción audiovisual latinoamericana, proponiendo el rescate de la cultura y la idiosincrasia de nuestros pueblos', tal como destaca la Secretaría de Cultura de Paraguay en la convocatoria.



Promptlink communications

Plataforma de Pruebas Masivas para Cable Módems y EMTAs

- Banco automático para pruebas y diagnóstico en lotes 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

Powerful and experienced technical team, professional and well-trained production team!
 Finely craft and diligently work more than 20 years – try to realize our goal
 “Never drop behind, never off line” !

RFOG optical receiver (external power supply)

- RFOG function, intelligent optical control AGC technology, 1GHz, IN: -7~+2dBm OUT: ≥92dB μV, Power≤6W



High output intelligent building optical receiver

- Full intelligent control optical AGC technology (IN: -8~+2dBm), OUT≥98dB μV, 1GHz, GaAs MMIC, Power≤10W
- Support standard class II network management transponder (remote control).

Ultrathin bidirectional optical receiver (thick 6.5CM)

- Full intelligent optical AGC technology (IN: -9~+2dBm), OUT≥108dB μV, 1GHz
- Support standard network management transponder (remote control).
- Can add RFOG function
- Can be hang mounted, rack mounted or rotate 90° to mount, extremely easy to use!

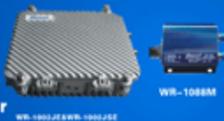


External power supply, low power consumption, high output 1GHz ultrathin optical receiver

- Can built-in optical filter or CWDM wavelength division multiplexer, satisfy with “single fiber, triple wave” networking mode.
- Full intelligent control optical AGC technique (IN: -9~+2dBm), Output 108dB μV, 1GHz, GaAs MMIC, Power≤8W
- Support standard class II network management transponder (remote control).
- Adopt full GaAs MMIC amplifier device, the maximum power consumption less than 8W.

Ultrathin optical receiver (thick 6CM, double/single optical channel)

- Full intelligent control optical AGC technology (IN: -9~+2dBm), OUT≥108dB μV, 1GHz, GaAs MMIC, Power≤14W
- Support standard class II network management transponder (remote control).
- Achieve remote operation by NMS. Can be hang mounted, rack mounted or rotate 90° to mount, extremely easy to use!

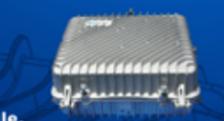


1GHz AGC optical receiver (The world's smallest at present)

- GaAs MMIC, optical AGC technology (IN: -7~+2dBm) OUT: ≥88, 78dB μV (two-way), 1GHz

Optical receiver + ONU + EOC three-in-one integrated optical workstation

- Plug-in structure, flexible configure according to different networking scheme, “CMTS+CM” or “EPON+EOC” networking scheme.
- When configure bidirectional optical workstation, may include 2 forward optical receiver modules, 2 backward optical transmitter modules, 1 transponder module and 2 power modules.
- When configure data type bidirectional optical workstation, may install 2 forward optical receiver modules, 1 ONU module, 4 EOC headend modules and 2 power modules.
- Full intelligent optical AGC technology (IN: -8~+2dBm), OUT≥ 4×112dB μV, 1GHz, four-channel maximum output level up to 112dB μV.
- Host machine adopts the patented designed quick plug modular, extremely easy to maintenance.



Optical receiver + ONU + C-CMTS three-in-one integrated optical workstation

- C-CMTS module applies mature DOCSIS3.0 technology Can provide 16-way forward channels at most, the maximum data throughput is 800Mbps; 4-way backward channels, the maximum data throughput is 160Mbps.
- Each device covers 500 bidirectional users at most, Cable Modem compatible with DOCSIS1.0, 2.0, 3.0 technical standards. ONU module fully complies with IEEE802.3ah technical standard, can be automatic discovered by OLT device, can provide uplink and downlink symmetrical 1.25Gbps data access channel for C-CMTS module.
- Full optical AGC technology (IN: -8~+2dBm), OUT≥ 4×112dB μV, 1GHz,

High-performance 1550nm external modulated optical transmitter (version 3)

- The nonlinearity measured indexes in frequency band 45~150MHz is almost no deviation.
- The adjustable SBS index is real and almost no deviation.
- Independently research and develop the pre-distortion technique (got patent), high indexes, low cost.
- Strict control materials and processes, greatly improved the indexes, especially the reliability and nonlinearity indexes.
- It is suitable for large-scale network and ultra long distance transmission.

High-power Erbium ytterbium amplifier (EDFA)

- 4-32 channels optional, the maximum output up to 2W (0~-3db adjustable).
- Intelligent temperature control system,
- with lower power consumption and stable performance.
- Hot plug backup power supply, can mixed plug 220VAC and -48VDC.
- Built-in standard class II network management transponder, support Ethernet interface and RS-232 communication interface.



EXPERTISE. INVENTORY. VALUE. AGC.

AGC has what you need, when you need it most – now. We are an industry leader in stocking new & refurbished inventory, from major OEMs.

NODES



- OM 1111 (New)
- SG 4000
- SG 2000
- OM 3100
- 6940
- 6920
- Tierra Nodes
- DM 4100

CONVERTERS



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

AMPLIFIERS



- Flex Max 321 Series (New)
- Flex Max 601 Series (New)
- GMLE 870
- Flex Max 331 Series (New)
- Flex Max 901 Series (New)
- MB 75 SH

MODEMS



- SB 51XX Series
- DPC 2100
- Docsis 3.0 Modems
- TJ 715Xs
- VOIP Modems
- SBG 900

HEADENDS



- CHP Max 5000 (New)
- Motorola DSRs
- APEX 1000
- C8
- C6
- SEM V8

TAPS & PASSIVES



- Regal Taps (New)
- C-Cor Taps (New)
- S.A. Taps
- G.I. Taps
- Talkan Taps (New)

What you need, when you need it - experience AGC.

We are an authorized Arris Distributor.

913.402.4499

www.adamsglobal.com sales@adamsglobal.com

