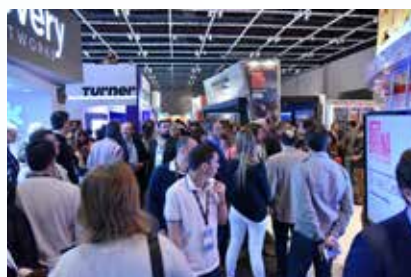




Asociación Argentina de Televisión por Cable



Jornadas Internacionales proyectó un futuro convergente

Premios ATVC:

Se viene una nueva entrega

Legislación:

Proteger a las Pymes del Cable

Tecnología:

Decidir pensando en el mañana

Empresas:

Balance de Jornadas

HBO
Lanzamiento canal HBO

1991

EL FUTURO DEL ENTRETENIMIENTO comenzó aquí

25
HBO

HBO

Lanzamiento canal HBO2

1996

HBO plus

Lanzamiento canal HBO Plus
The Sopranos

1999

2002

2003

2004

2005

2008

2010

2011

HBO GO

Lanzamiento servicio HBO GO
Sr. Ávila
O Negocio



Band of Brothers



HBO Family

Lanzamiento canal HBO Family

Producciones Originales



Epitafios



Mandrake
Rome

HBO HD



Lanzamiento servicio HBO HD
True Blood
Capadocia

HBO OD



Lanzamiento servicio HBO On Demand
Boardwalk Empire



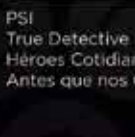
Prófugos
Game of Thrones

HBO SIGNATURE

Lanzamiento canal HBO Signature



Magnífica 70
O Hipnotizador



PSI
True Detective
Héroes Cotidianos
Antes que nos Olviden



25 años ofreciendo lo mejor del cine y la televisión para América Latina.



Asociación Argentina
de Televisión por Cable

Av. de Mayo 749 – 5° P. Of. 31
1084 - Bs. As. - Argentina

Tels: 54 - 11 - 4342 - 3362
54 - 11 - 4345 - 5074
54 - 11 - 4345 - 5075
Fax: 54 - 11 - 4343 - 1716

E-mail: atvc@atvc.org.ar

Web: www.atvc.org.ar
www.atvc.org

Presidente:
Walter Burzaco

Vicepresidente 1°:
Ricardo Masini

Vicepresidente 2°:
Armando Ametrano

Secretario General:
Hernán Verdaguer

Pro-Secretario:
Ángel Cadelli

Tesorero:
Daniel Celentano

Pro-Tesorero:
Oscar González

Vocales Titulares:
Héctor Delloni
Jorge Olocco
Lucio Gamaleri
José A. Ponzoni
Roberto Ferraris
Eduardo Uría
Fabián Di Cicco
Federico Fornelli
Horacio Luis

Vocales Suplentes:
Alberto Genovese
José González
Mario Carlini
Raúl Suárez

Revisores de Cuentas:
Roberto Argaña
Jorgelina Ventura
Mario Beorda

ATVC es miembro de:
NATPE - NCTA - PROMAX
SCTE - TEPAL - CEMCI



Mensaje del Presidente

Hace poco más de nueve meses que cambió el marco normativo hacia un rumbo convergente, en el que se establecieron tiempos precisos. Esto nos exige una adaptación enorme y precipitada. Según el texto de la norma, en dos años más cambia de forma definitiva nuestro sector. También es cierto que se nos plantea esto luego de doce años de hacer lo que se podía para enfrentar las políticas hostiles imperantes.

Lo que hoy podemos advertir es que adecuarnos en tan breve plazo para muchos será un profundo desafío económico, cultural y organizativo. Pensamos que las PyMEs del Cable necesitan más tiempo y restricciones específicas, antes que se dé ingreso a las telefónicas en las zonas donde las pequeñas empresas han invertido por muchos años.

Nuestros empresarios han sido pioneros de la industria, brindando primero televisión a los pueblos y ahora también banda ancha. El Cable siempre se ha comprometido con el desarrollo del país, lo que nos ha llevado a crear más de 25.000 puestos de trabajo. Conectar –entre las 700 empresas chicas, medianas y grandes– a unos 9 millones de suscriptores de TV Paga, y 2,8 millones de accesos de Banda Ancha.

Las PyMEs del Cable fueron y son una herramienta de integración nacional y un puente al futuro. La estructura general del nuevo marco está bien orientada, pero lo bueno no debe impedir lo necesario ni dar por tierra con lo construido. Las telefónicas, que no han invertido ni adecuado sus redes para dar servicios en el interior, hoy presionan para entrar al video con sus satélites, pero sin desarrollar una nueva infraestructura. Es decir que los efectos positivos de la convergencia no se van a ver en Argentina, porque la tecnología satelital no produce frescas inversiones y nuevos empleos calificados.

La convergencia debe mejorar la calidad de vida, la educación, la institucionalidad y la economía. Para ello se precisa infraestructura. El camino entonces es convergencia con obligación de inversiones.

Para que se empiece a nivelar la cancha y la convergencia no sea un atropello, el Cable y todas las PyMEs del sector TIC deben contar con espectro y con un plazo razonable para invertir en las redes móviles. Asimismo la regulación de la interconexión móvil debe facilitar las inversiones y no ser una barrera disfrazada para los nuevos prestadores.

De no asignarse espectro para los Cables y las PyMEs TIC, en vez de convergencia habrá una nueva asimetría: redes móviles que entran al video versus redes fijas que brindan banda ancha pero que no tendrán movilidad. Para ser justos, incluso una vez asignado el espectro, se nos debería dar un plazo de dos años para desplegar las redes antes de que ingresen las telefónicas al video.

El Cable ha dado sobradas muestras de su voluntad de inversión y de aporte al desarrollo social del país. Si la autoridad nos asigna espectro y pone reglas claras, estén seguros que nuestros móviles van a funcionar y que daremos un servicio de primer nivel.

Año tras año asumimos nuevos desafíos. Durante las recientes Jornadas Internacionales, que han demostrado ser un espacio de debate y también un marco adecuado para pensar y comenzar a transitar el futuro, los Cables hemos tomado muy en firme el compromiso de seguir haciendo futuro.

Jornadas Internacionales: con foco en la convergencia



Asociación Argentina
de Televisión por Cable

El mayor evento de la industria del Cable en la región apuntó este año a debatir las mejores formas de abordar el proceso de convergencia que tanto la tecnología como la regulación están impulsando en esta etapa.



Los cambios en la administración nacional se sumaron en esta ocasión a aquellos que impone la dinámica propia del sector, y Jornadas Internacionales tuvo así una edición muy particular. Tanto lo que sucedió tanto en la muestra comercial como en el sector de conferencias giró alrededor del concepto de la convergencia, largamente conocido en el mercado argentino pero que, según todo indica, tendrá por fin un correlato en la realidad.

De todos modos, el evento organizado por la Asociación Argentina de Televisión por Cable (ATVC) y la Cámara de Productores y Programadores de Señales Satelitales (CAPPSSA) en el hotel Hilton Buenos Aires entre el 14 y el 16 de septiembre tuvo como siempre un carácter regional, con disertantes y expositores de diversos países que enriquecieron con su conocimiento y experiencia el debate que atraviesa la industria local. También se acercaron cableoperadores extranjeros, especialmente de los países limítrofes, que consideran a Jornadas Internacionales el punto de encuentro anual del sector para todo el continente.

Clima de optimismo

“Creo firmemente que las 26° Jornadas Internacionales pueden convertirse, en un futuro no muy lejano, en una de las más importantes de nuestra historia. Estamos atravesando un momento de cambio muy importante en todo el país, es el momento de construir un nuevo paradigma, la industria lo sabe y es por eso que ha respondido con una enorme muestra de compromiso y responsabilidad”, destacó Walter Burzaco, presidente de ATVC.

“Todos los que participamos coincidimos en que se vivió un clima de total optimismo, el acto inaugural fue una muestra de ello, con la participación de los referentes políticos de todos los



Corte de cintas

ámbitos. Por eso estamos seguros que hemos contribuido a que comience, finalmente, el camino para la construcción de una regulación convergente que propicie un marco para la promoción de inversiones”, agregó el directivo.

La presencia de referentes a la que aludía el titular de ATVC incluyó al ministro de Comunicaciones de la Nación, Oscar Aguad, el jefe de Gobierno porteño, Horacio Rodríguez Larreta, el titular del Sistema Federal de Medios y Contenidos Públicos, Hernán Lombardi, el presidente de ENACOM, Miguel de Godoy, el vicejefe de Gobierno, Diego Santilli, la secretaria de Promoción de Inversiones en Ministerio de Comunicaciones, Clarisa Estol, el presidente de ARSAT, Rodrigo de Loredó, el secretario de las TICs de la Nación, Héctor Huici, los directores de ENACOM Silvana Giudici y Héber Martínez, y el senador nacional Alfredo de Angeli.

“Recuperar años perdidos”

Oscar Aguad fue precisamente uno de los oradores del acto de apertura. “Es-

tamos en una época de cambio, y este es el sector estratégico para movilizarlo y recuperar los años perdidos, que son muchos. Para que la Argentina pueda liberar sus potencialidades debemos llegar al 2020 con el 90 por ciento de los argentinos conectados a banda ancha. El impacto de esta meta no es solo económico, es social, cultural y educativo”, afirmó el ministro.

Según expresó, *“el rol de las empresas PyMEs, las que van donde los grandes grupos económicos no fueron ni irán, es central. Son las que aumentan la productividad de sus localidades, mejoran el funcionamiento de las economías, igualan las oportunidades de los pueblos chicos y permiten crear puestos de trabajo de calidad. Han invertido siempre, pero esta tarea la haremos juntos.”*

“El Plan Federal de Internet de ARSAT seguirá a toda marcha hasta conectar las 1.200 localidades comprometidas. Además, para que la convergencia sea posible, las empresas de Cable deben contar con movilidad, con espectro, y en eso estamos trabajando. Debemos



umentar, cuando menos, a 800 Mhz el espectro dedicado a movilidad. Para conectar todo el país con banda ancha móvil y fija precisamos de ustedes, de su esfuerzo,” puntualizó el funcionario.

En contrapartida, señaló, “ustedes de nosotros precisan reglas claras y un reconocimiento a su rol. El Presidente, que cuenta con un valor y voluntad cívica increíbles, ha dado una señal fundamental al crear el ministerio de Comunicaciones. Y este ministerio va a trabajar y dialogar con ustedes en todo lo que se precise, vamos a trabajar juntos para llevar la banda ancha a todo el país, para cambiar el corto plazo que nos ata, hacia un futuro que los argentinos merecen.”

“Un profundo desafío”

A su turno, Walter Burzaco, presidente de ATVC, señaló que “la convergencia, debate central de los últimos años, es hoy una realidad inevitable que, aun cuando se produce en un contexto transparente, sigue acarreado riesgos para el sector y los usuarios si no se evalúan en detalle sus particularidades.”

El directivo planteó que “desde hace más de cincuenta años la industria del Cable sostiene un rol social que, lejos de disminuir, se acentúa. Este sector ha promovido la verdadera igualdad e in-

clusión: el derecho a las comunicaciones en todos los territorios del país. Hoy tenemos por delante una responsabilidad y una necesidad: la responsabilidad de dar respuesta a la demanda de la sociedad, y la necesidad de invertir para los nuevos escenarios, como siempre lo hemos hecho.”

“Hace poco más de nueve meses que cambió el marco normativo hacia un rumbo convergente, en el que se establecieron tiempos precisos. Esto nos exige una adaptación enorme y precipitada. Según lo escrito, en dos años cambia de forma definitiva nuestro sector. También es cierto que ocurre luego de doce años de hacer lo que se podía y de aguantar los chubascos. Adecuarnos en un breve plazo para muchos será un profundo desafío económico, cultural y organizativo,” agregó.

Y ante las autoridades presentes destacó: “Pensamos que las PyMEs del Cable necesitan más tiempo y restricciones específicas, antes que se dé ingreso a las telefónicas en las zonas donde las pequeñas empresas han invertido por muchos años.”

“Camino al andar”

Por último, Sergio Veiga, titular de la CAPPSSA, recordó: “Durante la pasada

edición de este evento que ya va por su vigésimo sexto año, en los diferentes foros, en las exposiciones, en los stands, en los pasillos... todos y cada uno de los actores de nuestra industria hablábamos de cambio en los hábitos de consumo del entretenimiento, la información, la cultura y el deporte, y del desafío de adaptar nuestras propuestas a los nuevos tiempos, a las múltiples pantallas, a las nuevas tecnologías de distribución”

“Hoy estamos viendo una de las más grandes transformaciones que ha tenido nuestra industria. El concepto tradicional de TV Paga ya no refleja la realidad de nuestro negocio. El suscriptor de TV Paga ya no se conforma con lo que desde hace años viene recibiendo y quiere más... quiere ver los contenidos que a él le gustan cuando y donde quiera. Y es en respuesta a esas demandas de cambio que nuestra industria está evolucionando y cambiando paradigmas. Es un proceso ciertamente vertiginoso... donde en muchos casos se hace camino al andar, se aprende y se corrigen rumbos,” continuó.

Veiga aseguró que “este negocio necesita una normativa moderna y actualizada a la realidad tecnológica de hoy que, entre otras cosas, fije reglas claras y equitativas, aliente la inversión, la producción de contenidos y por ende el trabajo del sector, y que combata y castigue la piratería de contenidos en sus diversas formas.”



Un debate que convocó a expertos, cableoperadores y funcionarios



Asociación Argentina de Televisión por Cable

El momento que atraviesa la industria hizo especialmente atractivas las conferencias que se llevaron a cabo en la reciente edición de Jornadas Internacionales.



Los salones Atlántico y Pacará del hotel Hilton, destinados al programa de conferencias, recibieron una importante afluencia de público interesado en participar de las distintas actividades a lo largo de las tres jornadas que duró el evento. En esta nota se reflejan los conceptos más destacados de cada una.

Estabilidad y financiamiento

La primera conferencia del programa fue **"La Convergencia y la necesidad de inversión"**, donde expusieron Roberto Guevara, de Raymond James Argentina, Daniel Gonse, de Cisco Systems, y Carlos Blanco, de Dataxis Argentina. La moderación estuvo a cargo de la periodista de iProfesional Andrea Catalano.

Carlos Blanco afirmó que *"Claro y Telefónica concentran el 61% de la telefonía móvil en la región" latinoamericana. Además, sostuvo que "las compañías móviles, nativas como fijas, llevaron las líneas fijas a menos del 15% de los ingresos regionales, en tanto que través de la móvil se concentra el 65% de la facturación"*. Esto da cuenta de la marcada preponderancia de esos dos operadores por encima de cualquier otro en nuestra región.

También destacó que *"Claro tiene la mayor concentración de todos los servicios en la región, al mismo tiempo que son los operadores de Cable los que más invierten y pro-*

ducen algún dinamismo al subir la vara en la calidad de servicios. En tanto que los grandes incumbentes despliegan televisión satelital sin mejorar sus redes, lo cual no implica aumento de banda ancha ni de inversiones".

Por su parte Daniel Gonse afirmó que *"la Argentina tiene el menor ancho de banda de la región, no llega a un mega y medio cuando la media es de tres"*. Y agregó que *"la convergencia debiera mejorar esto hacia el 2020, llegando cuando menos a 6 megas"*. *"La convergencia ya es un imperativo determinado por los cambios en las formas de consumo de las nuevas generaciones"*, sostuvo.

Roberto Guevara expresó que *"Argentina ha perdido mucho tiempo en generar condiciones para inversiones de largo plazo. El mercado de capitales argentino no tiene la profundidad necesaria para conseguir capital de inversión de largo plazo. En este gobierno se está trabajando en eliminar las restricciones existentes para apalancamiento de inversiones a largo plazo. La baja de la inflación es un elemento central para conseguir liquidez, dado que la cartera de depósitos en Argentina es muy corta. La incertidumbre es el factor que hace más limitada la duración de los depósitos en instituciones financieras. Es esperable que en pocos años se pueda conse-*

guir financiamiento a largo plazo a nivel local".

Una nueva ley

Más tarde se desarrolló la charla sobre *"Marcos Regulatorios y políticas de Estado. Herramientas para convertir a las telecomunicaciones en motor de desarrollo"*. Como disertantes estuvieron Rodrigo De Lored, presidente de ARSAT, Silvana Giudici, directora de ENACOM, y Alejandro Grandinetti, Diputado Nacional por el Frente Renovador.

Silvana Giudici aseguró sentirse *"muy contenta de estar este año en ATVC. Hace siete años que vengo y es la primera vez que puedo hablar del futuro y no de lo que está pasando y que no debe suceder. El Presidente nos ha encargado una nueva Ley de Convergencia, que no atrase y que disminuya la concentración que se produjo durante toda la época anterior. Si uno analiza la composición del sector los beneficiados fueron los amigos del anterior Gobierno, aun sin invertir. Esto debe revertirse y debe generarse la igualdad para la convergencia"*. Además, afirmó que hay mucho por recomponer porque *"el sector más desfavorecido por la Ley de Medios fue el Cable"*.

Respecto de los Over The Top, como Netflix, destacó que *"es necesario analizar y abordar la competencia desleal que se genera a partir del*

uso de infraestructura de otro para dar servicios sin invertir. Los más afectados en esto son los cableros. Debemos revisar esto y la necesidad de que exista cuota de pantalla de contenidos nacionales". Por último destacó que la televisión satelital "no da trabajo, no genera infraestructura, y no genera mejoras". Esta posición fue compartida por Alejandro Grandinetti, quien hizo una descripción minuciosa del proceso de discusión de la nueva ley y destacó la necesidad de proteger las industrias locales en un entorno de inversión internacional. "Necesitamos una Ley que no sea rígida, que se adapte a los cambios, de seguridad jurídica y que proteja a los prestadores locales y nacionales", resumió.

Rodrigo de Loredó afirmó: "Tenemos una gran tarea para realizar juntos, terminar con la brecha digital. El Estado realiza una gran obra de infraestructura, el Plan Federal de Internet. Este Plan termina con las desigualdades de precios de acceso a internet mayorista. Es una herramienta de desconcentración destinada a que la PyMEs y Cablebras, que hoy llegan a pagar hasta 250 dólares el mega, paguen una tarifa plana de U\$D 18 en todo el país. El Plan Federal es un plan conceptual integral".

Agregó que "es malo enamorarse de las herramientas, pero Internet es hoy la herramienta que hace la diferencia en el mundo. Hace la diferencia en la educación, en la liberación de potencialidades económicas, en las opciones de vida. Al no contar con acceso a internet, no hay acceso a trabajo de calidad por la falta de inversiones.

"La falta de acceso a banda ancha solo genera más interior en el interior. Esa es una tarea que debemos encarar juntos y en la que ARSAT acompañará a los privados como carrier de carriers. El ENACOM está preparando un plan de facilidades para que junto con ARSAT ustedes se arriesguen, inviertan y recuperen su inversión en tres años", concluyó. El presidente de Red Intercable, Jorge Di Blasio, participó del último panel académico de las Jornadas Internacionales de ATVC. El directivo PyME afirmó también que "las

telefónicas no deben dar satélite".

La cuestión del espectro

La conferencia "Convergencia: desafíos y oportunidades para la industria" reunió a Jorge Di Blasio, de Red Intercable, Carlos Moltini, de Cablevisión, Eduardo Stigol, de Inter (Venezuela) y Oscar Vicente Simoes de Oliveira, de ABTC (Brasil). Según Di Blasio, "la convergencia tiene que ver con el desarrollo de infraestructura, y el satélite no es infraestructura ni agrega valor a la Argentina. La única razón que hay para eso es crear servicios sin inversión y nos oponemos categóricamente a eso. Respecto a la movilidad, queremos contar con ella, analizamos todas las alternativas, incluso el OMV. Pero para que el Operador Móvil Virtual exista en serio, no debe haber cartelización por parte de los actuales dominantes. En esto la regulación es fundamental. No nos preocupa la competencia, estamos acostumbrados a ella. Solo que para competir precisamos un marco específico y más de dos años".

Carlos Moltini se refirió a la cuestión del espectro: "Hace años que precisamos dos redes: una fija y una móvil. El comienzo fue la compra de Nextel, no por el negocio de radio, que va terminando siendo un negocio de nicho, sino para tener una infraestructura de punto de partida. Ahora, el desafío es la

búsqueda de espectro. Adquirimos varias compañías que tienen espectro de 900 y 2500 Mhz. Este es no es un espectro ideal, porque es un ecosistema inexistente en la Argentina. Nos obliga a invertir más, pero queremos hacerlo. Estamos esperando que las autoridades resuelvan el cambio de atribución de las frecuencias, que en todo el mundo se utilizan para movilidad".

Eduardo Stigol afirmó que "Argentina es un mercado maduro y desarrollado en cuanto al Cable. Es distinto al resto de Latinoamérica respecto del satélite, que ayudó en otras condiciones", al tiempo que señaló que Claro concentra la mayoría de la televisión satelital en la región. Por su parte, Oscar Vicente Simoes de Oliveira realizó comparaciones y análisis entre los distintos mercados.

Conferencias CAPPSSA

Como parte del programa, CAPPSSA presentó dos conferencias sobre temas de interés de la industria de la TV Paga, dictadas por altos ejecutivos de dos de sus empresas asociadas.

La primera, "Principales Tendencias globales en Medios & Tecnología", estuvo a cargo de Felipe De Stefaní, Gerente General de Turner Internacional Argentina. El ejecutivo hizo un análisis y predicciones sobre las principales tendencias que están cambiando el negocio de los





medios en el mundo, incluyendo gaming, realidad virtual, plataformas de mensajería y la nueva televisión. En ese sentido, presentó datos sobre las características del consumo, basándose en ejemplos de empresas que han logrado montar grandes negocios y que requieren muy pocos segundos de "atención" por parte de los "usuarios"; y el tema de la cantidad de opciones, que el ser humano no puede retener. Respecto de esa "atención" del ser humano, la mayor parte está todavía en la TV lineal. Si bien hay una tendencia en aumento en el uso de OTT y otras alternativas, en términos de monetización su participación aún es inferior. *rauguró*. Respecto del On Demand, comentó: "Esto está redefiniendo nuestra industria; cuando se ve On Demand no se quiere seguir viendo lineal, salvo que el programa tenga razón de ser lineal". Luego fue el turno de Javier Figueras, Vicepresidente Corporativo de Relaciones con Afiliados de HBO Latin America Group, quien presentó el 25° aniversario de la empresa en América Latina, haciendo un resumen de este cuarto de siglo en la región y poniendo énfasis en la

producción de contenidos propios en Argentina. En cuanto al contexto actual, destacó que HBO llegó para insertarse en un mercado con una experiencia diferenciada basada en la calidad y la tecnología y que, después de 25 años y con presencia en más de 60 países, sigue apostando por la calidad y la originalidad de los productos que lleva a la pantalla.

Sesiones Técnicas y Workshops

Este año las Sesiones Académicas Técnicas organizadas por la Comisión Técnica de ATVC se llevaron a cabo bajo el lema "¿La explosión de Internet?". De esta manera, distintos disertantes fueron escuchados por numerosos asistentes a lo largo de toda la jornada del miércoles 14 en el salón Atlántico A.

Luego de las palabras de bienvenida por parte de Walter Burzaco, Presidente de ATVC, la actividad comenzó con la presentación de Mario Asnaghi, Jefe de Laboratorio Técnico, Control de Calidad y Certificaciones Técnicas de la Gerencia Técnica de Cablevisión, acerca del tema "Actualización de redes HFC a

1Gigahertz".

Más tarde, Matías Artazcoz, Analista de Mantenimiento y Mejoras de Red de la misma compañía, habló sobre "Mantenimiento proactivo de redes (PNM): Fullband". A su turno, Juan García Bish, integrante de la Comisión Técnica de ATVC, se refirió a "El futuro de Docsis, más allá de la versión 3.1".

Luego de una pausa para el lunch, llegó Gabriel Carro, Gerente de Ingeniería en I+D de Cablevisión Fibertel. Su tema: "Las cosas se conectan a Internet". El último expositor fue Pablo Fernández, Jefe de Ingeniería de Red Intercable, quien habló sobre "Seguridad en las plataformas OTT". Por último, los participantes recibieron un certificado por parte de los organizadores para acreditar su asistencia.

El jueves 15 fue el día reservado para los Workshops. Estos fueron de las empresas y los temas que tocaron: Diego Berengue, Gerente de Tecnología de Solution Box, "Presentación de Tecnología GPON con Huawei"; Sebastian Fritz, Director de Tecnología de Stechs, "Evolución hacia redes de acceso múltiple: una perspectiva desde los sistemas de activación y provisioning"; Hernan Hocsman, Regional Service Manager LATAM de Hansen TV & Telco, "Monetización de productos prepagos y convergencia de servicios"; Eduardo Malisani, Gerente de Interlink, Cabezal digital común + backbone IP; Gabriel Hahmann, Director Regional de Ventas de Irdeto, "Educación, la mejor estrategia para luchar contra la piratería en línea"; Eduardo Jedruch, Network Architect para CALA de Commscope Inc. y Presidente del FTTH Council LATAM Chapter, presentado por Multiradio, "Acelerando la implementación de redes de acceso de fibra óptica"; Bill Chen, Director of Product Marketing - Deviser, presentado por Latino TCA - WISI, "Cómo asegurar la calidad del video y de los datos sobre las nuevas redes de distribución ópticas (ODN)"; Hugo Caudet, Viditec Product Manager, y Diego Tanco, Wellav Regional Manager, "Digitalizar su cabecera nunca fue tan seguro, sencillo y económico"; Federico Darnond, Biz Dev Supervisor, y Belén Plá Señorans, Biz Dev, de Mercado Pago, "Optimizá tu flujo



de cobro con Mercado Pago”.

Conferencia SCTE

Para el público de perfil técnico, además de las Sesiones Académicas Técnicas del miércoles y los Workshops Técnicos del jueves, el programa contaba también con la Conferencia SCTE durante el último día, a cargo de la Society of Cable Telecommunications Engineers de Estados Unidos, que se llevó a cabo en la mañana. Siempre se escucha con atención a quienes traen las novedades de un mercado que suele estar un paso adelante en todo lo referido al desarrollo tecnológico. El primer tema que se trató fue “Docsis VS FTTH, revisión general de tecnologías Docsis 3.1 y FTTH y su uso para migrar a mayores transferencias de datos”. El disertante fue Lamar West (Faculty - SCTE/ISBE). Más tarde el tópico fue “Evaluando la preparación de la red HFC para desplegar Docsis 3.1 y sus servicios”, a cargo de Dean Stoneback (Sr. Director Engineering and Standards - SCTE/ISBE). Le siguió “Fundamentos de HDR y visión a corto plazo”, por Niem Dang (Director - Network Technical Operations and Cable-Labs Visiting Engineer - SCTE/ISBE). Luego fue el turno de “Mi red contra reloj, ¿hasta cuándo podré usar la red HFC extendiendo su capacidad?”. Esa cuestión fue desarrollada por Carlos Reyes (Sales Engineer and Access Technologies Expert - ARRIS). El último tema fue “Redes Ethernet sobre redes ópticas pasivas (EPON): beneficios, arquitecturas y componentes”. El expositor en este caso fue Steven Harris (Sr. Director Advanced Network Techno-



logy & Instruction -SCTE/ISBE). La actividad cerró pasado el mediodía con la habitual entrega de certificados a los asistentes.

Capacitación Audiovisual

El Distrito Audiovisual de la Ciudad de Buenos Aires brindó nuevamente junto a ATVC su Jornada de Capacitación Audiovisual, que como todos los años atrajo el interés de decenas de participantes. Fue la sexta edición de esta capacitación en el marco de Jornadas Internacionales y tuvo lugar el día jueves en el Salón Pacará. Por la mañana el tema fue “Claves de la producción audiovisual”, disertación que estuvo a cargo de Ezequiel Groisman. Incluyó aspectos tales como: Puntos cardinales de la producción: inicio y gestión. Etapas del proceso; Las claves: qué, cómo, dónde, cuándo y para quién; Cómo diseñar una producción. Estructuras de producción; La importancia de la planificación. Herramientas para la planificación: desarrollo de contenido, desglose, calendario, presupuesto, plan financiero, ensayo, pruebas técnicas, plan de rodaje, plan de post-producción; Eficiencia en la administración de los recur-

sos disponibles. Cómo presupuestar adecuadamente. Costos evidentes y costos invisibles; Diferencias entre distintos géneros y formatos. Análisis de casos.

Ezequiel Groisman es realizador audiovisual con 25 años de trayectoria en los medios, especializado en la producción televisiva. Actualmente está a cargo de la Gerencia de Producción de la TV Pública Argentina. Luego del almuerzo, llegó la hora de hablar sobre “Creatividad y escritura para el audiovisual en el Siglo XXI”, y el especialista fue Jorge Maestro. Dentro de su exposición, los puntos más destacados fueron: Breve repaso. La ficción audiovisual en Argentina en el Siglo XX; Creatividad y Escritura; Escribir para las nuevas audiencias; y El rol del autor creador. El trabajo en colaboración.

Jorge Maestro es autor, guionista y docente. Premiado en Argentina con Martín Fierro, Konex y Argentores. Reconocido como creador de más de cincuenta series, telenovelas y guiones cinematográficos en Argentina y el exterior, muchos de sus trabajos junto a Sergio Vainman.



Galería de Fotos



Alberto Genovese de Tostado Cable Color



Aníbal y Jorge Gandulfo y Jonathan Gual de VEAS junto a Vladimir Velicovich y Raúl Orozco de AMT



Ariel Katz y Daniel Otaola de TELEFE



Armando Ametrano, Hernán Apesteña y Daniel Celentano



Carlos Arévalo y Mónica López de Cablevisión 2 de Febrero



Carlos Boiero, Jorge Di Blasio y Ricardo Massini



Celine Rodrigues de EURONEWS



Daniel Corbalán y Mariano Surghy



Ejecutivos de AMC Networks



El equipo de Discovery



El equipo de SatSaid



El equipo de TURNER



El team de HotGo Media



Elida Vitti y Adrián Melnyk de STC Chaco



Emilio Silvestrini de INTERLINK junto a Demóstenes Terrones y cableoperadores de Perú



Gabriel López, Fernando Escobar y Nicolás Molinari de BCD



Guillermo Davín de Red Intercable y Carlos Cabrera de Cisneros



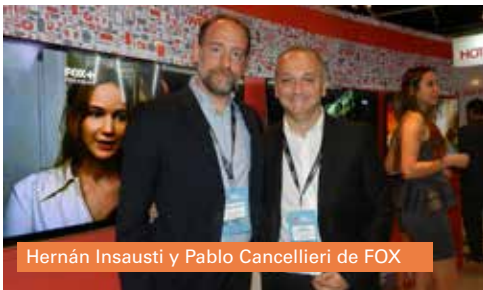
Gustavo Villegas y Mariano Surghy de QVIX Solutions



Heiko Stolze, Sylvia Vilojen y David Ecker de DW



Hernán Chiofalo, Sebastián Galia y Juan Toth de TyC Sports



Hernán Insausti y Pablo Cancellieri de FOX



Hernán Lombardi titular del Sistema Federal de Medios y Contenidos Públicos junto a Lucio Gamaleri de RED Intercable



Hugo Caudet de Viditec

Lo mejor del deporte
está en TyC Sports



La mejor programación polideportiva, la transmisión de los principales eventos de la región y toda la pasión del fútbol argentino y latinoamericano, con el estilo característico del canal líder de deportes de Argentina.
Visítanos en el stand n° 28 de Chile Media Show

TyC Sports



Humberto García de TEPAL



Javier Julio y Adriana Médici de ProxTV



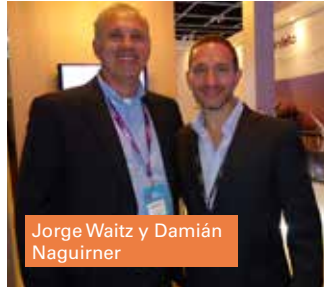
Jennifer Betancourt y Héctor Bermúdez de Sun Channel



Jorge Boza, David Marileo y Wilfredo Rodas de PITTelecom



Jorge Gutiérrez de Azteca y Sabrina Capurro de SGDG, representante de la señal



Jorge Waitz y Damián Nagurner



Juan Carlos Balassanian y Luis Rubio en el stand de Turner



Juan Manuel Youshimats y Ma. Eugenia Ramos Mejía de EWTN



Marcelo Hosokama, Yuri Sato y Miyuki Nomura de NHK World TV



Marcelo Juárez y Pablo Sánchez de Supercanal



Meca Salado Pizarro y Ariel Katz de TELEFE



Miguel Clutterbuck, María Dominguez y Ricardo Bereau



Pablo Vargas y Mauricio Peña



Pablo Vargas, Fernando Melano y Lisandro Guzzo de ACONTECEM



Pompeyo Pino de RFI y Olivier Mortier de France 24



Raúl Escobar de Cable Professional y Juan Molezum de Televes



Reunión Red Intercable y ARSAT



Reunión Tepal



Ricardo Solari y Ma. del Pilar Orge de Caper junto a Ma. Eugenia Muscio



Robert Destefanis de BBC Worldwide y Miguel Torres-Bohl de Castalia



RT y su equipo presente en Jornadas



Sara Prestipino y Hernán Apesteguía



Walter Burzaco y Javier Figueras



Staff de HBO al término de la conferencia de Javier Figueras



Rai Italia

PROGRAMAS ÚNICOS
GRANDES PRODUCCIONES
LA LIGA ITALIANA DE FÚTBOL



LA BELLA E LA BESTIA



DAMA VELATA

DISFRUTE DE LAS MEJORES SERIES ITALIANAS

CONDISTA
INTERNATIONAL
WWW.CONDISTA.COM

CONTACTOS:

SUDAMÉRICA - SABRINA CAPURRO - CORREO: SABRINA@CONDISTA.COM
AMÉRICA LATINA - WILLIE J HERNÁNDEZ - CORREO: WILLIE@CONDISTA.COM
BRASIL - MÁRCIA BONINI - CORREO: MARCIA@CONDISTA.COM
VENEZUELA - ZULAY ANZOLA - CORREO: ZULAY@CONDISTA.COM



Durante el desarrollo de Jornadas Internacionales, ATVC distinguió a dos de los miembros fundadores de su Comisión Técnica. Juan Ramón García Bish y Eduardo "Baby" Uría recibieron sendas placas conmemorativas por sus aportes a la industria a lo largo de todos estos años.



Walter Burzaco visitando a NHK



Canal U en Jornadas



CincoMás también estuvo presente en Jornadas Internacionales



Walter Burzaco y Horacio Arreyceygor de SATSAID



Claudio Baglietto, Pablo Vargas, Fernando Melano y Lisandro Guzzo



Ejecutivos de AMT, VEAS y CABLEPARTS



El foodtruck de Food Network acaparó la atención de todos los visitantes a Jornadas



Federico Darnond y Belén Plá Señorans de Mercado Pago



Gustavo Ramos, Gabriela Pantaleo y Paulo Berriozabal de NOVUS BKTEL



Gustavo Von Wernich y Claudio Zanino de Grupo SEAC



Julieta Molinari y Fernando Escobar de BCD



Leonardo Pinto de Thema Alterna TV



María Domínguez y Walter Burzaco



Mauro Grossi y Manolo Arnaiz de ReporTV



Mauro Pérez-Pumar de Food Network



Pompeyo Pino y Olivier Mortier conversan con Silvana Giudici del Enacom



Ricardo Masini y Walter Burzaco de ATVC con Carlos Pérez de Cable Norte Televisión



Rubén Martínez, Rubén Massei y Luis Pérez Paz



SCTE presente en Jornadas



Sergio Veiga y Hernán Chiofalo



Staff de Jornadas ATVC



Tobías Nystrom y Mendoza Granados

BEM-VINDO BRASILEIRÃO



GOLTV HD

100%

FÚTBOL

GOLTV
PLAY



www.goltvlat.com



Red Intercable hizo su balance de Jornadas

La organización que nuclea a los cableoperadores independientes desarrolló una intensa actividad en el marco de la feria más importante del sector en Latinoamérica.



Jorge Di Blasio

Red Intercable fue una de los principales protagonistas de la última edición de las Jornadas Internacionales organizadas por la Asociación Argentina de Televisión por Cable (ATVC) y la Cámara de Productores y Programadores de Señales Audiovisuales (CAPPASA).

En el marco del segundo día del evento, los directivos de Red Intercable y la empresa de telecomunicaciones Arsat firmaron un nuevo convenio de cooperación. El acuerdo proclama que la entidad que nuclea a los cableoperadores PyMEs proveerá servicios de telecomunicaciones con valor agregado a sus miembros en todo el

país a través de la Red de Fibra Óptica que posee Arsat.

La concreción de este convenio, permitirá, además, que en aquellas localidades de hasta 10 mil habitantes, donde se encuentre plenamente operativa dicha Red de Fibra, los operadores provean conectividad gratuita a los establecimientos públicos, una contribución sustancial a la modernización de los entes y administraciones de dichas localidades.

En otra de las actividades, Jorge Di Blasio, presidente de Red Intercable, disertó en la conferencia "Convergencia: desafíos y oportunidades para la industria" junto a Carlos Moltini, CEO de Cablevisión, Eduardo Stigol, CEO de Inter (Venezuela), y Oscar Vicente Simoes de Oliveira, presidente de ABTA (Brasil). "Las PyMEs precisamos certidumbres y tiempo", destacó Di Blasio al comenzar la charla.

Asimismo, Pablo Fernández, Jefe de Ingeniería de Red Intercable, tuvo su espacio dentro de las Sesiones Académicas Técnicas, donde brindó un seminario sobre la seguridad en las plataformas OTT.

En tanto que en el marco de la exposición comercial, Red Intercable realizó la presentación de los diversos

proyectos y soluciones integrales en los cuales se encuentra trabajando intensamente: la plataforma de servicios Over The Top (OTT) dibox OTT, que ofrecerá la posibilidad de brindar servicios multipantalla, y la actualización de la plataforma dibox, a partir de la migración de su sistema de distribución satelital al satélite ARSAT-2, optimizando los recursos con los que opera la plataforma.

Este segundo proyecto le permitirá mejorar la cobertura y obtener un mayor espacio de contratación de capacidad, ventajas que habilitarán la posibilidad de una optimización integral de los recursos con los que opera la plataforma: 47 señales en alta definición y 90 en definición estándar, además de las incorporaciones a nivel local y que se suman a la oferta de servicios existentes junto con dibox Play, su servicio de TV Everywhere, y dibox One, su plataforma de contenidos a la carta.

Alrededor de 3.500 personas de distintos ámbitos se acercaron al stand que la Red instaló en la exposición comercial que Jornadas Internacionales mostró durante los tres días del evento.

TECNOLOGÍA

Opciones para mejorar el ancho de banda



Cable Professionals es una compañía argentina que ofrece soluciones para todo tipo de cableoperadores, más allá de su ubicación geográfica o tamaño. "Nuestra misión es colaborar con esas empresas para establecer objetivos, desarrollar proyectos escalables, con planes de negocios reales e inversiones posibles, acompañándolas con la optimización de los recursos existentes, tanto técnicos como de personal", aseguró Raúl Escobar, CEO de la compañía. De acuerdo a los temas que ocupan hoy

al sector, el ejecutivo señaló que "son varias las opciones para desarrollar y mejorar el ancho de banda de la red. Digitalizar las señales analógicas, llevar la fibra óptica más cerca del abonado y mejorar la compresión y modulación de la información son tres factores que, sabiendo cómo combinarlos, permiten obtener cambios asombrosos en la oferta del servicio a prestar".

En cuanto a los productos clave para esta etapa, mencionó "el equipamiento para la digitalización del Headend en for-

mato IP, STB's cada vez más económicos que incluyan video 4K, y equipamiento DOCSIS 3.0 y 3.1 con los CMTS's distribuidos (ubicados dentro de los nodos). Son los soluciones que tienen una demanda incipiente pero sostenidamente creciente".

Por último comentó que la empresa ha implementado proyectos en Argentina, Uruguay, Chile, Uruguay, Bolivia, Perú, Ecuador, Honduras, Guatemala, y hasta en el Caribe, en países como Jamaica, Turks & Caicos y Barbados.

BCD[®]

Innovación
& Tecnología

LÍDERES EN PROVISIÓN DE TECNOLOGÍA PARA REDES DE BANDA ANCHA

- PROVEEMOS EQUIPAMIENTO, SOLUCIONES TECNOLÓGICAS Y SERVICIOS A OPERADORES DE REDES DE DATOS, VOZ Y VIDEO.
- BRINDAMOS ASESORAMIENTO Y SOPORTE TÉCNICO POSTVENTA

CELEBRANDO
30 AÑOS
1986 / 2016

WWW.BCD.COM.AR

CMTS, CABLEMODEMS, NODOS ÓPTICOS, PLATAFORMAS ÓPTICAS,
AMPLIFICADORES, CONECTORES, VIDEO DIGITAL

**ARRIS**
GOLD
Advanced VAR

FTTH GPON, OLT, ONT, IPTV,
WIFI CARRIER CLASS

**Calix**

BCD
3 DE FEBRERO 312
S2000BKH ROSARIO // SANTA FE // ARGENTINA
TEL // +54 341 425 0040

INFO@BCD.COM.AR

Premios ATVC: todo listo para una nueva entrega

Como todos los años, la más importante premiación de la TV por Cable reconoce a las producciones que encarnan los valores democráticos, plurales y respetuosos de la diversidad.



La gala del evento que elige anualmente a las mejores producciones de la Televisión por Cable se llevará a cabo el próximo 1° de diciembre en el Hotel Hilton Buenos Aires. En esta edición de los Premios ATVC, organizados por la Asociación Argentina de Televisión por Cable, competirán más de 500 producciones en las distintas categorías que incluyen los géneros periodístico, deportivo, cultural, documental, promocional y de interés general, entre otros. ATVC dio a conocer los nominados el pasado 24 de octubre, a través de su sitio web. Allí se pueden repasar

las diferentes categorías para saber quiénes compiten en cada segmento. La venta de entradas para la gala de premiación se realizará hasta el próximo 25 de noviembre o hasta agotar localidades, mientras que se designaron los días 29 y 30 de noviembre para realizar cambio de nombres de asistentes a la ceremonia. Aquellas producciones que resulten nominadas contarán con una entrada sin cargo. En los Premios ATVC 2016 participarán producciones provenientes de las provincias de Buenos Aires, Catamarca, Córdoba, Entre Ríos, Jujuy,

La Pampa, Mendoza, Misiones, Río Negro, Salta, Santa Fe, Tierra del Fuego, Tucumán, y de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Mientras que la representación internacional estará reflejada en contenidos oriundos de Brasil, Paraguay, Uruguay y Estados Unidos. Premios ATVC se constituye como un espacio para que las producciones se presenten a nivel nacional y aporten a la defensa de los valores democráticos, plurales, respetuosos de la diversidad, que significan la más firme defensa del federalismo como base del orgullo nacional.

ENTREVISTA

Tepal 27 ya tiene fecha y sede



Humberto García Ferro

Uno de los visitantes extranjeros de Jornadas Internacionales fue Humberto García Ferro, a cargo de las actividades de Tepal dentro del evento. Más precisamente, de la reunión de Junta Directiva que se desarrolló el miércoles 14 de septiembre por la mañana, antes de que comenzaran de lleno la exposición y las conferencias. Consultado por Revista ATVC acerca de

la agenda que trataron en esa ocasión, García Ferro afirmó: *“Entre los temas de la reunión estuvieron Tepal y las relaciones con los gobiernos de los países de América Latina. También un análisis del evento que acaba de realizarse en Panamá, nuestra gran convención anual Tepal 26, que fue muy exitosa. Estuvimos analizando los pro y los contra del evento. Básicamente, los directores pidieron que mantuviéramos la calidad de las charlas, ya que en gran parte el éxito del Congreso está dado por el nivel de las conferencias y de los participantes”*. También se definió la fecha y lugar de la próxima edición: será **el 21 y 22 de junio, nuevamente en el Hotel Riu de la ciudad de Panamá**. En ese sentido, García Ferro informó: *“Otro de los puntos de la reunión fue qué temas vamos a incluir el próximo año. Los foros de negocios se repiten con la participación de los directores de Tepal. También el foro de programación con los principales programadores. Se hablará de cuáles son las plataformas para utilización de los*

servicios de OTT y VOD. Y en la reunión se planteó volver a ofrecer charlas como la que tuvimos con los bancos Citibank y JP Morgan, por los temas de financiación, ya que en esta ocasión tuvieron un gran éxito. El financiamiento para las empresas de telecomunicaciones es fundamental”. El directivo de Tepal destacó además la participación en las charlas de este año de Jorge Salinger, VP de Access Architecture de Comcast Cable: *“Su incorporación le dio mucho nivel a la temática tecnológica y de negocio. Vamos a promover también diferentes servicios técnicos. Creemos que los proveedores de servicios deben exponer su tecnología en el próximo Tepal, porque eso generará mucho interés entre los asistentes”*. Por último, los directores detallaron la situación económica en cada uno de los países. García Ferro señaló que se prestó especial atención a Uruguay, Argentina, Ecuador y Venezuela. La próxima reunión de Junta Directiva será el 19 de enero en Miami.



PREMIOS
ATVC
24° edición

El Premio más Federal de la Comunicación Argentina

El evento más importante de la televisión por cable.

Informes: Jimena Pérez - Comité Organizador
Tel. +54 11 4345-5074/5 | E-Mail: premiosatvc@atvc.org.ar | www.atvc.org.ar



Asociación Argentina
de Televisión por Cable

Decidir pensando en el mañana: think ahead

Por Juan Ramón García Bish*

Cuando fui notificado formalmente que el SCTE me había elegido para recibir su Premio Internacional al Profesional de Ingeniería, me llenó de satisfacción. Sucede que este reconocimiento por mis contribuciones al desarrollo de la industria global de las telecomunicaciones por cable es la primera vez que se asigna a un profesional que no reside dentro de los Estados Unidos. Esto me gratifica doblemente, no solo por lo personal, sino porque también representa una mención honorífica que aplica para toda la región latinoamericana.

Durante la ceremonia de entrega tenía preparada una breve presentación que había titulado "Think ahead", pero que no pude exponer por motivos de tiempo y agenda. Es por eso que quisiera aprovechar este medio para compartir este mensaje con ustedes.

¿Por qué elegí este título? Think ahead traducido literalmente significa pensar hacia adelante, y la idea que yo quería transmitir es que todas nuestras decisiones y acciones tienen que alinearse pensando no tanto en nuestras necesidades actuales sino más bien en los requerimientos que pueden llegar a surgir en el futuro.

Nosotros, como técnicos o ingenieros, frecuentemente debemos tomar decisiones tecnológicas relacionadas con nuestra plataforma de telecomunicaciones, y si elegimos el rumbo equivocado habremos desperdiciado tiempo y dinero. Además, dado el alto grado de competitividad, esa equivocación puede llegar a costarle la vida a nuestras empresas.

Sin embargo, ninguno de nosotros conoce a ciencia cierta qué es lo que va a suceder. Y debemos hacer conjeturas. Somos como el futurólogo que consulta la bola de cristal. Recién cuando nos situemos en el tiempo futuro y volvamos la vista atrás podremos ver claramente cuáles fueron nuestros aciertos y errores.

Volvamos ahora a la expo de la SCTE, la cual es sin duda la feria de telecomunicaciones por cable más importante del continente americano y, además, el lugar donde se lanzan los nuevos productos que marcan tendencias.

Las principales ideas que pude rescatar de las conferencias y de la muestra comercial fueron:

1. Qué es lo que se viene después de DOCSIS 3.1



Juan Ramón García Bish

2. Convergencia fijo – móvil
3. Avance de las arquitecturas FTTX
4. Tecnologías inalámbricas WiFi
5. Virtualización y Redes definidas por Software (SDN)

La tecnología DOCSIS tuvo la capacidad de reinventarse a través de la versión 3.1, la cual apunta a solucionar los nuevos requerimientos de velocidad para subsistir en el mercado durante los próximos diez años. Los cambios introducidos se reflejan en una mejora del 50% en la eficiencia, pero esto no solo que no resulta suficiente para alcanzar los objetivos de velocidad propuestos, sino que además requerirá la asignación de mayor espacio dentro del espectro de frecuencias.

Es por eso que el futuro de DOCSIS apunta a redes de mayor ancho de banda y al uso de modulaciones más elevadas, lo cual requiere un alto valor de MER o relación S/N. No debemos pensar que DOCSIS 3.1 representa una cura milagrosa para todos nuestros males.

La implementación de esta tecnología es apenas el primer paso de una serie de cambios más profundos que deberemos hacer en nuestras redes, donde la fibra estará cada vez más cerca de la casa del cliente y el tradicional enlace analógico que lleva la señal al nodo dejará de ser analógico para pasar a ser digital. Respecto del CMTS, se abren dos tendencias bien marcadas: el remote PHY (remotización de toda la capa física al nodo) versus mini CMTS en el nodo (llevar todo el CMTS al nodo).

La convergencia Fijo-Móvil representa una clara tendencia que estamos viendo en todos los mercados globales de las telecomunicaciones. Los operadores fijos desean integrar la oferta móvil a su abanico de servicios, y eso los lleva a realizar adquisiciones o alianzas estratégicas con un operador móvil. Del otro lado tenemos a los operadores móviles que también necesitan adecuar sus redes para brindar servicios 4G y 5G, lo cual requiere disminuir el tamaño de las celdas y aumentar la ocupación del espectro para poder ofrecer mayores velocidades. Además, hay dos conceptos diferentes: uno es ofrecer banda ancha mientras el cliente se está desplazando de su casa al trabajo, y otro disponer de altas velocidades para uso simultáneo por parte de todos los habitantes del hogar.

El mismo problema de altas velocidades y alta simultaneidad de acceso que padecemos los cableros también afecta a los operadores móviles. Basta con ver las cuotas de tráfico mensual que ofrecen en sus servicios. 2 GB/mes o 10 GB/mes no alcanzan para cubrir los requere-



Verónica Antezana Méndez – Cotas Bolivia, Iver Rodríguez Zurita – Presidente Capítulo Latinoamericano, Marcelo Waisman – ATX Internacional, Juan Ramón García Bish – Gte. de Ingeniería de Gigared, Marcelo Alfieri – Commscope, Damián Aguilar – Cablevisión Argentina

rimientos de un hogar típico. El objetivo futuro es que el cliente cuando llegue a su domicilio se desconecte de la red móvil para pasar a una red inalámbrica dentro del hogar y que incluso curse comunicaciones móviles a través de ese WiFi, ya que todo esto ayuda a disminuir los requerimientos sobre la red móvil, proceso que se conoce como off-loading. La red fija se podrá utilizar para dar servicio a clientes en sus hogares, y además servirá como backhaul para las diferentes celdas del servicio móvil. Incluso se contemplan microceldas LTE/WiFi dentro de cada hogar.

Las arquitecturas FTTH continúan avanzando a paso lento pero sostenido. Representan la alternativa más atractiva para un greenfield, mientras que en el caso de un brownfield la situación resulta muy diferente. Aquel operador que ya posee una red híbrida de Fibra Óptica y Cable Coaxil se esfuerza para proteger su inversión y busca una evolución gradual desde lo que hoy tiene hacia una arquitectura mucho más rica en fibras ópticas. La opción que muchos plantean es construir una red de fibra superpuesta al HFC y descargar del HFC a los clientes que tienen los mayores requerimientos de velocidad y que muchas veces están

dispuestos a pagar más por un servicio diferente. Estos clientes representan un porcentaje bajo del total, pero tienen un impacto importante en el tráfico de Internet. Esta decisión ayuda a prolongar la vida de DOCSIS y asegura una transición gradual hacia el FTTH.

Como escalones previos al FTTH, lo cual implica llegar con la fibra óptica hasta la casa del cliente, se plantean: FTTB (Fibra al edificio), FTTO (fibra a la oficina) y FTTC (Fibra al gabinete).

Tanto para lo que es el HUB/Headend como los gabinetes se observan distribuidores con capacidad para administrar gran cantidad de fibras ópticas, lo cual marca una clara tendencia de un futuro con mucha fibra.

La oferta de servicio WiFi dentro del hogar es algo que resulta mandatorio. El óptimo funcionamiento de esta red implica múltiples desafíos de seguridad, estabilidad y cobertura.

Se plantea la alternativa de la tecnología MOCA (Multimedia Over Coax Alliance), la cual permite utilizar el mismo cableado coaxil dentro del hogar para enlazar un dispositivo maestro (usualmente incluido dentro del cablemodem) con esclavos distribuidos en puntos estratégicos, y que se constituyen en puntos de

acceso inalámbrico secundarios o repetidores WiFi.

Finalmente, está el tema de la virtualización, que consiste en mover parte de la inteligencia a un servidor en la nube. Desde el CMTS virtual hasta CPEs virtuales, esta es una opción que está cobrando forma y veremos materializarse en un futuro cercano.

***El ingeniero Juan Ramón García Bish es Gerente de Ingeniería de Gigared S.A.**



Chris Bastian, SVP and CTO SCTE-ISB entrega el premio a García Bish



Cable Professionals SRL

Una empresa de expertos para ayudar en su necesidad, en toda latinoamérica.

Ingeniería, Diseño, Análisis e Implementación de proyectos.

Ingeniería, Networking, Puesta en marcha y mejoras de redes y headends.

Expertos en IP y análisis estadístico.

Planificación estratégica de nuevos Negocios y Tecnologías.

Operaciones de empresas e ingeniería operativa.

Dirección y Entrenamiento Ejecutivo y Técnico.

Auditorías técnico / operativas de empresas.

Somos representantes de marcas líderes como: Televes, Kingfisher y Gpondoctor entre otras.



Chile y Argentina, a la vanguardia en tecnología de Redes HFC

Por Rolando Barja Elías*

Continúa el dilema entre las redes HFC y FTTH en el despliegue masivo de servicios de telecomunicaciones hacia los usuarios. Entre ambas tecnologías existe la constante comparación de sus ventajas y desventajas. Lo más sobresaliente entre ambas es que ahora estos sistemas "con cable" están siendo desplazados por sistemas "Wireless", como por ejemplo los WiFi abiertos y públicos que se encuentran distribuidos en más y más lugares en ciudades capitales mundiales y en algunos casos, como el Proyecto Loon de Google X, abarcan la cobertura de un país completamente con globos aerostáticos y utilizando menor CAPEX para la implementación del servicio, y atender además a todos los usuarios como una red LAN masiva. Esto fue explicado más a detalle en mi artículo "El Wi-Fi: Talón de Aquiles de la Fibra Óptica".

Ahora bien, para lograr esta comparación del sistema de acceso a Internet vía cable modem en la red HFC con velocidades similares a la red FTTH, se utiliza el nuevo desarrollo de los protocolos de Cable Labs - DOCSIS denominado D3.1 y liberado recientemente el año 2013. Allí se toma mayor ancho de banda por segmento para conseguir velocidades increíbles comparables solamente con la red óptica, lo cual nos lleva nuevamente a la pregunta y duda: ¿estamos preparados mentalmente para este nuevo cambio de tecnología?

Recordemos: venimos desde hace muy poco tiempo de un mundo analógico y hemos migrado hacia



Rolando Barja Elías

la televisión digital para aumentar nuestra capacidad de ancho de banda, mayor eficiencia espectral y mejora en la calidad de imagen. Estos cambios fueron también incluidos para los sistema IP de internet, teniendo los sistemas de acceso por cable modem velocidades de acuerdo con las cantidades de canales DS que se disponen en todo el ancho de banda de los MSO.

Actualmente con D3.0 los segmentos son de 6 u 8 MHz para cada canal debiendo acondicionar canales DS para aumentar la capacidad de acceso de los cables módems y conseguir capacidades de hasta 1.3 Gbps por acceso total. Con D3.1 debemos mantener segmentos completos de 96 MHz, llegando finalmente hasta los 192 MHz para alcanzar velocidades de hasta 10Gbps.

Los nuevos esquemas de modulación y codificación como LDPC o BCH permiten una mayor flexibilidad para velocidades del orden de los 10Gbps con anchos de banda

de 49Mbps o 56Mbps y con valores superiores a 1024QAM o 4096QAM respectivamente, con tasas de códigos 5/6, teniendo en cada caso los segmentos de ancho de banda en OFDM (multiplexación por división de frecuencia ortogonal), perfiles adaptativos para cada canal físico de 96MHz, tal como podemos observar en la figura 2.

Esta adaptabilidad del sistema digital en redes HFC, convive totalmente con los sistemas anteriores de transmisión de servicios MTS que utilizan modulaciones de 256QAM para televisión digital y las portadoras Docsis 3.0. Al aplicar este nuevo protocolo el ancho de banda total quedaría saturado completamente por los servicios digitales y sumados a los canales analógicos actuales que la mayoría de los operadores MSO latinoamericanos contamos todavía en funcionamiento en nuestras redes HFC, exceptuando los países de mayor nivel tecnológico sudamericano como ser Chile y Argentina, que están en el proceso de apagón digital y de pruebas con el protocolo D3.1.

Para concluir, además de las variables tecnológicas, las variables financieras determinan qué tecnología sería aplicada y cuál sería la plataforma que nos permitiría avanzar en recuperación de inversión vs. desarrollo tecnológico con nuestros usuarios. Bajo este punto es considerable mantener redes HFC con la propuesta de D3.1 y los sistemas Wireless con sistemas multi-mimo y protocolos IEEE802.11ac/ax.

* El ingeniero Rolando Barja Elías es Director de Redes Coaxiales COTAS

Invitación Especial

26 al 28 de octubre - Stand D-39
Centro Costa Salguero - Buenos Aires



FLOWDAT

Sistema de Aprovisionamiento para
Redes de Internet

Soporta todos los CableModem del mercado y demás CPE
Redes HFC, FTTH, Wireless - Compatibilidad con Docsis 1.x, 2.0, 3.0 y 3.1
Servidor DHCP, TFTP, TOD y LOG. - Autoprovisioning y Portal Cautivo
Integración simple con software de terceros vía API, web service



FIBERLINK

Solución completa en **FTTH para redes N Play**

Grandes velocidades y calidad de conexión
Red de bajo mantenimiento
Respaldo y garantía InterLink, pioneros en Servicios N Play
Experiencia y asesoramiento en redes, hardware y software
Amplio stock de equipamiento



casa systems

Equipamiento CMTS Docsis 3.0 y 3.1



Lanzamiento C40G

Docsis 3.0, 3.1 y Remote Phy
Plataforma Carrier Class
Video digital, Video IP
Conexiones de alta velocidad

CAPER llega con novedades tecnológicas

Tanto la expo como el área académica prometen estar a tono con el momento clave que atraviesa la industria.



CAPER Show celebra entre los días 26 y 28 de octubre su vigésima quinta edición. Además de contar con la participación de más de 400 marcas líderes nacionales e internaciones que presentarán las últimas novedades y la experiencia inigualable de probar los equipos en funcionamiento, la organización diseñó un atractivo Programa Técnico Académico que abarca distintas temáticas de interés de la Industria Audiovisual Profesional: Broadcast, Cable, Satélite, Cine, Iluminación y Audio.

Para esta edición, la Propuesta Académica cuenta con 36 presentaciones entre Conferencias, Master Classes, Workshops, Mesas Redondas y Demostraciones en Vivo que se realizarán

de manera simultánea a la exposición en cuatro auditorios.

Algunas de ellas son:

Miércoles 26 de Octubre

Master class "Led, Cámara... Acción!".
Disertantes: Alan Badán, Alejandro Giuliani y Pablo Casal, de ADF.
Conferencia "Desmitificando el Diseño en RF". Disertantes: Ing. Pablo De César e Ing. Pablo Gómez, de INTI.
Conferencia "Nuevas plataformas y tecnologías: el rol del Director Audiovisual". Disertantes: Gustavo Cova y Daniel De Felippo, de DAC.

Jueves 27 de Octubre

Conferencia "La Re-Encarnación de

DOCSIS". Disertante: Juan García Bish, de GIGARED.

Conferencia "Sistema de Monitores en Estudio". Disertante: Indio Gauvron, de AES.

Viernes 28 de Octubre

Conferencia "Apagón Analógico: la experiencia de Brasil". Disertantes de SET (Sociedade de Engenharia de Televisao).

Conferencia "Revolución Drone". Disertantes: Luciano González y Jorge Vidal, de APDA (Asociación de Pilotos de Drones de Argentina).

Los asistentes a estas actividades, podrán descargar a través de la página web de CAPER su certificado de participación.

La cita ineludible del mercado chileno

Regulación, responsabilidad social, TV Digital, nuevas plataformas, nuevas tecnologías y servicios forman parte de la agenda de esta nueva edición de Chile Media Show.



Chile es una de las economías latinoamericanas que más crecimiento ha tenido durante los últimos años. El volumen de inversión en las áreas de tecnología, telecomunicaciones y producción audiovisual, así como la mejora en la calidad e innovación de los servicios, superan ampliamente las expectativas regionales, haciendo del país trasandino un polo de desarrollo de ineludible interés para el contexto latinoamericano. Es un mercado abierto al diálogo, a las nuevas oportunidades, al negocio y al debate del sector. En ese contexto, Chile Media Show vuelve a presentarse este 2016 para

poner a su alcance la industria de un país líder en telecomunicaciones y TV Paga. La cita es en el Hotel Intercontinental de Santiago, los días 9 y 10 de noviembre.

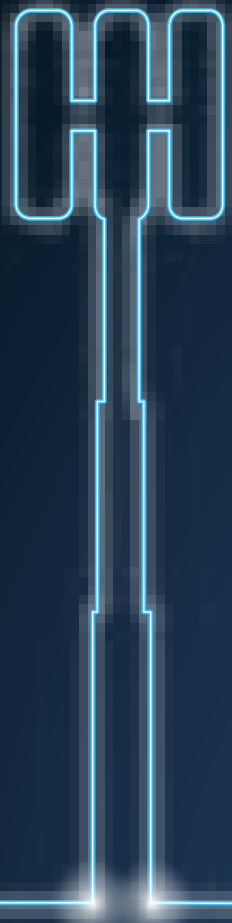
En un año de oportunidades, cambios y desafíos para los operadores y players de la industria, Chile Media Show Summit se posiciona como la feria ineludible para la confrontación de diversas realidades, la búsqueda de nuevos liderazgos y un replanteo de los paradigmas existentes. En este esce-

CHILEMEDIASHOW
SUMMIT

nario, la regulación, la responsabilidad social, la TV Digital, las nuevas tecnologías y servicios, las nuevas plataformas y las oportunidades de negocios marcan un contexto único.

De esta manera, se espera una fuerte participación de cableoperadores locales y los principales referentes y expositores de la industria audiovisual, la radiodifusión y la política de la región. Los organizadores anticiparon la presencia de los mejores panelistas y analistas para cada una de las temáticas, foros y workshops que se están preparando junto a programadores y operadores.

La exposición comercial contará con más de 40 stands, donde numerosas empresas expondrán en forma interactiva sus últimos productos a un público objetivo y preciso.



THINK FIBER

THINK COMMSCOPE



Dondequiera que se dirija su red, llegará con conectividad de fibra. CommScope le puede ayudar a diseñar, crecer y evolucionar su red de fibra para cumplir con sus objetivos de negocio con rapidez y sencillez.

Para mayor información, consulte a su representante de ventas local de CommScope al +54-11-4958-6600.

COMMSCOPE®

www.commscope.com

HBO celebró sus 25 años en la región

Con una programación especial, la señal festejó junto a su audiencia dos décadas y media de permanencia y liderazgo en América Latina.



HBO conmemoró en este mes de octubre sus 25 años como proveedor líder de contenido premium en Latinoamérica y el Caribe. Para festejar este hito, la señal ofreció distintas programaciones especiales a lo largo del mes, como las 25 Grandes Películas Exhibidas por HBO, los 25 Mejores Capítulos de Series Originales de HBO, los 25 Mejores Capítulos de Series Originales de HBO Latin America Originals y el acceso gratuito a los Episodios Piloto de las 25 Grandes Series de HBO en HBO Go y en HBO On Demand.

“A la vanguardia de la industria de la televisión, HBO asume riesgos en sus procesos de creación al desarrollar contenidos originales relevantes, osados y

cautivantes, explorar nuevos formatos, retratar las realidades de la región y promover el talento local. Después de haber producido algunas de las series más aclamadas e influyentes de la historia de la televisión y de haber conquistado el liderazgo en los últimos 25 años, HBO sigue innovando en cada etapa y consolidando el estándar para el próximo cuarto de siglo,” señalaron desde la compañía.

HBO comenzó con las 25 Grandes Películas exhibidas por el canal. HBO2 presentó todos los días de octubre películas ganadoras del Oscar en los últimos 25 años, incluyendo vencedores recientes como *En Primera Plana*, *Mad Max: Furia en el Camino*, *Interestelar* e *Intensamente*.

El contenido innovador de HBO también fue exhibido de dos maneras distintas que muestran el estilo diferente y provocador que es sello exclusivo de HBO y tuvo impacto en la cultura popular para los espectadores en todos los lugares. HBO Signature emitió los 25 Mejores Capítulos de las Series Originales de HBO Latin America, entre ellos episodios

seleccionados de las producciones que cautivaron el público de toda Latinoamérica: *Epitafios*, *Capadocia*, *Prófugos* y *Sr. Ávila*. Cada serie tuvo cinco capítulos exhibidos por día, en cada día hábil de octubre. Además, agregó una maratón de los 25 Mejores Capítulos de las Series Originales de HBO, el 30 y 31 de octubre, reuniendo los episodios más exitosos de las series más aclamadas y con más fans como *Game of Thrones*, *The Wire*, *Los Soprano*, *True Detective* y *Entourage*.

Las plataformas de entretenimiento digital de alta calidad, HBO Go y HBO On Demand también conmemoraron el aniversario con el acceso gratuito a los 25 Capítulos Piloto de las Series de HBO durante una única semana, a partir del 21 de octubre. De igual manera, estuvo disponible una selección de capítulos completos de nuevas series de HBO para que pudieran ser vistos por espectadores de toda Latinoamérica y el Caribe que aún no son suscriptores de HBO, permitiendo que participen de la celebración del aniversario de la programación más comentada de la televisión en los últimos 25 años.

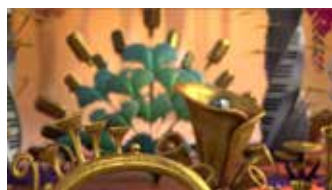
La renovación de Quiero



La señal Quiero Música en mi Idioma lanzó un rebranding. La temática elegida en esta ocasión fue la naturaleza y su relación con la música. En las distintas piezas definidas por géneros musicales (pop, rock, urbano y melódico) el entorno se compone por instrumentos y elementos asociados al género en cuestión. El logo “Q” cambia su textura en función de la nueva estética, y mantiene la comunicación de redes sociales y web site de la señal. Este rebranding coincide con el octavo aniversario del canal. En el caso del rock, las hojas del árbol son púas de guitarra

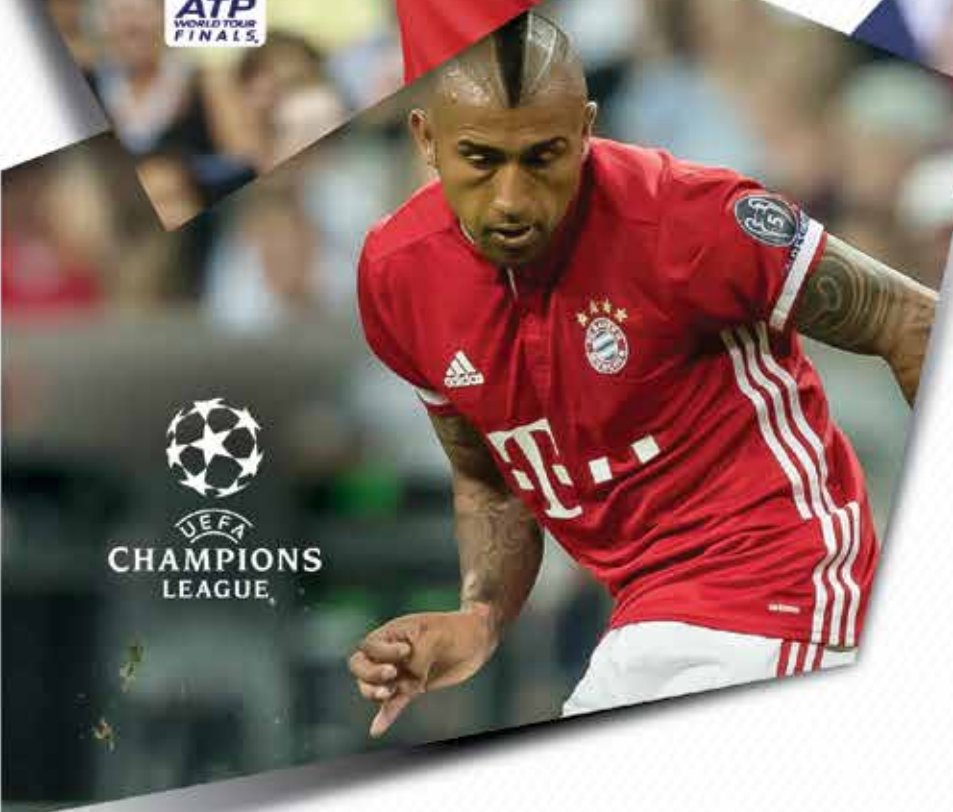
y el tronco amplificadores. En el pop, los frutos componen bolas de espejo. El género urbano está representado por gorras estilo rapero y ecualizadores. En el género melódico, el piano es el instrumento distintivo.

Todos esos elementos combinados componen la nueva marca “Q”, en la que naturaleza y música se complementan y potencian para generar identificación con sus principales targets de audiencia, siempre pendientes de las tendencias musicales y con una creciente conciencia ecológica.



4 en HD

calidad **en vivo**



DESCARGA LA NUEVA APP DE **ESPN**

Fox presentó 2091 con un gran evento

Más de 400 invitados se dieron cita en el lanzamiento de la serie que explora cómo será un futuro no tan lejano.



En el marco del estreno de 2091, la esperada nueva superproducción original de Fox Networks Group Latin America, se realizó en Buenos Aires, la Premiere exclusiva de la serie para más de 400 invitados.

Edgar Spielmann, EVP & COO de FNG Latin America, y Mariana Pérez, SVP de Producciones Originales de FNG Latin America, dieron inicio a la reunión en la que se presentó en exclusiva el primer episodio de la serie, seguido de un panel que contó con la presencia de Benjamín Vicuña, Ludovico Di Santo y Luz Cipriota, Andrés Gelós –creador, showrunner y guionista de la serie- y Jorge Stamatianos, SVP de Desarrollo de Contenido de Ficción de FNG Latin America. Allí se brindaron detalles de la primera serie de ciencia ficción filmada íntegramente en América Latina.

2091 es un drama futurista tan arriesgado como original, que combina una historia



De Izq. a Der. Andrés Gelós, Edgar Spielmann, Jorge Stamatianos, Ludovico Di Santo, Mariana Pérez, Luz Cipriota y Benjamín Vicuña

de supervivencia, un elenco panregional de primer nivel, personajes atrapantes y un magnífico despliegue de efectos visuales que lleva la apuesta de producción a un nivel inédito en la región.

La serie está protagonizada por los co-

lombianos Manolo Cardona (“Palabra de Ladrón”), Angie Cepeda (“Familia en Venta”), los mexicanos Christopher Von Uckermann (“Kdabra”) y Cristina Rodlo (“El Capitán”), junto a destacadas figuras, entre las que se cuentan los argentinos Ludovico Di Santo (“La Leona”), Luz Cipriota (“Soy Luna”), los chilenos Benjamín Vicuña (“Sitiados”) y Gonzalo Vivanco (“Kdabra”), los colombianos Natalia Reyes (“Cumbia Ninja”), José Restrepo (“A corazón abierto”), Flora Martínez (“Rosario Tijeras”), los mexicanos Damián Alcázar (“Kdabra”) y Julio Bracho (“Bajo el mismo cielo”), los peruanos Salvador del Solar (“Cumbia Ninja”) y Jason Day (“El Capo 2”), y el venezolano Jean Paul Leroux (“Secuestro Express”), entre muchas otras.

Producida, con un enfoque cinematográfico por Fox Telecolombia, “2091” consta de 13 episodios de una hora.

Llámame Bruna, otro importante estreno

Otra de las novedades destacadas de Fox fue el estreno de Llámame Bruna, la miniserie que recorre la historia real de Raquel Pacheco, interpretada por la joven revelación brasileña Maria Bopp (Oscar Freire 279), una adolescente de clase media que vive con sus padres hasta que decide comenzar a trabajar en un prostíbulo de São Paulo. Allí forjará una compleja relación con Stella (Carla Ribas, A Casa de Alice), quien regentea el lugar y con el hijo de esta, José Ricardo (Jonathan Haangensen, Ciudad de Dios).

Esta nueva producción original premium, una de las más provocadoras desarrolladas por el grupo, está compuesta de ocho episodios de una hora, bajo la dirección general de la brasileña Márcia Faria (Estação).

Luego del éxito de producciones originales brasileñas como 9mm: San Pablo y 1 Contra Todos, que atrajeron a públicos diversos, Fox Networks Group Latin America apostó una vez más a generar historias potentes que atraviesan a todas las audiencias latinoamericanas.



ZEE Mundo elige a Steinbranding



La agencia internacional de diseño responsable de la imagen de más de 50 señales a nivel global Steinbranding fue elegida por el gigante mediático de la India, Zee Entertainment Enterprises, para realizar la creación de marca, naming y el branding on-air y off-air de la nueva señal ZEE Mundo lanzada recientemente en el mercado hispano de Estados Unidos.

El canal, que brinda originales películas de Bollywood en español para la audiencia hispana en todo Estados Unidos, tiene

en su pantalla los diseños de Steinbranding reflejados en las promos para ciclos de películas diarios, mensuales y campañas especiales.

“Es importante para nosotros haber sido elegidos como partners para el desembarco de la señal en el mercado hispano y consolidarnos en ese territorio, incluso luego de haber realizado 15 proyectos en la India y más de 35 en toda América Latina”, destacó Guillermo Stein, CEO de Steinbranding.

**¡UNA VEZ QUE NOS PRUEBAS,
NO VAS A PODER PARAR!**



LA RECETA DEL MEJOR ENTRETENIMIENTO



www.foodnetworklatam.com • 786.437.8783 • Mauro Paez-Pumar
mpaezpumar@scrippsnetworks.com • © 2016 Scripps Networks, Inc. All Rights Reserved.



A+E Networks Latin America presentó su Upfront 2017



Eddy Ruiz



A+E Networks Latin America realizó una inusual y esperada presentación de su Upfront 2017 del seis al once de octubre en el Hotel Paradisus de Playa del Carmen en México, bajo un concepto innovador comunicado por la figura de inteligencia artificial, Alexia. Alexia es la aplicación, el elemento de integración, promoción y comunicación entre todos los asistentes de la convención. Incluía una intensa agenda de activaciones con presencia de marca que inundaban cada zona del hotel sede, desde el centro de convenciones hasta sus playas. Alexia conecta a los participantes con la experiencia total del Upfront 2017 con la agenda, activida-

des y unos con otros, con todos los elementos propios de social media. Durante las presentaciones se destacó que A+E Networks Latin America es un User Centric Company, dirigida a satisfacer y deleitar a sus usuarios internos y externos, mientras que su



principal ventaja competitiva radica en la conexión emocional que establece con los usuarios a través de sus contenidos y experiencias de marca. El principal presentador del evento fue Eddy Ruiz, Presidente y Gerente General de la compañía. El ejecutivo destacó el rol que cumplen las iniciativas de responsabilidad social Una Idea Para Cambiar La Historia (History) y Valora Tu Tiempo (LifETIME), en las prioridades de la corporación. Más tarde, destacó la creatividad de las piezas realizadas por el departamento de UCS (User Creative Solutions) que crea soluciones a la medida de las necesidades de los anunciantes de publicidad.

TV Everywhere para beneficiar la oferta del cableoperador

Turner International Argentina estuvo presente como cada año en Jornadas Internacionales presentando su portafolio de señales y sus novedades de programación. Carlos Cordero, director de Negociaciones Estratégicas de la compañía, destacó que su stand fue visitado por operadores de Argentina, Paraguay, Uruguay, México, Perú, Chile y Bolivia.

"En 2017 seguiremos poniendo foco en la producción original, siempre apuntando a crear nuevos contenidos para todos nuestros canales de vanguardia que están alineados para ofrecer contenidos para todo tipo de plataformas," comentó Cordero.

Según la medidora Kantar Ibope Media, los canales Space, TNT y Cartoon Network son tres de las 10 señales más vistas de TV Paga en Argentina por adultos de entre 20 y 49 años y, en el primer semestre

de 2016, varios de los canales del grupo tuvieron importantes incrementos de audiencia entre las personas 20-49 años de nivel socioeconómico alto y medio: Cartoon Network (+19%), SPACE (+6%), TNT (+5%), TBS (+17%) y Boomerang (+57%). Por su parte, Cartoon Network conquistó a grandes y chicos de toda la región durante el primer semestre de 2016, consagrándose como la señal de cable más vista de Latinoamérica tanto entre los niños de 4 a 11 años, como entre la audiencia general con cable.

Consultado sobre cómo ve el estado actual de la industria de la TV paga en Argentina, Cordero destacó que *"está más fuerte que nunca debido a la multiplicidad de servicios que ofrece y las variantes que brinda al consumidor para visualizar productos. Estamos transitando un momento fuerte, consistente y con*

proyección a futuro."

El directivo recordó además que si bien han comenzado a explorar el negocio de TV Everywhere en 2011, los *"productos y servicios en este tipo de consumo le han permitido al cableoperador ofrecer a sus abonados una oferta más variada teniendo una estrategia y una defensa contra el avance de nuevos operadores."*

A su turno, Juan Carlos Balassanian, VP de Ventas y Distribución de Turner Internacional Argentina, agregó que se está transitando *"una etapa de transformación del paradigma de la industria de la televisión abriéndose un horizonte de oportunidades de fuerte crecimiento" y que desde la empresa decidieron acompañarlo "con mucha innovación, producción original y contenidos multiplataforma, con el objetivo de ser los generadores de tendencia de entretenimiento."*



Para vivir los grandes momentos...

necesitas

iHOLA! TV



Atres Media crece en Argentina

La compañía española acaba de anunciar su acuerdo de distribución con Cablevisión para incluir a Atreseries y ¡Hola! TV en su grilla.



En el marco de los 20 años de Antena 3, Atres Media tuvo otro motivo para festejar: el acuerdo con Cablevisión que expandirá en Argentina la distribución de sus señales Atreseries y ¡Hola! TV, de modo que ahora sus tres canales están dentro de la oferta del mayor cableoperador del país. Según afirmó a Revista ATVC Mar Martínez-Raposo, Directora Internacional de Atres Media, “de esta manera el festejo de los 20 años es doble y triple. Estamos celebrando las dos décadas de Antena 3, que es nuestro canal básico. Lleva mucho tiempo en toda la región, es muy conocido y también es nuestro canal principal en España, un canal de televisión abierta.” “Estos 20 años que cumple ya es una cifra respetable, aunque somos jóvenes todavía y tenemos mucho por delante. Pero ya tenemos algo de historia y hemos pedido a los espectadores que nos ayudaran a revisar esa

historia con una mirada nostálgica pero divertida para elegir cuáles han sido los mejores programas de estos primeros 20 años”, añadió.

Respecto del importante paso logrado en Argentina, señaló: “Es un territorio importantísimo, y era un país donde solo teníamos una presencia importante con Antena 3. Entonces este acuerdo con Cablevisión seguramente nos va a abrir las puertas de muchos otros operadores, va a permitir que se conozcan mucho más nuestras señales.”

También destacó los progresos de distribución en otros países de la región: “Tenemos una mejor presencia en Chile, ya con las tres señales. Estamos muy bien en México, con una distribución estupenda. De hecho, recientemente Megacable, uno de los operadores más importantes de ese país, ha decidido llevar a ¡Hola! TV al



Mar Martínez Raposo

básico digital.”

“De esta manera, podemos hacer un balance extraordinario del 2016, especialmente en los territorios clave. Y en realidad entre grandes y medianos operadores ha sido un año de los más importantes para nosotros”, concluyó.

Otro logro para Food Network

El canal de gastronomía y estilo de vida lanza su primera producción en el país, al tiempo que incrementa su distribución gracias al acuerdo con Cablevisión.

Una noticia va de la mano de la otra: el mayor alcance que tendrá Food Network a partir de su entrada a la grilla de Cablevisión precipitó la llegada de su primer programa realizado en Argentina, Locos X el asado.

Locos X el Asado llevará a los televidentes a Buenos Aires para descubrir los detalles necesarios para el dominio del famoso asado argentino. Acompañado por amigos y familiares, el experto de la parrilla Luciano “el Laucha” Luchetti mostrará cómo perfeccionar el arte de esta querida barbacoa nacional. Él enseñará a los televidentes como preparar el fuego, compartirá la receta de su famoso chimichurri y contará los secretos para cocinar la mejor carne argentina, entre ellos el de cómo asar perfectamen-

te un lechón.

En diálogo con Revista ATVC, Eduardo Hauser, director general de Scripps Networks Interactive para Latinoamérica y el Caribe, habló sobre esa relación entre ambos anuncios: “Nos pareció el momento oportuno para lanzar Locos X el asado, porque a partir del acuerdo con Cablevisión estamos poco más que duplicando la distribución que teníamos en este mercado. Por eso creíamos que era el momento adecuado para añadirle a la señal un componente argentino importante.”

¿Por qué Locos X el asado? “Tiene unos atributos muy particulares: es una marca que ya posee una buena cantidad de seguidores, se enfoca en un producto argentino que es admirado alrededor del



Eduardo Hauser

mundo, y es interesante porque significa tomar un contenido que nació en el universo digital para llevarlo a la televisión”, puntualizó Hauser.

Respecto de los criterios para introducir contenidos locales, el ejecutivo explicó: “Nuestros canales nacieron en Estados Unidos, pero a medida que se han expandido internacionalmente la estrategia de la empresa es buscar un equilibrio entre la producción internacional y la producción doméstica. Con equilibrio no me refiero a que sea 50% y 50% necesariamente, sino que haya un componente importante de producción local.”

antemont

Equipamiento Profesional Para Redes HFC y Wireless LAN



Radio Enlaces
Multicanales



Armado de Redes
Inalambricas Multimedia
Para Enlaces IP o IPTV



Enlace Full HD/SD
Estudio Planta o Móvil



Enlace IP SD
Estudio Planta o
Móvil



Acesorio 4G Dual
Para Enlaces IP



Amplificadores con
Vía de Retorno



Taps Acopladores
Divisores e Insertores



Amplia Gama de
Conectores,
Herramientas y Morceteria



Transmisores
VHF-UHF-TDT-MMDS



Sistemas Irradiantes
VHF-UHF-TD-FM-MMDS



Antenas Receptoras
VHF-UHF-TDT



Transmisores y
Receptores Opticos



Antenas Parabolicas
Bandas C y KU



Equipamiento para
Recepción Satelital



Moduladores
TV, CATV y TDT



Sistemas de acceso
satelital a Internet

Av. Pedro Dreyer 796 - B1841FLU Monte Grande - Buenos Aires - República Argentina

www.antemont.com.ar

Tel: (5411) 4290-0715/5196 - Fax: (5411) 4296-1007 info@antemont.com.ar

La oferta de Megaservice

La empresa brinda propuestas convenientes para aquellos que están migrando a HD y deben renovarse.



A poco de comenzar la edición actual de CAPER, Revista ATVC dialogó con Juan Agra, del Departamento de Ventas de Megaservice - ASDA S.R.L.. Según detalló el ejecutivo, entre las novedades para la feria están presentando el productos de Datavideo como los nuevos modelos de Switches HD tales como el SE-660, SE-700 y el SEB-1200, diversas alternativas para canales de Cable de distinta envergadura. "También estamos presentando los nuevos servidores y decoder de streaming NVS-30 y NVD-25" completó.

"Otra de las novedades es la Camara PTC-150T, que se suma a los modelos PTC-120 y PTC-150. Un sistema de grabación y reproducción slow motion para deportes compuesto del RMC-400 y la grabadora HDR-10. Una grabadora de bajo costo que es

la HDR-1", agregó.

Otro de los equipos es el KMU-100 4K, que fue introducido en la NAB y la IBC causando sensación y siendo acreedor de varios premios. Permite convertir dos señales 4K en ocho distintas señales HD. "Todos estos equipos son confiables, fáciles de usar y con una excelente relación costo-beneficio", aseguró Agra.

En otro orden de cosas, el entrevistado celebró algunos cambios ocurridos respecto de la comercialización de equipamiento tecnológico: "Como importadores estamos viendo que la operatoria se ha simplificado y facilitado. Esto permite bajar ciertos costos que se iban incorporado con la implementación de las DJAI".

Y si bien admitió que el mercado sufrió una retracción en esta etapa,

afirmo que "en parte se ha revertido en el mes de septiembre. Tenemos confianza en que los próximos meses existirá un significativo repunte de las operaciones".

En cuanto a la búsqueda de los cableoperadores en esta etapa a nivel tecnológico, Agra explicó que "existe la necesidad imperiosa de migrar al HD y mejorar la calidad de sus propias producciones".

En ese sentido, expresó que "es fundamental hacer conocer a los operadores del mercado que la transición al HD no significa una inversión que supere sus posibilidades. Existen distintas alternativas que permiten esa migración al HD sin inversiones imposibles. Datavideo tiene para los distintos operadores, diferentes opciones para adecuarse a las reales necesidades de cada cliente".

AMT con más presencia local



Pese a que el año pasado no habían podido concretar su presencia en Jornadas Internacionales, esta vez AMT sí concretó finalmente esa participación. En diálogo con Revista ATVC, Vladimir Velickovich, VP Sales Latin America & Caribbean de la compañía comentó los motivos del cambio.

"Este año fue para nosotros decisivo", aseguró. Según explicó, los motivos están directamente relaciones en gran parte con la situación política y económica que vive el país actualmente. "Queremos participar en lo que se viene en Argentina, después de años de estancamiento. Ahora hay cierta tranquilidad. Ya se perdió todo ese tipo de dudas que condicionaban al mercado", afirmó en ese sentido el ejecutivo.

"Nos fue muy bien en Jornadas. Estamos poniendo mucho esfuerzo y



Vladimir Velickovich

presupuesto en Argentina, ya que es un mercado muy importante. Van a estar viéndonos por acá con más frecuencia", añadió Velickovich.

En cuanto a la línea de productos que exhibieron en su stand, señaló: "Es-

tamos ofreciendo toda nuestra línea FTTH, y también la línea HFC de Arris. Tenemos cabeceras digitales con distinto tipo de salidas según los países". También destacó: "Muchos productos que tenemos sirven para chequear la calidad de la señal y monitorear desperfectos del video y del audio. Si se cae un video o un audio, esto reporta alarmas hasta 1250 canales".

Por último, habló de otro de los novedosos productos que brindan en el mercado: "Tenemos una solución muy importante para hoteles, para que no tengan que instalar un set top en cada habitación. Puede ser de 30, 60 o 90 canales, con un número de habitaciones ilimitado. Se hace todo esto instalando un equipo centralizado".

datavideo®

SE-2800 Switcher

Switcher HD/SD-SDI, HDMI,
& video compuesto



Switcher Multidefinición

La herramienta ideal para producciones en pequeños y medianos canales o para móviles de televisión. Este producto se concibió como un instrumento imprescindible para la convergencia analógica-digital. Además de poder trabajar con señales SD y HD simultáneamente, su versión de 8 canales puede tener varias configuraciones entre video compuesto, SDI (SD/HD) y HDMI, pudiéndose ampliar hasta 12 canales. Soporta 2 DSK por luma, 2 logos, dual PIP y audio embebido. Incluye Panel de control y de conexiones.

HS-2800

Mobile Studio HD/SD SDI HDMI, y Video Compuesto. Incluye Monitor 17", Sistema de Intercom y Tally.

We make live production easier.

datavideo®
www.datavideo.com

DISTRIBUIDOR OFICIAL EN ARGENTINA
Megaservice - ASDA SRL
ventastv@megaservice.com.ar

Soluciones para todas las tecnologías

La compañía mantiene una oferta con marcas de primera línea tanto para la arquitectura HFC como para FTTH.



La última edición de Jornadas Internacionales fue especial para BCD. Así lo expresó en diálogo con Revista ATVC Nicolás Molinari, Gerente de Comercialización. *“Uno viene acá a reunirse con la gente que trabaja todo el año, pero este año notamos que hay un ánimo bastante mejor que el año pasado. Supongo que tiene que ver con el tema de la apertura de las importaciones. Todos hemos puesto un esfuerzo en los stands para mejorar la imagen”,* expresó.

“Tuvimos muy buena repercusión, muy buenos comentarios de todos. La verdad es que fue un muy buen evento para nosotros. Apostamos un poquito más y nos funcionó”, aseguró el joven ejecutivo.

Consultado acerca de las inquietudes de los cableoperadores que visitaron el stand, señaló: *“Desde que se empezó a hablar de impulsar la arquitectura*

FTTH, poner en duda si el HFC tiene vida útil con el DOCSIS, hay muchas consultas sobre ese tema. Nosotros acá dividimos el espacio del stand en dos partes, mitad para cada una de las tecnologías.”

En la tecnología DOCSIS para HFC, BCD es un canal formal de Arris para Argentina. Vende toda su línea de productos. *“Arris es un líder de la industria que tiene toda la gama de productos que van en la red de cable”,* puntualizó Molinari. En cuanto a FTTH, la compañía es canal formal de Calix, un proveedor norteamericano que ofrece soluciones de alto nivel en esa tecnología.

La disyuntiva de los operadores es analizada por Molinari: *“Hay mucho interés en FTTH, es algo que llama mucho la atención, pero todavía está muy poco desplegado comparado con el DOCSIS. El DOCSIS es una maquinita que genera beneficios y nadie lo va a*



Nicolás Molinari

bajar para poner otra maquinita que dé los mismos beneficios. A menos que sea una decisión estratégica de la empresa.”

Para finalizar, explicó: *“Nosotros tenemos las dos alternativas, no defenestramos ninguna en beneficio de la otra. Entendemos que son herramientas para distintos operadores, que tiene que ver con una visión tecnológica de cada uno, y tratamos de acompañarlos de la mejor manera de acuerdo a lo que ellos decidan para su operación.”*

América Latina, preparada para el crecimiento

Es la conclusión del estudio llevado a cabo por la empresa Nagra junto a la consultora MTM.



Nagra, una empresa del Grupo Kudelski dedicada al suministro independiente de soluciones de protección y televisión de contenido para televisión multipantalla, en colaboración con MTM, una consultora líder en investigación y estrategia internacional, publicó los resultados de América Latina del Foro de Innovación de TV de Pago, un programa mundial de investigación para explorar la siguiente fase de la innovación en la industria de la televisión de pago.

“El escenario de la Innovación de TV paga en América Latina” es la cuarta parte de la serie global de un estudio de los principales desafíos y oportu-

nidades para la innovación en la región, que tiene un potencial de crecimiento sólido es menos del 10% de los ingresos totales de la industria en relación con ingresos y televisión de los hogares.

El estudio se llevó a cabo durante el segundo y tercer trimestres de 2016 y se basa en el amplio programa de investigación, el análisis y la participación de los ejecutivos de la industria de la televisión por suscripción en América Latina. MTM también examinó el portfolio de productos y servicios de 44 proveedores de televisión de pago en los siete mayores mercados de América Latina, lo que representa un total de aproximada-

mente 63 millones de hogares de televisión de pago.

Tras analizar distintas variables y actores del negocio en la región, el estudio concluye que América Latina se encuentra preparada para una nueva etapa de crecimiento.

“La mayoría de los proveedores de servicios de televisión de pago se han centrado en la evolución de su núcleo de oferta de TV por suscripción y poco a poco comenzó a moverse hacia los servicios OTT”, destaca el informe.

De todos modos, advierte que *“ninguno de los principales proveedores de servicios de televisión de pago en América Latina ofrecen la última generación de recursos set-top box”*.

VideoSwitch

DIGITAL INNOVATION

GUÍA DE PROGRAMACIÓN ELECTRÓNICA EN PANTALLA

► **Desarrollo propio, adaptable y escalable**

► **Capacitación, Soporte y Garantía**

► **Más de 100 Licencias instaladas
en Centro y Sudamérica**

EPG VS

Una nueva ventana para grandes producciones

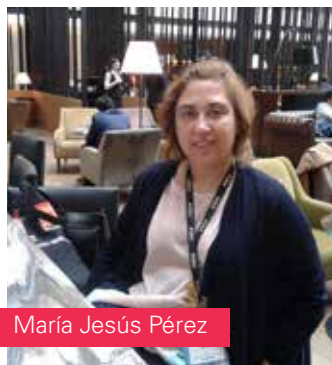
La señal en alta definición permite al público latinoamericano tener acceso a éxitos de TVE en su formato original.



Después de celebrar los 25 años TVE, su canal generalista, la emisora estatal española RTVE lanzó en febrero de este año su nueva señal Star TV HD. "Queríamos que fuera una ventana de las producciones de TVE que veníamos haciendo desde hace bastante tiempo en HD nativa", señaló a Revista ATVC María-Jesús Pérez, Subdirectora de Ventas de Canales.

Según detalló, "muchas de esas producciones ya se estrenaron, se pasaron por el canal nacional, por el internacional, y no se volvieron a ver en ningún otro sitio. Se trataba de darles la oportunidad de que tuvieran otra ventana, y que fuera en HD, la calidad en que fueron rodadas."

Respecto de la distribución lograda hasta el momento, afirmó: "Estamos en Cono Sur en VTR Chile prácticamente desde el inicio. También en sistemas de Costa Rica, Panamá y Ecuador, en-



María Jesús Pérez

tre otros países. Ahora también en conversaciones muy avanzadas para entrar en un gran operador de Argentina. Para nosotros es una satisfacción ver el canal distribuido y saber que las referencias de los usuarios son buenas, que lo han recibido bien."

nas, que lo han recibido bien."

Esa buena recepción no parte solamente de la calidad del canal y sus contenidos, sino también de los antecedentes de RTVE luego de tantos años: "La acogida favorable está relacionada también con el reconocimiento que tiene nuestra empresa en la región."

En otro orden de cosas, la directiva de RTVE se refirió a la actualidad que vive el sector respecto de la incorporación de nuevas modalidades de distribución: "Los cableoperadores tradicionales están complementando sus ofertas con sus propias plataformas OTT. Nosotros vemos ese camino que se abre y estamos colaborando con ellos porque los consideramos socios. Nos interesa que se aseguren poder ofrecer los contenidos en distintas plataformas y que vayan mejorando la experiencia del usuario. En ese sentido, estaremos creciendo con ellos."

Una tendencia que llegó para quedarse



INTI Newtork, con tres años en el mercado, cubre la temática del cuidado del cuerpo, la mente y el alma.

INTI Network apunta, en esta primera etapa, a los mercados de Latinoamérica y Estados Unidos. Así lo manifestó Guillermo Hidalgo, Gerente Comercial de la señal. Desde su stand en Jornadas Internacionales, el ejecutivo se mostró satisfecho por la buena acogida del mercado: "Ya estamos casi en 8 millones de suscriptores en Latinoamérica. También estamos con nuestro primer lanzamiento en Estados Unidos, y el canal está avanzando a pasos agigantados en estos tres años que lleva."

Además de afianzarse en estos dos mercados objetivos, otro de los objetivos es producir localmente con cada lanzamiento que se realice en los diferentes países. "Es algo muy valorado en todos los mercados y por eso lo implementamos. Exige una inversión adicional pero

es parte de lo que hacemos con nuestros socios, que son las compañías de cable," destacó el ejecutivo.

"Cuando empezamos esto era un tema un poco de moda, cuidarse cuerpo, mente y alma," rememoró Hidalgo. Y completó: "Ahora nos hemos dado cuenta de que es una tendencia que se queda. Que la gente se preocupa cada vez más por esos temas. Todos tenemos problemas de estrés, llegamos a casa cansados, y qué mejor que ver un canal donde te pueden ayudar a vivir este mundo caótico que tenemos en el día a día con ciertas formas de consejos, programas e instrucciones."

También recordó cuál era en el pasado el lugar de este tipo de contenidos: "Antes eran segmentos de otros canales. Cuando empezamos la señal, una de las



Guillermo Hidalgo

cosas que agradó mucho en el público es que ocupamos una buena parte del espacio que tenía Infinito. Nosotros, en cambio, somos un canal de 24 horas en HD que se dedica a esto. Y el recibimiento de la gente es el mejor. Notamos, además, que el público que empieza a vernos es muy fiel. Son personas que creen no solo en el canal, sino en un estilo de vida. Eso nos ha ayudado bastante."



SOMOS DIRECTORES

ESTAMOS SIEMPRE EN PANTALLA

La voz, la información y la opinión profesional de los realizadores audiovisuales de Argentina en multiformato.

Ya sea a través de la versión web de esta revista, con más de 90 páginas de información y noticias, o nuestro programa de televisión de 24 minutos que renovamos cada 15 días, encontramos en nuestro sitio web, un espacio diferente con material audiovisual producido por DAC, para ponerte al día con todo lo que pasa en nuestra profesión, aquí y en el mundo.

VISITÁ EL SITIO DEL AUDIOVISUAL WWW.DIRECTORES.AV.COM.AR



DECLARÁ TUS OBRAS DE CINE Y TV ONLINE www.dac.org.ar
0800-3456-DAC (322)



Directores Argentinos Cinematográficos
Asociación General de Directores Autores
Cinematográficos y Audiovisuales

Cablevisión

EN TODAS LAS SEÑALES LOCALES Y PROPIAS DE **CABLEVISIÓN** EN TODO EL PAÍS.
Consultá la grilla de señales y horarios en nuestro sitio web y en www.cablevisionfibertel.com.ar

Viditec impulsa el cambio tecnológico



Como distribuidora de equipamiento para el Cable, la compañía aconseja a los operadores fortalecer sus redes.

Mientras transcurrían las últimas horas de la reciente edición de Jornadas Internacionales, Revista ATVC dialogó con Hugo Caudet, del área de Ventas de Viditec, quien comentó cuál fue su balance: "En líneas generales, nos fue muy bien. El público que a nosotros nos interesa, que es cablero, vino. Estuvieron los operadores grandes, medianos y chicos".

Según su visión, los cambios actuales en el sector son de diferente naturaleza: "Es interesante el tema de los cambios tecnológicos, pero también el de los cambios políticos. Y unos tienen que ver con otros. Los cambios tecnológicos impulsan a que se adquieran nuevos tipos de productos, y a veces los cambios políticos tienen que acompañar esa situación".

Ya enfocado en la cuestión técnica y de tendencias, manifestó: "En este momento hay un cambio tecnológico

hacia 4K, hacia todo lo que es IP en video. El mercado de la convergencia va hacia lo que es banda ancha y el consumo seleccionable a través de sistemas OTT".

El consejo para el operador de cable, según Caudet, sigue siendo que inviertan dinero en sus redes. "Eso es lo que les va a dar de comer. No sé si el día de mañana la gente va a estar consumiendo Fox el set top box del cable o por otra vía. Pero seguramente va a consumir las películas y el contenido de entretenimiento de alguna manera", afirmó.

En cuanto al rol de Viditec, expresó: "Nosotros hemos puesto mucho énfasis en el tema de la digitalización: volcar las típicas señales analógicas a señales de mayor calidad de video, menor cantidad de señales más focalizadas, en HD en lo posible, y con la posibilidad de ser emitidas sin necesidad



Hugo Caudet

de que haya un set top box, que es una infraestructura cara para el cablero".

Por último, se refirió a las líneas de productos que comercializan: "Nuestra marca de cabecera en digitalización es Wellab, de la cual somos distribuidores exclusivos. Y es sobre la cual apoyamos toda nuestra oferta inicial hacia los cableros. Tenemos además otras marcas alternativas como Dexin, opciones más económicas, ya que dentro del segmento mediano y bajo existe un perfil que consume cosas más económicas".

Wisi ofrece calidad y estabilidad



El proveedor de origen alemán se focaliza en los procesos de digitalización que llevan adelante diversos operadores.



Como partner de LatinoTCA, WISI ocupó su lugar en el stand que el distribuidor montó en la última edición de Jornadas. Allí exhibió su línea completa de equipamiento para cabeceras digitales, plataformas ópticas para enlaces de fibra y un CMTS 3.0 compacto para internet de alta velocidad.

Consultado sobre las características de los productos, Manuel Mendoza Granados, Sales Project Manager de WISI, explicó: "Nuestras principales ventajas son la calidad y la estabilidad. Teniendo un fabricante alemán, que está certificado en todas las áreas y que lleva una línea de producción muy controlada, garantizamos que los productos que allí se originan son muy estables. Esto benefi-

cia mucho a los clientes".

Otra de las características, apuntó, es que se trata de un producto muy compacto: "Trabajamos equipamientos que brindan muchas posibilidades en muy poco espacio. Y eso reduce costos de energía y de soporte, por ejemplo. Es el tipo de tecnología que se recomienda usar hoy en día".

Según afirmó, poseen productos para todos los segmentos de operadores, "desde el más pequeño hasta el más grande, desde el que quiere empezar hasta el que quiere hacer la instalación más completa. Se puede hacer una solución OTT grande con todos los servicios, y además trabajamos con un precio justo. La relación precio prestación es ópti-



Manuel Mendoza Granados

ma en ese sentido".

Tras su presencia el año pasado, Mendoza Granados notó los cambios en esta nueva visita a Argentina: "En la edición anterior también había mucho interés en la digitalización, pero se trataba del interés por conocer. Este año ya pasamos en muchos casos a la etapa del interés por empezar".



Hitecno
soluciones



hitron



casa systems



ELECTROLINE

appliansys



JDSU

HiTecno presenta a Calix como novedad en su portfolio



Esta tecnología permite ampliar el ancho de banda y atender el creciente uso de las redes por parte de los clientes.

La distribuidora y representante de grandes firmas de equipamiento cable e Internet, HiTecno, continúa exhibiendo sus novedades al mercado junto a Casa Systems, con el C3200, C40G y el C100G.

"Hitron Technologies con sus cable módem CGN1000 y el CGNV2 es actualmente la mejor opción en D3.0 del mercado", destacó Darío Barab, CEO de HiTecno. El ejecutivo adelantó que están representando a Calix, la empresa norteamericana que es líder en Next Gen PON y que está desplegando los primeros desarrollos de GPON de 10 gigas. "Ellos lideraron desarrollos en ciudades que ofrecen accesos de hasta un giga a los usuarios finales desplegando más de un centenar de ciudades con tecnología GPON tradicional, y facilitando el control de grandes anchos de banda a múltiples clientes", agregó

Barab.

La tecnología NG-PON2, también conocida como 10G PON, permite ampliar varias veces el ancho de banda con el uso de distintos colores sobre la misma infraestructura de red de fibra. Los equipos actuales de Calix ya están preparados con filtros que permiten su uso en redes que evolucionen a 10G PON. "Quienes usen otras tecnologías probablemente deban cambiar sus terminales o agregar filtros en todos sus clientes para hacer la evolución", comentó el ejecutivo a Revista ATVC.

Por otra parte, Barab añadió que el mercado está impulsado por demandas crecientes en el ancho de banda potenciado por el uso de smartTV, sistemas Over The Top (TT), consolas de juegos online con alta definición y cámaras de seguridad, entre otros dispositivos: "Esto sigue demandando redes



Darío Barab

de cada vez mayor capacidad por parte de los proveedores".

Al momento, la compañía también distribuye los productos de ATX Networks -para sus líneas Maxnet, Maxnet II y DigiVu- Saisei Network Performance Enforcement (SASEI), FlowCommand, FlowVision, Ruckus Wireless, Arris, Electroline, Adecoom y Condux, entre otras.

Ride TV HD se lanza en Ecuador



Grupo TV Cable de Ecuador anunció recientemente un acuerdo para incluir la señal de RideTV HD para sus suscriptores en ese país. Ride TV HD es el primer canal de su tipo en América Latina, con una programación dedicada al estilo de vida ecuestre.

Esta señal de televisión alta definición está dedicada a mostrar la cultura de los amantes de los caballos y su estilo de

Lo hace a través de Grupo TV Cable. Se trata del primer canal orientado a los amantes de los caballos que se lanza en la región.

vida. Ride TV HD ofrece programación de alta calidad las 24 horas para aquellos que disfrutan todo lo relacionado con los caballos, ofreciendo una entretenida mezcla de reality shows, cobertura de eventos equinos, documentales inspiradores, demostraciones de cocina, programas infantiles y más!

"La popularidad de los caballos trasciende el mundo, especialmente en América Latina, donde no solo son una parte importante de la cultura, por sí sola América del Sur representa casi el veintidós por ciento de la población de caballos en todo el mundo", dijo Michael Trujillo, Vice Presidente de Distribución Global de RideTV.

El ejecutivo señaló que "Grupo TV Cable es nuestro primer lanzamiento en

la región por lo que agradecemos a su Presidente Ejecutivo Jorge Schwartz y a su equipo por su extraordinaria visión al reconocer la necesidad de una red única como Ride TV. Estoy seguro de que nuestro lanzamiento en Ecuador va a allanar el camino para nuestro éxito futuro en América Latina."

Por su parte, Jorge Schwartz, Presidente Ejecutivo del Grupo afirmó: *"Grupo TVCable está comprometido en anticipar lo mejor de la tecnología y entretenimiento a nuestros clientes. Seguimos invirtiendo en soluciones de infraestructura de telecomunicaciones para proporcionar el mejor servicio de Telefonía, Internet de banda ancha y TV Paga en el Ecuador."*



líder en soluciones

head.ends - cable - ott - iptv
broadcast - uplinks - hdtv



Soluciones Multipantalla

Appear TV

- Multiplexor / Remultiplexor.
- Múltiples formatos de entrada y salida: IP, ASI, DVB-S/S2/S2X, DVB-T/T2, DVB-C, ISDB-Tb.
- Encoders. Transcoders. VHQ. Alta densidad.
- Análisis y regeneración de EIT/PSI/SI/PSIP.
- Nivelación de audio dinámica.
- Entradas SDI/Analog.
- AES/DVB Scrambler.

¡Más de 200
cabeceras
instaladas desde
2012!

La cabecera digital
compacta más
flexible y poderosa
del mercado.



noisypeak transcoding hardware

¡Solución OTT sin complicaciones
por menos de USD 3500!

Encoders y Transcoder h.264 y HVEC
de alta densidad (hasta 384SD/
162HD) para Live y VOD, al mejor
costo por canal.

noisypeak one



Cantidad de Canales
MBRTS/HLS/MPEG-DASH por
modelo

(5 perfiles SD ó 3 perfiles HD)

Noisypeak One: hasta 9 SD / 3 HD

Noisypeak Cell: hasta 60SD / 20 HD



LOCAL CHANNEL

- + VIDEO SERVER
- + ENCODER
- + VIRTUAL SET próximamente

**NUNCA FUE MÁS SENCILLO
GENERAR SU CANAL LOCAL EN
HD DIRECTO DEL ESTUDIO A LA
PLATAFORMA DIGITAL DE
TRANSMISIÓN**

LOCAL CHANNEL 1.0 INCLUYE:

- SERVIDOR DE VIDEO Y EVENTOS
- INSERTADOR DE LOGOS
- VIDEO/TS RECORDER
- SALIDAS EN SD/HD, UDP Y HLS
- ENCODER MULTICAST



BRIDGE TECHNOLOGIES™

Presenta **NOMAD**

La navaja suiza para un análisis rápido pero
profundo de todos los transportes digitales de
los medios multipantallas como HLS, DASH, IP
multicast, SDI/IP, ASI, satélite, TDT y Cable.

WWW.BRIDGETECH.TV



Dos décadas de soluciones para el Cable

La empresa argentina celebra sus dos décadas en el mercado ofreciendo productos tanto de hardware como de software.



Raúl Malisani

Con más de un centenar de clientes en Argentina y en Latinoamérica, Interlink continúa festejando sus 20 años de existencia como una de las empresas líderes en soluciones de hardware y software para operadores.

Raúl Malisani, CEO de Interlink, recordó que en los comienzos de su empresa "los temas principales estaban vinculados con la telefonía fija, móvil, constelaciones satelitales para unir

continentes en soluciones de voz y datos, y la expansión de Internet. Era primitivo todo lo referido a grandes enlaces de fibra óptica y se decía que la seguridad solo estaba en las redes de datos con vínculos dedicados, viéndolo a Internet como a una red insegura e inestable."

El directivo confesó que cuando Interlink abrió sus puertas al mercado "la gente no estaba apurada por tener Internet y la mayoría no tenía idea para qué podría servirle." Y así fue que a finales del año 1998 instalaron su sede central en Rosario: "Fuimos el primer ISP en prestar acceso dial-up digital a 56K con numeración 0610, llegando a operar en 1999 para más de 5 mil abonados. El ancho de banda era muy escaso y costoso, pero habíamos logrado prestar un buen servicio comprando un enlace punto a punto de

128K que utilizábamos principalmente para el up-stream, mientras que el down-stream era de 2Mb comprados a una empresa americana."

A su turno, Eduardo Malisani, gerente de la compañía, agregó que hoy están pasando por uno de sus mejores momentos consiguiendo, entre otros logros, la internacionalización de su sistema de software Flowdat en Argentina, su mercado más fuerte. Además de seguir incrementando los casos de éxito de FiberLink y también de Flowdat en Argentina, Brasil, México y Costa Rica, ahora tienen disponible la posibilidad de adquirirlo "sin necesidad de invertir en hardware con la llegada de Flowdat Cloud". Por otra parte, el ejecutivo anunció que ya cuentan con "el nuevo modelo de CMTS C40G de Casa Systems y sus herramientas de financiación" como novedad en su oferta.

Solución de bajo costo para proteger contenidos en la nube



La propuesta de Conax se basa en la solución Security as a service, que ayuda a reducir la inversión en hardware.

El contenido alojado en la nube permite a los operadores de televisión paga proteger su información y centrarse en la entrega protegida de sus contenidos. Para esto, Conax presenta su solución denominándola **Security as a service** en donde promociona protección, resistente escalabilidad y un rápido despliegue enfocándose en las nuevas características que está viviendo la televisión de pago.

La compañía confirmó que, si bien hoy los operadores están adoptando al nuevo consumidor de servicios DVB, IPTV y plataformas múltiples, su solución ayuda a reducir la inversión en hardware. "La industria está en pleno momento de cambio revolucionario. El mercado del entretenimiento en el hogar se está glo-

balizando cada vez más. Para asegurar esta ventaja competitiva, los operadores requieren agilidad para adaptarse a todas estas innovaciones en los distintos dispositivos, las cambiantes demandas del mercado y la introducción de nuevas características, siempre manteniendo el bajo costo," destacó Tom Jahr, EVP de Conax.

El directivo explicó que suscribiéndose a Security as a service le permite al operador ofrecer DVB de manera segura, IPTV y Over-The-Top (OTT) a dispositivos tradicionales como STBs, CAMs, tablets, smartphones y Smart TVs, entre otros. "Es una interfaz fácil de usar basada en una web que proporciona al cliente una herramienta de gestión, permitiendo el control y los conocimientos necesarios



Tom Jahr

para su uso, ya sea desde tareas operativas hasta la gestión de contenido, productos, programación y configuración del sistema," agregó Jahr.

En tanto, el directivo detalló que este servicio integral que ofrece Conax brinda además la posibilidad de que la plataforma del operador "sea monitoreada continuamente por nuestro equipo de expertos asegurando los últimos parches y actualizaciones de software a cada minuto."

ATRESMEDIA INTERNACIONAL



www.atresmediainternacional.com

Contactos

Mar Martínez Raposo mmraposo@atresmediatv.com

Matilde Boshell mboshell@mbanetworks.tv

Carlos Boshell cboshell@mbanetworks.tb

Teléfono: +571 6420079

Deutsche Welle celebra su éxito en Latinoamérica



La señal de origen alemán pone el acento en los formatos de noticias y en los programas producidos localmente.



Sylvia Viljoen y David Ecker

Tal como lo hizo en los últimos 20 años, DeutscheWelle recibió en su stand de Jornadas a clientes no sólo de Argentina, sino también de Costa Rica, Perú, Uruguay y Bolivia.

“Nos encanta visitar Jornadas porque amamos la experiencia de conversar de cerca con nuestros partners. Estamos finalizando este año con un balance muy positivo de DW Latinoamérica con su grilla de programación en español

las 24 horas”, señaló Sylvia Viljoen, directora de Distribución para América de Deutsche Welle.

Asimismo, anunció que van a seguir incrementando la producción de contenidos originales para toda su audiencia: “Intensificaremos los formatos de noticias reflejando todo lo que ocurre en el continente americano. Nuestros magazines son todos producidos localmente”. La entrevistada puso énfasis especialmente en Claves, conducido por el periodista chileno Gonzalo Cáceres, uno de sus programas más exitosos que, en formato de talk show, debate asuntos de actualidad que enfrentan los países latinoamericanos en plena globalización.

Entre las novedades para 2017, Viljoen adelantó que seguirán produciendo en Panamá y continuarán con el programa La voz de tus derechos, conducido por

la bloguera cubana Yoani Sánchez, que trata temas relacionados con el maltrato a la mujer, la censura, los trabajos forzados y la discriminación por sexo, raza o religión.

“Lo que observo a diario es que nuestra señal es elegida por ser un espacio que informa exactamente lo que ocurre en cada rincón del continente, con información real y objetiva. Para esto es importante destacar la labor diaria de nuestros equipos de producción, corresponsales y partners”, concluyó.

En tanto, consultada sobre la posibilidad de abrir oficinas centrales en Buenos Aires o en Bogotá, Viljoen aclaró que finalmente no realizarán dicha apertura pero que pronto asumirá un representante especializado “que viajará por toda la región buscando la posibilidad de nuevas producciones y desarrollos de negocios”.

Telefe presentó su sitio de ecommerce

En Jornadas Internacionales realizadas en el hotel Hilton Buenos Aires el pasado septiembre, Telefe tuvo entre sus principales anuncios el lanzamiento de su propio sitio de e-commerce denominado Tienda Telefe.

En alianza con Mercado Libre, y con la distribuidora de comercio electrónico Emporio, la web tiene el único propósito de acercar a la audiencia los productos que se ven en su programación. A través de las distintas plataformas digitales, los televidentes pueden realizar compras electrónicas en www.telefe.com/tienda o en la aplicación Mi Telefe de los artículos ligados a los contenidos del canal. Asimismo, el público podrá adquirir lo que ve en cada escena de su novela preferida o lo que usa su conductor o actor favorito.

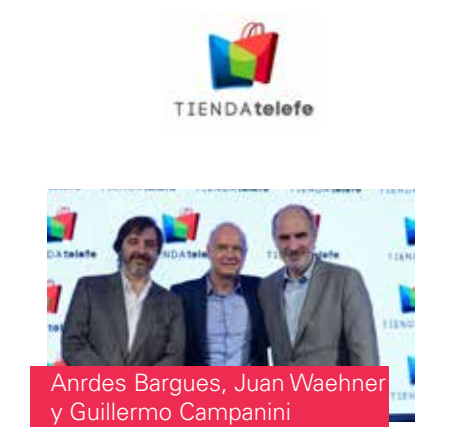
Con más de 100 productos posteados, Tienda Telefe cuenta en esta primera etapa con la exhibición de elementos de bazar y decoración, así como tam-

bién muebles, delicatessen y pequeños electrodomésticos del programa Morfi, todos a la mesa. Los usuarios ya pueden adquirir los productos de anunciantes tales como: Peabody, Zecat, aceites Toscana, muebles Mosconi y Sony Music, entre otros.

La compañía informó que con esta iniciativa siguen generando nuevas experiencias para que el espectador se convierta en un usuario activo y tenga la posibilidad de interactuar con los contenidos del canal en cada momento del día.

Acuerdo con NBC

En otro orden de cosas, el canal informó que la cadena estadounidense NBC ha adquirido los derechos de “Un año para recordar”, para realizar una adaptación norteamericana. La serie fue emitida por Telefe en 2011, producida por Underground Producciones y protagonizada por Carla Peterson, Gastón Pauls y Ra-



Anrdes Bargues, Juan Waehner y Guillermo Campanini

fael Ferro.

Desde el mes marzo, Telefe abrió su oficina de producción en Los Ángeles, Telefe USA. Diego Piasek, quien reporta al Director de Contenidos Globales, Tomas Yankelevich, es quien lleva a cabo todas las negociaciones para el desarrollo local.



dibexOTT



dibex

LN+, un nuevo jugador llega al mercado

La propuesta audiovisual de La Nación es la novedad más importante del año en el segmento de señales periodísticas.



Con un lanzamiento multitudinario al que asistieron numerosas personalidades de la política, los medios, el espectáculo y la cultura, La Nación presentó su nuevo canal LN+. Consultado sobre la naturaleza de la programación, Ernesto Martelli, Gerente de Contenidos Audiovisuales, aseguró: *“Imaginamos a LN+ como una señal con un fuerte foco en la actualidad, pero con algunas características propias de La Nación: habrá noticias, información, desde ya, pero también análisis, servicios, estilo de vida, documentales.”*

“Vemos a LN+ como una señal que busca llevar a otra pantalla las cualidades de La Nación con una fuerte impronta de complemento de los contenidos y servicios que hoy ofrecemos en el diario, las revistas, el sitio web, la app y el Club La Nación”, completó Martelli.

En cuanto a las fortalezas del nuevo



Ernesto Martelli

canal, expresó: *“El diferencial de La Nación es la calidad del contenido que ofrece. Y eso hoy nos permite ser líderes en la plataforma mobile y tener una audiencia digital de 11 millones de usuarios mensuales, según ComScore. Buscamos ofrecer algo que en la pantalla televisiva sea visto como novedoso, cercano y creemos que hay una oportunidad allí para el modo de hacer*

las cosas de La Nación.”

La unidad de contenidos audiovisuales forma parte de la estructura de contenidos en la cual funcionan, integrados, tanto el diario como todas las plataformas digitales y ahora también la señal. En cuanto a la comercialización de publicidad, LN+ ofrece tanto formatos tradicionales como diferentes posibilidades para integrarse a los contenidos. La comercialización de LN+ está a cargo de la Gerencia Comercial, liderada por Gervasio Marques Peña, integrándose al resto de las plataformas, medios y marcas de La Nación. Su equipo está integrado por profesionales de marketing, comunicación y negocios con amplia experiencia en el mercado. Entre ellos Agustín Bergés y Mirian Coronel en las Gerencias de Ventas Multiplataforma, Nicolás Robles como Gerente de Desarrollo Comercial e Ignacio Monti como Jefe de Negocios TV.

ENTREVISTA

Una experiencia satisfactoria



La consultora SGDG tuvo por primera vez un stand en Jornadas Internacionales, donde reunió a sus clientes.

Sabrina Capurro, Directora General de SGDG, ha caminado los pasillos de Jornadas durante los últimos años junto a sus clientes. Pero este año, su compromiso fue aún mayor, ya que la consultora de comunicaciones esta vez tuvo su propio stand en la feria, que sirvió de base para la actividad de sus clientes, entre los que se destacan RTVE, RAI y AZ TV de Paga, entre otros, que totalizan nada menos que 23 señales.

Consultada por Revista ATVC cerca del cierre de la exposición, la joven ejecutiva compartió su balance del evento: *“Es la primera vez que venimos a Jornadas con stand y la verdad que estamos muy contentos. Nos parecía que era muy importante estar porque la presencia en*

este evento es fundamental. Estamos satisfechos con el modo en que transcurrió la exposición, la cantidad de gente que hubo y los clientes importantes que vinieron.”

Según lo que pudo dialogar con los cableoperadores, notó que *“hay un interés marcado por el tema tecnológico y que este año se reflataron proyectos que venían muy parados por el contexto general del país. Ahora se respira otro aire más de evolución, más propicio para la inversión en nuevas tecnologías y proyectos.”* *“Para nosotros es muy bueno porque amplía las posibilidades de distribución en las distintas plataformas. Las señales tienen que acompañar esas nuevas tecnologías: estar disponibles, ver el tema de dere-*



Sabrina Capurro

chos. Y en eso todas nuestros clientes ponen especial atención”, aseguró.

En cuanto a la relación con las señales, puntualizó que durante Jornadas no fue el foco principal, ya que preferían aprovechar la presencia de gran cantidad de cableoperadores: *“Después, durante el resto del año, tenemos un intercambio permanente, incluso ellos vienen o nosotros viajamos a visitarlos para plantear estrategias y objetivos de trabajo.”*

Los esperamos en



MIE JUE VIE
26 27 28 OCT

Para festejar las

25

**EDICIONES
DE CAPER SHOW**

1992-2016

Nuevos servicios: cómo pasar al siguiente nivel

Commscope ofrece distintas soluciones para que los cables puedan ofrecer mayores anchos de banda a sus suscriptores.

La etapa que se avecina trae fuertes novedades para los operadores de cable. Así lo define Eduardo Estella Lee, VP de Ventas de Broadband en la región. Según su óptica, "el gran desafío que se le presenta a los cables es asegurarse de que las redes estén a la par de las necesidades que surgen. Esto quiere decir que sean capaces de ofrecer el ancho de banda que el cliente está demandando a un costo razonable para poder competir con posibles nuevos players del mercado".

El ejecutivo afirmó a Revista ATVC que los operadores están interesados en ver cómo pueden llevar sus redes al nuevo nivel, el próximo paso para garantizar la capacidad de ofrecer los anchos de banda que van a ser necesarios en el futuro.

Commscope encara esta situación

de dos maneras: "Seguimos ofreciendo nuestra línea tradicional de productos coaxiales para las redes HFC de alta calidad, lo que garantiza una excelente prestación de la red, y el año pasado Commscope compró parte de TE Connectivity, toda el área de conectividad de fibra óptica, porque creemos que el futuro está en el FTTH".

"De esta manera ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de poder migrar sus redes HFC a redes FTTH en forma paulatina si lo desea, y si quiere hacer toda la conectividad FTTH full también tenemos las herramientas para que pueda concretarlo", explicó.

Con toda esta batería de opciones, "ayudamos al operador desde el punto de vista de la red, relevando qué es lo que tiene, viendo hacia



Eduardo Estella Lee

donde quiere ir y con qué objetivos. Mostrándole los diferentes tipos de arquitectura, cuánto cuesta un home passed de FTTH, para que decida si se pasa o no".

Por último, Estella Lee señaló que "cada operador tiene su situación particular. Incluso grandes MSO dicen que pueden seguir ofreciendo el servicio que el cliente quiere con redes HFC DOCSIS 3.0, ni siquiera 3.1, hasta el 2019. Y pasando al 3.1 pueden llegar a estirarlo algunos años más todavía".

Solución OTT lista para usar



Mariano Surghy

Qvix Media Solutions está promoviendo en el mercado su plataforma Nebula, orientada a los nuevos servicios.

ción de OTT orientada a proveerles a los operadores medianos y pequeños una alternativa que les permita estar a la altura por ejemplo del servicio Flow que acaba de lanzar Cablevisión".

El ejecutivo se mostró optimista en ese aspecto: "Nuestro target son los cables chicos y medianos, y hay muchas dudas todavía en ese segmento respecto de qué va a pasar con la regulación, con los derechos para transmitir su contenido a través de estas nuevas tecnologías. Pero creemos que este lanzamiento que hace Cablevisión va a servir para que el mercado en definitiva se mueva".

"La solución que ofrecemos esta totalmente desarrollada por nuestra empresa. Hace cuatro años que la tenemos terminada y recién ahora con

posibilidades reales de comercializarla. Es una implementación cien por ciento en la nube para el cableoperador. No tiene que invertir en hardware, en encoder de señales, en servidores de streaming, ni siquiera en la distribución de las señales a sus abonados", aseguró.

¿Cómo es el mecanismo? Así lo explicó Surghy: "Nosotros le damos la solución llave en mano en un esquema como servicio, donde ellos simplemente pagan un fee de lo que puedan llegar a cobrarle a sus abonados. Le otorgamos nuestra plataforma con marca blanca, le adaptamos los logos y la estética a cada uno de los cables, y ellos van a tener libertad para comercializarlo a sus abonados. De esta manera, queremos ayudarlos a crecer".

EXP ANDINA LINK 2017



Cartagena Colombia

Marzo 7, 8 y 9

Centro de Convenciones de Cartagena

Andina Link es el evento de telecomunicaciones más importante de LATAM, con una trayectoria de más de 24 años. Es la Feria Internacional de Telecomunicaciones y Tecnología Convergente reconocida por reunir a los más imponentes de las telecomunicaciones; los tomadores de decisiones en el gobierno y en las grandes empresas del sector privado; tiene un público objetivo cautivo incluyendo los operadores de telecomunicaciones, tecnología y programación, proveedores, operadores de cable, canales abiertos y cerrados de TV, canales comunitarios y canales regionales, proveedores de Internet, PBIP - Aplicaciones, entre otros.



tdcevents01

contacto@andinalink.com



1 305 767 16 16



57 + 1 635 68 98
57 + 1 635 68 87
57 + 3102148115

www.andinalink.com

WireTech ofrece una cabecera cien por ciento digital

Según la empresa, ha llegado la hora de implementar estas tecnologías, ya que serán imprescindibles en el futuro cercano.

Según Carlos Romo, Gerente Técnico de WireTech, la compañía se adelantó a su tiempo. "Nosotros tenemos una cabecera digital propia desde hace diez años: cabecera digital, sistema de encriptado y los set top boxes en la casa del abonado. Desde hace dos años tenemos algo que muchos ven ahora como una novedad: un set top box con Android incluido", le comentó a Revista ATVC.

Consultado acerca de las necesidades que plantean hoy los operadores de Cable, sentenció: "Hoy por hoy el operador lo que quiere es dar contenidos de Internet. Esa es su prioridad. Y para eso necesitan una red de banda ancha y tener el soporte de

que su red le permita transmitir señal de datos también".

Luego de eso, volvió al tema del principio: "Lo otro que tiene que venir obligatoriamente es la digitalización de las cabeceras. Hay muy pocas cabeceras digitalizadas al cien por cien. Entonces hay muchos que ya están volviendo a preguntar para digitalizar. Y fundamentalmente ahora con el tema del fútbol, que va a volver a venderse, ellos necesitarán tener algún medio de control del abonado en la distribución de ese programa".

En cuanto a la participación en una nueva edición de Jornadas Internacionales, Romo señaló: "Nos fue

muy bien. Estamos volviendo a recuperar clientes de fuera del país: de Paraguay, Perú, Bolivia. Y tenemos algunos clientes nacionales que están pensando en aplicar nuevos desarrollos en fibra al hogar".

Por último, señaló que el Cable "también tiene que adaptarse a los requerimientos actuales. Por ejemplo, replantear el tema de la publicidad. Entiendo que la televisión creció con la publicidad, pero también creo que tarde o temprano ese modelo se agota. Es más, los que pueden ya graban los programas sin las tandas publicitarias para verlos luego, con lo cual incluso deja de servirle al anunciante".

as AnaSoft

conectoo

Sistema de Gestión Administrativa para empresas de Cable - Internet telefonía y Publicidad

Facturación Electrónica

anasoft3@yahoo.com.ar

0381-155949488

Tucumán



conectoo

Conexión "On Line" de su empresa y sucursales através de internet, desde cualquier ubicación, protegido con un sistema de usuario y contraseña.

- Facturación electrónica y pedido

de CAE, ofrecemos un servicio adicional en el cual nosotros mensualmente podemos realizar sus solicitudes de CAE.

- Iva ventas, Iva compras, Citi, contabilidad y estadísticas

- Cobranzas, cortes y reconexiones

- Alquiler de servidores, servicio de Backup, asistencia técnica

- Cobranzas en pago facil, pago mis cuentas, red links y red banelco

- Servicio de SMS y mails para envío de facturas y moras

- Código de barra para cobranza interna y externa

PROTEGIENDO EL FUTURO CONECTADO



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

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

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

www.verimatrix.com/verspective


verimatrix[®]

g

Juan Carlos Urdaneta se retira como presidente de Turner Latin America



Gerhard Zeiler

Turner Latin America anunció que Juan Carlos Urdaneta tomó la decisión de retirarse como presidente de la compañía al final del año. Gerhard Zeiler se desempeñará como presidente interino de Turner Latin America hasta que se efectúe la sucesión formal del cargo. Zeiler y Urdaneta liderarán el equipo de LATAM juntos a partir del 1° de octubre.



Juan Carlos Urdaneta

Urdaneta aseguró que "la decisión de dejar Turner fue difícil, especialmente el increíble equipo de profesionales que he tenido el honor de liderar en los últimos 16 años." Y agregó: "Quiero agradecer a Gerhard por su apoyo. Realmente ha sido un recorrido maravilloso y me retiro con la certeza de que a la compañía le esperan muchos éxitos en el futuro".

Por su parte, Zeiler dijo: "No me alcanzan las palabras para agradecer a Juan Carlos por sus excepcionales logros durante una carrera de 22 años con Turner. Juan Carlos estableció el negocio de Turner en América Latina, haciendo de la región un contribuyente excepcional a los ingresos globales de la compañía; bajo su liderazgo, el DPTI de la división ha tenido una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) entre 15-19% durante más de 16 años. Conocido por su gerencia sagaz basada en principios, constituyó un equipo eficaz que se ha desempeñado de forma brillante tanto en circunstancias de gran auge como de crisis económica. Sin la visión estratégica de Juan Carlos, Turner no habría podido construir una red de TV paga tan próspera en América Latina, sumada a una oferta de TV abierta establecida y una innovadora programación multimedios de deportes."

Juan Carlos Urdaneta se unió a Turner (entonces llamado Turner Broadcasting System) en 1994 como controlador regional para América Latina. En 1996, fue ascendido a vicepresidente regional de ventas para el Norte de América Latina, y posteriormente se desempeñó como vicepresidente senior de Ventas y Marketing. Fue nombrado presidente de la división en el 2000.

g

El equipo de Zee Mundo

Zee Mundo, el primer canal de películas de Bollywood dobladas al español, anunció la formación de su equipo ejecutivo, nombrando a Javier López Casella como Gerente General, Alfredo Bellido como Director de Operaciones, David Cabán como Director de Programación y Rolando Figueroa como Director de Mercadeo y Medios Digitales.

Zee Entertainment Enterprises Limited es una de las principales empresas dedicadas a la televisión y al entretenimiento de la India. A través de su sólida presencia internacional, ZEE llega a una audiencia de más de mil millones de espectadores en 171 países



a

agenda

2016

Octubre

26 al 28

Caper

Centro Costa Salguero - Bs. As.

Web: www.caper.org.ar

Noviembre

9 y 10

Chile Media Show

Hotel Intercontinental

Santiago de Chile

Web: www.grupoisos.net

2017

Enero

17 al 19

NATPE

Fontainebleau & Eden Roc

Miami Beach - Florida - USA

Web: www.natpe.com

Marzo

7 al 9

ANDINA LINK

Centro de Convenciones

Cartagena - Colombia

Web: www.andinalink.com

Abril

25 y 26

Punta Show

Hotel Enjoy Conrad - Punta del Este

Web: www.grupoisos.net

Junio

21 y 22

Tepal

Hotel Riu Plaza- Ciudad de Panamá

Web: www.tepal.org



Asociación Argentina
de Televisión por Cable

Editor Responsable
Walter Burzaco

Registro de la Propiedad Intelectual
N° 357.428

Los artículos firmados no reflejan necesariamente la opinión de los editores.
Para la reproducción total o parcial deberá ser citada la fuente.

Directora:

Graciela Leombruni

Redacción, comercialización y administración:

R. Gutiérrez 4512 - 1° "B" - 1419

Bs. As. - Argentina

Tel: 54-11-4502-7052

Email: gleombruni@visiongrafica.com

Año: 2016

Nro. 220



CHILE MEDIA SHOW

f t i+ #CMS2016

summit

9 Y 10 DE NOVIEMBRE
HOTEL INTERCONTINENTAL



ORGANIZA:

GRUPO IS+S

AUSPICIAN:

CANAL U
EL CANAL DE TODOS

FOX Latin America
NETWORK GROUP

TURNER

rfi

FRANCE 24

MCD
MIDDLE EAST

FINANCE MÉDIAS MONDIALE

Televisa
NETWORKS

Discovery
CHANNEL

Tecnored
expertos en tecnología

ISA INTERNEXA

APOYAN:

CNTV
COMISIÓN NACIONAL DE TELEVISIÓN

cappsa

TVCABLES CHILE
SEÑAL QUE REUNE

Subsecretaría de Telecomunicaciones
Gobierno de Chile

CS
Cámara Uruguaya de Televisión para Abogados

URSEC
Unidad Reguladora de Servicios de Comunicaciones

certal
pensamos con libertad

GRUPO Z

ATVC
Asociación Argentina de Televisión por Cable

MEDIA PARTNERS:

TVLATINA

Señal Internacional
LA INTERNET EN TU PANTALLA

Prensario International

Newsline REPORT

iPuntoTV
Noticias de Televisión y Medios de Comunicación

convergencia LATINA

ATVC
Revista

star HD
tve

Nuevo canal para América en HD



rtve

www.rtve.es/comercial/