



Mauricio Ramos, CEO de Millicom

## MILlicom

### 'ENTREGAMOS LA MEJOR EXPERIENCIA MULTIPLATAFORMA PARA AMANTES DEL ENTRETENIMIENTO'

Durante las dos últimas décadas, el sector de telecomunicaciones de Latinoamérica ha evolucionado hasta convertirse en uno de los mercados más prometedores de la industria actual. Si analizamos detenidamente las muchas oportunidades de crecimiento disponibles para los operadores de la región, encontraremos un potencial enorme sin explotar.

En Millicom, trabajamos fuertemente para satisfacer las demandas de nuestra creciente cartera de clientes. El sector celular es una de nuestras principales áreas de negocio, pero también somos una de las mayores empresas de cable de Latinoamérica, donde damos servicio a unos 8,5 millones de hogares. Somos un operador fijo y celular, una estructura de negocio que ahora también incluye la convergencia de los sectores de Internet y el entretenimiento, no se limita únicamente a las llamadas. Ser un operador convergente nos permite prepararnos para el futuro caracterizado por la omnipresencia de las comunicaciones que esperan los clientes, con una infraestructura adecuada en la región.

La televisión por pago, la banda ancha fija y el sector celular están creciendo a un mayor ritmo en Latinoamérica que en mercados más desarrollados. Gran parte del creci-

miento que observamos se debe a la demanda de Internet, tanto fijo como en dispositivos celulares, y podemos esperar que siga siendo así en el futuro. El segmento de televisión por pago está pasando por un periodo de crecimiento y transformación, impulsado por la demanda de los clientes de contenido de calidad. Dada la baja penetración de este tipo de servicios en toda Latinoamérica, existen grandes oportunidades para los proveedores pioneros en el mercado.

Intentamos acercar el «Estilo de Vida Digital» a más de 57 millones de clientes en nuestros mercados. Para nosotros, esto significa empoderar a negocios en expansión, a la población joven y a una clase media que no deja de crecer, para que puedan experimentar lo mejor de la tecnología digital a través de Internet, televisión y celular. Como uno de los mayores operadores de televisión por pago y banda ancha de Latinoamérica, estamos ampliando nuestra presencia. En 2016, superamos nuestro objetivo de dar servicio a ocho millones de nuevos hogares y vamos por buen camino para cumplir nuestro objetivo de llegar a 10 millones en 2018. Estamos innovando con el fin de expandir nuestra infraestructura de distribución y llegar a nuevos clientes en nuestros mercados. El satélite recién lanzado

por Tigo, Direct To Home (DTH) pay TV, ha llevado nuestros servicios líderes en televisión de pago y banda ancha a nuevas áreas históricamente más allá del cable fijo y el desarrollo urbano en Bolivia, El Salvador, Colombia, Paraguay, Costa Rica, Guatemala y Honduras.

Nuestros clientes están en el centro de todo lo que hacemos. Cada vez más, esto significa traer más servicios y productos innovadores a un mismo hogar. Para ello hemos desarrollado un enfoque ganador: los clientes de los mercados emergentes, así como los de mercados más desarrollados, desean acceder a más contenido de mayor calidad, en cualquier momento y lugar. El mercado global de vídeo a la carta (VOD, por sus siglas en inglés), valdrá 61,400 millones de dólares en 2019<sup>1</sup> y se espera que crezca más de un 8 % al año en la próxima década. Esto es prueba de una evolución en la cadena de valor de la industria del entretenimiento, y ofrece oportunidades sin precedentes en empresas de telecomunicaciones como la nuestra.

Nosotros disfrutamos de una posición única en nuestros mercados para dirigir el sector de la televisión de próxima generación (NGTV). Podemos alojar el mejor contenido y

>>>>> *pasa a pag.2*



Carlos Moltini, CEO, Cablevisión

# CABLEVISIÓN

## CAMINO AL CUADRUPLE PLAY Y AFIANZAMIENTO DE CABLEVISIÓN FLOW

Cablevisión tiene como objetivo convertirse en un operador pleno de la industria de las telecomunicaciones y para tal fin ha adquirido la empresa Nextel Argentina, a partir de la cual está desarrollando el negocio de la telefonía móvil. Un equipo multidisciplinario ya se encuentra trabajando en el despliegue que le permita en el segundo semestre de 2018 ofrecer servicios cuádruple play. Para el 2017, la compañía ha comprometido una inversión que asciende a USD 500 millones, que en gran medida estará orientada al mantenimiento y crecimiento de la red, así como el desarrollo de tecnología, productos y servicios innovadores.

El año 2017 también será el de la consolidación de Flow, la plataforma que integra todos los canales de la grilla de TV tradicional, los contenidos a demanda y nuevas fun-

cionalidades para disfrutarlos desde cualquier dispositivo y en cualquier momento. Flow es un producto disruptivo que implica la evolución de la tv y la adecuación a los nuevos hábitos y tendencias en el consumo de contenidos y entretenimiento que los clientes desean y exigen. Actualmente la plataforma cuenta con casi 250 mil usuarios, con unos 500 mil dispositivos conectados, lo que equivale a un promedio de dos dispositivos por cliente. Estos números demuestran de manera fehaciente que los clientes han adoptado de manera exitosa la propuesta del producto: una nueva televisión que le otorga más libertad en su experiencia. El usuario de Flow elige su propio Prime Time, decide qué ver, cuándo hacerlo y cómo.

Por otro lado, la empresa busca sumar más ventajas al nivel de la oferta de contenido. Es por eso que Cable-

visión ha decidido coproducir algunas series o unitarios que los clientes pueden disfrutar en forma completa (todos los capítulos) al día siguiente del estreno del primer episodio. La primera experiencia fue Divina, con Pol-ka y Televisa y en lo que resta del año se proyectan varios contenidos coproducidos más, como *La fragilidad de los cuerpos*, que se estrena en junio y *Un gallo para Esculapio*, entre otros.

Cablevisión ha llegado a ser la compañía que es actualmente por la calidad de servicio que presta a sus clientes. Sus productos siempre han estado a la vanguardia, soportados por una infraestructura robusta y estable que ha permitido que las experiencias de consumo de contenido sean siempre de disfrute. Ese seguirá siendo el diferencial. Tener al cliente como prioridad, teniendo en cuenta sus intereses y hábitos de consumo.

>>>> viene de pag.1

### MILLICOM 'ENTREGAMOS LA MEJOR EXPERIENCIA MULTIPLATAFORMA PARA AMANTES DEL ENTRETENIMIENTO'

ser el vehículo de acceso a través de cualquier plataforma, celular o fija, por cable.

En Millicom llamamos a esto el modelo de «supermercado». Se trata de dos procesos: En primer lugar, se trata de construir la mejor infraestructura para distribuir el contenido, que es donde las compañías de telecomunicaciones tienen su mayor fortaleza. En segundo lugar, se trata de convertirnos en la compañía favorita de los consumidores para acceder al contenido de su elección, mediante alianzas con los principales proveedores del mundo.

También buscamos la excelencia de la experiencia del usuario: los

clientes quieren contenido y nosotros les ofrecemos más opciones multidispositivo, multiplataforma y a la carta.

Este es el mejor momento para el contenido, y todos los actores están invirtiendo millones de dólares en la producción de contenido para hacer frente a una demanda inaudita. ¿Pero de qué sirve el contenido sin la distribución? Los operadores de telecomunicaciones ofrecemos conectividad y plataformas a los clientes que les permitan acceder al contenido, ya sea en paquetes de datos para celular o suscripciones por cable. Servimos a algunas de las carteras de clientes más amplias que cualquier negocio pueda tener y disfrutamos de la mejor

posición para distribuir el contenido.

En Millicom, contenido y distribución van de la mano. Son la receta para el éxito de nuestro enfoque de «supermercado». Continuamos apuntando a la convergencia para liderar la transformación al estilo de vida digital de los clientes en nuestros mercados.

<sup>1</sup> Informe Video on Demand (VOD) Market worth \$61.40 Billion by 2019 (Report by Solution (Pay TV, OTT, IPTV), by Delivery (TVOD, SVOD, NVOD), by Application (Entertainment, Education and Training, Video Kiosk, E-commerce, Digital Libraries), and by Geography - Global Forecast and Analysis to 2019 (MarketsandMarkets)



Jorge Schwartz, CEO, TVCable

# TVCABLE ECUADOR

## ANCHO DE BANDA EN TODO EL PAÍS, A PRECIOS ACCESIBLES

Para TVCable Ecuador el reto de provisionar suficiente ancho de banda de acceso a la nube en todos nuestros mercados a nivel nacional es constante, y hacerlo con precios accesibles es una prioridad. Es especialmente relevante hoy en día cuando nuestro producto principal ya no es el video sino la banda ancha. Para atender a esta necesidad, hemos lanzado dos proyectos claves: participar en el consorcio del cable submarino Pacific Caribbean Cable System (PCCS) y la construcción de una Red de Transporte Óptico (OTN) nacional.

PCCS: Con su participación en

este cable submarino, que entró en servicio en julio de 2015, TVCable tiene reservada una capacidad de 20 lambdas de 100Gbps entre Manta, Ecuador y Jacksonville, EEUU. Este cable tiene un recorrido de 6.000km y permite a la compañía aterrizar capacidades también en Panamá y Cartagena. Se calcula que la inversión de aproximadamente US\$30M tiene una recuperación a mediano plazo y garantiza la disponibilidad de este recurso tan importante durante por lo menos 15 años, así como el posicionamiento estratégico de autonomía en independencia.

OTN Nacional: Este proyecto es

complementario al del PCCS, puesto que provee la conexión terrestre de la capacidad del PCCS a cada una de las ciudades donde opera TVCable. La red se basa en un anillo de fibra de una extensión de unos 1.600km que pasa por las regiones costa y sierra del país. El equipamiento en cada nodo (10 nodos más 4 sitios de repetición) se instala con una capacidad de crecimiento a 40 lambdas de 100Gbps. Con la tecnología ROADM la red tendrá alta flexibilidad de configuración y enruteo en su capa óptica. La inversión asciende a un valor de US\$20M y su ROI se estima en cinco años.

## COMITÉS DE TRABAJO

### ● HERNÁN VERDAGUER

Director de asuntos regulatorios

Tiene a su cargo todo lo relacionado a las leyes de telecomunicaciones y asuntos regulatorios que favorezcan o afecten a las empresas miembros de la organización. Incluye la participación de Tepal en otros organismos como la OMPI en Ginebra, Suiza y en la directiva de Certal.

### ● EDUARDO STIGOL

Director de contenidos y programación e interfaz de usuario

Se encarga de las relaciones con los programadores, análisis de contenidos, compras en conjunto y análisis de las interfaces de usuarios disponibles para las empresas miembros.

### ● WALTER BURZACO

Director de relaciones con las asociaciones pequeñas empresas y capacitación

Se encarga de las relaciones con las asociaciones miembros y las pequeñas empresas de la organización, así como de la capacitación en áreas requeridas por los miembros para la optimización del recurso humanos y de los servicios que prestan las empresas miembros.

### ● MAURICIO RAMOS

Director de responsabilidad social empresarial

Es el encargado de velar para que las empresas miembros de Tepal mantengan una política de responsabilidad social empresarial.

### ● ENRIQUE YAMUNI

Director de análisis comparativo

Se encarga de los estudios y análisis comparativos de los temas relativos al desempeño de las empresas dentro del contexto de la industria de las telecomunicaciones y su comparación con el rendimiento y ejecución de valores de medición de la efectividad de cada empresa vs. parámetros y estadísticas de la industria.

### ● LUCIANO MARINO

Director de asuntos contra la piratería

Tiene la responsabilidad de velar por todo lo relacionado con la piratería y cómo combatirla, así como coordinar con el director de asuntos regulatorios la participación de Tepal en asociaciones como la "Unión contra La Piratería" que fue fundada precisamente por Tepal y Certal.

### ● NICOLÁS GONZÁLEZ REVILLA

Director de finanzas

Se encarga de las finanzas propias o relativas al manejo diario de la organización.

# AGENDA PRELIMINAR 2017

## Martes, 20 de junio

- **8:00 am**  
-Apertura de oficina y registro de exhibidores y participantes  
-Oficina de Tepal – Salón Londres – Hotel Riu
- **7:30 pm**  
-Cierre de registro de exhibidores y participantes  
-Oficina de Tepal – Salón Londres – Hotel Riu

## Miércoles, 21 de junio

- **8:00 am**  
-Apertura de oficina y registro de exhibidores y participantes  
-Oficina de Tepal – Salón Londres – Hotel Riu
- **8:45 am**  
-Refrigerio patrocinado por TIVO  
-Salón Berlín 1 y 2 – Hotel Riu
- **9:00 am**  
-Sesión inaugural  
-Orador: Jorge Salinger, VP Access Architecture, Comcast Cable  
-Presentador: Nicolás Gonzalez Revilla, Gerente General/CEO, Cable Onda Panamá & VP, Tepal  
-Salón Berlín 1 y 2 – Hotel Riu
- **10:00 am**  
-Refrigerio patrocinado por Tepal
- **10:15 am**  
-Sesión académica: “Hacia dónde debemos llevar los cableoperadores los servicios de OTT y las nuevas experiencias de usuarios”  
-Orador: Gonzalo Hita, COO, Cablevisión Argentina & Director suplente, Tepal  
-Moderador: Luciano Marino, VP Cable, Millicom & Director suplente, Tepal  
-Salón Berlín 1 y 2 – Hotel Riu
- **11:15 am**  
-Refrigerio
- **11:30 am**  
-Sesión técnico académica: “Las claves de la TV Everywhere, experiencias, aprendizajes, desafíos y soluciones”  
-Panelistas: Representantes de Active Video, ToolBox, Minerva, X-One, Tivo

### Moderadores:

- Gonzalo Hita, COO, Cablevisión & Director suplente, Tepal
- Luciano Marino, VP Cable, Millicom & Director suplente, Tepal

- **1:30 pm**  
-Almuerzo inaugural patrocinado por Guavus, Cable Onda, Tepal  
-Salón Panamá – Hotel Riu
- **1:45 pm**  
-Palabras de bienvenida  
Oradores:  
-Mauricio Ramos, CEO, Millicom & Presidente, Tepal  
-Representante del Gobierno  
-Presentador: Nicolás Gonzalez Revilla, Gerente General/CEO, Cable Onda Panamá & VP, Tepal
- **3:30 pm**  
-Corte de cinta y recorrido inaugural de la expo  
-Salón Barcelona
- **3:35 pm**  
-Apertura de áreas de exhibición comercial  
-Salón Barcelona  
-Hotel Riu
- **4:15 pm**  
-Sesión técnico académica: “Machine learning and machine intelligence in cable operations”  
-Orador: Roger Brooks, Guavus  
-Presentador: Humberto García Ferro, Secretario, Tepal  
-Salón Berlín 1 y 2 – Hotel Riu
- **5:15 pm**  
-Refrigerio patrocinado por Huawei
- **5:30 pm**  
-Sesión técnico académica: “Evolución hacia el hogar digital”  
-Orador: Guillermo Solomón, Director ejecutivo, Consultoría de redes y negocios Latam, Huawei  
-Presentador: Humberto García Ferro, Secretario, Tepal  
-Salón Berlín 1 y 2 – Hotel Riu

- **7:30 pm**  
-Cierre de exhibición comercial

- **8:30 pm**  
-Gran cóctel de bienvenida Tepal  
-Salón Panamá

## Jueves, 22 de junio

- **8:00 am**  
-Registro de Exhibidores y Participantes  
-Oficina de Tepal – Salón Londres – Hotel Riu

- **8:00 am**  
-Junta de asociados de Tepal (sólo miembros)  
-Salón Madrid – Hotel Riu

- **9:30 am**  
-Refrigerio

- **9:45 am**  
-Foro de programadores  
-Panelistas: Representantes de HBO, Fox Networks Group, Turner, Disney/ESPN, Discovery  
-Moderadores:  
-Carlos Moltini, CEO, Cablevisión & Director, Tepal  
-Eduardo Stigol, CEO Inter Venezuela & Director, Tepal  
-Salón Berlín 1 y 2 – Hotel Riu

- **11:00 am**  
-Refrigerio  
-Foro de negocios: “Estrategias de crecimiento y nuevos servicios”  
-Panelistas:  
-Mauricio Ramos, CEO, Millicom & Presidente, Tepal  
-Enrique Yamuni, CEO, Megacable & Director, Tepal (México)  
-Carlos Moltini, CEO, Cablevisión & Director, Tepal (Argentina)  
-Moderador: Nicolás Gonzalez Revilla, CEO, Cable Onda & VP, Tepal  
-Presentador: Humberto García Ferro, Secretario, Tepal  
-Salón Berlín 1 y 2 – Hotel Riu

- **12:15 pm**  
Refrigerio

- **12:30 pm**  
-Sesión Académica: “Las finanzas en telecomunicaciones”  
-Orador: André Maciel, Head, TMT LATAM Investment Banking, J.P. Morgan  
-Moderador: Jorge Schwartz, CEO, TVCable Ecuador & Director, Tepal  
-Salón Berlín 1 y 2 – Hotel Riu

- **1:30 pm**  
-Almuerzo patrocinado por Millicom  
-Salón Panamá – Hotel Riu

- **3:00 pm**  
Apertura de exhibición comercial  
Salón Barcelona – Hotel Riu

- **4:30 pm**  
Cóctel de clausura  
Salón Barcelona – Hotel Riu