

TDT: Encendido Digital

Una nueva era para la televisión



FOTO: SAMSUNG



Este mes de abril se abre una época nueva para la televisión en nuestro país. Desde hace tiempo se viene hablando del 'apagón analógico'. ¿Por qué no referirnos al 'encendido digital'? La llegada de la televisión digital terrestre conlleva muchas posibilidades si éstas se saben explotar: audio envolvente, canales de pago, televisión en alta definición, servicios interactivos... De momento, todos nos hemos tenido que adaptar para recibir las nuevas emisiones. Y eso se traduce en ventas.

El último trimestre de 2009 y los primeros meses de este año, últimos estertores de la televisión analógica, han traído una buena noticia: un espectacular incremento de la venta de equipos para ver la nueva televisión digital. Nadie se quiere quedar sin tele. "El pasado mes de enero se batió el récord de ventas en un mes de receptores para TDT. Las ventas superaron los 1,7 millones de receptores. Más del 85% de los edificios ya tienen las antenas adaptadas para la TDT, y el parque instalado de receptores en los hogares supera los 30 millones de receptores, incluyendo sintonizadores y televisores digitales. Esto supone casi dos receptores por hogar. Por lo tanto, en general podemos asumir que los usuarios están preparados para recibir la TDT. Una vez producido el definitivo apagado de la TV analógica, puede que queden algunos 'flecós', pero dada la complejidad del proceso, se puede considerar como algo normal y solucionable", declara José Pérez, Director General de Asimelec, una de las asociaciones que más se ha implicado en el desarrollo de la TDT en nuestro país.

Aunque las cifras de los últimos días previos al encendido aún no están contabilizadas al cierre de este reportaje, Sergio Talarewitz, CEO de Gigaset, incide en que "en los días inmediatamente anteriores y posteriores a la fecha del apagón se ha producido un repunte de ventas, que probablemente se prolongue hasta principios de verano, cuando en muchos casos se adaptan las segundas residencias. Hay que tener en cuenta que, a pesar de las campañas que ha habido al respecto, siempre quedará un pequeño porcentaje de la población que no será consciente del proceso hasta que deje de ver la televisión".



FOTO: ENERGY SISTEM

El pasado mes de enero se batió el récord de ventas en un mes de receptores para TDT. Las ventas superaron los 1,7 millones de receptores. Más del 85% de los edificios ya tienen las antenas adaptadas para la TDT, y el parque instalado de receptores en los hogares supera los 30 millones de receptores, incluyendo sintonizadores y televisores digitales

De igual modo, Beatriz Jurado, Directora de Comunicación de Energy Sistem, reseña que "el ritmo de ventas, que paulatinamente ha ido creciendo, tanto por la llegada del fin de la televisión analógica como por la incorporación de nuevos avances, se ha disparado desde principios de año, aumentando en un 30% las ventas respecto a los meses anteriores. En este corto período de tiempo se han superado todas las expectativas, incrementando las ventas más que en cualquier campaña anual". Así, Jurado explica que justo antes del apagón, el mercado se encontraba "en su pico de compra de decodificadores de TDT, el máximo de ventas que va a suceder durante toda la transición", y precisa que "estas compras iniciales decrecerán hasta un 11% después del apagón, manteniéndose un ritmo de ventas aún elevado durante los meses posteriores".

Por su parte, Enrique Cosío, Director General de NPG Technology, indica que "el sector de la TV digital y tratamiento de imagen se encuentra en pleno crecimiento", aunque puntualiza que "en contra de lo previsto, se frenaron considerablemente las ventas de sintonizadores durante el último trimestre de 2009 por la confusión creada en el mercado por el lanzamiento de la TDT de pago". Lo mismo opina losu González, Delegado Comercial de Nevir, quien afirma que "el mercado estaba parado y a la expectativa con la irrupción de los canales premium, pero en navidad empezó otra vez a venderse muy bien". Además, Fernando Santamaría, Communication Manager de Hauppauge, indica que "existe un sector de la población que ha dejado el cambio para el último momento antes del apagón. En esto han intervenido diversos factores, desde la indecisión a la hora de elegir la compra de un decodificador, decidiendo entre adquirir un nuevo televisor u optar por otras soluciones alternativas. Por todo ello, se están dando unas cifras muy altas en todo el mercado de sintonizadores, decodificadores y televisores. Solucionado el problema de la sintonización

de la TDT, ya sea con un sintonizador externo o un stick sintonizador para el ordenador, probablemente una parte de los usuarios decidan estudiar con tiempo los nuevos modelos antes de adquirir la televisión central de la casa, ya que no paran de aparecer nuevos modelos con mejores prestaciones, como los led, equipos con HD, televisores 3D, etc., que desorientan al sector de indecisos".

Una vez superada esta confusión, González considera que "se ha animado mucho la venta, vendiéndose mucho más de lo esperado a última hora, pues mucha gente ha aguantado hasta el último momento y a algunos todavía les habrá pillado el apagón". Y Cosío señala que "el mercado se ha reactivado con fuerza en lo que llevamos de año". Como ejemplo, el responsable de NPG apunta que "durante 2008, NPG incrementó sus ventas de receptores un 250% con respecto al año anterior. Ese mismo crecimiento se ha mantenido durante 2009, siendo el receptor básico -low cost- el producto más vendido. Todavía quedan muchos equipos por vender. Una vez producido el apagón, prevemos un estancamiento de las ventas de este tipo de receptores low cost para dar paso a una nueva etapa. Se consolidarán y aparecerán nuevas formas de ver televisión -TDT de pago, alta definición, TV en movimiento..., por lo que se abre un nuevo e interesante mercado, tanto para los fabricantes de equipos como para el mercado de la distribución".

Igualmente, Víctor Carrera, responsable de Comunicación de Worldwide Sales Corporation, empresa propietaria de la marca Best Buy, anota que "en los meses previos al apagón ha habido un aumento de ventas de un 30%, y es de esperar que el punto álgido de ventas coincida con el apagón analógico de las grandes urbes. Muchos hogares ya cuentan con televisores preparados para la TDT, pero también es cierto que en cada familia se utilizan 3 ó 4 aparatos de TV y no todos están preparados para el apagón analógico".

Además, no conviene olvidar que, como resalta el representante de Nevir, tras el apagón "las tiendas seguirán teniendo una venta residual de reposición de equipos estropeados u obsoletos; y esperamos que la tendencia sea hacia equipos cada vez más completos, que hagan que la gente vaya adquiriéndolos, como son los aparatos que permiten reproducir y grabar, etc."

Los televisores también lo notan

El incremento de las ventas no está repercutiendo tan sólo a los sintonizadores, sino que también las ventas de televisores se están beneficiando de este dinamismo general del mercado. Alfred Lozano, responsable de Marketing de Sharp, resalta que se ha constatado "un aumento de las ventas a medida que se aproximaba el apagón definitivo, puesto que muchos españoles han dejado para el último momento la adaptación de sus televisores. Además, en muchos hogares donde hay dos o tres televisores se suele dar el caso de que sólo uno de ellos está adaptado y, por lo tanto, les falta adaptar a última hora el segundo o tercer aparato. Esto ha repercutido notablemente en las ventas de las pulgadas medianas y pequeñas. En algunos casos, lo que se está haciendo también es pasar el televisor principal, que ya estaba preparado para la TDT, a televisor secundario, aprovechando para renovar el televisor principal, de modo que también en los grandes tamaños notamos el efecto del apagón. Creemos que después del apagado continuará el efecto de sustitución de aquellos equipos que se han ido adaptando con set-top boxes económicos como solución provisional, pues el usuario quiere disponer de un mando para todo".



FOTO: NEVIR

¿Y ahora qué?

En cualquier caso, debemos entender que el apagón de abril es tan sólo un punto y seguido, ya que el mercado se va a seguir moviendo. "Desde Asimelec, el mensaje que queremos transmitir es que el día 3 de abril de 2010 no termina nada. Justo lo contrario ya que, al estar digitalizada la televisión terrestre, comienza todo un proceso de desarrollo continuo que terminará a finales de 2015, con la implantación del llamado 'dividendo digital'", afirma Pérez.



FOTO: GIGASET

Igualmente, Pablo Romero, Director de Marketing de Toshiba Information Systems España, afirma que "el apagón analógico está siendo un elemento de impulso para la demanda. Éste se suma al proceso de sustitución de los televisores de tubo por nuevos equipos planos LCD. Las ventas de este tipo de aparatos muestran en los últimos años unos ritmos de crecimiento muy altos. El mercado presenta un buen ritmo de venta, pues nuestras estimaciones apuntan a que el año pasado las ventas crecieron en torno al 40%, y que este año seguirá esta tendencia. El único problema al que nos enfrentamos los fabricantes, las tiendas y el canal de distribución, es la erosión de precios que sufre el mercado. Tras el apagón, el proceso de sustitución continuará, en parte porque la preparación de los usuarios para la TDT se ha hecho de manera circunstancial. Hay una gran cantidad de usuarios que ante esta situación ha optado por sintonizadores externos, que le permitan 'salir del paso'. Éstos, en poco tiempo, también buscarán el cambio a la televisión LCD porque ésta le permitirán tener una mejor experiencia de esta tecnología, sobre todo en calidad de imagen y sonido y en facilidad de manejo".



FOTO: NPG

A partir de ahora, muchos usuarios que ya cuentan con equipamiento para recibir la TDT, van a ir renovando sus aparatos en función de sus necesidades. Por ejemplo, habrá muchas personas que sustituyan sus televisores sin sintonizador TDT integrado para unificar funciones y manejarlo todo con un solo mando. Otros, complementarán su equipamiento con sintonizadores preparados para la televisión de pago (TDT Premium), la alta definición (HDTV) o para poder grabar, si adquirieron hace poco un televisor sin estas prestaciones. "Éste será el año en el que prolifere la TDT de pago. En los próximos meses veremos ampliados los contenidos premium, algo que es muy positivo, ya que 'democratizará' el acceso de los ciudadanos a los contenidos de este tipo. Creemos que en España hay unos tres millones de hogares que pueden estar interesados en esta modalidad. Y 2010 será también el año de la alta definición. En este sector ocurre lo que en todos los de tecnología, que evoluciona muy rápidamente, y para estar 'a la última' es necesario invertir en la adquisición de nuevos equipos", señala el CEO de Gigaset.

Y según el responsable de Sharp, "la llegada de la TDT está creando, sin duda, nuevas necesidades en los consumidores, más allá de la propia adaptación al nuevo formato. La compra de un sintonizador independiente está dejando de ser una opción ante la amplia oferta de televisores con TDT integrado en el mercado actual a precios muy asequibles. Además, el consumidor ya no sólo se conforma con que

su nuevo televisor cuente con sintonizador TDT integrado, sino que exige que esté completamente adaptado a la televisión del futuro, y considera básicas prestaciones como el sintonizador HDTV y el dispositivo CAM para ver la TDT de pago".

De igual manera, el responsable de Toshiba indica que "tras el apagón viene otra parte muy interesante en el despliegue de la TDT. Tienen que empezar a desarrollarse muchas de sus posibilidades, como la alta definición, los servicios interactivos, los contenidos de pago, en un futuro la televisión en 3D, etc. Es decir,

Gigaset

Disfrutar de la TDT es más fácil con Gigaset

Gigaset HD790 T

- Disco duro multimedia
- 1 Tb de capacidad
- Sintonizador TDT de Alta Definición



www.gigaset.com/es

Los ordenadores también se adaptan

Hoy en día, el ordenador goza casi de omnipresencia en muchos hogares. De hecho, incluso ha penetrado en los salones de muchas casas. Por eso, los PCs también deben adaptarse al salto de la televisión analógica a la digital.

Como sabemos, la presencia de los productos informáticos en las tiendas de electrodomésticos ha ido ganando peso en los últimos años. Y uno de los productos más demandados son los



FOTO: HAUPPAGE

sintonizadores de televisión para el ordenador. Como explica Fernando Santamaría (Hauppauge), en el mercado han aparecido nuevos dispositivos que permiten "aprovechar totalmente la señal TDT conectándolos directamente a la antena del edificio y, con la misma calidad e intensidad de señal, transmitirla vía cable o wi-fi por toda la casa hasta cualquiera de los ordenadores, que se convertirán en un TV HD. Y si se dispone de un ordenador, éste se puede convertir en un televisor con solo conectar un stick USB".

Además, Santamaría señala que "esta época de transición provocada por el apagón analógico ha hecho que se produzca un replanteamiento de las soluciones para ver la televisión, y esto ha dado pie a la introducción en el mercado de nuevas soluciones que van más allá de plantearse qué hacer con el televisor central de la casa. Cada vez son más los usuarios que eligen nuestras soluciones para disponer de televisión en cualquier lugar de la casa donde tengan un portátil o un ordenador de sobremesa".

Finalmente, sobre los aspectos a valorar a la hora de prescribir uno de estos dispositivos, el representante de Hauppauge hace hincapié en aspectos como el prestigio y calidad de la marca, o que los productos vengán acompañados de guías de instalación en el idioma propio.

lo que se acaba ahora es una etapa, y esto significa que las ventas seguirán viéndose animadas por las sucesivas fases de desarrollo de la TDT. Aún así, hay que aclarar que las posibilidades tecnológicas de las televisiones que están en el mercado y que han estado con anterioridad van por delante de lo que a día de hoy ofrece la TDT. Los fabricantes ofrecíamos prestaciones en nuestros equipos que todavía no eran demandadas. Ése es el caso de los sintonizadores TDT, las tarjetas CAM o los sintonizadores HDTV. Esto quiere decir que la vida útil de los televisores es bastante elevada. Muchos usuarios de televisores planos renovarían su equipamiento, pero más buscando mejorar su equipo que por sus limitaciones".

En este sentido, quizá el mercado esté todavía algo 'verde' y requiera algo más de tiempo para que surja la demanda entre el gran público ya que como señala Marcos García, Director de la División de Electrónica de Consumo de Samsung en España, posibilidades como la TDT Premium o la HDTV "son servicios avanzados que el consumidor todavía no valora pues, entre otras cosas, en su mayoría desconoce qué aportan estas soluciones".

En cualquier caso, para el Director General de NPG "no cabe duda de que con la llegada de la TDT cambiaremos la forma de ver la televisión, porque gracias a la tecnología digital tendremos acceso a nuevos servicios adicionales que la televisión convencional no ofrecía. En este sentido, las ventas de equipos más avanzados jugarán una importante baza en nuestro sector. Aún quedan muchos equipos por vender y el filón se encuentra en los receptores válidos para todas las tecnologías que se han quedado en el olvido, como la alta definición, la TDT de pago... Durante los próximos meses, tenemos previsto lanzar nuevos receptores digitales de altas prestaciones -alta definición mini TDT grabadores, combos TDT DVD+PVR-, minitelesores TDT portátiles, pantallas TFT/LCD con TDT integrado con o sin PVR, DVD, alta definición, Common Interface (CI) para TDT de pago, múltiples conexiones y formatos slim o led".

Por otro lado, la Directora de Comunicación de Energy System, destaca que "la mayoría de los usuarios que ya cuentan con decodificador, están adquiriendo modelos mini scart para televisores supletorios", a la par que señala que "los usuarios con decodificadores empiezan a apostar fuerte en su inversión en equipos mejorados y con mayores prestaciones, como grabador, reproducción HDMI, etc.". Y el representante de Nevir espera que "se instauren los equipos con valor añadido, como aquellos que reproducen contenidos multimedia y que permitan grabar televisión".

La tele del futuro

En las anteriores líneas de este reportaje ya hemos mencionado algunas de las novedades que acarrearán la implantación de la TDT, pero conviene detenerse en sus posibilidades.

Con la llegada de la TDT cambiaremos la forma de ver la televisión, porque gracias a la tecnología digital tendremos acceso a nuevos servicios adicionales que la televisión convencional no ofrecía

HDTV. Actualmente, la señal que emiten los canales de TDT tiene una resolución similar a la que recibíamos con la televisión analógica. Por lo general, se trata de una resolución con 576 líneas horizontales de escalado entrelazado (576i) y con una frecuencia de 50 Hz. La HDTV exige una resolución de 720 líneas horizontales de escalado progresivo (720p), aunque también puede ser de 1.080 líneas horizontales de escalado entrelazado (1.080i). Como señala González, "conforme se produzca el apagón y se liberen frecuencias antes ocupadas por canales analógicos, está previsto que las grandes cadenas empiecen a emitir en calidad de alta definición. Algunas incluso están ya en pruebas en algunas zonas". Este es el caso de RTVE -en Valladolid-, TV3, Aragón TV, Canal 9 y 7 Región de Murcia, que están testando sus emisiones de alta definición. Y el responsable de Marketing de Sharp recuerda que "algún radiodifusor ya ha anunciado la creación de canales HD con contenido en línea, no sólo pruebas". A su vez, el Director General de Asimelec, anota que se espera la llegada de emisiones en HD "tanto en abierto como de pago".

Audio 5.1. Junto a la alta definición en vídeo, también cabe esperar que los canales incorporen audio multicanal 5.1, que permite un sonido envolvente, esencial para crear una atmósfera adecuada en contenidos como películas, por ejemplo.

Más oferta de pago. Además de la actual plataforma Gol Televisión, "hay varias cadenas interesadas en ofrecer contenidos de pago, como cine para adultos, series, etc.", apunta el representante de Nevir. Y el

responsable de Comunicación de WSC-Best Buy afirma que la aparición de nuevos canales de pago "dependerá de la respuesta que tenga en el mercado en los próximos meses la oferta de pago ya existente. Si realmente hay una demanda al respecto, es posible que se expanda la oferta". En este sentido, el representante de Toshiba considera que "es el momento de las cadenas de televisión. Son ellos los que tienen que empezar a desarrollar contenidos de pago que vayan más allá de los eventos deportivos". Por su parte, el Director General de NPG indica que "dependiendo del entorno sociopolítico, se podrá desarrollar la TDT de pago con sistemas prepago".

Interactividad. Romero afirma que los radiodifusores tienen ahora la oportunidad de ofrecer "servicios que permitan la interactividad con la programación". Sin embargo, González considera que "los contenidos interactivos llevan bastante tiempo en el mercado, pero no se ha hecho uso de ellos, y los descodificadores que se están vendiendo en la gran mayoría de los casos no incorporan el sistema MHP, necesario para hacer uso de estos sistemas. La presencia de internet de manera habitual en los hogares está haciendo que estos sistemas cada vez tengan menos presencia". No obstante, ya ha habido algunas experiencias promovidas esencialmente por administraciones, comunidades autónomas y ayuntamientos, ofreciendo diversos servicios como confirmación del borrador de la declaración de la renta, información general, solicitud de cita para el médico, etc. Además, la interactividad tiene posibilidades en

La televisión en tres dimensiones fue la estrella en la pasada feria CES de Las Vegas, y los primeros desarrollos de esta tecnología llegarán a España este año, algo que puede suponer una nueva revolución del mercado

ámbitos como la telecompra, participación en concursos, guías electrónicas de programación avanzadas o publicidad interactiva, información meteorológica, consulta del saldo en entidades bancarias o incluso personalizar la señal recibida. Algunos canales ya están haciendo sus pruebas. Por ejemplo, en los pasados Juegos Olímpicos de Pekín, RTVE ofreció información interactiva sobre las pruebas que se estaban desarrollando (fichas de los deportistas, estadísticas...), el medallero, la agenda del día, etc.

Convergencia TV-internet. El Director de Marketing de Toshiba recuerda que los canales "tienen que estar atentos a la convergencia entre televisión e internet".

Especialización de contenidos. "Parece claro que la multiplicidad de canales dé pie a que aparezcan nuevas propuestas especializadas en temas o franjas de edad, y que no todas compitan en el ámbito de la televisión generalista, tal y como hacían en su práctica totalidad los canales analógicos", apunta Carrera.

3D. Aunque es una tecnología incipiente, el representante de WSC-Best Buy indica que "a largo plazo, habrá que ver qué impacto tienen las nuevas propuestas como la televisión en 3D". El responsable de Toshiba recuerda que la TV en 3D "fue la estrella en la pasada feria CES y los primeros desarrollos llegarán ya a España este año". El 'fenómeno Avatar' en los cines demuestra el potencial que tienen las tres dimensiones en el cine, pero también puede tener un gran recorrido en las retransmisiones deportivas, como partidos de fútbol, etc.

TDT accesible. El responsable de Asimelec destaca el papel que jugará la TDT en la accesibilidad de discapacitados. Así, ya se ha anunciado para este año el lanzamiento de



FOTO: SAMSUNG

decodificadores adaptados para personas con discapacidad visual y auditiva, gracias a un motor de síntesis de voz que lee los menús de configuración y las listas de programación, y una mejora en la lectura de los subtítulos (tamaño y color de la fuente, etc.).



FOTO: BESTBUY

Recomendar el producto adecuado

Como vemos, la llegada de la TDT abre un abanico de posibilidades que es fácil que confunda al consumidor que se dirige a la tienda. Aunque haya un sector de la población altamente informado y formado acerca de la TDT, lo cierto es que la inmensa mayoría no lo está. El consumidor está muy desorientado y es el prescriptor quien no sólo debe recomendarle el equipo que mejor se adapta a sus necesidades, sino también explicarle las posibilidades y nuevas opciones que llegan de la mano de este 'encendido digital'. "Toda la industria de fabricación de sintonizadores y televisores lleva desarrollando desde hace tiempo un proceso de formación continua a los distribuidores y vendedores, con la única finalidad de que informen seria y rigurosamente a los ciudadanos. La comercialización de toda una nueva generación de productos necesarios para disfrutar de los servicios que ofrece la TDT y de todos los nuevos por llegar requiere de una correcta información", explica José Pérez (Asimelec).

En este sentido, Víctor Carrera (WSCV-Best Buy) reseña que "hay una gran oferta de productos TDT, por lo que hay que ofrecer aquello que demande el cliente. No es lo mismo un usuario que sólo quiere ver la tele -con lo que un TDT básico es suficiente-, que uno que esté interesado en grabar programas -que precisará un PVR-, otro que disponga de poco espacio para colocar el aparato -que podría estar interesado en un Mini TDT Scart- o alguien que además quiera un reproductor DVD -con lo que podría interesarle un combo DVD+TDT-. Eso sin olvidar aquéllos que quieran ver canales de pago o estar preparados para la alta definición que, sin duda, ganará terreno en el futuro próximo".

Por su parte, Enrique Cosío (NPG) afirma que "para las tiendas, disponer de un amplio catálogo tecnológico de calidad y de última hora supone infinitas posibilidades de negocio. Pero

para vender adecuadamente primero hay que estar informado de lo que se va a vender. El sector de la TDT está en auge y, aprovechando el tirón, han proliferado en el mercado marcas y equipos que no están cumpliendo con la legalidad vigente. Es imposible vender un equipo PVR a 20 ó 25 euros, salvo que se esté eludiendo el pago de todas las licencias, royalties y cánones de la SGAE, ya que sabemos que éstos incrementan el precio del equipo entre 6 y 8 euros. Además, es importante ofrecer al usuario equipos fiables, de marcas que den garantía y soporte técnico adecuado".

De este modo, Beatriz Jurado (Energy Sistem) señala que "la información que deberá conocer el vendedor para asesorar de la mejor manera al usuario es variada, como el tipo de televisor al que va dirigido, si es el principal o secundario, qué consumo de televisión tiene habitualmente, si aparte de las funciones básicas de TDT pretende aunar en un único equipo varias funciones como grabador o reproductor, el nivel de exigencia del consumidor respecto a la calidad de imagen, etc.". Respecto a los televisores, Alfred Lozano (Sharp) insiste en que "el vendedor es clave, sobre todo para aquellos clientes de edades

FOTO: NPG



más avanzadas, para quienes la sucesión de avances tecnológicos en un corto período de tiempo puede ser difícil de digerir. Su función no se debe basar sólo en ofrecer un producto que satisfaga las necesidades inmediatas del cliente, sino también anticiparse a necesidades futuras. Un ejemplo significativo es el de aquellas personas que se compraron hace pocos años un televisor sin sintonizador, a pesar del anunciado apagón, y que se encuentran hoy con un aparato nuevo pero obsoleto. El vendedor debe ser un informador fiable a la hora de exponer todas las ventajas y carencias de la oferta de productos que servirán al cliente para tomar su decisión de compra".

Y Pablo Romero (Toshiba) afirma que "si entendemos que el equipo que va a sustituir es el principal del salón, habría algunas características a las que un usuario no debería renunciar y, por lo tanto, será vital que el vendedor incida en ellas si quiere darle a su cliente un buen servicio. Habría que centrar las recomendaciones en un televisor tipo estándar que fuera Full HD 1.080p, con sintonizador TDT de alta definición, 100 ó 200 Hz de refresco, contraste de 50.000:1 en adelante, 4 HDMI o más, brillo de 450 nits o superior, conexión USB y entrada SD Card con capacidad para reproducir desde ellos tanto vídeo como música y fotos, entrada para PC y unos buenos altavoces. Y otro aspecto vital que se debe transmitir es la existencia de las tecnologías de mejora de la imagen".

Además, Marcos García (Samsung) recomienda "pensar en el uso cotidiano y cómo las nuevas funciones que incorporan los televisores, gracias a la conectividad en red, pueden aportar nuevas soluciones al uso habitual del televisor, donde el espectador pasa de ser un elemento pasivo, con la única opción de cambiar de canal, a ser el protagonista y seleccionar en cada momento lo que quiere ver en su televisor".

Para las tiendas, disponer de un amplio catálogo tecnológico de calidad y de última hora supone infinitas posibilidades de negocio

Enjoy Digital TV Anywhere Anytime !



MPEG  Empowered

El catálogo más completo en soluciones para la TV Digital



NPG®

MÁS INFORMACIÓN: www.npgtech.com

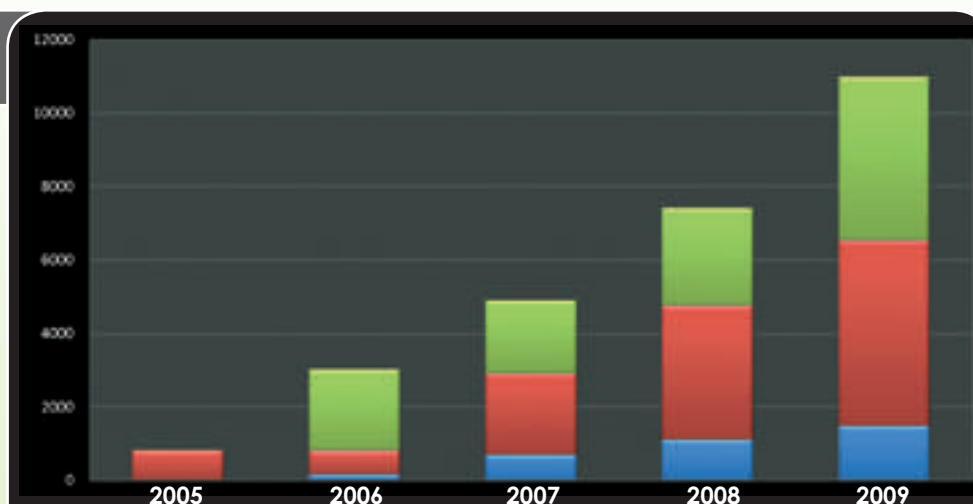
Sprint final en el lineal

Equipos preparados para TDT (datos en miles de unidades)

Como podemos apreciar en los datos recopilados por GfK, en 2010 se ha realizado un auténtico sprint final para adaptarse a la TDT. Según vemos, en los primeros meses de 2010 se estima que pueden haberse vendido cerca de 3 millones de decodificadores TDT, televisores con sintonizador incorporado o combos DVD+TDT. Así se debe haber llegado al objetivo de los 30 millones de aparatos preparados para la recepción de la TDT, lo que supondría la plena adaptación nacional al 'encendido digital'.

Un dato interesante ha sido el incremento en el número total de receptores TDT sueltos vendidos, respecto a la cifra de televisores con sintonizador incorporado. Entre enero y febrero se estima que se hayan podido vender alrededor de 130.000 sintonizadores externos más que televisores preparados para la TDT.

Esto demuestra que muchos usuarios han estado acudiendo casi hasta última hora a la tienda, probablemente para preparar segundos y terceros televisores de la vivienda, puesto que en muchos hogares tan sólo se contaba con un equipo adaptado a la señal digital, el televisor principal del salón.



	2005	2006	2007	2008	2009
TDTs independientes	0,42	2200	1980	2650	4440
Televisores con TDT	800	650	2215	3650	5060
DVD + TDT	0	160	690	1095	1470

Elaboración Protiendas / datos Aniel

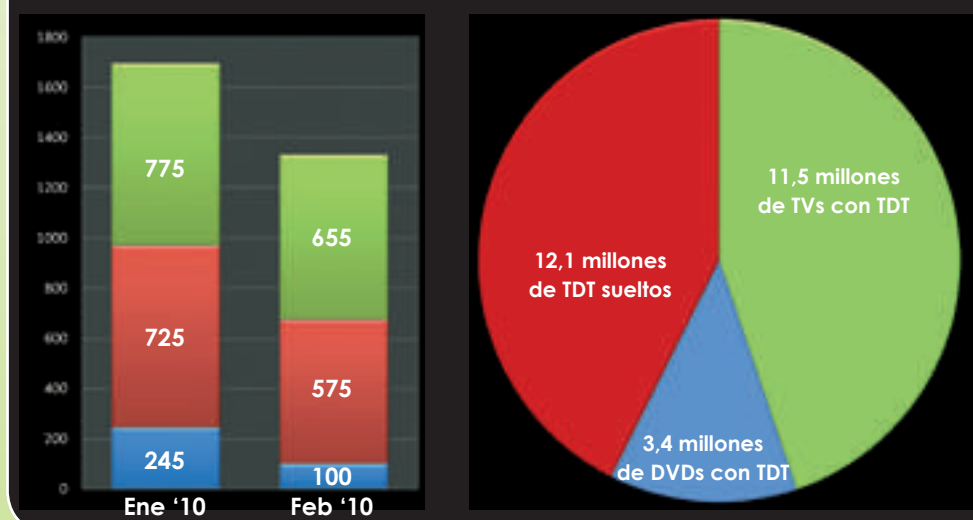


FOTO: TOSHIBA

Que no te metan un gol... Elige BB

¡PRÓXIMAMENTE! TDT Premium

Unidad TDT preparada para sintonizar TDT de pago

- *Sintonizador TDT compatible con los canales de pago Premium en España.
- *Disponible en pack junto con la tarjeta del canal GOL 7.
- *Compatible con el sistema de codificación Nagravision.
- *Guía de programación EPG y función de Teletexto.
- *Bloqueo de canales por sistema de Control Paterno.
- *Doble conexión de Euroconector para TV y equipo de vídeo externo.
- *Soporta subtítulos y audio multilingüe.

EasyHome Combo REC **EasyHome TDT HD** **EasyHome TDT Nano REC**

Reproductor DVD Universal + Grabador TDT a través de USB

- *Sintonizador TDT con función de grabador de vídeo en dispositivos externos USB (formatos de memoria, discos duros...).
- *DVD Universal capaz de reproducir DVD video, archivos de vídeo comprimidos, música MP3 e imágenes JPEG.
- *Capacidad de grabación de programas de TV en los formatos MPEG 2 estándar y DVR (incluyendo pistas de audio y subtítulos).
- *Función Timelapse para pasar el visionado de un programa en directo.
- *A través de la conexión USB también se pueden reproducir música, imágenes y vídeos comprimidos.

Sintonizador TDT de alta definición con conexión HDMI

- *Sintonizador de Televisión Digital Terrestre compatible con canales en alta definición (HDTV).
- *Conexión digital HDMI que permite obtener una calidad superior de imagen.
- *Compatible con las resoluciones de pantalla en alta definición: 720p y 1080i.
- *Conexiones opcionales de Euroconector, Vídeo Componente y Vídeo Compuesto, que lo hacen compatible con cualquier TV del mercado.
- *Salida Coaxial para poder escuchar los canales en AC3, Dolby Digital a través de equipos de audio externos.

TDT de reducido tamaño con función de grabación

- *Sintonizador TDT con función de grabación en tarjetas de memoria SD y SDHC.
- *Reducción de dimensiones del equipo (130 x 108 x 33 mm), lo que permite ubicarlo en cualquier lugar.
- *Capacidad de grabación en los formatos MPEG 2 estándar compatible con cualquier ordenador y DVR (incluyendo pistas de audio y subtítulos).
- *Función Timelapse para pasar el visionado de un programa en directo.
- *Compatible con tarjetas de memoria de hasta 32GB (SDHC).
- *Conexión USB para reproducción de música e imágenes.
- *Conexión de salida de Euroconector a TV.

Pequeños logos de marcas asociadas: UREND, MASTER, MILAN, MIRO, RedDot, etc.

DISPONIBLE EN CARRETOUR, ALCAMPO Y ERGOS

www.bestbuy.es