



Gold Dreams

LÍDER EN TECNOLOGÍA AUDIOVISUAL

DESCUBRA PORQUE LAS MEJORES MARCAS CONFÍAN EN NOSOTROS

Empresa con más de 26 años focalizada en satisfacer las necesidades de grandes grupos de consumidores de la industria del arte Audiovisual; ya sean profesionales particulares o grandes empresas Broadcast



Tricaster 8000



Tricaster 460



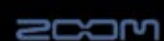
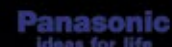
MINI- CONVERSORES

Gama Completa de Conversores SD, HD y 4K.



The magic life in the image world

GRAN VARIEDAD DE PRODUCTOS
Adaptadores, Estabilizadores, Tripodes, Video Dolly,
Travelling, Grúas, Platinas...



Dirección: Burela 1229 | C1427BJA| CABA Teléfono: + 54.11.4524.0011 Fax: +54.11.4521.0055 Email: info@golddreams.tv

Horario de atención: Lunes a Viernes de 9 a 13hs - 14 a 18hs

WWW.GOLDDREAMS.TV - WWW.COMUNIDADGOLDDREAMS.COM

MAYO 2016 | AÑO 21 | # 271

Prensario Internacional

www.prensario.net

TELEVISION • DIGITAL PLATFORMS • LICENSING



THE CABLE SHOW



INFORMES: POST



Lima VIII Cumbre APTC 2016





Made for minds.

euromaxx

Your chance to be part of the next iconic moment

Include DW in your channel lineup today for euromaxx and more.



Edición INTX USA, Bolivia Media Show y Expo Tecné Chile, post NAB

En esta edición de mayo, PRENSARIO reúne tres convenciones con un recorrido que es nuevo respecto a años anteriores, comenzando por Boston, Estados Unidos, con la INTX. Organizado por la NCTA (National Cable & Telecommunications Association), este show apunta al mercado doméstico de ese país pero se ha convertido en un sitio de reunión habitual para los operadores más grandes de Latinoamérica, tal como ocurre desde hace algunos años con Natpe en Miami.

INTX representa también una clara oportunidad para avanzar en el mercado hispano de Estados Unidos, donde los programadores tienen expectativas o negocios concretos. A



diferencia de la SCTE o la NAB, éste es el evento donde se puede discutir de señales con los operadores, pero también es muy aprovechado por los proveedores de tecnología que ya lo están incorporando en su agenda.

Más tarde y casi en simultáneo, estaremos en Tecne Chile y en Bolivia Media Show. El primero, ya en su cuarta edición en Estación Mapocho de Santiago, empieza a consolidarse como el evento de broadcasting chileno, con muchos metros cuadrados y mayor capacidad de exposición. Se trata del primer evento para esta industria en la región después de la NAB, que tuvo lugar en abril, y por ello mostramos

las primeras fotos y reportajes y informe post show con foco en Chile y el Cono Sur.

Por su parte, muy interesante resulta **Bolivia Media Show** en su primera edición, que tendrá lugar en Santa Cruz de la Sierra, con organización del Grupo Isos. Bolivia, como en cierta forma Paraguay y Perú, tiene una economía estable y un poder adquisitivo creciente, a la vez que, a su manera, se empieza a formalizar el mercado de la mano de las cooperativas y en particular de las telcos como Entel, que será anfitrión. Con todo esto, el evento ha despertado gran interés por ver y conocer de cerca el interior del mercado boliviano, así como su relación con el exterior.



INTX, Bolivia Media Show, Expo Tecne Chile and Post-NAB issue

Three trade shows are covered by this PRENSARIO INTERNATIONAL issue, a different lineup compared to previous years: this time we start with **INTX** in Boston, trade show hosted by The National Cable Telecommunications Association (NCTA), a venue originally aimed at the domestic market but that has turned into a large meeting point of the Latin American cable operators interested in getting acquainted with the latest developments available in the US; later, almost at the same time, PRENSARIO will be covering the **Tecne Chile** venue in Santiago and the

Bolivia Media Show opening in Santa Cruz de la Sierra, the first time a television gathering is held in this nation.

Tecne Chile provides a convenient regional follow-up to NAB, held in April in Las Vegas and usually the place where most new designs and software are exposed to the industry; therefore, we have included a section where NAB news that may apply to the Chilean industry are covered, aiming at those Tecne participants that have been unable to attend the Vegas gigantic show.

Bolivia Media Show is another first: as the industry is trying to reach the entire Latin Ame-

rican region, markets such as Paraguay and Peru --covered by Asunción Media Show in August and the recent APTC Summit in Lima-- gain relevance. After years of mostly informal behavior, the Bolivian market is signaling its interest in opening its doors to regular trade, with local telco Entel as the host at this venue. To those regularly dealing with larger markets such as Brazil, Mexico and Argentina, this Bolivia opening is good news and adds opportunities in a region that still maintains a high growth potential and markets looking for development.

INTX en Boston: gran expectativa este año

Con renovados atractivos para los operadores latinoamericanos de TV por cable, se realiza este mes --nuevamente en Boston, Estados Unidos-- una nueva edición de INTX, la expo convención organizada por la **National Cable Telecommunications Association (NCTA)** de ese país, que el año pasado tuvo lugar en Chicago, y va rotando entre centros de actividad de la industria.

Desde hace algunos años, se destaca la creciente importancia que tiene el hecho de ofrecer acceso a Internet por parte de las empresas de cable, especialmente desde que las telcos --una industria dominada por **AT&T** y **Verizon**, con **Sprint** y otras completando el

panorama-- están cada vez más activas en la transmisión de contenidos elaborados, como lo muestra la adquisición de **DirectTV** por parte de **AT&T** y el ingreso de **Dish** al ofrecimiento de contenidos por vía terrestre a través de su servicio **SlingTV**, que compite por un lado con los cableoperadores, y por el otro con **Netflix** y **Amazon**, otros dos factores de cambio para el cable, en un caso por el despliegue de contenidos originales y archivos de Hollywood que ofrece, y en el otro por la potencia de una máquina vendedora con centenares de millones de compradores fieles.

Para los latinoamericanos el principal atractivo es, más que nunca, la posibilidad de ver sobre el terreno los avances que se están logrando en materia técnica, incluyendo la virtualización de las redes y el futuro reemplazo de los decodificadores instalados en el hogar del suscriptor por un software que detecta si ese usuario está o no autorizado a acceder a los contenidos que solicita. Si bien es cierto que estos cambios están motivados por una mayor disponibilidad (y

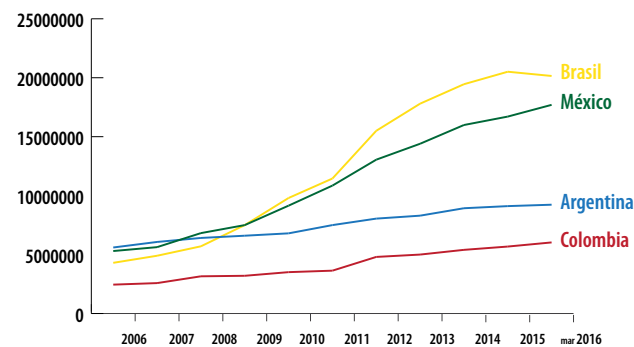


Michael Powell, CEO de NCTA

menor costo) del acceso a Internet en Estados Unidos, también es inevitable que el precio del uso de la banda ancha vaya a bajar en los próximos años; la instalación del Data Center de la telco estatal uruguayaya **Antel**, con el que piensa abastecer a todo el Cono Sur, es un paso interesante en este sentido.

La necesidad de los cableoperadores de competir con los OTTs, dentro y fuera de su zona cableada, es otro factor de aceleración del cambio. Hasta ahora han sido escasos los convenios entre sistemas de cable para proveer acceso recíproco, como también existen diferentes modos de acceso para los contenidos de los principales programadores. Esto produce la necesidad de unificar los procedimientos, so pena de seguir perdiendo suscriptores actuales y potenciales a manos de los OTTs. Es un "lujo" que la industria no se puede permitir, y que seguirá agravándose si no exploran los

Evolución de TV paga en los principales mercados de Latinoamérica (2007 - Marzo 2016)



Fuente: Private Advisor Consulting Team

INTX to attract many Latin American operators

Strong attendance by Latin American cable operators is to be expected this year at NCTA's INTX trade show in Boston, and there are a couple of reasons for this. On the one hand, most operations (with the exception of Uruguay, where Internet access is monopolized by State-owned telco **Antel**) are increasingly focused on providing broadband services, while their capacity to add more video channels is curbed both by infrastructure limitations and increasing payments to content providers, due in part to local currency devaluation.

On the other hand, **Netflix** and other OTT's

--including those controlled by the telcos-- are cutting into their growth; while at this time only Brazil is reporting a drop in the pay TV subscriber base, video-related growth has fallen to demographic increase levels (people moving to new housing units) than by straightforward adoption. So, plans drawn a few years ago appear today overly optimistic, and a new course of action is required.

All in all, there is a need both to find new revenue sources and to slash expenses. Virtualization of networks appears still distant for most LatAm players, but they need to at least know the fundamentals of this transformation in order to remain competitive in the future and

be able to join the drive when this appears to be necessary.

Those visiting the show on a regular basis will also keep an eye on the evolution of the innovations introduced in the recent past, and the relative well doing of their providers against their competitors. Comparing the capabilities and pricing of hardware and services offered at INTX opposed to what is now coming from China and other Asian markets is also part of the game, but good customer service and personal relationship may still balance certain price inequalities. Of course, the future remains uncertain.



¿DESEA ELEVAR LA EXPERIENCIA WI-FI?

Ya sabe que los clientes más exigentes de hoy en día quieren un Wi-Fi de alta calidad que escale fácilmente para apoyar a todos los dispositivos que lo requieran. Un rendimiento confiable, sin interrupciones, en sus hogares o comunidad. ¡Y muy rápido también! Lo suficientemente rápido para admitir la visualización de videos con calidad de televisión y la evolución a 4K.

En ARRIS, lo llamamos el Wi-Fi sin límites. Y esta es solo una de las muchas innovaciones que nuestros expertos están desarrollando en conjunto con proveedores de servicios para transmitir el futuro, juntos.

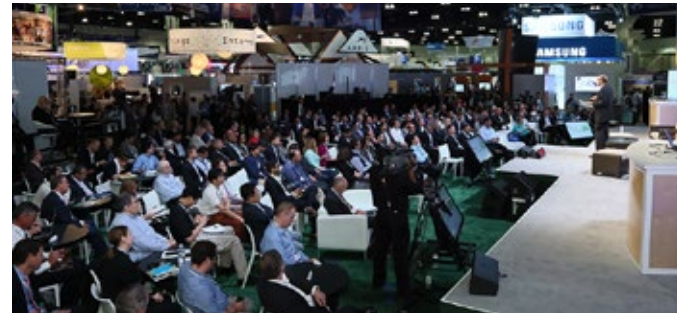


SOMOS WI-FI SIN LÍMITES

Infórmese aquí: www.arris.com/solutions/wi-fi



La ciudad de Boston, EE.UU, será sede de INTX 2016



Todos los años INTX convoca a cientos de operadores de EE.UU.

procedimientos que las MSOs estadounidenses están aplicando para contener el derrame.

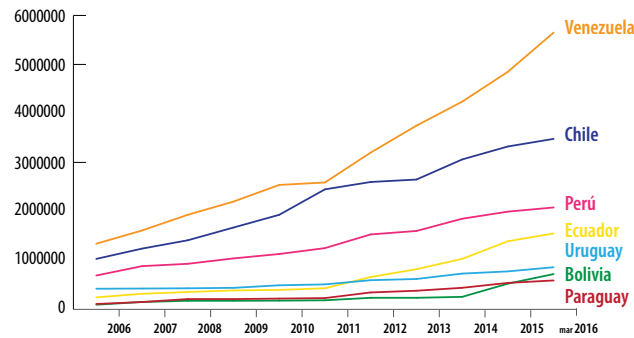
Además de lo anterior, INTX tendrá este año una mayor y más variada oferta de equipos y servicios, por la aparición de empresas que miran a los mercados internacionales con más

atención que en el pasado. Aquí también hay varias causas: por un lado, proveedores de distintas partes del mundo --incluyendo Europa y Asia-- necesitan mantener o aumentar sus ventas a contracorriente de las crisis económicas que se vienen dando desde 2007 a la

fecha. Por otro lado, los proveedores existentes no quieren perder ventas, en términos absolutos, frente a la caída de actividad en Brasil, la reactivación de las importaciones en Argentina, la escasa actividad en Venezuela y signos de alza en México, Colombia y América Central. A esto se suma la creciente importación de productos fabricados en China, cuyos industriales también atraviesan por

un período conflictivo y ven en América Latina mercados que no quieren perder. Finalmente, INTX ofrece a los latinoamericanos una ventaja impagable: ver lo que no está funcionando, además de lo nuevo. Más allá de la experiencia y conocimientos profesionales de los participantes, la exposición evoluciona año a año en función del éxito de algunas empresas y la decadencia de otras. A ojos de buen entendedor, estos cambios son perceptibles sólo cuando se asiste a la feria de manera regular, y se averigua con los técnicos y vendedores de los distintos expositores la situación actual de los proyectos y novedades que promovieron en la feria anterior. También se puede observar, asistiendo asiduamente, el proceso de consolidación que están experimentando los proveedores, más allá de la calidad intrínseca de sus ofrecimientos y que hayan seguido la evolución de la industria y se hayan adecuado a los parámetros de éxito, que también cambian año a año.

Evolución de suscriptores de TV paga en países de Sudamérica (2007 – Marzo 2016)



Fuente: Private Advisor Consulting Team

INTX 2016: general and super sessions

MONDAY, MAY 16

General Sessions

11:00 AM - 12:00 PM
Convention Co-Chairs Welcome
 Pat Esser, President, Cox Communications
 Ken Lowe, Chairman, President & CEO, Scripps Networks Interactive
Keynote: Michael Powell, President & CEO, NCTA
Conversation
Speaker: Brian Roberts, Chairman & CEO, Comcast Corporation

Super Sessions

04:00 PM - 05:00 PM
 "Prime time power: Harnessing the marketing potential of television in a digital world"
Speakers: Braxton Jarratt (Clearleap, an IBM Company), David Kline (Charter Communications), Arlene Manos (AMC Networks), Shane Peros (Google)

Moderator: Ben Tatta (Cablevision Systems Corporation)

TUESDAY, MAY 17

General Session

04:00 PM - 05:00 PM
Welcome: Ken Lowe, Chairman, President & CEO, Scripps Networks Interactive
Conversation
Speaker: John Stankey, CEO, AT&T Entertainment Group
Host: Julia Boorstin, Senior Media & Entertainment Correspondent, CNBC

Super Sessions

11:00 AM - 12:00 PM
 "The communicators: The FCC commissioners on competition, convergence and consumers"
Speakers: Mignon Clyburn (FCC), Michael O'Rielly (FCC), Ajit Pai (FCC), Jessica Rosenworcel (FCC)
Hosts: Lydia Beyoud (Bloomberg

BNA), Peter Slen (C-SPAN)

01:00 PM - 02:00 PM
 "Peak TV performance: Leading network executives on finding and creating breakthrough content"
Speakers: Jennifer Caserta (AMC Networks), Gary Levine (Showtime Networks), Eric Schrier (FX Networks & FX Productions), Brad Siegel (TV One), Carmi Zlotnik (Starz)
Moderator: Mark Robichaux (NewBay Media)

02:30 PM - 03:30 PM
 "Is content really king? Understanding the value of platforms in a crowded video space"
Speakers: Steve Shannon (Roku), Matt Strauss (Comcast Cable)

WEDNESDAY, MAY 18

General Session

12:00 PM - 01:00 PM
Welcome: Pat Esser, President, Cox

Communications
Conversation
Speaker: Tom Wheeler, Chairman, FCC
Re-imagining Roots for a New Generation
Speaker: LeVar Burton, Actor and Co-Executive Producer, Roots on history
Host: Harold Ford, Jr., Former U.S. Representative Harold Ford, Jr.

Super Session

09:30 AM - 10:30 AM
 "Nurturing ideas, sparking innovation: cto's on the transformation from chaos to opportunity"
Speakers: Darcy Antonellis (Vubiquity), Kevin Hart (Cox Communications), John Honeycutt (Discovery Communications), Steve Shannon (Roku), Tony Werner (Comcast Cable)
Moderator: Gene Reznik (Accenture)

DW se transmite desde el satélite SES 3 para Estados Unidos

En inglés y en HD

Deutsche Welle (DW) anunció el lanzamiento de su señal internacional **DW**, en inglés y en alta definición (HD), a través del satélite SES 3, desde el 1 de mayo para Estados Unidos.

Los suscriptores podrán ver desde mayo la nueva programación de la señal alemana, destacando *The German Saga* (La saga alemana), la sexta parte de esta serie documental en la que el historiador **Christopher Clark** devela el entramado cultural en la historia de Alemania.

Desde el 7 mayo, DW emite *New Travel Guide* (Nueva guía de viaje), la primera edición del programa de turismo que recorre los lugares más imponentes de Alemania, incluyendo las calles de Berlín y regiones imponentes. Otro ciclo que se emite desde mayo en la señal de DW es *Architecture and Migration* (Arquitectura y migración), un reportaje desde la Bial de Arquitectura de Venecia.

Hacia finales de mayo, presentará el documental *Football made in Germany* (Fútbol

hecho en Alemania), que indaga en la historia que desembocó en el triunfo de ese país en el Mundial de Fútbol Brasil 2014.

En otro programa de este mes, la señal presenta la competencia de música Eurovision Song Contest, que este año se realiza en Suecia y busca la mejor canción de Europa en su 61° edición. Por último, estrena el documental *Burden of Peace*, centrada en la vida de la activista de derechos humanos, Claudia Paz y Paz.



Sylvia Viljoen y Andrea Hugemann en Natpe



Alemania, campeón del Mundial de Fútbol Brasil 2014



Christopher Clark, anfitrión de *The German Saga*

Costo-Eficiente CODIFICACIÓN MULTICANALES

Múltiples Entradas / Salidas QAM e IP / SD/HD

DigiVu II MICRO

Características Principales:

- Precio Competitivo Con la Mejor Calidad de Video en su Clase
- Entradas HD/SD-SDI, CVBS, HDMI™, VGA, Componente
- MPEG-2/H.264, SD/HD y Perfil de Codificación de Salida Múltiple
- Gestión & Monitoreo Centralizado de Múltiples Unidades con el VMS Element Manager
- Posee Opción de Integrar Tecnologías de **Zx Feeder®** o **VideoFlow DVP** para una Entrega Óptima y Confiable de Video Sobre Internet

ATX

+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com www.2.atxnetworks.com/Pren_DV216

Primera edición de Bolivia Media Show, en Santa Cruz de la Sierra

Con organización de Grupo Isos



Con organización de **Grupo Isos**, la ciudad de Santa Cruz de la Sierra será sede, el 24 y 25 de mayo, de **Bolivia Media Show**, la nueva expo convención de TV paga que convocará a

cableoperadores locales y regionales en el marco del crecimiento sostenido que ha experimentado este mercado en los últimos años.

La parte académica tocará diferentes temas, incluyendo un panel sobre las nuevas tendencias de distribución y consumo de contenidos, con la participación de Carlos Hullet, CEO de Vivo Play de Venezuela, Gonzalo Hita, gerente comercial de Cablevisión de Argentina, Fidela Navarro, directora de canales de TV paga de Azteca (México), y representantes de Fox y Turner, con moderación de Humberto García, secretario general de Tepal.

El centro de estudios **Certal** tendrá prota-



gonismo con varias conferencias y seminarios. El primero tratará la convergencia tecnológica y su consecuencia en el mercado. Participarán Álvaro García Lineras, VP del Estado Plurinacional de Bolivia, Marianella Paco Durán, ministro de comunicaciones de Bolivia, Marko Machicao, ministro de cultura de Bolivia, Carlos Flanagan, embajador de Uruguay en Bolivia, Oscar Coca Antezana, gerente general de Entel Bolivia, María Soto, de Grupo Isos, Carmelo Ruggilo, presidente del directorio de Certal, Pablo Scotellaro, presidente del Grupo U de Uruguay, Humberto García, secretario general de Tepal, y Sergio Veiga, SVP & gerente general para Argentina, Uruguay & Chile de Fox.

Otra de las conferencias de Certal se centrará en "El desafío de las telecomunicaciones en América Latina", con representantes del gobierno uruguayo, Iván Zambrana, director de la Agencia Boliviana Espacial, David Ocampo, ministro de la Senatics de Paraguay, Marco Enríquez-Ominami, presidente del PRO de Chile, Daniel Fuentes, VP de Antel, Uruguay.

Moderador: Pablo Scotellaro, Presidente del Grupo U, Uruguay.

Piratería, regulación e informalidad en TV paga son más temas que esta entidad auspiciará en otro panel, que contará con Sergio Piris, gerente de asuntos legales y



María Soto, presidente de Grupo Isos

clandestinidad de Cablevisión, Nicolás Pérez, jefe legal corporativo de VTR de Chile, Sergio Veiga, presidente de CAPPSSA de Argentina, César Borht, de la ATT de Bolivia, todo con moderación de Luis C. Endara III, Presidente de CERTAL Panamá.

Por último, en la tarde del miércoles, los ingenieros Juan García Bisch, de Gigared de Argentina, y Fabio Baudo, representante regional de Handan BroadInfoCom de Uruguay, conducirán un workshop técnico sobre FTTH y sus beneficios para los operadores.





Tenemos LA SOLUCIÓN

Con SCORD usted podrá:

SCORD

SOFTWARE

Reducir • Optimizar • Gestionar

SOFTWARE DE GESTIÓN PARA EMPRESAS CABLEOPERADORAS

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

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

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

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

Teléfono: +51 1 637 5977 - Celular: +51 968 005 005 / +51 968 654 142

informes@4masbusiness.com - www.4masbusiness.com





SOLUCIONES PARA TV PAGA



Nuestros clientes lo confirman

¿Qué esperas para expandir tu negocio?



DTH

TV SATELITAL CON TU MARCA

TV SATELITAL MAYORISTA PARA LATINOAMÉRICA

DTH con tu propia marca.

CAS con seguridad avanzada.

Más de 200 canales (SD / HD).



RACKTV

MULTIRECEPTOR DE CANALES

SOLUCIÓN PARA CABLE OPERADORES

Aumenta tu oferta con más de 80 canales SD y HD.

Sin invertir en costosos IRD.

No requiere Capex.

Por tan sólo un pequeño cargo fijo mensual.

Contáctanos: mayorista@tuves.com (+56 2) 2756 5501 tuves.net

Visítanos en BOLIVIA MEDIA SHOW - 26 Y 27 DE MAYO Stand #17-18. Santa Cruz

SOLICITA TU ASESORÍA GRATUITA

mayorista@tuves.com

TuVes HD suma señales HD a su plataforma

Estará en Bolivia Media Show

TuVes HD aumentó el número de señales HD en su grilla de programación, que desde abril pasado están disponibles en las operaciones propias de Chile y Bolivia, y se espera que en los próximos meses también se puedan subir a las operaciones de marca blanca.

Varios han sido los progresos en el servicio e infraestructura que ha realizado TuVes HD en los últimos meses. A comienzos del 2016, se consolidó parte del crecimiento con el cambio de satélite al nuevo **Telstar 12 Vantage** que, dentro de sus múltiples características, permitió obtener una mayor capacidad de canales SD

y HD, además de un considerable aumento en la potencia, lo que se traduce en mejor performance del servicio ante las inclemencias del tiempo, especialmente lluvias.

En abril, fortaleciendo lo anterior, la multinacional realizó un importante enriquecimiento en su parrilla, aumentando 13 señales, 12 de éstas en alta definición, a sus ya más de 100 señales.

Dentro de las novedades que tendrá el operador para el 2016, destaca una serie de workshops que se realizarán en el mercado latinoamericano con foco en los pequeños y medianos cableoperadores, actividad que



Konrad Burchardt

empezó en Chile en abril. Pese a lo reciente del lanzamiento del producto *Rack TV*, el equipo de profesionales del área mayorista ya ha marcado tendencia en el mercado de los cableoperadores latinoamericanos, debido a que permite incorporar diferentes paquetes de señales sin tener que invertir en costosos IRDs, posibilita incrementar la oferta comercial a un bajo costo mensual y sin inversión, no requiere cargo por puesta en marcha, permite aumentar una gran cantidad de canales SD y HD.




WWW.MAXMEDIASA.CO

TENEMOS LOS MEJORES CANALES TEMÁTICOS







VENTAS

Liliana Pérez
 ventas@maxmediasa.com
 (57-1) 6514900 Ext 704 - Cel: 3176673558 - 3214430368
 Cra. 46 No. 94 - 18 Bogotá - Colombia

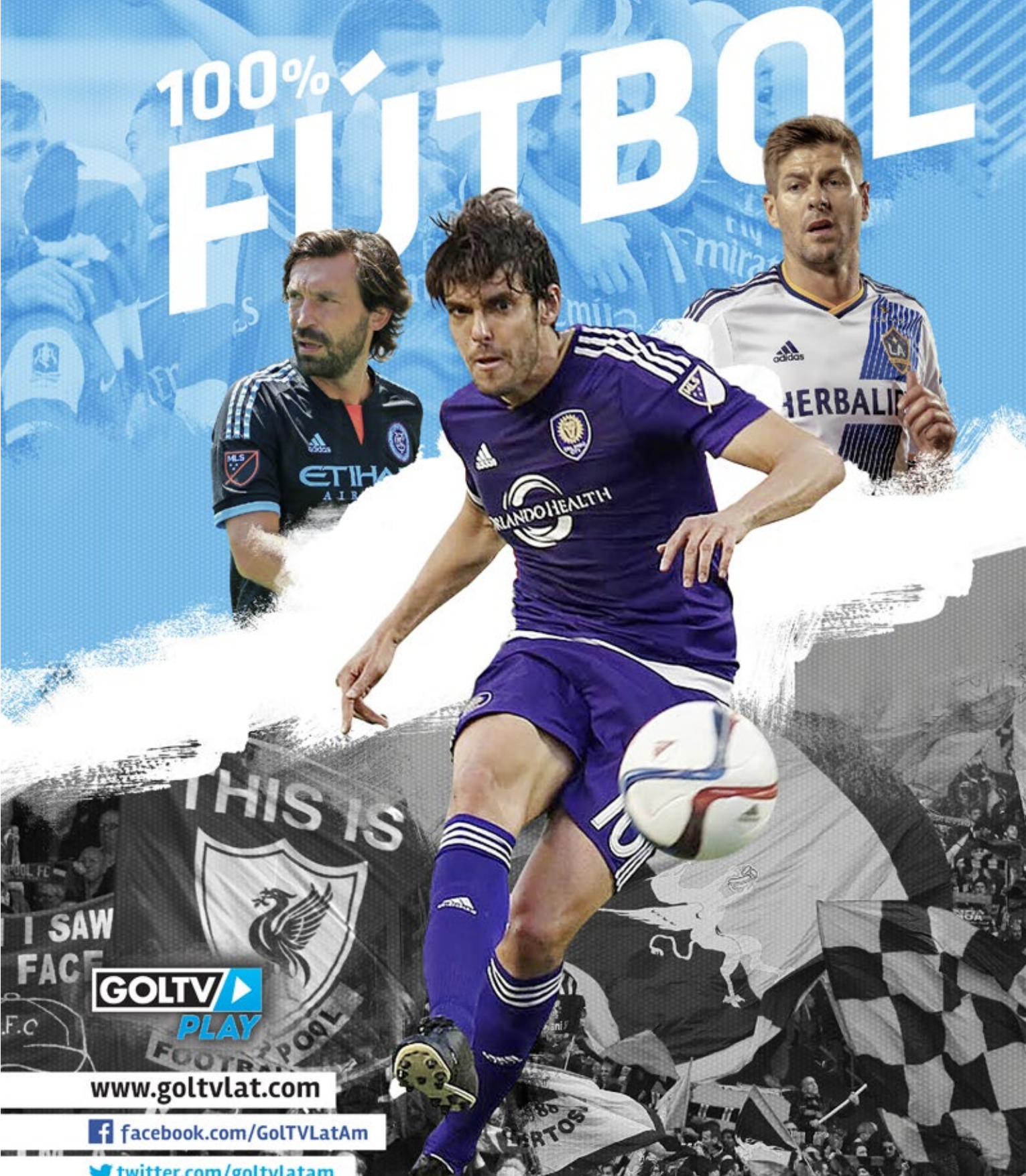
PARÁMETROS TÉCNICOS

SATELITE: SES-6 50.5W
 FRECUENCIA DOWNLINK: 3915.0
 POLARIDAD DOWNLINK: CIRCULAR IZQUIERDA (VL)
 DVB 52 BPSK FEC 2/3
 SYMBOL RATE (MBAUDS): 5830
 PILOT: ON





FIÚTBOL



GOLTV PLAY

www.goltvlat.com

facebook.com/GolTVLatAm

twitter.com/goltvlatam

APTC 2016: Perú, un mercado de oportunidades

500 visitantes en la VIII Cumbre de Lima

La **Asociación Peruana de Televisión por Cable (APTC)** realizó su octava Cumbre el 27 y 28 de abril, con un resultado a la altura de las expectativas; 500 visitantes, en su mayoría cableoperadores de Perú, Ecuador y Bolivia, recorrieron los 54 stands de empresas nacionales e internacionales en las instalaciones del Sheraton Hotel & Convention Center de Lima.

La vuelta a la capital, después de seis ediciones en diferentes regiones del país, fue un éxito en convocatoria y en cantidad de expositores -seis más que el año anterior-, lo que sin dudas hará difícil la elección del destino para el próximo año por parte de los socios de la entidad. La Cumbre peruana ya se ha convertido en una convención obligada tanto para los cableoperadores medianos y pequeños que buscan dar un salto en su negocio mejorando la oferta de servicios, como para los proveedores de tecnología y programación que quieren crecer en el mercado andino.

Durante la inauguración y en su nuevo cargo como presidente de la APTC, **Demóstenes Terrones**, gerente general de **Best Cable**, dijo: 'Requerimos un cambio fundamental del sistema analógico al digital, y poder dar Internet a través de nuestras redes, porque todo indica que los contenidos se verán cada vez más en la web'. Esto, ante la presencia de autoridades invitadas, incluyendo el presidente de **Osiptel**, **Gonzalo Ruiz Díaz**, **José Oviden Martínez**, director ejecutivo de **Inictel** (instituto de capacitación en telecomunicaciones), y otros miembros de la APTC, como **Jorge Zamora** y **Hugo Chang**.

Lorenzo Orrego Luna, del Ministerio de Transporte y Telecomunicaciones (MTC) de Perú, habló sobre las medidas que realiza el organismo estatal para mejorar el control y la lucha de la piratería en el cable y la radio. Habló de 'semi informalidad' y de 'informalidad total', en ambos casos creció de manera acelerada pasando del 45,6% en 2013 a casi el 50% del

total de conexiones de TV por cable en 2014.

Azteca Comunicaciones Perú dio una charla el segundo día, a cargo de **Sean Gallagher Arrarte**, director comercial y de servicios de la empresa que, tras ganar la licitación del Estado, se encargó del despliegue

de fibra óptica en todo el territorio, dando nuevas oportunidades al mercado de cableoperadores. En 17 meses, concretó la instalación de 13.500 km de fibra, repartidos en 322 nodos que permitieron llegar a 24 regiones. 'La red dorsal fue creada para que las empresas pequeñas pudieran llegar con más servicios de telecomunicaciones a la población. No hay antenas, es pura fibra', remarcó el ejecutivo y adelantó que el proyecto estará concretado el 16 de junio de este año.

En cuanto a las conferencias técnicas, se destacaron las auspiciadas por **Scientific Satellite**, con el ingeniero **Tomás Delgado**, que expuso sobre redes HFC para DOCSIS 3.0 y 3.1, redes de fibra a la casa, y red coaxial con EPON y EoC; **Kroton**, que llevó a varios técnicos para capacitar sobre fibra óptica, ISDB-T; y **Pico Digital**, representada por **Damián Naguiner** que sorprendió a los operadores con una propuesta para digitalizarse sin grandes inversiones, a partir de una red bidireccional y de la adquisición de un CMTS y un sistema de aprovisionamiento, que no requiere ni siquiera un mínimo de cajas.

La muestra comercial

Marcelo Bresca, gerente regional de ventas de **Televisa Networks**, tuvo protagonismo en la apertura de la feria, donde el presidente de la APTC le cedió el honor del corte de cinta. La programadora y distribuidora de señales lleva 16



Jorge Zamora, Ovidio Rueda, Demóstenes Terrones y su esposa, Mavela Quispe, Antero Flores Aráoz, ex candidato a la presidencia de Perú, y Hugo Chang



Marcelo Bresca, de Televisa Networks, cortó la cinta inaugural junto al presidente de APTC, Demóstenes Terrones

años recorriendo toda la región, con especial foco en el mercado peruano. 'No nos equivocamos; hemos trabajado muy duro para desarrollar una relación con cada uno de los actores de este país para que el negocio siga creciendo', dijo Bresca. La empresa acababa de cerrar un acuerdo con la entidad para la distribución del canal **Unicable**.

El equipo de cinco personas de **MIC**, liderado por **Katya Sagastizabal** y **Patricia Uribe** en marketing, tuvo un colorido stand. Uribe destacó el éxito de **Star**, el canal internacional de **RTVE** de España que ya confirmó su salida en **TV Cable** de Ecuador y que avanza las negociaciones con **Cotas** de Bolivia. **Inti** también tiene buenas ventas, como el segundo canal con más fuerza de la distribuidora.

Jorge Gutiérrez, de **AZ TV de Paga**, dijo: 'Perú es un mercado de oportunidad, como toda la zona andina para nosotros'. La empresa evaluaba estar también en Bolivia Media Show



Henry Okumura, de Econocable; con Fernando Peña y Jesús Angulo, de Cable Visión, Mario Molins y Fernando Figueroa, de HBO



Rosa Carrasco junto al equipo de ingenieros de Scientific Satellite



Ignacio Guido, de Scripps Networks, con Jesús Angulo, Fernando Peña, Carlos Angulo y Juan Isuiza (der.) de Cable Visión, y Gerardo Daglio, de Playboy TV Latin America & Iberia

blim

SERÁ TU MEJOR ALIADO EN EL NEGOCIO DE VOD



- ▶ MILES DE HORAS DEL MEJOR ENTRETENIMIENTO INTERNACIONAL
- ▶ MÁS DE 23 SERIES ORIGINALES Y EXCLUSIVAS
- ▶ TELENOVELAS
- ▶ CINE INTERNACIONAL
- ▶ NUEVO CINE MEXICANO Y MUCHO MÁS...



Oficinas / Headquarters:
FERNANDO MUNIZ BETANCOURT
 fmunizb@televisa.com.mx
 (52) (55) 5261 3215 y 04

Disponible en toda la región a través de web

blim.com



©D.R. © Mountrigi Management Group, LTD, 2016



Mauro Zamora, de Telecable Paita y APTC; con Damián Naguimer y Hugo Valenzuela, de Pico Digital; y José Orgaz Zavaleta, de Cablevisión Bolivia

este mes. Agregó que la estrategia para crecer en Perú es ofrecer condiciones y precios flexibles para los operadores. Remarcó el cumplimiento de las expectativas proyectadas para este año, siempre de la mano de **Hortensia Espitaleta** que con **Signal** mantiene la representación de los canales de TV paga de **Azteca** en esta región.

Otra programadora que se mostró satisfecha con la concurrencia de la muestra, fue **Global Media**, representada por **Piedad Martínez**. Como es habitual, buena recepción tuvieron las señales de contenido religioso como la católica **EWTN** con la cobertura de toda la agenda del **Papa Francisco**. También tuvieron su stand **María Visión**, y **Bethel**, que se hace más conocida por su fuerte presencia en los eventos de Latinoamérica.

Entre las empresas internacionales, estuvieron también **AMC Networks**, **TyC Sports**, **ESPN/**

Disney, **Viacom**, **Fox Networks Group**, **NHK**, **EWTN**, **Telefe** y más a nivel regional, **Max Media**, **Alterna TV**, **María Visión** y **BiT**, con canales como **Sun Channel**, **Mi Cinema** o **Fun Box**.

Tecnología

Fue importante la presencia de **Ralph Messina**, la nueva incorporación de **Datavideo** luego de nueve años en **Newtek**. La marca estuvo en Perú junto a su distribuidor **Avsys** presentando el **KMU-100**, que ganó el premio de la revista **TV Technology** en Las Vegas. **Latinoamericana TCA** destacó la solución **Phantom**, que permite al operador el gerenciamiento en sistemas EoC y GPON de forma rápida y segura de sus abonados.

Empresas como **Telefónica del Perú** o **Bitel** señalaron las ventajas de sus redes de fibra óptica en arrendamiento para los cableoperadores. Y otras como **Interlink** destacaron soluciones



Manuel Valencia, de NGN-Valcom Perú, junto al equipo de Cotel de Bolivia: Nelson Uruchi, Eracilio Rojas, Delio Pérez, María Eugenia Sánchez y René Chambi

para FTTH, en este caso **Fiberlink**, una plataforma triple play unificada e integral para redes PON con soporte de servicios CATV overlay e IPTV. **Capex** de Argentina estuvo presente con un stand, liderado por **Pilar Orge**, de cara a la Expo que tendrá lugar del 26 al 28 de octubre en Buenos Aires.

Fyco tuvo como novedad la representación de **Perfect Vision** para toda Latinoamérica, lo que le permitió enriquecer su catálogo y la calidad de sus productos. **Luis Ramírez**, gerente general para Perú, remarcó el gran año de la empresa a nivel financiero y de gestión, que le valió la inclusión dentro de las 10.000 empresas peruanas de clase mundial por parte de la entidad nacional de recaudación de impuestos, **Sunat**.

Para el próximo año se espera volver a superar el nivel de convocatoria y que más empresas se animen al mercado peruano que tanto tiene para crecer.



Alessandro Escamilo, Carlos Chilingano, Isabel Arone y Ananias Escamilo, de Visión Perú



INTEGRANDO TECNOLOGÍAS A SU MEDIDA.



Plataforma Óptica Modular de hasta 10 transmisores ópticos 1310 rackeable. Otros módulos: - TX 1550 - EDFA - RX reversa

Receptor Óptico 2 y 4 vías con retorno

Otros componentes de fibra óptica.



STB - HDBX lite310 MPEG4 HD

STB Hybrid - HDBX smart plus - DVB-C / ISDB-T - MPEG4 HD + Android + IPTV + apps



ESTOS SON ALGUNOS DE NUESTROS PRODUCTOS EN TV DIGITAL:

- CAS Comunicate y smart card
- Encoders 1x1 / 4x1 / 8x1 con salida ASI/SDI/IP; SD/HD; MPEG-2/MPEG-4 AVC
- Multiplexores 8x2 / 16x2
- Trans codificadores SD/HD
- Trans moduladores DVB-C/S/T a QAM/QPSK/COFDM
- Moduladores QAM / IPQAM 3/12/24 RF Carriers
- IP Gateay 1x1/8x2 (TX y RX)
- Scramblers
- MultiPlataformas (encoder-modulador, scrambler-multiplexor y modulador)



Multiplataforma IP DVB Modulación, Scrambling y Multiplexación. Soporta hasta 24 portadoras QAM (8 por cada modulo)



EOC / GPON

Nuestros Servicios:

- Soporte Técnico Online
- Centro de desarrollo y testeo
- Proyectos a Medida
- Cursos Técnicos y Workshop
- Logística y comercio exterior.



TENEMOS LA OFERTA MÁS VARIADA DE SEÑALES DE TELEVISIÓN POR CABLE

CONTÁCTANOS:



Solicite mas información de estos y otros productos en nuestro correo - info@netkla.com

visitenos www.netkla.com



Marco Silva, de Arj y Luciano Tostes Rolim, de Deviser



Leonardo Rodríguez y todo el equipo de Latinoamericana TCA



David Peredo, de Wobi, y José Chevarría, de Cable Video Perú



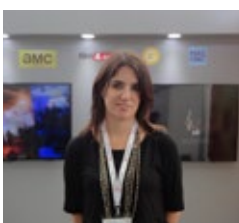
Ibbette Garcilazo, Patricia Uribe, Katya Sagastizabal, Karen Carrillo y Fiorella Alpiste, de MIC



Tomás Delgado, ingeniero contratado por Scientific Satellite



Alejandro Rodríguez y Juan Molezun, de Televés



Florencia Goenaghan, de AMC International Latin America



Carmen Molinari, de PayTV Solutions, con Adriana Alfaro y Andrés Sánchez, de Viacom



Jaime Rey, de Perfect Vision, junto a Luis Ramírez y todo el equipo de Fyco



Piedad Martínez, de Global Media



Juan Toth, de TyC Sports



Leonardo Pinto, de Alterna TV



Manuel Fernández Daza y Alejandro González, de Telefónica del Perú



Demóstenes Terrones junto al equipo de Best Cable



Pilar Orge Sánchez, de Caper



Jorge Gutiérrez, de AZ TV de Paga, y Hortensia Espitaleta, de Signal



Lizardo Tello, de Avsys, y Ralph Messana, de Datavideo



Ariel Katz, de Telefe



Ana Fang y Gonzalo Villamar, de Fox Networks Group

TECNOLOGÍA

Net-K presentó software de integración con Cablessoft en Perú

Net-K estuvo en la Cumbre APTC de Lima, representada por **Mauro García**, enfatizando la alianza para su software de integración con **Cablessoft**, que en Perú contó con la presencia de **Claudio Saba** y **Elena Russo**, todos en el mismo stand del Sheraton Convention Center.

La empresa también representa a **CTI Communicate** y tiene un acuerdo con Axor, la empresa de **Miguel Ángel Martínez** que tomó la representación de **Beenius**, una marca de Prensario Internacional

Eslovenia que suma a su equipamiento el software de desarrollo propio que podrá enfocarse en Latinoamérica. Consiguen así una plataforma de gestión de televisión, OTT y hasta híbrido adaptado a la necesidad de cada cliente. Se trata de una solución completa multiplataforma y tienen la chance de dar un soporte regional en todas las pantallas. Puede ser tanto una red cerrada como abierta con muchas aplicaciones e incluir dispositivos móviles Apple o Android.



Mauro García, de Net-K, con Elena Russo y Claudio Saba, de Cablessoft

SIGNAL TV
Representates de Señales de Televisión por Cable

NOVELAS
REALITYS
NOTICIAS
DEPORTES

ENTRE
TENIMI
ENTO

CUESTIÓN DE
TIEMPO

THE JONESES

KNIGHT RIDER

EL ÚLTIMO GRAN MAGO

CINE Y SERIES

VARIEDADES
ESTILO DE VIDA
NOTICIAS

MÚSICA
VIAJES
CAMPO

YOGA
BIENESTAR
AVENTURA

www.signaltve.com
Av. 15 No. 104 - 30 01 506 Bogotá, Colombia • PBX COL: (571) 6113907 Ext. 108
Cel: (57) 3124488536 • PBX VEN: (58) 212 770 8390

Signaltv f signaltve t

Punta Show 2016: Foco en los contenidos y nuevas plataformas

En el Hotel Conrad de Punta del Este se realizó la edición 2016 de Punta Show, la conferencia de TV paga que este año se ha abierto también a la producción y distribución de contenidos por Internet.

La inauguración oficial de la exposición contó con la participación de directivos de la industria, funcionarios municipales y gubernamentales y las palabras de **María del Carmen Soto**, presidente de **Grupo Isos**, agradeciendo la colaboración de empresas y entidades para la realización de la 13ª reunión de la industria, en una instancia de convergencia donde la televisión y las plataformas digitales están produciendo una creciente demanda de contenidos locales y animando a una mayor cantidad de emprendedores a generar contenidos, para uso local y a veces internacional.

El evento anticipó la perspectiva de una nueva Ley de Medios para Uruguay, ante las objeciones constitucionales sufridas por la Ley de Servicios de Comunicación Audiovisual promulgada durante el gobierno del presidente **José Mujica** y que no ha sido reglamentada por el gobierno de **Tabaré Vazquez**. Esta situación, sumada a la cancelación de las licencias de dos señales digitales asignadas por el gobierno anterior porque no cumplieron con los plazos fijados para la salida al mercado, ha contribuido a generar un clima de incertidumbre en lo que hace a la televisión de aire y que, si bien no alcanza a la TV paga, puede tener consecuencias en términos de formación de grupos de interés, al volver a estar en juego la arquitectura del sistema cuando se llegue nuevamente a la digitalización y la eventual apertura de nuevos canales.

En el marco de Punta Show, se firmó un convenio entre la entidad de cableoperadores, **CUTA**, y **Antel** para el intercambio de contenidos audiovisuales, otro entre **CUTA** y **France 24**, y el anuncio de la incorporación de **Daniel Brun**, hasta ahora directivo de televisión abierta en Uruguay, a **Fox Networks Group**, como gerente de ventas publicitarias.

Por su parte, **Certal** realizó una serie de sesiones sobre temas relacionados con los derechos intelectuales, la libertad de expresión y la lucha contra la piratería, anunciándose a la vez las próximas actividades a realizarse en paralelo con Bolivia Media Show, en Santa Cruz de la Prensario Internacional

Sierra, con Asunción Media Show en agosto y con Chile Media Show en noviembre próximos.

Conferencias

María Noel Domínguez, editora de **Canal M**, y **Pablo Arriola**, director de **Pop TV**, fueron los panelistas de la primera sesión, moderada por el fundador de **PRENSARIO**, **Miguel Smirnoff**. Describieron las modalidades de trabajo de ambas señales; en el caso de Canal M, es la señal del portal **Montevideo.com.uy**, en tanto **Pop TV** viene participando desde hace varios años en Natpe Miami, y Mipcom Cannes y sigue trabajando activamente en la venta de contenidos para el exterior. Como condiciones para la venta a otros mercados, Arriola señaló la conveniencia de que sean 'de interés general, no localistas y atemporales'.

Domínguez señaló que en el caso de Canal M, al funcionar como 'una pata' del portal de Internet, no se ha considerado aún salir a los mercados internacionales y la problemática pasa por la necesidad de monetizar los contenidos a través de PNTs (branding, publicidad no tradicional) y el interés en utilizar contenidos producidos externamente, pero que a la vez plantean la necesidad de ser adaptados a lo que mejores resultados ofrece, con el inconveniente de que en estos casos no se pueden filmar tomas adicionales.

Jorge Suárez, de **Antel**, dio una presentación donde reseñó lo que la telco estatal ha invertido en conectividad en los últimos años, lo que ha resultado en una posición privilegiada frente a otros países de la región y muy competitiva a nivel mundial, de acuerdo a **Netflix**.

Otra de las iniciativas es el **Antel Arena**, espacio para generar contenidos con el cual se podrán generar producciones de todo tipo, y la empresa estatal también se ha involucrado en la construcción de un cable submarino y un data center a inaugurarse en breve. 'Estamos también muy cerca de los cableoperadores' y se han desarrollado **VeraTV**, desde donde los usuarios pueden descargar contenidos y **VeraMás**, con eventos que estarán disponibles a través de los cableoperadores. Antel ha habilitado la distribución de contenidos, con una plataforma CDN y la posibilidad de utilizar la señal que un interesado haya generado: 'integramos funcionalidades'.



María Soto encabezó la inauguración de Punta Show 2016



Walter Burzaco, de ATVC Argentina, y María del Carmen Soto, presidenta del Grupo Isos



Pablo Scotellaro, presidente de Certal

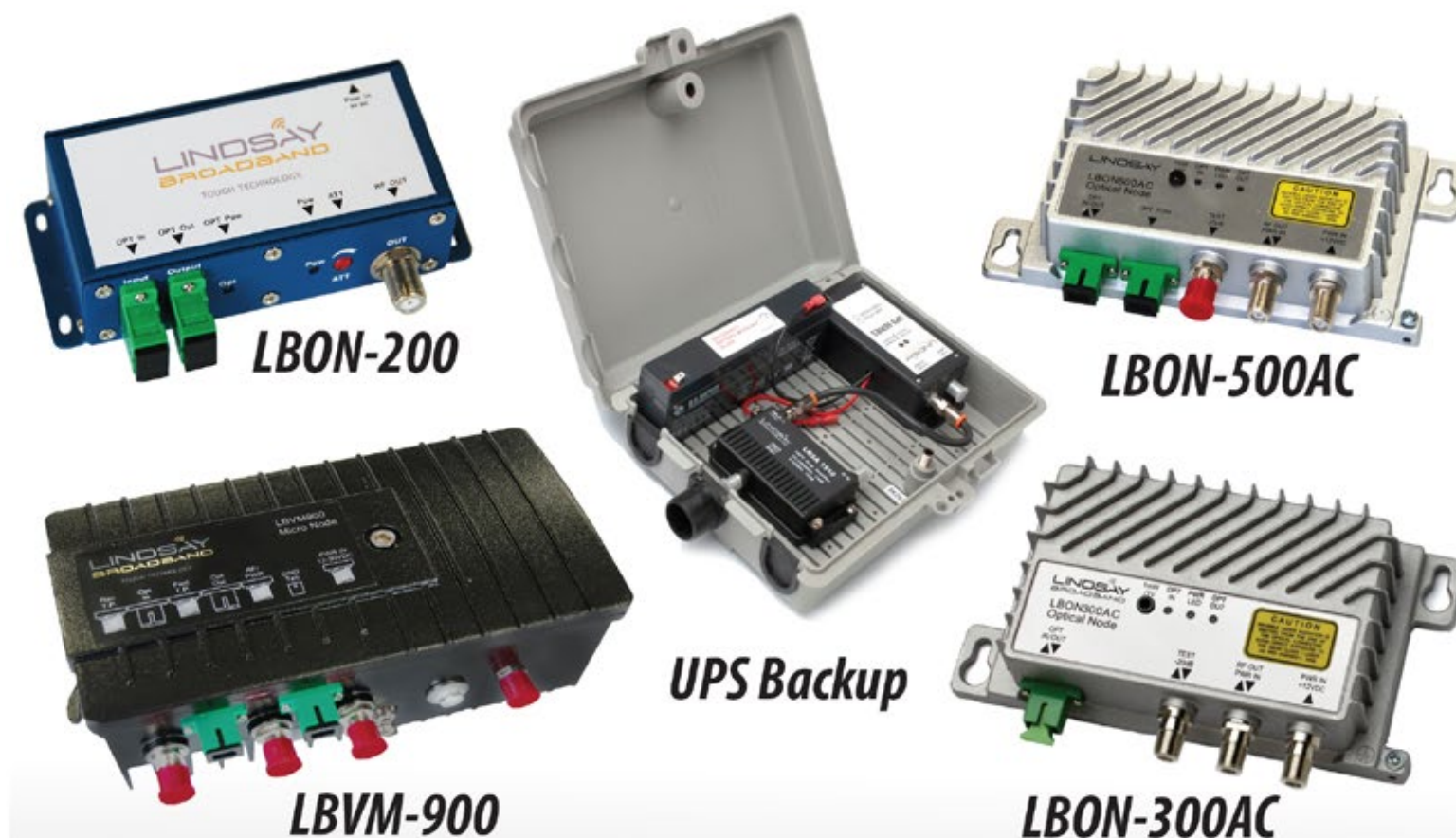


Olivier Mortier, Washington Mello y Hugo Castiglioni celebraron el acuerdo entre France 24 y CUTA



Daniel Brun y Hernán Insausti de Fox

Alto Rendimiento, Confiabilidad, Flexibilidad



La familia de nodos ópticos para interiores de Lindsay Broadband ha sido diseñada para cumplir los requerimientos de redes HFC y arquitecturas RFoG permitiendo el crecimiento a redes FTTH. Desde nuestros nodos para suscriptores (ONU's) con puertos de paso directo 1G / 10G PON hasta las soluciones para múltiples usuarios residenciales (MDU), incluyendo nuestros nodos compactos únicamente receptores para aplicaciones FTTP. Todas nuestras soluciones están disponibles para los diferentes rangos de frecuencia, 45/54MHz, 65/85 MHz, 85/102MHz y con respaldo de energía con baterías (UPS).

Cumpliendo todos los estándares y con la robustez de *Lindsay*.
Soluciones Robustas inalámbricas, ópticas y de RF



www.lindsaybroadbandinc.com

2035-2 Fisher Dr. Peterborough, ON K9J 6X6 • 1.705.742.1350

Gonzalo Sobral de **Idatha** disertó más tarde sobre la interacción de las redes sociales y los contenidos de TV: 'nosotros podemos llegar a saber, a través de las redes sociales, las opiniones y los sentimientos de las personas en Internet, por ejemplo para combinar una base de usuarios con los sentimientos de esos usuarios'. En el caso de los contenidos, un caso muy estudiado es *House Of Cards*, de Netflix, y Sobral lo contrastó con la estrategia de **Amazon**, que encaró su lanzamiento en video de otra manera. Netflix analizó los datos ya obtenidos sobre los profesionales y géneros y de allí llegó a esta producción. *Game Of Thrones* también utiliza los datos de usuarios para avanzar en el argumento: uno de los hallazgos es que al público le gustan los personajes crueles. La española *El Ministerio Del Tiempo* también utiliza los datos acerca de los datos sobre esta serie donde tres protagonistas viajan a través de hechos históricos, y una plataforma transmedia con las diversas redes sociales.

Javier Lames, de **Network Broadcast**, ofreció una presentación sobre servicios valor agregado en plataformas multipantalla, con la descripción de los elementos y software necesarios para conservar al usuario de un entorno fijado, sin salir de la interfaz para poder registrar toda su información en la base de datos y aportando incentivos al T-Commerce, la venta de productos



Pablo Arriola, Maria Noel Domínguez y Miguel Smirnoff, fundador de Prensario, participaron de la primera sesión de Punta Show



Andrés Tolosa, presidente de Antel, y Washington Mello, presidente de CUTA, firmaron un acuerdo estratégico entre ambas organizaciones



Ing. Jorge Suárez de Antel



Gabriel Sobral, de Idatha

a través de la televisión. Esto permite unificar televisión lineal y redes sociales, con información actualizada sobre preferencias en ese momento a efectos de poder efectuar recomendaciones.

En la segunda jornada, **CUTA** realizó dos talleres, sobre *Mejoras Prácticas de Producción Audiovisual para canales locales de cable*, a cargo del **Ing. Fabio Baudo**, y *Studio9: Cómo operar un canal de calidad y bajo presupuesto*, a cargo del **Ing. José Conti**. Posteriormente se realizó una sesión sobre *Producción Local de Contenidos y Los nuevos Desafíos para la Televisión*, con la participación de **Iván Solarich**, director cultural y de programación de **Canal U**, **Andrés Rodríguez**, de **TVCiudad**, y **Lucía Fernández**, de **Antídoto Films**, con moderación de **Michel Visillac**, publicista y asesor de comunicación local.

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.

Visitanos en el stand n°14 en Bolivia Media Show.

TyC Sports



Instalado en una superficie de aproximadamente 4.500 m2 en un edificio propio, con fácil acceso a las principales vías de São Paulo, ARJ compañía opera con una "JUSTO A TIEMPO" sistema de distribución para sus más de 900 elementos catalogados. Administración en fideicomiso de sus materiales de trabajo que tiene más de 20 años de conocimiento del tema y reciben un servicio personalizado.

Distribuimos productos para FTTH, HFC, Telefonía e Internet, incluyendo: cable de fibra óptica, cajas de empalmes ópticos, fuentes de alimentación, la energía, el hardware para el apoyo de las redes aéreas y subterráneas, cuerdas, conectores, materiales para el aislamiento y puesta a tierra, "las líneas de derivación", materiales para el cableado interior de los edificios, conexiones de suscriptores, accesorios, herramientas y los instrumentos para la construcción de las redes y los materiales para la señalización y la seguridad.

Ponemos a su disposición nuestro departamento técnico y comercial para cualquier consulta.



ARJ Company Ass. Com. Imp. Exp. Ltda
Rua Marcelino Antonio Dutra, 261 - Jabaquara
Cep: 04334-160 - São Paulo - Brasil
Tel: +55 11 2193-9288

ARJ Company USA
6030 NW 59 AVE # 407
Doral - Florida 33178
786 616-7619

www.arjcompany.com

Tecné Chile 2016: “Tecnologías que revolucionan contenidos”

Primer evento de broadcasting de Latinoamérica después de NAB

Del 23 al 25 de mayo, tendrá lugar en el Centro Cultural Estación Mapocho de Santiago de Chile, la octava edición de **Tecné** bajo el lema “Tecnologías que revolucionan contenidos”. La convención se enfoca en el mercado Broadcast de Chile y es el primero después de la NAB que tuvo lugar Las Vegas en Abril.

Este año, el show tendrá más de 80 expositores, seminarios de contenido, debates, con la participación nacional e internacional de la industria creativa, de los medios de comunicación y el mundo académico, incluyendo 11 escuelas de comunicación.

Alejandro Wilson, director general de Tecné, dijo: ‘Esta edición se centrará en el nuevo y complejo contexto que vive el medio a nivel mundial y local, impactado por el vertiginoso desarrollo de las tecnologías’. En este sentido, la expo convención apuntará a generar un diálogo entre los desarrolladores de tecnologías, los medios de comunicación y la industria creativa, buscando potenciar el desarrollo de nuevos contenidos con identidad local, con foco en los nuevos medios y sus multiplataformas.

Tecné 2016 convocará a un público más amplio, conformado principalmente por profesionales y técnicos ligados a la industria audiovisual, pero también por desarrolladores de proyectos de innovación y expertos en nuevos medios y lenguajes, quienes podrán traer aire fresco a una industria que requiere con urgencia ampliar sus oportunidades de negocio a través del mejor entendimiento y manejo de un nuevo ecosistema que ha transformado la formas de comunicarse. La muestra tiene una oferta altamente atractiva para el medio nacional y el público en general: Broadcasters, Empresas de Rental, Integradores

de tecnología, Productoras audiovisuales, Centros de Post Producción, Realizadores Independientes, Compañías de Medios Digitales, Fabricantes y Representantes de Tecnología, Tecnologías educativas, Productoras Digitales, Agencias de Marketing Digital, Agencias de Prensa, Innovadores en Comunicaciones y Nuevos Medios.

La agenda académica tocará diferentes tópicos, entre ellos el desarrollo de contenidos locales para nuevos medios, que será abordado por profesionales como **Carlos A. Scolari**, Profesor de la Universidad Pompeu Fabra (Barcelona, España), **Damián Kirzner**,

director de **Mediamorfosis** y **Newsock**, plataformas líderes en la región en torno al desarrollo creativo y de nuevos formatos y lenguajes para los medios de comunicación latinoamericanos.



Alejandro Wilson, director general de Tecné y Ricardo Ríos en Tecné 2015



Francesco de Ambrogio, de Videocorp, y Mario Sepúlveda, de TVN



Edmar Moraes de Kaltura, José Luis de Ugarte, de VGL, y Mario Sepúlveda, de TVN Chile



Rodrigo Lara, de Canal 13, Mario Sepúlveda, de TVN, y Hugo Terán, de Canal 13



Roy Ciampi, Carlos Contreras y Maximiliano Romero, con Sergio Bourignon, de TSL



Roberto Duif y Gustavo Arditti, de Telefónica



Rick Fernández y Mario Sepúlveda, de TVN de Chile



Centro Cultural Estación Mapocho de Santiago de Chile

SONY

Tu Contenido garantizado por 100 años.

ASEGURA TU FUTURO

CON LA GENERACIÓN 2 DE ODA



Desde que el Archivo de Disco Óptico revolucionó la industria, Sony ha continuado con el desarrollo de esta innovadora tecnología. Hoy, 4 años después, Sony lanza la próxima generación de ODA, duplicando la capacidad de almacenamiento a 3.3TB y la velocidad de lectura a 2Gbps.

Sony dará un seminario en Tecné Chile

El miércoles 25 de mayo, **Sony Profesional Solutions Latin America**, dará un seminario en el marco de Tecné Chile, donde disertará sobre plataformas integradoras, con la participación de **Gonzalo Gamio**, Product Marketing Manager Latam.

Titulado "Integración de tecnologías audiovisuales para educación superior. Experiencia de soluciones Sony", el seminario exhibirá de manera teórica y práctica las ventajas que Sony intenta entregar al usuario final (Institución/ Profesor/ Alumno) cuando se dispone de

sus productos como una solución audiovisual integral que involucra las áreas de registro, producción, colaboración, gestión, despliegue, almacenamiento, entre otras. En esta presentación se podrá hacer uso práctico de todo el equipamiento en vivo.

Gonzalo Gamio está a cargo de todos los productos del área Business and Industrial (proyectores, live production system, software de presentación, videoconferencia y cámaras robóticas), y en la presentación aportará material audiovisual y uso práctico de todo el equipamien-



Gonzalo Gamio, Product Marketing Manager Latam

to en vivo, para ofrecer la experiencia de utilizar nuestros productos como una integración total.

VGL Chile: Foco en OTT y soluciones multipantalla para esta Tecné

Tendrá un gran despliegue de Avid

Francisco Jaramillo, gerente comercial de **VGL Chile**, compartió el balance de su participación en la NAB. 'Este año, hubo una participación masiva de los Broadcasters; algunos fueron con una comitiva que permitió armar dos grupos para abarcar más visitas y reuniones. Aparte de los Broadcasters, participó activamente la Universidad Santo Tomás, que viene haciendo un trabajo muy consistente con VGL y sus representados por varios años. También contamos con la participación de algunas autoridades de la TV regional de Chile y representantes del mundo corporativo'.

El ejecutivo destacó el 'interés de los clientes por informarse de tecnologías emergentes que hoy se ven con una mayor madurez, como son IP / 4K y Cloud' y agregó: 'En algunos casos ya existen proyectos concretos con fechas, ya no se trata simplemente de ver lo que viene sino que se está convirtiendo en proyectos concretos'.

'**Grass Valley** hace su aporte con la solución

IP "Glass to Glass". Otro punto importante es ver la evolución que ha tenido **Avid** con su concepto de "Everywhere" y de establecer una plataforma base, tipo sistema operativo, para que otros desarrollen sobre dicha plataforma. Hoy se ven resultados concretos con empresas como **X.News**, **Make.TV**, **Latakoo**, **Root6**. Otra grata sorpresa fue **Lawo** con sus soluciones de producción remota y su **V.Matrix**, router IP parte de **AIMS**, que fue elegido por TV Technology como uno de lo Best of Show 2016'.

Dijo sobre Tecné: 'Vamos a tener una presencia importante de Avid y también tocar temas que tienen que ver con las soluciones OTT, distribución a múltiples pantallas y por supuesto infraestructura para producción IP. Viajan varias personas de Avid Video, Graphics y Audio. También tendremos presencia de otros partners, incluyendo **Kaltura**, especialistas en soluciones OVP y OTT. Tenemos otros partners que nos estarán apoyando con



Francisco Jaramillo

charlas como **GV** y **MassTech**'.

Concluyó: 'Este año pondremos el foco en los clientes de noticias, con los cuales tenemos gran presencia en Chile. Por otra parte, queremos empujar las soluciones IP con estándar AIMS, vamos a seguir empujando por potenciar las estrategias online de los canales con soluciones como **Kaltura**. Reforzaremos las soluciones que manejamos para el ecosistema OTT'.

La nueva Harmonic, lista para la nube

Alvaro Martín, director regional de **Harmonic** para Latinoamérica, dijo a **PRENSARIO** estar 'impresionado por lo bien que se llevó a cabo el proceso de integración' con **Thomson Video Networks**, iniciado un mes antes de NAB, donde ya se presentaron como un equipo único. Destacó el carácter complementario, pues Thomson tenía clientes que Harmonic no tenía, así como ellos contaban con un equipo de soporte para un gran **Prensario Internacional**

servicio post-venta que será el gran desarrollo de ventas e ingeniería de los segundos.

Martín destacó que tenían la misma visión de la evolución de las soluciones a software, con productos de alta densidad como el **XT1000 XStream Transcoder**.

Entre los productos que destacaron mucho en el stand de NAB sobresalieron el **VOS 360** y **VOS Cloud**, que son fundamentales en la direc-

ción que ha tomado la compañía y permiten ver rápidamente el servicio de Harmonic. El primero es para clientes medianos y pequeños que lo único que tienen que dar es una dirección IP y los activos que tienen que subir a la nube en cuestión de horas. Incluso se hacen pruebas de mercadotecnia y les evita problemas para un cambio fundamental. Así pueden minimizar el riesgo y el tiempo de inserción en el mercado.

EL FUTURO DE IP ESTÁ HOY EN NEWTEK

El futuro de la producción basada en IP ha llegado con **NewTek NDI™**, la tecnología de interfaz de dispositivo de red incorporada en el software **TriCaster® Advanced Edition**.

Descubra cómo puede aprovechar esta nueva tecnología ahora.
No tiene que esperar al futuro.

Ya está aquí.

Vea las soluciones **NewTek IP** en
es.newtek.com

NAB 2016: Optimismo y buena concurrencia de Latinoamérica

La edición 2016 de NAB Show cerró con un buen balance en el Convention Center de Las Vegas, pese a las crisis y las devaluaciones que afectaron directa e indirectamente a la industria Broadcast en toda Latinoamérica, y que tal vez se reflejaron en una menor concurrencia que la registrada en años anteriores, especialmente de clientes de México y Brasil.

La menor presencia de brasileños se vio más que nada en los austeros seminarios SET y 30 organizados por la asociación de broadcasters de ese país. Las comitivas de las principales cadenas, aunque menos numerosas, se hicieron presentes dando mayor relevancia a la expo porque quienes sí estuvieron, fueron a estudiar la tecnología para invertir en proyectos concretos. Por su parte, las marcas referentes en Latinoamérica concretaron no menos de 50 reuniones con los principales broadcasters,



Jorge Notarianni de Disney, Oscar Nunzio de TV Pública y Eduardo De Nucci de Viditec



Guillermo Mon Avalle de Harmonic y Eduardo Bayo de Artear



Guillermo Hernández y Vincencio Maya de Millicom, Angel Barrios, Fernando Graziano y Rami Tercatin de SeaChange

incluyendo **TV Globo** con **Raymundo Barros**, **Grupo Televisa** con **Elías Roríguez** y **TV Azteca** con **Pedro Carmona**. Se notó la clara intención de ver todo, como hizo **Eduardo Bayo** de **Artear**.

Elías Rodríguez dijo a Prensario que intenta siempre 'dar una oportunidad a todas las marcas'.

Otro concepto importante es que Brasil, pese a la crisis y el impeachment, sigue siendo un gran motor de inversión en la región, generando interés constante de todas las marcas con cobertura internacional por llegar a Latinoamérica. Tal es así, que muchas ya han contratado nuevos gerentes de ventas para la región o tienen intención de avanzar en ese sentido en el corto plazo. De este grupo, se destacaron **Enco** con **Gilbert Félix**, **Juan Carlos Pizarro** en **Enensys** o **Cobalt** con **Cris García**, entre muchas otras.

Jordi Capdevila, de VSN, apoyó este entusiasmo con la región en el seminario de VSN, donde señaló que Latinoamérica estará en tercer lugar entre las áreas de mayor crecimiento, detrás de Norteamérica y Asia, y se estima que los clientes invertirán más individualmente. Arriesgó que la rentabilidad del sector Broadcast, que venía siendo del 4-5% en los últimos años y hoy es de 1-2%, subirá al 2 y 3% gracias a los servicios en la nube.

Las crisis tampoco afectaron el buen ánimo de todos los visitantes, en búsqueda de la eficiencia y de optimizar recursos de cara al mundo IP. Eso se vio en las numerosas fiestas que volvieron a brindar

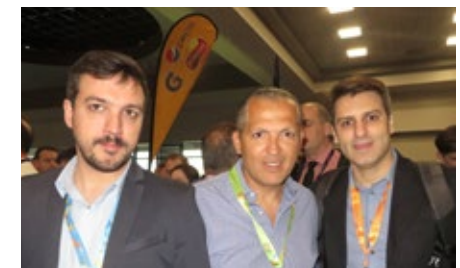


Carlos Anciburo de Telvicom, Jorge Saavedra de TV Perú, Luis Chanllío, Félix Santa Cruz de Panamericana y Jaime Mendoza de Telvicom Perú



Roberto Aono, José Francisco Valencia, y Giulio Breviglieri, de EPTV de Brasil

todas las marcas, incluyendo a **Sony Broadcast**, que este año fue en el Drair's del Hotel Cromwell, y la de **Aja Systems** en el mismo lugar hasta avanzada la noche. El miércoles se destacaba **SAM** como nuevo gran jugador de la industria y de Latinoamérica la recepción de la repotenciada **Streamn**, que contrató al ex **LiveU**, **Gio Punzó** como CEO y agasajaba a los latinos en el hotel París.



Guillermo Bertossi, Hicham Bisbis y Rodrigo García, de Fox Networks



Jorge Camacho de Magnum de México y Elías Rodríguez de Televisa



Héctor DeAndreis y Hericilio Ravettino de Media Networks



José Manuel Pérez Tovar de TV Azteca y Emilio Gañán de Nevion

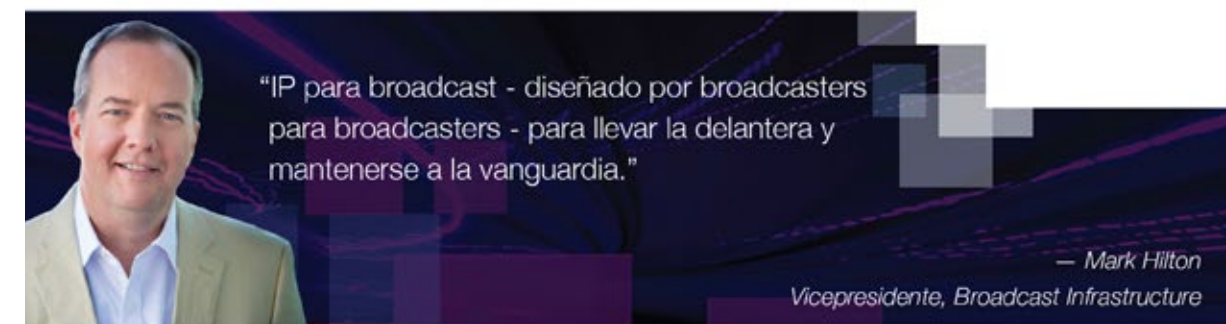


GV NODE

Broadcast en vivo sobre IP con conmutación vertical precisa.

Comience a construir su infraestructura IP hoy con la arquitectura distribuida y escalable de GV Node. Múltiples funciones de conmutación y procesamiento en el corazón de su creciente flujo de trabajo basado en IP, para ofrecer la elasticidad y la flexibilidad que usted espera de un verdadero Broadcast Data Center.

Para más información visite grassvalley.com/gvnode



Copyright © 2016 Grass Valley Canada. Todos los derechos reservados. Las especificaciones están sujetas a cambios sin previo aviso. Belden, Belden Sending All The Right Signals y el logotipo de Belden son marcas comerciales o registradas de Belden Inc. o sus afiliadas en los Estados Unidos y otras jurisdicciones. Grass Valley y GV Node son marcas comerciales o registradas de Grass Valley. Belden Inc., Grass Valley y otros también pueden tener derechos de marca en otros términos utilizados en el presente documento.

Vidiexco refuerza el concepto "Somos Latinoamérica"

Hizo su convención regional en NAB

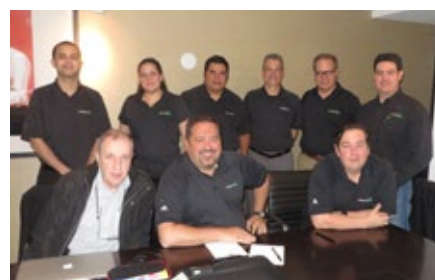
Vidiexco tuvo su reunión de ventas con toda la gente de España, Estados Unidos y América Latina en el Hotel Hard Rock, el sábado previo a la NAB con más de 15 personas. Allí, el integrador puso mucho énfasis en el concepto "Somos Latinoamérica" con la meta de llegar a toda la región.

Esto, a partir de que Vitec Group le diera su manejo para Brasil, lo cual podrían trasladar a sus demás partners de darles la solución completa del manejo comercial en nuestra región. Esto con la filosofía de siempre de no ir al consumidor final al canal y ser también integradores que aportan un gran valor agregado. Vale destacar que cuentan

con una red de más de 500 clientes y entre sus marcas clave también sobresale Sony. En NAB justamente organizaron en su propio stand del Hall Central dos cócteles con Vitec y Sony.

Además, tienen un camión plateado con el que hacen un concurso para clientes relacionado con las redes sociales, para que le saquen fotos, lo suban y puedan ganarse unos productos de premiación.

Finalmente, una novedad es la formación de la empresa propia de marketing V-Marketing liderada por Daniela Kuwoski, que ya no sólo dará servicio de manera interna sino a sus partners.



Todo el equipo de Vidiexco, en el Hard Rock Hotel de Las Vegas

Es otro gran avance en el servicio y el potencial de Vidiexco en la región, para la comunicación integral en Latinoamérica incluido Brasil. Se buscará hacer cosas originales. Dentro del grupo la nueva empresa mantiene el logo corporativo y lo tendrá de color rojo, frente al verde del Area de ventas de Latinoamérica o el azul de Europa.

Vizrt: máxima calidad y paquetes accesibles

Paula Brecci, directora de operaciones para la región

Paula Brecci tuvo su primera NAB como directora de operaciones para Latinoamérica de Vizrt, dentro de los cambios que hubo en la compañía que promocionó a su propio equipo, algo digno de destacar.

Brecci lidera un equipo importante de 13 personas en la región que no tiene la mayoría de las marcas. Esto es entre México, Sao Paulo, Uruguay, Buenos Aires y ella con su sede regional en Santiago de Chile.

La idea es potenciar todavía más en la región

la excelencia de los procesos creativos de Vizrt que son muy reconocidos, pero también hacen grandes esfuerzos para que el mercado sepa que cuentan con muchos paquetes de ofertas accesibles para sus soluciones de gráficos o MAM. Ya no es cierta la presunción de precios altos que tenían los clientes hace un tiempo y, además, los paquetes son escalables, con lo cual las inversiones pueden ir paso a paso como hacen los grandes broadcasters actualmente.

Todo esto con servicio al cliente en nuestra



Paula Brecci, en la reciente NAB

lengua y mucha capacidad de respuesta que emana de la estructura potenciada y de la que Paula ya formó parte estos años en la compañía. Ahora van con todo a Telemundo, aseguró.



StreamScope[®] RM-50

La solución de la calidad de video

- Supervisa todos sus servicios en tiempo real
- Verifica la calidad de video y los subtítulos
- Personaliza normas, informes y controles
- Garantiza una experiencia del espectador de primera calidad

triveni
DIGITAL
Better TV

TriveniDigital.com



Bitrates más altos, WiFi mejorado y nuevas funciones, como la posibilidad de usar múltiples conexiones de red, hacen de la serie Cube 600 el codificador H.264 más poderoso de Teradek, ideal para transmisión punto a punto, streaming, y monitoreo iOS.



Disponible ahora!



BOND Transmisión Sobre Múltiples Conexiones de Red

- BOND.**
- H.264 Hasta 10Mbps
 - Entradas HD-SDI y HDMI
 - Amalgamado de WiFi, Ethernet y Celular



BEAM Video Inalámbrico a Largas Distancias

- BEAM.**
- Control de Cámara
 - 800 mts de Rango
 - Hasta 50 Mbps



BOLT PRO Video Inalámbrico Sin Retardo

- BOLT.**
- Hasta 600mts de distancia
 - Entrada y Salida 3G-SDI y HDMI
 - HD Sin Compresión 1080p60 4:2:2

Para información de su revendedor local contáctenos: (321) 939-0452 - ventas@vidiexco.com



Somos Latinoamérica
INTEGRACION - DISTRIBUCION - LOGISTICA - SOPORTE



Nos vemos en Chile 2016
23, 24 y 25 de mayo, Centro Cultural Estación Mapocho, Santiago de Chile



VSN en la NAB: gran seminario con partners

En el marco de la NAB 2016, VSN ofreció un gran seminario seguido por la entrega de premios a sus representantes que tuvo lugar el domingo en el hotel Bally's, con la presencia, por primera vez, de partners como **Ross**, **Microsoft** y **Facilis**.

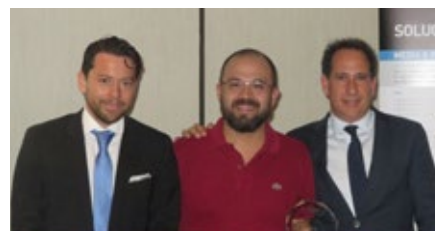
Mario Díaz, director de VSN para Latinoamérica, abrió el evento enfatizando la tendencia hacia el trabajo en la nube, seguido por el director de marketing, **Jordi Capdevilla**, quien adelantó que en 2019 el 80% del consumo de video será por Internet, y proyectó que la rentabilidad del sector Broadcast pasará del 1-2% al 2-3% (años atrás era 4-5%) gracias a los servicios en la nube. En cuanto a Latinoamérica, dijo que será la tercera región en crecimiento, detrás de Norteamérica y Asia, y la segunda en consumo.

También estuvieron sus partners, a quienes VSN acompaña con integraciones en sus nuevos productos, como el caso de **Microsoft**, representada por **Ricardo Villalobos**, con la solución híbrida en la nube *Azure*. **Ross**, con soluciones para inserción de noticias (se ve en *VSNLiveCom* y completa el *XPression* de Ross), y **Facilis**, junto a **Al Brawn**, con la opción de almacenamiento compartido para el flujo con el *Media Composer* de **Avid**.

Luego vino la presentación de productos nuevos como el *VSN Explorer* con su versión más moderna, la integración con *Microsoft Media Service de Azure* para *VSNLiveCone* y con *Ross*, con una promoción especial para reemplazar el VSN News con *Ross Inception*. Eso lo pondrán vender los integradores aunque no sean distribuidores de Ross.

También hay desarrollos con los routers de **Neveion** y **Miranda**, y se puso énfasis en el *VSN OneTV*. Mario Díaz también destacó el cambio del modelo de negocios con nuevos packs de *Production Asset Management, MAM* y *Emisión* con ventajas en el CAPEX y OPEX.

Finalmente, se entregaron los premios presentados por el presidente **Jordi Uttiel**. **Sonivisión** ganó por su trayectoria en Costa Rica, recibido por **Enrique Somogyi**; **La Curacao** de Colombia ganó por tener la mayor cuota de mercado en su país y finalmente, el nuevo integrador en México **Teletec** en la categoría "Proyecto Emblema". Este es importante porque involucra a la tercera cadena abierta de México, que permite a más de 40 estaciones remotas regionalizar la inserción de publicidad. Será el primer gran proyecto de esa envergadura de VSN en Latinoamérica, que no sea una Universidad o una Iglesia.



Mario Díaz, Alfonso Vázquez, de Teletec, de México y Jordi Uttiel, de VSN



Jordi Uttiel con el equipo de La Curacao de Colombia



Jordi Uttiel y Enrique Somogyi, de Costa Rica

La TV como la conocíamos está desapareciendo

- PAY TV**
Transformación de los operadores de Pay TV
Nuevos servicios de multichannel Pay TV en las Americas
Estrategias de anti-piratería online
- ADVERTISING**
Estrategias basadas en publicidad para free OTTs. Online Multichannel Networks en Latin America
Los "Millenials" y los cambios en e consumo de TV
- VOD OTT**
TV Everywhere y nuevas estrategias OTT de los programadores tradicionales
Nuevas regulaciones para OTTs en América Latina
La competencia en S-VOD
- PRODUCTORES**
Productores y distribuidores de Cine y TV: ¿cómo participar en el negocio OTT?

NexTV series es la más importante Conferencia y Demo enfocada en el despegue de la TV / Video / OTT de próxima generación

- MEXICO & CENTRAL AMERICA** - Mexico
October 4th - 5th 2016 - 6th edition
- COLOMBIA & ANDEAN** - Bogota
November 30th 2016-4th edition
- BRAZIL** - Sao Paulo
May 12th 2016 - 4th edition
- SOUTH AMERICA** - Buenos Aires
June 15th - 16th 2016 - 9th edition

Contacto para entradas y publicidad: info@dataxis.com

www.nextvseries.com

www.dataxis.com

aspera

an IBM® company

La plataforma de transporte digital universal,
en el centro de las mas innovadoras experiencias
de contenidos de medios.

www.asperasoftware.com
moving the world's data at maximum speed

©2015 Aspera, an IBM company. All rights reserved.

Clear-Com: exitosa instalación de *Eclipse HX-Delta* en TeleSur

TeleSUR ha instalado exitosamente un sistema de intercomunicación de matriz digital *Eclipse HX-Delta* de Clear-Com y ha actualizado un sistema *Eclipse Median* para la comunicación de la producción. A través de una conexión IP, el sistema permite la comunicación en tiempo real entre las dos sedes principales de la emisora en Venezuela y Ecuador, además de conectar

a sus corresponsales en varias ciudades de América del Sur.

La matriz *Eclipse Median* instalada en la sede de TeleSUR en Venezuela está conectada a la matriz *Eclipse HX Delta* en su centro de producción en Ecuador, y están virtualmente enlazadas a través de una conexión de red IP utilizando interfaces VoICE 2.0 IP de Clear-Com.



Rubén Gerez de Torneos, Rafael Siciliano y Joquebed Colin, de Clearcom, en Caper

Ralph Messana dio un gran impulso a Datavideo

Después de NAB, fue a Perú y va a México

Datavideo estuvo en la NAB junto a su managing director, **Craig Moffat**, y **Ralph Messana**, la nueva incorporación tras nueve años en Newtek, donde realizó un trabajo de fondo y espera hacer lo mismo aquí para Latinoamérica. Destacó de Datavideo que tiene 'la mejor combinación de valor y eficiencia'.

Después de Las Vegas, la marca estuvo en Perú junto a su distribuidor **Avsys** presentando el *KMU-100*, primer equipo de la NAB que llegó al país andino y que permite convertir una cámara 4K en varias HD y, con una cámara adicional se pueden obtener hasta ocho salidas indepen-

dientes. El equipo ganó el premio de la revista TV Technology en Las Vegas.

Además, Datavideo irá a la expo de Telemundo en México, donde es representada por **Televital**, **Teletec**, **Amtec** y **Carlos Moreno**. También trabaja con **José Rojano** de **AVTech** en la región andina y con **Cocatel** en Centroamérica.

También presentó en NAB, el *HS-1200*, un estudio que se puede llevar en mano por \$3500; el *Switcher* y panel de control de 6 entradas *SE-1200MU/RMC 260*; el más sencillo *switcher* de 4 entradas HD Digital *SE-700*; el sistema de teleprompting *DVP-100*; y el



Mario Hernández y Nicole Schleusner, de Inresa de Guatemala, junto a Craig Moffat y Ralph Messana, en la NAB

PLK-300, un kit de LEDs portable, otros productos de distribución de contenidos y un bundle especial para el sector educativo.

Triveni



Ralph Bachofen

Triveni Digital exhibió una demo en vivo en ATSC 3.0 para Estados Unidos, junto a sus partners **LG**, **Harmonic** y **Gates Air**. Eso además de sus soluciones end-to-end, el Umbrella Management y el relanzamiento del IMSO.

Ralph Bachofen señaló que la marca sigue fuerte en México, trabajando con el Broadcast público, está a la expectativa con Brasil y apunta a Argentina.

Haivision



Abel Honigsblum

Gran presencia tuvo **Haivision** en NAB con la recepción de clientes y presentación de los *Makitos* y *Kulabytes* en la suite del Hotel Renaissance. **Prensario** pudo ver, presentado por **Abel Honigsblum**, la diferencia con el nuevo makito que soporta HEVC y la imagen efectivamente mejora ahorrando 4 megas de banda ancha, que es uno de los grandes objetivos de los broadcasters.

Vitec Videocom



Marco Brea y Manuel de la Serna de Teradek

Marco Brea tiene a su cargo toda Latinoamérica para el grupo **Vitec Videocom**, tras un reagrupamiento que permitirá dar mejor respuesta al mercado. Tiene marcas de alta tecnología compatibles con 4K como **Vinten**. Para el segundo trimestre, proyecta la recuperación del mercado latino que aumentó la producción digital, con muchas necesidades de rentas y posibilidades de producción Premium. También trabaja en el estudio del futuro con sistemas automatizados, inalámbricos, bajo consumo de baterías, set virtuales, realidades aumentadas, etc.

Wellav/Sencore



Diego Tanco y Enrique Pérez Ibarra

Diego Tanco, de **Wellav/Sencore** destacó en la parte de HEVC el nuevo encoder y decoder 4K que presentó en la NAB, mientras ya se completó totalmente la sinergia entre las dos marcas con un equipo de ventas totalmente unificado que espera crecer mucho en la región aprovechando las ventajas y el prestigio de ambas.

25°

EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA AUDIOVISUAL PROFESIONAL

CONFERENCIAS . WORKSHOPS . SEMINARIOS . MESAS REDONDAS . MASTER CLASSES

AGENDATE

CAPER 2016
broadcast • cable • satélite • cine • iluminación • audio

MIE . JUE . VIE
26.27.28 | OCT
BUENOS AIRES • ARGENTINA



+ DE
100
EXPOSITORES



+ DE
400
MARCAS Internacionales



+ DE
5800
VISITANTES



+ DE
40
ACTIVIDADES de CAPACITACIÓN y actualización TECNOLÓGICA



+ DE
75
DISERTANTES



consultas@caper.org



www.caper.org



VISTA WEB A TRAVÉS DEL MÓVIL

CAMBIAR LA FORMA DE HACER MANTENIMIENTO A SU RED

Hunter usa la Tecnología de Radar para encontrar exactamente la causa y la localización del problema, ya sea CPD analógico o CPD digital. También se detectan Ingresos, Ruido de Impulso y Laser Clipping.

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

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

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

ARCOM DIGITAL
www.arcomlabs.com

SVC y sus marcas, en NAB

En la última NAB, **SVC** estuvo junto a sus marcas representadas acompañando las novedades para producción de video, según contó **Domingo Simonetta**, su presidente.

Avid destacó el sistema de almacenamiento basado en software **Nexis**, que permite acelerar los procesos de producción de video. **JVC** exhibió la cámara robótica **KY-PZ100** para video IP, con la capacidad de hacer paneos, zoom e inclinación vertical y horizontal.

Además, la empresa fue reconocida por AVP como "Distribuidor Distinguido 2015", mención entregada por **Dan Baker**, CEO de AVP. **Telesstream** también le entregó el premio "Revendedor de desempeño sobresaliente 2015" por sus resultados en Latinoamérica.

Grass Valley mostró nuevas formas de enfrentar la preparación de contenido VOD e introducir la seguridad cibernética de nivel empresarial en sus flujos de trabajo de broadcast. Destacó las más recientes soluciones de **Belden** para



Domingo Simonetta, Norma Trinchitella, Ricardo Pagnotti, Gustavo Mozetic, Diego Paster, Mariano Simonetta, Agustín Goya y Alejandro Isnardi

conectividad y cable.

Arista, junto a **Fox Networks Engineering & Operations**, hizo foco en el soporte de la migración del legado de las plantas Broadcast a redes Ethernet empaquetadas. **Leyard**, otra de sus representadas, exhibió su video wall LED 8K, una de las pantallas gigantes de mayor resolución que se han mostrado en la NAB.

Por último, SVC estuvo junto a Sachtler, que presentó en Las Vegas el soporte para cámaras **Video 18 S2**.

Por Pablo López Kazelian

Gold Dreams: Televisión enREDada

Como vengo diciendo, la tecnología se viene haciendo su lugar propio dentro de la producción audiovisual. Cada vez son más los que hacen pruebas "pilotos" de sus productos en Internet, muchos optan por hacer televisión por la red para ver cómo funcionan sus programas a una escala aun no masiva y para luego en caso de que sea exitoso poder lanzarlo a la popularidad de la televisión convencional.

Hablo de la transmisión via streaming, la forma que muchas productoras con mucho esfuerzo se animan a probar. Ya comprobamos las bondades del uso de las redes sociales para dar difusión, ganar audiencia y hasta poder conocer las inquietudes de nuestros seguidores.

Los beneficios que tiene la transmisión por streaming también son muchas y no muy recordadas: hacer un programa por internet esta visto como algo *under* pero yo les digo que no tiene nada de eso, un programa que se transmite por la red está a la vanguardia porque como vemos los canales están migrando a los contenidos *on demand*. Hacer un programa que vaya por internet permite borrar por completo la barrera de tiempo y espacio, se puede ver en cualquier horario y sin importar el lugar donde te encuentres; otros

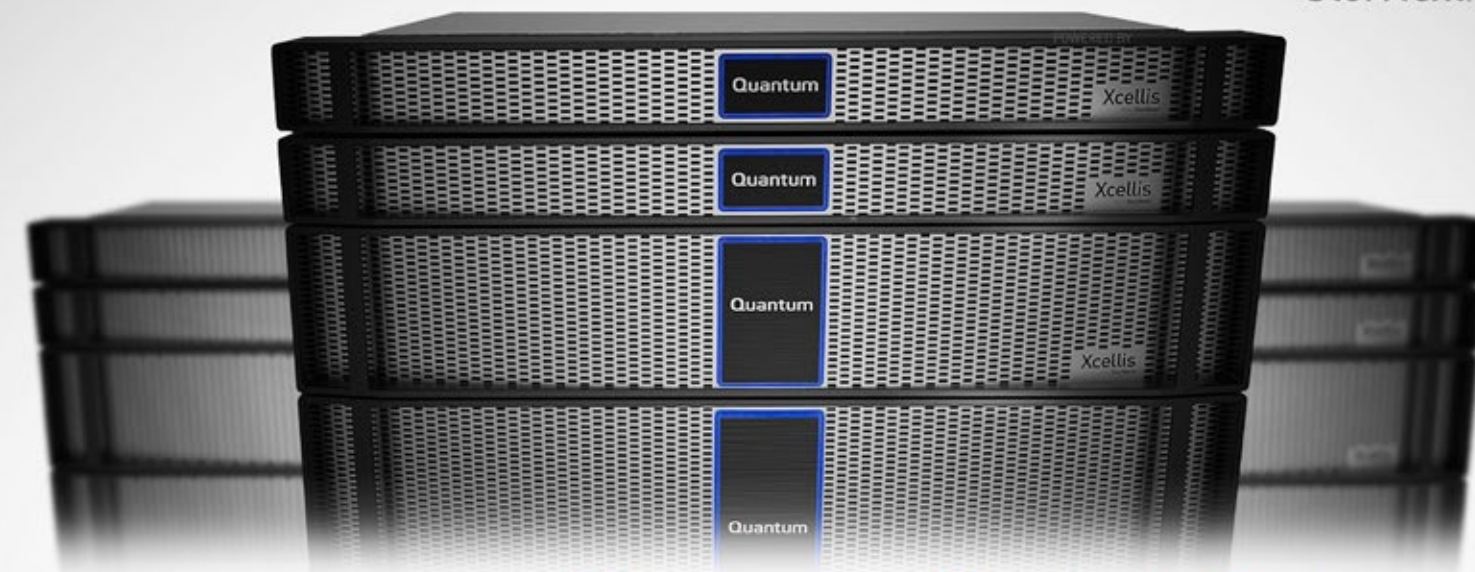
de las bondades es que el programa se puede ver en cualquier dispositivo (tablet, celular o notebook) la única condición es contar con una buena conexión a Internet; como se puede ver desde cualquier parte del mundo y en cualquier día y horario la interacción del público los "cibervidentes" están disponibles en cualquier momento lo cual beneficia mucho a que la difusión del programa sea permanentemente; también al tener un alcance muy amplio de público (porque en la red los rangos de edad son variados) al momento de buscar pauta o de que los sponsor se acerquen es un gran ventaja porque puedes captar todo; para la producción analizar las repercusiones del trabajo realizado es mucho más fácil ya que internet permite ver las estadísticas reales y los picos de audiencia real a diferencia de los programas que van por televisión.

La televisión por internet aun no es masiva pero actúa como una cantera vanguardista porque debe estar alineada a las tendencias que se dan en las redes sociales y permite liberar mas la creatividad que aun la televisión conservadora no está preparada para transmitir.



Quantum.

Xcellis
POWERED BY StorNext.



Plataforma de Almacenamiento de Datos diseñada para flujos de trabajo exigentes

Sistema potente y escalable que simplifica la arquitectura de almacenamiento y optimiza las operaciones.

Mejore los flujos de trabajo. Aumente la eficiencia mejorando la productividad.



Solucione los problemas de **gestión y almacenamiento de datos** en los entornos más complejos y exigentes



Aviwest

David Jaouen, gerente de ventas para Latinoamérica de **Aviwest**, comentó que la marca está terminando de consolidar su estructura de representantes, con grandes expectativas en lo que hará con **Teletec** de México y **Videosystems** de Brasil. En este país ya realizó todas las pruebas para la certificación de **Anatel**, a la que son muy sensibles todos los clientes principales y con la que no cuentan la mayoría de sus competidores.

En Argentina, llegó a un acuerdo con **Megaservice** para un trabajo de fondo en el mercado; en Centroamérica avanzó con **Cocatel** y en Colombia con **Adetel**, una empresa 'muy seria en soporte técnico', que

es uno de los puntos con los que Aviwest busca diferenciarse.

En cuanto a los nuevos productos que presentaron en la NAB, se destacó el encoder para 4K y HEVC **HE4000**. También en la parte de transmisión el **OMNG220 HEVC**, que son mucho más ligeros y con menos interfaces 4G, aunque aclaró que no reemplazan a los **OMNG Pro**.



David Jaouen

Aspera/IBM



Fernanda Fronterotta y Pedro Silvestre

La incorporación de **Aspera** como una empresa de **IBM** responde a la intención de este grupo de crecer desde la parte de datos en el mercado de video, y de allí esta y otras adquisiciones como la de **Clearleap**. Esto ya como grupo de Cloud con una serie de productos de software, y la idea es insertar allí a **Aspera** como una operación muy fuerte de ventas con los partners. Esto destacó a Prensario **Fernanda Fronterotta**, líder de ventas de video services en la unidad de Cloud de IBC, junto a **Pedro Silvestre** de **Aspera**.

La clave de la mudanza es con una nube híbrida y su utilización para una optimización de los recursos que es lo que buscan todos los broadcasters. La atención a medida de ventas y soporte de Aspera también permitiría ver la necesidad de cada cliente y ver incluso a cuáles no les conviene migrar a la nube. Se busca que los servidores de datos sean una bendición para los clientes y dar todo de forma sencilla.

En materia de producto, presentaron el producto SAS todo incluido que los clientes pueden contratar por mes.

Aveco



Alejandro Paludi, el CEO de Aveco Pavil Potuzak y Jim O'Brien

A un año y medio de gestión, **Alejandro Paludi** ya desarrolla totalmente su estrategia al frente de **Aveco** para Latinoamérica, con buenos logros en la región. Sólo este año se cerraron acuerdos con

Telefe, TyC Sports, TVN, Caracol, EcuadorTV, ESPN Brasil y Fox en el mismo país.

Tiene representaciones en México con **Amtec**, con los cuáles irá a Expo Telemundo, con **Line Up** en Brasil, en Panamá con **Bitcom** y **Verité**, en Colombia con **Niel**, en Perú con **Zer Digital** y en Argentina con **FDM**.

De Aveco destacó que es una empresa muy sólida y a nivel producto muy flexible para las necesidades de los clientes. De lo presentado en la NAB destacó el **QMX**, que permite automatización en tiempo real todo en español.

TU ALIADO TECNOLÓGICO
CON LA MEJOR TRAYECTORIA DEL MERCADO.

svc.com.ar



Serie LQ, interfaces de IP

Intercom y audio por IP

Expandir el sistema de intercom nunca había sido tan fácil. Sólo conecte los dispositivos LQ a su intercom o sistemas de audio y añadirá nuevos puntos de comunicación virtualmente en cualquier parte del mundo, todo sobre una red IP. Rapidez y seguridad sin pérdida de calidad de audio.

Contáctenos hoy mismo para una demo.
www.clearcom.com



grass valley A BELDEN BRAND	ORAD Part of Avid	JVC ProHD
ANTON BAUER	APOGEE	ARISTA
aspera	autoscript	AUTODESK
BELDEN	bexel	Etere
FORA	Gefen	GLOOKO
Litepanels	Marshall Electronics	MASSTECH
ObjectMatrix	sachtler	Sonnox
telestream	TERADEK	TBL Products
ultimatte	Vinten	WAVES
Blackmagic design	M-AUDIO	Stirlitz

Sistemas de Video Comunicación S.A. Conozca nuestra nueva página web.

Lindsay Broadband: *UPS Titan*, el UPS de próxima generación

Lindsay Broadband presenta el *UPS Titan*, un nuevo sistema de alimentación ininterrumpida diseñado para fibra óptica y bucles de redes inalámbricas locales. Su diseño proporciona una vida más larga, mayor rendimiento, fiabilidad, más fácil instalación y servicio, y el costo de vida más bajo que cualquier otro UPS en el mercado.

El problema

Profesionales de las telecomunicaciones revelaron altos niveles de frustración con los muchos problemas inherentes al estándar en relación a los UPS. Las unidades UPS eran difíciles de trabajar durante la instalación, y la duración de la batería y el tiempo de ejecución eran demasiado cortos. Un mal diseño dio lugar a problemas de conectividad, y las baterías se desgastaban demasiado rápido. En pocas palabras, los operadores de telecomunicaciones vieron que el costo de vida útil de los UPS sufrió una escalada fuera de control.

La solución

Diseñado con componentes de larga duración, el *LB-Titan* es más fácil de instalar y de mantener, ofrece una potencia fiable, y un menor costo de vida útil del producto. El *Titan* está diseñado en torno a la batería *GS Goldtop* y su calificación 8Ah es 11% mayor que las baterías estándar.

La carga inteligente

Complementando y ampliando la ya larga vida de la batería *Goldtop*, el *Titan* toma un nuevo enfoque a la carga de la batería con su innovadora tecnología *Thermo-Amp*. El empleo de un algoritmo de carga de baterías con compensación de temperatura, la primera en el sector de UPS para FTTH, permite extender la vida útil de la batería.

Las unidades se montan habitualmente en armarios de energía, garajes o áticos de los abonados, donde las temperaturas pueden fluctuar hasta en 100° F (38°C). Otros cargadores comúnmente utilizados siguen trabajando como si estuvieran haciéndolo a 77° F de forma continua, aplicando un voltaje de carga constante, independientemente

de las condiciones ambientales. Esta carga de línea plana reduce la duración de la batería, en última instancia, costando más dinero a las compañías de telecomunicaciones en servicio de mantenimiento y costos de sustitución. La sobrecarga de estas baterías hace que el calor, produzca fallos en la batería y en casos extremos puede provocar un colapso del UPS.

La nueva tecnología *Thermo-Amp* del *Titan* ofrece la mejor solución de carga disponible en el mercado. La tecnología *Thermo-Amp* consiste en un firmware avanzado onboard, diseñado para compensar la temperatura del proceso de carga, maximizando la vida útil y reduciendo los costos por reemplazo de la batería.

El *Titan* sigue esta curva de carga. La eficiencia sin precedentes de la tecnología *Thermo-Amp* asegura una carga exacta y precisa. El procesador onboard comprueba continuamente la temperatura ambiental y ajusta la tensión de carga en tiempo real. El *Titan* nunca se sobrecarga y ni se carga de menos, extendiendo la duración de la batería de cada unidad, donde quiera que esté instalado.

El *Titan* entrega el mayor backup y vida de la batería en el planeta; hasta 14 horas de energía de reserva y una vida útil de la batería de 6 a 8 años, hasta un 60% más que las baterías estándar. Esto significa un menor número de visitas del servicio técnico para reemplazar las baterías y los menores gastos de operación a lo largo de la vida de cada unidad de *Titan*.

Fiabilidad: diagnóstico avanzado

Titan emplea algunas de las tecnología más avanzada de testeo de baterías y diagnóstico en la industria. Sobre la base de un algoritmo avanzado, la carga *Titan* prueba la batería cada 45 días con un testeo que dura 3 horas, para proporcionar los diagnósticos más precisos en la industria. Compare esto con una simple prueba de arranque, de 30 segundos, con la mayoría de los proveedores de UPS.

La instalación más flexible

Sabemos que la instalación y el servicio son áreas que pueden aumentar los costos de operación o el operador puede crear oportunidades para reducirlas. Conversiones de energía convenientes crean una mayor flexibilidad para las instalaciones.

El *Titan* convierte CA en CC en la salida, lo que nos permite utilizar un cable de alimentación de 16 y montar la UPS hasta 115 pies de distancia del toma. El *Titan* también se puede montar

Por Ken Weaver, Director de Ingeniería Óptica



hasta 70 pies de distancia de la ONT. De diseño modular, la batería del *Titan*, la placa de circuitos, y el fusible pueden ser reemplazados en el campo - sin necesidad de retirar la unidad de su soporte.

Estos avances dan a los instaladores mucha más flexibilidad y hacen que su trabajo sea mucho más fácil ahorrando dinero en operadores.

PON ONT Botón de reinicio

Junto con otras características, *LB-Titan* tiene un botón de reinicio PON ONT. A veces es necesario reiniciar las unidades. Puede sonar como un tema sencillo, pero un UPS mal diseñado hace que esto se traduzca en un costo extra que el *Titan* elimina. Cuando falla un ONT hoy en día, un técnico de campo tiene que desconectar el UPS y remover un terminal de batería, sólo para completar el restablecimiento. *Titan* cuenta con un botón de reset externo simple, por lo que es fácil para el cliente reiniciar el sistema. Los reinicios ya no requieren una llamada a un servicio profesional o mover un camión.

Rendimiento, larga vida y un mejor diseño significa ahorros

Para maximizar los ingresos, hay que reducir al mínimo los gastos de operación. El *Titan* hace exactamente eso. En pocas palabras, es más fácil y más rápido de instalar, ofrece lo mejor en batería de reserva, tiene una vida más larga, requiere un menor número de llamadas de servicios, y reduce los gastos operativos relacionados con el UPS, hasta en un 50%. Si se suma todo, verá que *Titan* cuesta mucho menos que otros modelos de UPS. El diseño superior nos permite ofrecer las mejores garantías de la industria - 3 años en la electrónica del *Titan* y 6 años - 4 completo y 2 - prorrateado en nuestra batería *Goldtop*. Sabemos que *Titan* está construido para durar.



UPS Titan, el nuevo sistema de alimentación de Lindsay Prensario Internacional



DIVISIÓN ACCESORIOS PARA CABLES



Termocontraible pared fina, media y gruesa, con y sin adhesivo. Varias medidas y colores.



Terminales uso interior / exterior de baja y media tensión.



Empalmes de baja y media tensión.

La línea mas completa en Accesorios para Cables



Precintos universales, de nylon, de seguridad, identificadores de nylon con uv. Paquetitas autoadhesivas.



Sondas y cintas pasacables. Modelos y medidas varias. Accesorios.



Precintos metálicos de acero inoxidable, de hojalata, abrazaderas.



Fijaciones de Nylon. La más amplia variedad de tarugos, grampas, tubos pasapared, pitones, zincados, etc.



Anillos identificadores, modelo abierto y ohmega. Cinta Helicoidal negra y natural.



Flejes y Hebillas de acero inoxidable. Herramienta Sunchadora



Para más información llámenos al (54 11) 4687-5261 | 4687-7574

DISCAMP ARGENTINA S.R.L. Lisandro de la Torre 1294 C1440ECN C.A.B.A. - Argentina



Alianza: La mejor opción para voz

La telefonía por cable se cambia a la nube

La voz sigue siendo una parte importante de la cartera de servicios de cable, pero los modelos de negocio y operacionales necesitan repararse y modernizarse ya que los operadores se preparan para Cable 2.0. La solución es la nube.

Mientras que el mercado de voz de línea fija está en declive, sigue siendo un mercado masivo en América Latina, para un total de más de \$40.000 millones el año pasado (fuente: Gartner). Pero los paquetes de servicios se han convertido en el tipo de suscripción dominante. De acuerdo con un reporte de investigación de TV digital, los ingresos por suscripciones triple-play dominarán y crecerán a \$ 144.000 millones en 2018 a nivel mundial, conformando un 70% de todos los ingresos de suscripciones en ese año. Además, hay una fuerte oportunidad de crecimiento para servir al sector empresarial con VoIP tal como hosted PBX y troncales SIP. De tal modo que la voz sigue siendo importante. Pero dado que las dinámicas del mercado son desafiantes – incluyendo la competencia y los cambios de consumo debido a opciones OTT, redes sociales y la sustitución de telefonía fija por la móvil – que han dado como resultado presión sobre el ARPU (promedio de ingreso por usuario) y los márgenes, la voz necesita ser entregada al costo más bajo, con el menor riesgo posible para asegurar la rentabilidad. La voz se está convirtiendo en solo un punto del check-list que es parte de un paquete de tecnología múltiple contra un servicio de suscripciones individuales. Por lo que el costo de entregar servicios de voz debe estar en línea con esa realidad.

Uno de los retos principales es que mientras los ingresos no crecen, los costos directos y de oportunidad si están creciendo. Los costos de construir, mantener, y actualizar estas redes de

VoIP 1.0 esta fuera de sincronía con las realidades del mercado de hoy. El CAPEX y OPEX requieren resultados, en un caso de negocios cuestionable. Asimismo, el enfoque en costos y recursos para operar una red de voz evita que los proveedores de cable puedan ejecutar otras iniciativas estratégicas con mayor potencial de rentabilidad.

La decisión de adoptar soluciones de VoIP para cable 2.0 se desvanece. A medida que las redes de voz están envejeciendo y acercándose al fin de su vida, la infraestructura pronto tendrá que ser reemplazada. La pregunta es: ¿Con qué?

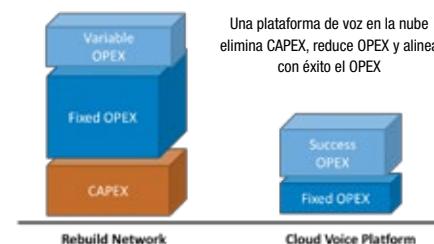
Tal como los consumidores y las empresas ya se han dado cuenta, la solución esta en adoptar la nube. No solo como el tipo de servicio que prestan, sino también como el método de entrega para servicios de telecomunicación. Esta nueva opción de entregar servicios es la *cloud voice platform*, que esta surgiendo como el camino a seguir para los servicios de voz de la próxima generación.

Esta nueva solución no es construir algo que se parezca a la nube utilizando las nuevas versiones de software de proveedores tradicionales, ni tampoco lo es los programas de revendedores anticuados. En cambio, es una solución de software virtualizado de escala Web que provee todos los elementos funcionales de VoIP y que es hospedado en una nube segura y resistente.

Adoptar esta nueva revolución de la nube significa que los proveedores de cable pueden tomar ventaja del modelo SaaS “paga mientras crece”, el cual elimina el CAPEX y mejora significativamente el caso de negocios para servicios VoIP. En nuestra experiencia, vemos típicamente una reducción del 30 al 50% en el costo total de propiedad en comparación con el antiguo modelo de VoIP basado en conmutadores 1.0.

Esto significa aprovechar network functions virtualization (NFV) y la elasticidad de la nube, sin la importante inversión de capital y la distracción de la organización en la construcción de la siguiente red. Significa una forma rápida, fácil, y de bajo riesgo de expandir la presencia o lanzar nuevos servicios tales como VoIP empresarial, y servicios de voz vía Wi-Fi. Esto significa que el costo total de propiedad se reduce,

Por Kevin Mitchell, VP Mercadotecnia



se acorta el tiempo para obtener ingresos, y se incrementa el enfoque en crecimiento en vez de construir y administrar una red de voz.

El modelo en la nube también es más ágil. Las nuevas funcionalidades de voz y de actualizaciones de administración introducidas varias veces por mes en una forma no disruptiva permite a los operadores de cable responder de forma mas rápida a las demandas de los clientes.

Con una API extensa y capacidad de integración de back office, las plataformas de voz en la nube son una extensión de cómo los proveedores de servicio administran y monetizan sus redes. Las herramientas que ayudan a crear y definir paquetes de servicios, provisionar suscriptores, y proveer servicio a clientes son parte de la solución. Con estas APIs, las compañías de cable también encuentran formas de eliminar procesos manuales a través de la automatización, lo cual reduce el error, facilita el crecimiento, y reduce aun mas los costos operacionales.

El proveedor de cable obtiene un éxito basado en el modelo SaaS de cero CAPEX que se alinea con sus flujos de capital. El usuario final obtiene el mismo (o mejor) servicio que es fiable, de alta calidad, y rico en funcionalidades. Los equipos de producto y de mercadotecnia hacen la voz mas rentable y continúan teniendo servicios VoIP de ultima generación en su cartera. Los grupos de operaciones y de ingeniería obtienen mas recursos para fundear otros proyectos de alto crecimiento.

La dinámica del mercado y las realidades del envejecimiento de las redes significa que los proveedores de cable necesitan considerar nuevas opciones para entregar servicios de voz. Cambiar a IP no es la respuesta sencilla; tampoco lo más importante es obtener la última y mejor tecnología, sino una transformación del modelo de negocios para voz. Las plataformas de voz en la nube proveen esa respuesta con una solución tecnológica preparada para el futuro que es fácil de administrar, menos costosa, y más escalable que los enfoques tradicionales de infraestructura.



Arris: Cómo habilitar nuevos servicios con DOCSIS 3.1 en las redes existentes y alcanzar 1GB en la inversión actual



Problema resuelto

El desafío: Cómo preparar para DOCSIS 3.1 y 1GB al hogar utilizando la infraestructura existente y el capital invertido

Los cambios en el comportamiento de los consumidores están propiciando la transformación de la industria del entretenimiento y las comunicaciones; con ello, nuevos desafíos están apareciendo para los operadores que ofrecen acceso a las redes de banda ancha. Lo que una vez empezó con el intercambio, muy simple, de correos electrónicos, fue seguido por el envío de imágenes, y más tarde, de vídeo. Al principio, la transmisión de este vídeo venía acompañada de velocidades lentas y problemas en la transmisión; sin embargo, con el tiempo esta situación se fue mejorando y en la actualidad, y gracias al desarrollo de las redes de alta velocidad y de los equipos y plataformas relacionados con ellos, ya se habla de ver vídeos en 4K, 3D, pero no sólo en los televisores, sino en las PC, celulares, tabletas y otros dispositivos móviles.

La causa: Cambios en el comportamiento de los consumidores

Todo hace indicar, por tanto, que el mercado se encamina hacia la búsqueda de más ancho de banda, y esto hace que los proveedores de

seguir el ritmo de esta constante carrera que demanda más ancho de banda en los hogares y en los usuarios finales. Y es ahí donde Arris ofrece un camino de evolución, no disruptivo, que permite ir creciendo con las plataformas ya instaladas, ampliando las redes, y también pensando en qué tipo de dispositivo hace falta desplegar en el hogar, para acompañar esta mayor demanda de ancho de banda y mejorar la calidad de la experiencia en el hogar.

Realizar streaming de vídeo HD vía WiFi a una pantalla de 50 pulgadas requiere que diversos componentes de la red del operador, desde los servidores que proveen el contenido, la red de distribución y acceso, y el CPE en el hogar estén operando de forma óptima. La planificación del crecimiento de la red, su mantenimiento y operación cobran cada vez más un rol protagonista para asegurar la experiencia de los usuarios.

Servicios Gigabit

Si miramos la industria del cable en particular, existe un consorcio de empresas desarrolladoras de tecnología y operadores de cable que vienen trabajando desde hace años en el desarrollo de la especificación de DOCSIS, entre otras.

“Una de las ventajas que ofrece ARRIS como socio estratégico de los operadores es ofrecer migraciones graduales y que se apalancan en los equipos ya desplegados. Tenemos la plataforma E6000, desplegada mundialmente, que brinda servicios DOCSIS 3.0 y que está operando actualmente y brinda también servicios DOCSIS 3.1, disponible a través de una actualización de software,” nos comentó Plaza.

“Future Proof”

La plataforma E6000 está preparada para aceptar las demandas de tráfico de la próxima década. Es decir, “en tecnología es clave también saber en qué momento se realiza la inversión”, indica Plaza. “Invertir hoy para lo que voy a necesitar dentro de dos años no es una decisión eficiente para el negocio. Hoy tenemos que invertir en plataformas

que sí nos van a garantizar poder brindar la capacidad necesaria para más adelante, pero que me van a permitir ir creciendo de forma gradual, para que lo que yo invierta hoy sea lo que necesite en el próximo ciclo de expansión. Como hablamos, el tráfico crece constantemente y hoy pasamos de la definición estándar a la alta definición, con una tendencia a tener cada vez más contenido en IP, que se va a mantener por los próximos años”.

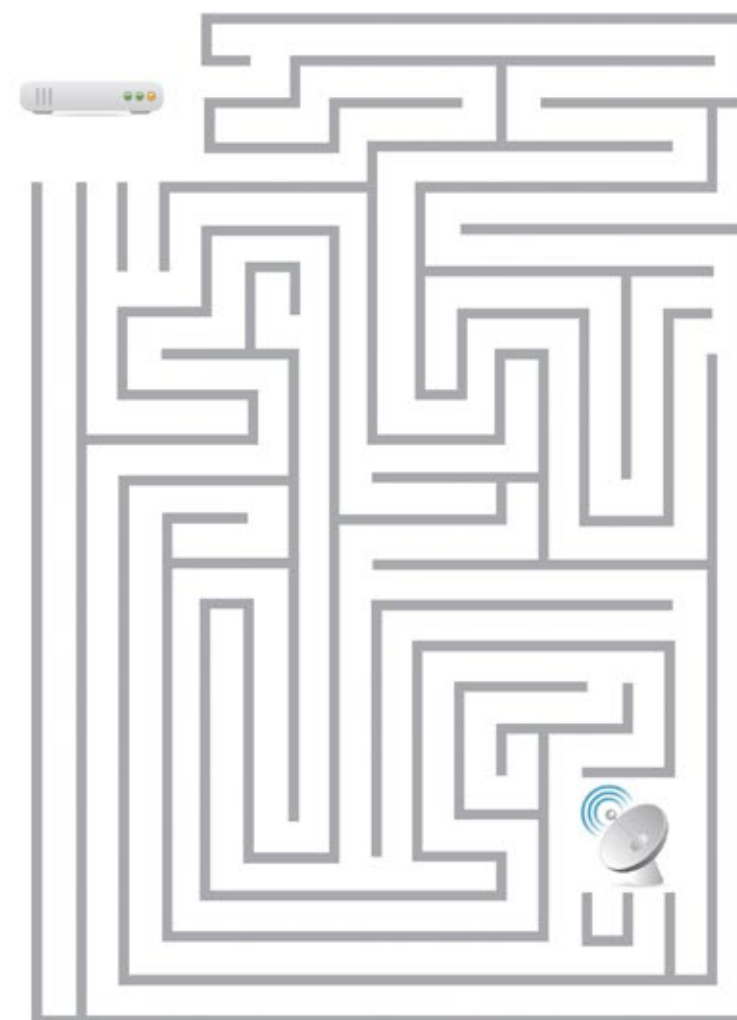
Un equipo de profesionales

Otra de las formas en que ARRIS ayuda a los proveedores de servicios de CALA es ofreciéndoles un conjunto completo de servicios dirigidos por un equipo de profesionales que están enfocados en trabajar con los distintos operadores para entender su situación actual, sus necesidades, y acompañarlos en el diseño, planificación e implementación de los despliegues necesarios para ofrecer más velocidades, o alcanzar las velocidades de Gigabits en el hogar.



El resultado: un camino que permita una conectividad ultrarrápida de dispositivos, utilizando la infraestructura existente y el capital invertido

Se espera que las redes con velocidad de Gigabits sean la norma de oro futura para el ancho de banda residencial, y en esta ecuación ARRIS ya ocupa un papel fundamental. La amplia experiencia de extremo a extremo de su personal, y la naturaleza fiable, rica en características de los productos CCAP, FTTH, y CPE son una garantía para asegurar la continuidad del servicio, maximizar las ganancias de ancho de banda y reducir al mínimo los costos.



Shipping your **decoders** to cable operators in **Latin America** doesn't have to feel this way

Aerodoc is the logistics provider that can best meet your critical **Latin American** distribution needs. Using our own import licenses, we can import your decoders into all countries in the region, including Argentina, Brazil and Peru. We can provide you **real door-to-door delivery services**, handling all critical steps involved in the process. With more than 15 years of experience in global foreign trade with a strong focus in Latin America, warehouses in multiple countries and a network of local agents, Aerodoc provides logistics services with world class quality, efficiency and safety. We have successfully distributed decoders for Fox, Discovery, HBO, Disney, ESPN, RTVE and other TV programmers. If you want to reach **Latin America**, think **Aerodoc**.

Main Office
3511 NW 113 th CT
Doral, Florida 33178-1839 USA
+ 1 305 640 0763

Customer Service
+ 1 800 566 7983

www.aerodoc.com



dibox One el nuevo producto en materia de servicios digitales de Red Intercable



dibox One suma una alternativa de contenidos que permite al cableoperador:

Incrementar sustancialmente la oferta de señales digitales SD y HD con 32 nuevas posiciones.

Planificar su crecimiento con una mínima inversión y tener financiamiento en cuotas fijas y en pesos.

Posicionarse para incursionar en un entorno IPTV.

Incentivar el consumo de contenidos lineales Premium.

dibox One, un servicio con dinámica de futuro.

diboxone

Wire•Tech

PROVEEDOR INTEGRAL

Representante exclusivo

Prysmian
Group

OPC
Optical Cable
A GOLDEN BRAND

ASKA
Communication Corp

Cablematic
CABLE TELEVISION EQUIPMENT

MOTOROLA

Y la más
completa línea
de equipamiento
para:

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

Fabricante argentino de cables coaxiales flexibles
Cables .500 - .750 TFC

Casa Central:
Domingo French 831 - Villa Martelli - Pcia. de Buenos Aires
Tel.: +54 11 4709 6650 - ventas@wiretechsa.com.ar

Sucursal Córdoba:
Boulevard Los Granaderos 2722, Córdoba
Tel.: +54 0351 598 0084 - wtsucursalcordoba@arnet.com.ar

www.wiretechsa.com.ar

Genband organizó la conferencia *Perspectives16* en Orlando

Con la participación de decenas de empresa relacionadas con las telecomunicaciones y participantes de todo el mundo, se realizó en Orlando, Estados Unidos, la conferencia **Perspectives16**, organizada por **Genband**.

Sanjay Bhatia, VP de Solutions Marketing & Strategy de Genband, dijo a Prensario que el propósito de la conferencia fue 'presentar a las empresas operadoras de redes de datos', en general la gama de soluciones por software que Genband y las empresas asociadas a la iniciativa ofrecen a las redes de telecomunicaciones, sistemas de TV cable incluidos, para resolver en tiempo real temas que hasta ahora han sido resueltos con hardware, con las limitaciones que esto ha representado.

El apelativo es que muchas de estas redes han quedado desactualizadas por los avances tecnológicos de los últimos tiempos y los cambios de hábitos en el consumo, frente al auge de las OTTs y la competencia que representan para las redes establecidas. La gama de servicios ofrecidos incluye los módulos de software denominados *Kandy Wrappers*, que resuelven temas específicos en el establecimiento de las redes virtuales y su atención, así como las relaciones con sus usuarios. Genband participa activamente todos los años en la exposición FutureComm, que se realiza en Brasil, y es proveedor en la región de empresas como las telcos **Telmex (América Móvil)**, **Vivo (Telefónica en Brasil)**, **Oi (Telemar)**, **VTR** y empresas en Argentina y países de América Central.

En su presentación, **David Walsh**, CEO de Genband, disertó acerca de la próxima fusión de las dos ramas de Internet actualmente existentes: la que utilizan las personas y la que conecta a los dispositivos (Internet de las Cosas).

El ejecutivo se refirió a los efectos disruptivos de las innovaciones recientes en materia de telecomunicaciones y recopiló la historia de los intercambios de bienes y servicios entre distintas personas y después empresas, reflejados en la existencia de ferias y mercados en la antigüedad, la operación bursátil en los últimos tiempos y actualmente la Economía Colaborativa, expresada en empresas trabajando en conjunto para desarrollar soluciones que pueden ser aplicados por otras organizaciones, incluyendo competidores.

En la tercera jornada, **Roy Timor-Rouso** habló sobre la **Fring Alliance**, una 'federación' Prensario Internacional

de telcos de distintos países del mundo que ofrecen o van a ofrecer servicios OTT de modo que el usuario no tenga que migrar a otra empresa para poder sintonizar contenidos de video o multimedia. La Alliance busca frenar la actividad de OTT's que utilizan los recursos de las telcos sin compensación para éstas.

John McCready y **Paul Miller** se refirieron a aspectos técnicos de la virtualización de las redes, con el objetivo de lograr un grado de calidad "carrier" en las conexiones y bajar los costos de la transcodificación, llevándola a la Nube. **Kevin Smith**, de **Verizon**, se refirió a la manera en que esta telco está reduciendo el número de visitas de técnicos a domicilio, mediante la conversión de la red a fibra óptica y el establecimiento de Wire Centers desde donde pueden diagnosticarse y solucionarse las fallas.

Philip Moore, de **Vodafone**, exhibió las estadísticas de uso (analytics) que la telco británica ofrece a sus clientes, y que les permite a éstos analizar y optimizar sus consumos en telecomunicaciones. **Werner Schaefer**, de **Hewlett Packard Enterprise** (escindida recientemente de HP y dedicada a los negocios empresarios), afirmó que la virtualización de las redes es un 'deporte de equipos', implicando que ninguna empresa puede concretarla por sí sola, y que en este momento es más un tema de 'cómo hacerlo' que de considerar si es conveniente o no.



Panel de expertos discute la utilización de estándares abiertos en la virtualización de redes



Philip Moore, de Vodafone



David Walsh, presidente & CEO de Genband, junto a Katrina Troughton, VP Smarter Workforce Solutions de IBM, Patrick Joggerst, y Bitu Milanian, también de Genband



David Walsh, CEO de Genband



Panel de expertos sobre el futuro de las redes virtuales, de IBM, IDC, Net Fortis y XO Communications, con el moderador



Sanjay Bhatia, VP Solutions Marketing & Strategy



Roy Timor-Rouso



Cumplimos con nuestros **compromisos de entrega**

En este mercado extremadamente competitivo, entregar a tiempo es de vital importancia.

Nosotros lo entendemos. Por eso nos comprometemos a entregar en tiempo y forma.

Esa es nuestra promesa: **Amazing delivery.**

Intraway Symphonica: active, orqueste y gestione servicios comerciales.

Automated Firmware Management: gestione versiones de firmware en su red con mínima intervención humana.

Advanced Network Monitor: aborde problemas de rendimiento de red de forma proactiva para mejorar la satisfacción del cliente y reducir los costos operativos.

Intraway posee oficinas comerciales, centros de desarrollo diversificados y oficinas de soporte en:

AMÉRICA DEL NORTE (HQ)

US +1 516 620 3890

EUROPA, MEDIO ORIENTE Y ÁFRICA

UK +44 203 582 8624

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

AR +54 11 6040 4000

UY +598 2927 2358

MX +52 55 8526 1043

BR +55 11 3014 0982

CO +57 13 814 964

PA +507 833 9915