

INNOVACIÓN
EVOLUCIÓN
VANGUARDIA

THE UNIFIED TV ECOSYSTEM

TIME SHIFT

Upgrade de Paquetes
Contenido Premium

DRM

CatchUp TV

GDN

 **toolbox**
LA PLATAFORMA OTT

LA MEJOR ELECCIÓN PARA LA EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO DE TV

toolboxtve.com

MAYO 2017 | AÑO 24 | # 299

Prensario

www.prensario.net *Internacional*

TELEVISION • DIGITAL PLATFORMS • LICENSING

BOLIVIAMEDIASHOW
SANTA CRUZ DE LA SIERRA • BOLIVIA **2017** summit

 **next tv Series**
SOUTH AMERICA 2017 • BUENOS AIRES


abrint 2017
ENCONTRO NACIONAL
SÃO PABLO • BRASIL

POST **NABSHOW**
Where Content Comes to Life

FIBER CONNECT 2017
ORLANDO - USA



Edición Bolivia Media Show, NexTV Series South America, Arint Brasil

 Esta edición de mayo-junio de una muestra del amplio espectro en el que se mueve la TV paga hoy, avanzando en el campo del FTTH que está en franco crecimiento en la industria y también en la región.


En primer lugar, PRENSARIO INTERNACIONAL estará en **Bolivia Media Show**, en su segunda edición en Santa Cruz de la Sierra. También, en el Foro **Asotic**, la asociación de operadores TIC que se integra en una interesante segunda línea de operadores colombianos.

A fines de mayo, estará en un evento totalmente nuevo para PRENSARIO, que tiene como protagonistas a los ISPs brasileños nucleados en **Arint**. Se trata de un pujante sector que ya se reconoció en ABTA y, ahora que el tradicional evento no está

asegurado, crece en importancia.

Pero la nueva televisión seguirá con esta edición a mediados de junio, cuando estemos en dos eventos en simultáneo. Por un lado, **NexTV Series South America** en Buenos Aires, el primero y uno de los más consolidados de la red de eventos de **Dataxis**, y el más fuerte junto al NexTV CEO de Miami.

Al mismo tiempo, PRENSARIO estará en **Fiber Connect 2017**, la convención organizada por la Fiber Broadband Association en Orlando, Florida, como paso siguiente a la activa participación en la FTTH Latam Conference de Buenos Aires, para seguir la tendencia en alza. Al mismo tiempo, visitará en la misma ciudad Infocomm 2017, con un espectro todavía más amplio.

 Esta edición de maio-junho cobre um amplo espectro do mercado. Em primeiro lugar, PRENSARIO INTERNACIONAL estará em **Bolivia Média Show**, em sua segunda edição em Santa Cruz da Serra, e no Foro **ASOTIC**, com os operadores TIC da Colômbia.

Depois, acompanhará aos provedores de tecnologia para Internet e aos ISPs brasileiros agrupados em **ABRINT**.

A sua vez, a nova televisão seguirá com esta edição em meados de junho, por um lado em **NexTV Séries South America** em Buenos

Aires, o primeiro e um dos mais consolidados da rede de eventos da **Dataxis**, e o mais forte junto ao NexTV CEO de Miami.

Ao mesmo tempo, PRENSARIO estará em **Fiber Connect 2017**, a convenção organizada pela Fiber Broadband Association em Orlando, Flórida, como passo seguinte à ativa participação na FTTH Latam Chapter que este ano teve sua reunião em Buenos Aires, para seguir a tendência em alça. Ao mesmo tempo, visitará na mesma cidade Infocomm 2017, com um espectro ainda mais amplo.

Prensario Internacional

Publicación mensual de Editorial Prensario SRL
Lavalle 1569, Of. 405 - C1048 AAK
Buenos Aires, Argentina
Tel: (+54-11) 4924-7908
Fax: (+54-11) 4925-2507

Email: info@prensario.com
Anuncios: anuncios@prensario.com
Website: www.prensario.net

Director Editorial:
Alejo Smirnoff
Editora:
Magdalena Russo
Online Manager:
Juan Campi

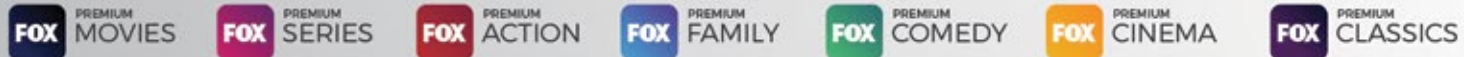
Se envía por suscripción
Precio anual, vía aérea:
En toda america: USD 150
Resto del mundo: € 150

©2017 Editorial Prensario SRL
Las suscripciones deben abonarse con cheque o giro a la orden de Editorial Prensario SRL o por débito de tarjeta de crédito. Registro Nacional de Derecho de Autor N° 10878

EL MAYOR CATÁLOGO DE ENTRETENIMIENTO PARA QUE TUS CLIENTES PUEDAN VER EN CUALQUIER MOMENTO Y LUGAR



ESO QUE TUS CLIENTES NO DEBERÍAN PERDERSE.





SCORD

SOFTWARE

Reducir · Optimizar · Gestionar

SOFTWARE DE GESTIÓN PARA EMPRESAS CABLEOPERADORAS

- 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.

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.

Tenemos LA SOLUCIÓN
Con SCORD usted podrá:

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



Bolivia Media Show 2017 reúne a la industria el 23 y 24 de mayo



María Soto, de Grupo Isos, Roberto García, de Fecotel; César Bohrt, de ATT; Luis Endara, de Certal (Panamá); y Momyka Morreta, de Tigo Star, en BMS 2016

Bolivia Media Show, organizado por el Grupo Isos, tendrá su edición 2017 el 23 y 24 de mayo en Santa Cruz de la Sierra, con el objetivo de reunir a toda la industria de medios de comunicación, producción de contenidos, telecomunicaciones y tecnología.

A realizarse en el Centro de Convenciones "El Conquistador" del Hotel Los Tajibos, la expo convención recibirá a productoras de contenidos, operadores de TV paga, programadores de TV abierta y paga, radiodifusores, ejecutivos de las grandes cadenas, directores de entes reguladores, políticos, técnicos, autoridades, funcionarios y otros actores vinculados al sector de toda la región.

'Bolivia continúa creciendo en materia de productos y servicios audiovisuales y ha tenido una gran mejora en la calidad, superando ampliamente las expectativas regionales. El ritmo y la solidez de este crecimiento hacen necesario un espacio de encuentro para las empresas, instituciones y agencias gubernamentales del país y la región, donde puedan hallar la oportunidad de relacionamiento y comunicación entre todas las áreas vinculadas al presente y futuro de la industria audiovisual', dijo **María Soto**, presidente de Isos.

Instalándose por segunda vez en Santa Cruz de la Sierra, este evento buscará



Carlos Chaiin Brito y Sergio Cuevas, de Comteco de Bolivia

generar el relacionamiento más cercano y productivo entre cableoperadores, señales, agencias, productoras y participantes.

Presentaciones atractivas y dinámicas

En esta edición, las empresas participantes tendrán la posibilidad de incursionar en un nuevo formato denominado Screenshots, donde cada marca podrá realizar una presentación de sus próximos lanzamientos en contenidos (similar a un Upfront de sus mejores producciones), productos y/o servicios.

El objetivo es que las compañías de contenidos y señales, puedan montar un show presentando sus novedades a cableoperadores y agencias de medios, así como también a todos los representantes de la industria audiovisual boliviana, para luego seguir en profundidad en el "mano a mano" con sus clientes. Esto permitirá una mayor exposición para los que busquen cerrar acuerdos comerciales y un mayor conocimiento de que ofrece cada generador de contenido para los interesados en adquirirlos.

Exposición y conferencias enfocadas

Bolivia Media Show contará también con la tradicional exposición comercial y las renovadas conferencias y workshops, con contenidos



Sergio Tejerina Camacho, Rafael Rojas Valda y David Gamalia, de Entel Bolivia



Marcelo Bresca, de Televisa Networks, con Sergio Tejerina Camacho, Rafael Rojas Valda y David Gamalia, de Entel Bolivia



Sergio Ramírez Fortun, Carolina Navarro, Álvaro Cuadros Sánchez y Juan Daniel Vargas, de Tigo Star Bolivia



Máximo Aparicio Dávalos, Juan Pablo Landivar y Juan Carlos Bayá, de Unitel de Bolivia

focalizados en las necesidades y temáticas de relevancia que afectan la región.

Entre las conferencias confirmadas para este año, se destaca la de Juan Carlos Machicao, director de telecomunicaciones de la ATT de Bolivia, quien profundizará en la Televisión Digital Terrestre (TDT). Otra es la de Tigo, con su gerente general quien hablará de las nuevas tecnologías en la experiencia de visualización de contenidos, con OTT y VOD.

En la exposición comercial ya confirmaron su participación compañías y organizaciones como FNG Latin America, AMCNI Latin America, Turner, Discovery, Disney&ESPN, TyC Sports, Tigo STAR, Network Broadcast, Canal U, Gatel, Sonotec, Grupo Z, EWTN, DHE, Cisneros, ATT y Fecotel.

Un nuevo canal de películas de TV paga está a tu disposición

ZEE MUNDO

Lo mejor de Bollywood en español y en HD

Una experiencia única para tus suscriptores

Facebook @zeemundo YouTube youtube/c/zeemundo/ Instagram @zeemundo Twitter @zee_mundo

• PARA MÁS INFORMACIÓN •
ventas@zeemundo.com

BOLIVIA

Entel Bolivia lanza triple play por FTTH

La telco estatal de Bolivia, Entel, lanzó sus servicios de televisión, Internet y telefonía por FTTH, a partir del tendido de 14.000 kilómetros de fibra óptica concretado en los últimos nueve años, desde que la empresa fue nacionalizada.

Oscar Coca, gerente general de Entel Bolivia, realizó el lanzamiento oficial. 'Con la nacionalización de Entel, las inversiones han permitido cerrar la brecha digital en el país. Esta tecnología garantiza hasta 50 megabytes (MB) de velocidad y calidad con las tarifas más bajas del mercado'.



El ejecutivo agregó que la oferta de Internet irá de 2 a 20 Mbps para el hogar y hasta 50 Mbps para los clientes corporativos. También incluirá planes de televisión, telefonía fija por pulso o por minuto desde 10 bolivianos (USD 1,45) por mes y telefonía VoIP, que permite llamadas gratuitas entre teléfonos del mismo plan. En telefonía móvil, lanza un plan post pago desde 30 bolivianos (USD 4,34) con 20 minutos libre, 300 MB de Internet móvil, 30 SMS y 120 MB para WhatsApp.



Oscar Coca, CEO de Entel

Coca explicó que el usuario podrá armar su propio combo intercalando los servicios con algunos de ellos o todos juntos en una sola cuenta. 'Mientras más servicios por FTTH sean contratados, los costos serán más reducidos', señaló.

4Business lanzó la app de Scord T

4Business lanzó la app Scord-T que busca sumar productividad al trabajo de los técnicos, que podrán ver a través de sus celulares todas las órdenes de servicio (OS) que se les asignen.

Como herramienta de trabajo, la app les permitirá dar las diferentes OS por atenciones, descargar los materiales sin tener que esperar hasta el final del día que los técnicos lleguen a sus oficinas, lo que genera un desfase con la información del sistema si gastos adicionales por la contratación de personal adicional para digitar la información llenada por los técnicos en las OS que han sido atendidas.

Scord-T permitirá a los técnicos ver en un mapa las asignaciones que tienen, ya que incluye una herramienta de geolocalización que los ayudará a llegar a las viviendas



mediante una funcionalidad de navegación y tráfico tipo WAZE reduciendo los tiempos de desplazamiento. También podrán tomar fotos y adjuntarlas como evidencia del trabajo realizado o en los casos que haya ido a la vivienda sin ser atendido, como también grabar las coordenadas de la vivienda del abonado.

Además, según explicó Javier Ríos, las empresas ya digitalizadas podrán activar también los decos a través de la app. Entre sus funcionalidades, también está la posibilidad de auditar la ruta que ha realizado el técnico controlando que no se salga de la zona que le pertenece y los tiempos que paso en cada punto.

Nuevas afiliaciones

Se han iniciado trabajos de implementa-



Javier Ríos

ción con las empresa Colcoombia y Cable Centro de Costa Rica, mientras que otras están migrando de Scord 1 a Scord 2, una plataforma que permite que los cableoperadores puedan incluir más servicios como por ejemplo suscripciones a cursos online, pagos de aportes de asociaciones, venta de seguros con pagos mensuales, etc. Scord 2 permite manejar una amplia gama de servicios entre ellos de servicio eléctrico y de agua, ideal para asociaciones o empresas cooperativas.

Gospell, abriendo mercados

Rolando Ojeda y Carlos Saldívar, de ACS Industrial y Comercial, representante del fabricante chino de equipamiento Gospell en el Cono Sur, señalaron: 'Tenemos ingenieros jóvenes que aportan la posibilidad de insertarnos más en América Latina y en particular en Perú, donde hay hoy tres operaciones en instalación conjuntamente con Evelyn SAC'.

Se está proveyendo una 'solución integral de digitalización de cabeceras, desde la recepción satelital hasta el STB'. El grupo de ingenieros, dirigido por Saldívar, estuvo presente en la convención en Lima: 'Estamos integrando Perú, Paraguay y Argentina', señaló Ojeda. Gospell provee soluciones llave en mano para sistemas de CATV y DTH, además de ISPs.



Rolando Ojeda, Carlos Saldívar, Ariel Bordón



LA PIRATERÍA ONLINE ESTÁ DESTRUYENDO LO QUE MÁS QUIERES.

Cada vez que decides mirar o bajar un contenido de manera ilegal, le estás quitando a la industria los recursos que necesita para seguir produciendo las series, películas o eventos deportivos que tanto te gustan. Dile no a la piratería, sabes que está mal.



ZEE Mundo, expansión en Perú

La presencia de ZEE Mundo, la señal con películas y series de Bollywood, fue un éxito en la novena Cumbre de APTC en Lima, de acuerdo a Javier López-Casella y Rolando Figueroa, directivos de la empresa presentes en la convención realizada en el Swissotel de Lima.

‘En Perú, nuestra señal se lanzó Cable Norte, operador en el norte de la provincia de Lima, y nos han visitado varios interesados en extender nuestra cobertura aquí, que se suma al convenio con Sky en México y la presencia en TV Cable de Ecuador’, señaló Figueroa. ‘Una de las ventajas es que Cable Norte recibirá la señal con IPTV y procederemos de la misma manera con los restantes afiliados, hasta que se logra una masa crítica que justifique bajar la señal del satélite. Y puede ser que esto no suceda, porque la calidad de la señal lograda en IPTV es ya muy buena’.

El caso de Perú tiene una ventaja adicional para ZEE Mundo: ‘Consideramos que el tipo de contenido que ofrecemos tiene

empatía con el público. La fisonomía de los artistas le resulta familiar a la gente; y, hemos hecho estudios de enfoque y se ve al personaje como aspiracional’.

‘También es positivo que en nuestras películas se resaltan los valores familiares y esto genera también mucha empatía. Y, al haber lanzado ZEE Mundo en México se ha avanzado mucho en imponer la marca y en generar lealtad en los espectadores’, agregaron.

La señal cuenta con el apoyo de una página web que funciona como segunda pantalla al contener también anécdotas y biografías de los actores y descripción de los personajes, así como juegos interactivos muy dinámicos para que el espectador ‘se integre al espíritu de Bollywood’.

Con respecto a la presencia de ZEE Mundo en las próximas convenciones, los planes actuales comprenden Tepal, ‘para consolidar Centroamérica y el Caribe’ y



Rolando Figueroa y Javier Lopez-Casella

posteriormente Jornadas Internacionales en Buenos Aires, para ‘afianzar la cobertura en Argentina, Paraguay y Uruguay’.

Distribución con protocolo IP

Otro punto importante es que la señal se puede bajar con IP a un costo mínimo y con una caja de 6 o 7 Mbps que cuesta mucho menos que un STB normal. La señal está en SD y HD, cada operador tiene su autenticación y controlan a todos con riesgo cero de piratería. Es una vía innovadora para la TV paga en América Latina pero la distribución por IP se usa mucho ya en otras regiones. También cuenta con una app donde el cableoperador que tenga OTT puede sumarla con el canal lineal y contenido de catch up.



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.

CABLENA

3M

DEVISER
por dedicados cables

ARJ Company Ass. Com. Imp. Exp. Ltda
Rua Marcelino Antonio Dutra, 261 - Jabotatara
Cep. 04334-160 - São Paulo - Brasil
Tel. +55 11 2193-9286

ARJ Company USA
6030 NW 99 AVE # 407
Doral - Florida 33178
766 616-7619

www.arjcompany.com

CINE - MODA - MÚSICA - INFANTIL - NOTICIAS - NOVELAS - DEPORTES - TELEVISIÓN
 FARÁNDULA - ESTILO DE VIDA - ESPECTÁCULOS - ENTRETENIMIENTO - VENTAS DE PUBLICIDAD - CINE DE EPOCA MEXICANO

SIGNAL TV
 Representantes de Señales de Televisión por Cable

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

*Las imágenes utilizadas en esta pauta fueron tomadas de Internet, por ende respetamos sus derechos de autor de quien pertenencia dicha imagen.

AZ TV de Paga, fuerte en Perú

‘Perú, como mercado para nuestras señales, sigue mostrando un crecimiento constante; tenemos ahora entre ocho y diez clientes nuevos que van a recibir concesiones’, señaló **Jorge Gutiérrez**, de **AZ TV de Paga**, a **Prensario** en la Cumbre APTC de Lima.

Con **Hortensia Espitaleta**, su representante en la región andina, Gutiérrez coincidió en que ‘Perú es muy fiel a nuestras señales, y las garantías de calidad que les damos nos hacen más fácil la distribución’.

‘En la zona andina, Perú y Colombia son nuestras grandes gestiones, y ello nos alienta a seguir lanzando novedades

y apoyando a la industria’, completaron y destacaron los programas presentados en la Cumbre: *Pan Chic*, de moda y tendencias, *Hoyo 19*, de estilo de vida alrededor del mundo, y *TecnoTag*, donde se ofrecen las novedades en gadgets.

‘En materia de programación para el corazón, acompañamos el reestreno de *Nada Personal*, que está siendo relanzada en México, y tuvimos la segunda temporada de *De Telenovela*, con entrevistas y anécdotas de los principales artistas y estreno de películas en **AZ Cinema**. Nuestra filosofía es fortalecer mes a a mes cada uno de nuestros canales’.



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

Espitaleta añadió que se está trabajando para desarrollar la presencia en Bolivia, Ecuador y Argentina, así como también en el sector comunitario de Colombia, ‘para tener crecimiento en ese sector’, acompañando la expansión en los otros mercados.

Condista: crecimiento en el mercado peruano

Willie J. Hernández, de la distribuidora **Condista**, afirmó: ‘Perú tiene potencial de crecimiento en TV paga porque se están por entregar nuevas licencias para sistemas del interior en mayo y junio, además del crecimiento natural del mercado’, agregó.

‘Los cableoperadores a veces no tienen dinero como para contratar los grandes grupos de programación. Cuando aprieta el mercado, los más grandes imponen más condiciones y los cableoperadores tienen

que buscar programación para reemplazar a esas señales. Éste es un negocio de sociedad entre ambas partes, el cable sin programación no tiene futuro y el programador sin distribución tampoco, tiene que haber un mutuo beneficio’.

Condista distribuye en Perú las señales de la **RAI**, de **RCN** de Colombia, incluyendo **NTN24** y **RCN Novelas**, así como los canales de **PCTV**, **Cine Mexicano** y **Cine Platino**. En el Caribe y Estados Unidos, distribuye los



Nivia Montenegro y Willie Hernández, de Condista

canales de **AZ TV de Paga**, ‘y tenemos cuentas muy puntuales, como **DirecTV**, **Millicom** y **Telefónica**’, finalizó Hernández.

MIC TV conecta a los programadores con los operadores

La empresa representación de señales satelitales internacionales, **MIC**, lanzó **MIC TV**, un servicio para que los sistemas de cable que contratan esas señales puedan acceder a información relacionada con la programación ofrecida.

Katya Sagastizábal y **Patricia Uribe**, de **MIC**, comentaron: ‘Queremos darle valor agregado a nuestro servicio, generando una interacción entre los programadores y los cableoperadores a través de las redes sociales’.

MIC TV consta de un portal web, actualizado 30 veces al mes con noticias destacadas de la programación de los canales, un newsletter, **MIC TV Plus** que resalta el contenido de valor de

las señales y marcas en particular, un mailing a la base de suscriptores, publicación en las redes sociales, reportes acerca del impacto de cada campaña realizada y más. ‘Medimos la respuesta a través del feedback que recibimos. En esto estamos a la vanguardia y obteniendo muy buenos resultados en términos de simpatía por parte del público y respuesta positiva de los cableoperadores’, explicó Sagastizábal.

MIC lleva diez años en la región andina, con cobertura de los mercados de Perú, Ecuador y Bolivia, habiendo incorporado recientemente a su portafolio de canales la representación de **Clan**, el canal infantil de **RTVE** con énfasis en la programación preescolar; **Star TVE**, de **RTVE**



MIC Katya Sagastizábal, Patricia Uribe

en HD, **Zee Mundo**, el canal de películas de Bollywood dobladas al español y **Cine Latino** (exclusivamente para Perú). Patricia señaló también la representación de **IntiNetwork**, señal ecuatoriana que busca el bienestar holístico de sus espectadores y otros contenidos lifestyle que distinguen la señal y le auguran una audiencia fiel y participativa.



TU PARTNER DE TV PAGA

DA VIDA A TU NEGOCIO. TENEMOS EL PRODUCTO PARA TI.

¿QUIERES SER OPERADOR EN TELECOMUNICACIONES?

¿ERES PROGRAMADOR O SEÑAL ABIERTA?

DTH TV SATELITAL MAYORISTA

TDC TRANSPORTE DE CANALES

MÁS DE 200 CANALES SD/HD + SERVICIO Y EQUIPAMIENTO

DISTRIBUCIÓN CONFIABLE Y DE EXTENSA COBERTURA

Participa del mundo de la TV de pago, sin invertir en infraestructura.

- DTH con tu propia marca.
- CAS con seguridad avanzada.
- Asesoría y soporte garantizado.

Distribuye tu señal de TV HD / SD y de audio en todo tu país o la región vía satélite.

- Señales encriptadas.
- La más avanzada tecnología satelital.
- Monitoreo y soporte técnico 24 x 7.

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

tuves.net

Solicita tu asesoría gratuita en: mayorista@tuves.com

Viacom se potencia con Telefe para generar valor de proyección global

Con el contenido como principal activo

Viacom convocó a sus clientes y socios -operadores de TV paga, anunciantes y agencias de medios- en un evento especial realizado en sus estudios de Martínez, donde mostró que la integración con Telefe ya es un hecho, y adelantó sus novedades de programación en todo el portfolio de señales.

'Viacom Telefe representa una nueva fuerza integrada. Nuestra meta es multiplicar el poder del alcance que ambas empresas ya tenían por separado, y así potenciar el valor que le damos a agencias, anunciantes y nuestros socios en distribución', comenzó **Pierluigi Gazzolo**, presidente de VIMN Américas.

El ejecutivo remarcó que Argentina 'es un mercado clave, con enorme potencial de crecimiento' y que Telefe 'es el canal número uno' a nivel local, que ahora se complementa con las marcas del grupo por unir el contenido de entretenimiento para toda la familia con el enfoque más de nicho que traen señales como **Nick Jr.** para los niños preescolares, Nickelodeon para los preadolescentes, **MTV** para los jóvenes, **Comedy Central** y **Paramount Channel**, para los adultos amantes de la comedia y de las películas y series, respectivamente.

'Telefe es una máquina de contenido', afirmó Gazzolo. 'Este año planeamos invertir más de 3000 millones de dólares en contenidos que llevaremos a todo el mundo en más de 150 lenguajes. Viacom Telefe es más que la suma de sus partes', resumió.

Darío Turovelzky, director de contenidos globales, dijo: 'Nos propusimos tres objetivos; llevar a Telefe a otro nivel como



Pierluigi Gazzolo, presidente de VIMN Américas; Rita Herring, SVP de distribución; Carlos Moltini, CEO de Cablevisión; Darío Turovelzky, director de contenidos globales de Telefe Viacom; y Guillermo Campanini, COO

marca global, desarrollar contenidos multiplataforma e impulsar el crecimiento de todos los canales de Viacom'.

Y explicó: 'La audiencia de Telefe aporta la masividad de la televisión abierta, que se complementa con los canales para públicos más específicos. El contenido es lo más importante; somos generadores y dueños de los contenidos. Cada marca tiene su propia esencia'.

Luego, el director de contenidos globales adelantó algo de lo que se verá en los próximos meses en las pantallas de todos los canales del grupo. Para Nickelodeon la novedad es la serie *Kally's mashup*, serie creada y producida íntegramente en Argentina por Telefe, protagonizada por una niña amante de la música. MTV tendrá la segunda temporada del reality de citas, *Are you the one?*

Comedy Central sigue con su apuesta al stand-up, esta vez con una versión totalmente local para Argentina, y también producida 100% por Telefe. Paramount Channel tiene más de 1500 horas de series y películas, con destacados como *House of Cards*, que este año tendrá la trilogía completa de *El Padrino*, al cumplirse 45 años del estreno de la primera

entrega del clásico de **Francis Ford Coppola**.

Finalmente, Telefe sigue en el camino del entretenimiento y se anima al contenido original en el género de realidades culinarias; luego de las tres temporadas del formato *MasterChef*, lanzó su propia producción *Dueños de la Cocina*, que ahora trae su segunda temporada. Otro contenido original es *Fanny, la Fan*, una ficción coproducida con Underground que marca el regreso de **Agustina Cherri** a Telefe, acompañada por **Luciano Cáceres**. También, *Sandro de América* en el género de biopic sobre la vida del cantante, y **Susana Giménez** tendrá una nueva temporada de *Susana*, que cumple 30 años al aire.

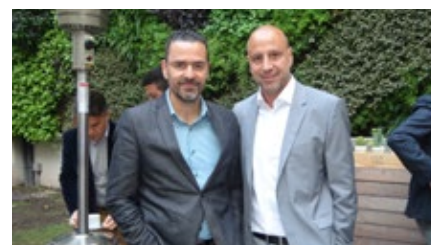
'Amplificadores de audiencias'

Turovelzky destacó la retroalimentación de las señales del grupo que se potencian entre sí, como ocurre con Nick Jr. y Telefe, donde la franja de programación de la señal infantil en las mañanas de Telefe se ha posicionado en el primer lugar, mientras que en TV paga la audiencia creció un 17%. Con MTV ocurre algo similar ya que, el ciclo *Despedida de Solteros After Hours*, una continuidad del programa de Telefe, en TV paga hizo aumentar en 190% el share en su franja horaria y en 50% el share de toda la señal.

Además, se dan sinergias entre los canales como con la nueva producción original, *Cazadores*, creada a partir de la colaboración de Telefe y Paramount Channel. Otros casos son *Telefe Noticias*, *El Dúo* y *Paw Patrol*, que tendrá su correlato fuera de la pantalla con shows en vivo y otras acciones.



Juan González del Solar, gerente de programación & marketing deportivo de DirecTV Argentina; Ariel Katz, de Telefe; y Marcelo Juárez, gerente de programación de Supercanal



Patricio Greco, VP & gerente general Cono Sur de SC Johnson & Son; y Sebastián Pierri, gerente general de Telecentro

ESPN

EL PODER DEL VIVO



ventasafiliadosla@espn.com

NAB Show 2017: Convergencia, tecnología y entretenimiento

Buena presencia de Latinoamérica

Con un buen balance se realizó la NAB 2017 en Las Vegas. La presencia de más de 100.000 profesionales de la industria y de otros sectores convergentes reveló el buen momento del broadcast ante los desafíos actuales, como la migración a IP en un entorno seguro y el avance a 4K, HDR y realidad aumentada/virtual.

El tema central fue la convergencia de los medios, la tecnología y el entretenimiento en lo que la organización denominó 'el efecto MET' que lleva la integración de todos los sistemas para distribuir el contenido en todos los dispositivos conectados. Cerca de 1800 expositores presentaron sus soluciones, destacando el progreso que se ha logrado en la transición a la virtualización, la nube, el 4K, la infraestructura IP y los drones.

La tecnología está atravesando diferentes mercados y se pueden ver desarrollos en Aerial News Gathering, así como la introducción de los realizadores de cine en la realidad virtual (VR), el 3D y CGI, lo que incluye también a los desarrolladores de videojuegos y agencias de publicidad.

Dentro de lo más atractivo, se destacó la transmisión en vivo en 4K desde la Estación Espacial Internacional gracias a una colaboración de codificación de AWS Elemental --con la marca ya integrada a Amazon Web Servi-

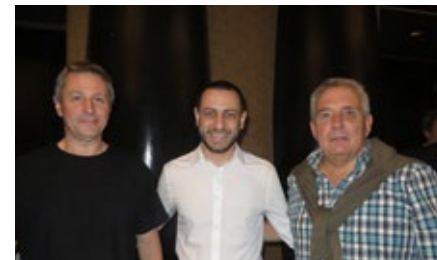
ces-- y la NASA, que tuvo una gran audiencia en una de las salas del centro de convenciones. Duró 15 minutos y fue seguida de un panel de expertos que explicaron cómo se llevó a cabo la experiencia. En este sentido, fueron fundamentales las tecnologías avanzadas de imagen y cloud que permitieron llegar con una imagen en altísima resolución desde el Espacio, a 400 kilómetros de la Tierra.

Presencia eficiente de la región

Las cifras preliminares difundidas por la National Association of Broadcasters (NAB) de Estados Unidos indicaron que la concurrencia superó a la del año anterior, totalizando 103.443 profesionales de la industria de los medios, el entretenimiento y la tecnología, donde cerca del 25% correspondió a visitantes internacionales de 161 países.

La presencia latinoamericana volvió a ser muy importante y se notó en todos los pasillos, aunque el volumen total no superó al de años anteriores. No vinieron los grandes contingentes que se acostumbraba a ver de cada gran broadcaster de países como México o Brasil, pero con altos ejecutivos con poder de decisión.

Sin embargo, sorprendió ver a representantes de cadenas de televisión medianas y pequeñas de países como Perú, Colombia, Argentina o Chile dispuestos a invertir en las nuevas tecnologías de virtualización, sistemas en la nube y software para optimizar los recursos y sumar nuevos servicios sin incrementar la infraestructura ni los recursos humanos. De la misma manera, estuvieron por primera vez los nuevos jugadores de la industria, de sectores convergentes y online,



Gonzalo Pampin, de Pulsar; Daniel Borovsky, de Fox; y Juan Carlos Guidobono, que lo sucedió en América TV de Argentina



Carlos Rojas y Alberto Borja de Sonotec Group 1200

como YouTube, Facebook o empresas como la NBA de Estados Unidos, buscando soluciones para su canal de streaming.

En definitiva, fue una presencia relevante, tal vez más que años anteriores. Más allá de las nuevas tecnologías a las que todos se ven obligados a moverse, y los apagones analógicos que están avanzados en países como Brasil, también están los requisitos legales de México, Colombia o Chile --con Closed Caption y otros temas-- que los obliga a invertir ahora.

Todas las perspectivas apuntan a un año que podría ser bueno si se confirman tendencias como las leves recuperaciones de los mercados clave de Brasil y Argentina, y si México ve normalizada su etapa de fluctuaciones del flujo de cambio en la "era Trump".



El equipo de Red Intercable, de Argentina



Matias Higa, Félix Soto, de VTR Chile; y Juan Manuel Altamirano, de AteMe



Rafael Castillo, de SAM y José Simonetta, de Intertel (en los extremos), junto al equipo de Directv en el stand de SAM



Ignacio Corradi y Roberto Buccolini, de Supercanal Argentina; con Ezio Sánchez, de AteMe

LO MEJOR DEL DEPORTE ESTÁ EN TyC SPORTS



La mejor programación polideportiva, la transmisión de los principales eventos de la región y toda la pasión del fútbol argentino y latinoamericano, con el estilo característico del canal líder de deportes de Argentina.

Visítanos en nuestro stand de Bolivia Media Show

TyC Sports

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, hchiofalo@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3531
Contacto Publicidad: Gabriela Cirigliano, Jefa Ventas Publicidad Pantalla y Digital
gcirigliano@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3800.



Sony PSLA: Producción y transmisión 4K/HDR y workflows IP

Gran despliegue en el hall central y fuertes acuerdos en Latinoamérica



Rodrigo Fernández, de Chilevisión; Alexis Collao, de Mega; Rodrigo Lara y Hugo Teran, de Canal 13; Luis Silva; y Saúl Ureta, de Mega, en el cóctel de Sony PSLA

Sony PSLA tuvo un gran despliegue en la NAB de Las Vegas, donde su mega booth en el hall central exhibió todas sus soluciones para obtener el máximo valor del contenido y un flujo de trabajo eficiente, con tecnología para producción y transmisión en 4K en vivo, HDR, IP. Con el lema "Beyond Definition" (Más allá de la definición), el fabricante demostró una gran variedad de cámaras, sistemas para producción en directo 4K y HDR con todas sus funcionalidades, destacando el share play y la reproducción en cámara lenta, ideal para los eventos deportivos.

En la tarde del domingo, tuvo lugar la presentación para los clientes latinoamericanos y un apartado especial para Brasil. Allí, **Katsumani Matsuoka**, presidente de Sony PSLA, dijo: 'Veo cambios tecnológicos positivos en la región, que está progresando en su transición de analógico a digital, incluyendo HD. La producción de telenovelas y series se está haciendo con cámaras Sony 4K 35 mm. Además, nuestro flujo de trabajo ayuda a sacar al aire las noticias; algunos broadcasters han investigado las últimas tecnologías de la industria, descubriendo la necesidad del IP para mejorar la eficiencia y operatividad de su infraestructura'.

Luis Padilha, VP de Sony PSLA, afirmó: 'La NAB 2017 reafirma a Sony como líder indiscutible en la tecnología que el Broadcast requiere. Presentamos una gama inigualable de soluciones, avanzamos en archivo, digitalización, la nube, HD, 4K y HDR'. Dijo también que este año se concretó

la compra de **Crispin**, fabricante de automatización de control maestro y soluciones MAM para broadcasters, cableoperadores y otras empresas de medios.

Otro de los acuerdos destacados del año para Sony fue la venta de una unidad móvil 4K- IP-HDR para la transmisión del Carnaval de Río de Janeiro. También instaló un centro televisivo en Vaticano para transmisión en 4K HDR y, para el Super Bowl en Estados Unidos, se proveyeron más de 70 cámaras HDC-4300 HD y 4K, junto con servidores replay EVZ XT3 y más tecnología

Premios a representantes

El fin de semana previo al inicio de la NAB 2017, **Sony PSLA** realizó la entrega de premios a sus representantes en Latinoamérica, que tuvo lugar en el salón Wheelhouse del hotel The Link, donde la marca reconoció a las empresas que más contribuyeron en el ejercicio 2016.

Luis Padilha y **Adriano Bedoya**, entre otros ejecutivos, condujeron la entrega que tuvo como principal ganador a **Sonivisión** de Costa Rica, galardonado con el Shogún, en reconocimiento a su acción, voluntad, entrega y perseverancia. En nombre del rep, recibió su director general, **Enrique Somogyi**. Recibió además el premio por la promoción y ventas de sistemas de video profesional en su país.

Otros de los grandes ganadores volvieron a ser **Viditec**, de Argentina, por mercadotecnia para cámaras de estudio 4K y HD, cinematografía digital, sistemas de video profesional y por los sistemas de *Optical Desert Time*. Por su parte, **Telvicom** de Perú ganó por la mercadotecnia para switchers de producción en el mercado educativo, monitores HDR, su compromiso en contratos y servicios y los productos de video profesional en ese país.

Danny McDonald entregó además el premio por la promoción y venta de servi-



Eduardo Bayo, Adrián Serafino y Andrea Mirson, de Artear, Argentina, con Luis Padilha y Katsumani Matsuoka, de Sony PSLA

para producción en vivo. Entre los acuerdos más recientes en Latinoamérica, Padilha anunció la venta de 28 cadenas HDC-4300 a Artear de Argentina.

cios de digitalización en Panamá a **Datacer**; el reconocimiento por el trabajo realizado para la línea *XDCam* y cámaras de mano fue para **Videocorp** de Chile, y la promoción de soluciones y tecnologías en Honduras para **Cocatel** de **Allen Maldonado**.

Finalmente, fue el turno de los representantes en México; **Viewhaus** ganó por el desarrollo de negocios inalámbricos; **Colorcassettes** por el desarrollo del mercado broadcast en México, y **Videoservicios** ganó por la promoción y ventas en sistema de cámaras.



Telvicom de Perú, uno de los más ganadores



Viditec de Argentina, con sus cuatro premios



Nuevo modelo Blackmagic URSA Mini Pro Una versión cinematográfica digital con las prestaciones y los controles de una cámara de televisión profesional

La nueva URSA Mini Pro es una cámara cinematográfica digital que incluye un sensor con resolución 4.6K, un rango dinámico de 15 pasos y un espectro cromático de gran amplitud que permite obtener tonos de piel intensos, colores naturales y un nivel de detalles extraordinario. Asimismo, cuenta con filtros de densidad neutra, ranuras para tarjetas SD y CFast, y una montura intercambiable, entre otras prestaciones. Este modelo funciona en modo de película o video, de modo que resulta ideal para transmisiones en directo o proyectos cinematográficos, y brinda una calidad de imagen excepcional.

Filtros de densidad neutra integrados

Los filtros de densidad neutra integrados incluyen una función de compensación infrarroja y ofrecen la posibilidad de reducir la cantidad de luz captada por el sensor. Estos han sido diseñados en función de la colorimetría de la cámara y proporcionan una latitud adicional que permite utilizar diversos ajustes para la apertura y el ángulo de obturación, a fin de obtener una profundidad de campo menor y distintos grados de desenfoque dinámico, incluso en condiciones de luz brillante.

Prestaciones y controles excepcionales

Al igual que los mejores modelos del mercado, la nueva URSA Mini Pro incluye botones, mandos, interruptores y selectores que permiten acceder directamente a las funciones más importantes. Estos se encuentran organizados de manera lógica para facilitar su uso y brindan la posibilidad de modificar distintos parámetros sin necesidad de mirar la cámara o quitársela del hombro. Cabe señalar además que cada control es redundante.

Monturas intercambiables

La nueva URSA Mini Pro proporciona una gran flexibilidad para escoger el objetivo profesional que mejor se adapte a las necesidades de cada proyecto. En este sentido, permite emplear modelos utilizados en el ámbito de la fotografía, la cinematografía o las transmisiones en directo. La cámara incluye una montura EF, pero es posible adquirir versiones para lentes PL o B4 por separado.

Grabación en tarjetas SD o CFast

El modelo URSA Mini Pro incluye dos ranuras para tarjetas CFast 2.0 y otras dos para tarjetas SD, a fin de brindar flexibilidad a la hora de elegir un soporte de almacenamiento. Las primeras son ideales para grabar en formato RAW, mientras que las segundas son más económicas y resultan adecuadas para almacenar archivos ProRes o RAW HD. Cabe destacar que la cámara continúa el registro de imágenes automáticamente en la segunda unidad cuando la primera se llena.

Blackmagic URSA Mini Pro US\$5,995

Incluyen DaVinci Resolve 12 Studio para editar y etalonar el material grabado.



Más información en www.blackmagicdesign.com/mx

El visor, la cámara, los objetivos y demás accesorios se venden por separado.

Avid Connect: El MediaCentral va a la nube

En el Hotel Wynn, el sábado 22 de abril pre NAB, Avid volvió a realizar su exitoso evento de repercusión mundial Avid Connect para más de 1200 personas y más de 700 empresas.

Con el slogan "Expandiendo las posibilidades", la conducción principal estuvo a cargo del CEO, **Louis Hernández**, que incluso hizo varias bromas durante la presentación, secundado por **Dana Ruzzecka**, VP de producto.

Allí, el ejecutivo enfatizó en el cumplimiento de la visión anunciada hace cuatro años con el lanzamiento de Avid Everywhere, cuya mayor prueba fue el éxito de la plataforma unificada MediaCentral, como la más eficiente, simple y poderosa. Remarcó que la industria 'confía en Avid' y como muestra de ello dijo que los seis mayores estudios de cine a nivel mundial trabajan con la marca, así como nueve de cada diez grandes broadcasters, y el 70% de la industria de la música.

Tras aclarar que en 2017 Avid tendrá avances en todo lo que pide el mercado de IP, VR, 4K UHD y la nube, anunció que avanzará con el concepto que la marca denominó "A new journey" de Avid Everywhere a la nube, en total coincidencia con lo que pide la industria. Como muestra, estuvo la visita de **Al Jazeera** hablando jus-



Louis Hernández, CEO de Avid, con Scott Guthrie, EVP de Microsoft, Cloud and Enterprise Services

tamente de sus planes con la nube y Avid.

Remarcó lo importante que es la nube para toda la industria y la unión, además de nuevos partners como **EVS**, en una alianza con **Microsoft**. Por eso estuvo en la presentación **Scott Guthrie**, EVP de **Microsoft Cloud and Enterprise**, quien que la empresa 'es seria en la nube' y ha logrado conseguir escala global, ser confiable, abierta y hacerlo también de manera híbrida.

Ya había dicho Hernández que muchos clientes seguramente empiecen así. Terminó diciendo el final en realidad era el comienzo. Finalmente, un gran detalle fue que el CEO de Avid entregó a los asistentes, e incluso se los firmó a todos los que quisieran en un estrado, su libro *Dilemma*, sobre los desafíos que se vienen en la era digital.



Domingo Simonetta, José Calles, de Avid y Pablo Mascitelli, de Torneos



Francisco Jaramillo, de VGL con Gianfranco Dazzarola, Gonzalo Jara, Daniela Cartagena, Mauricio Rojo y Mario Sepúlveda, de TVN



DESCUBRA MÁS

Nuevas soluciones de AJA HDR, Broadcast IP, y grabación Multi-channel

Manténgase al frente con la línea de productos presentada este año en NAB por la compañía que define calidad, confiabilidad y soporte.

 <p>Poderosas herramientas para HDR</p> <p>AJA extiende los márgenes de su creatividad en HDR.</p> <p>Conversiones en tiempo real: El nuevo FS-HDR desarrollado en asociación con Colorfront, convierte entre formatos HDR de cámara, por ejemplo, Slog3 a HLG, o SDR a HLG BT.2020.</p> <p>I/O Desktop: KONA® 4 y el lo® 4K completan las necesidades de procesos HDR 10 y HLG.</p> <p>Mini-Converters: HI5-4K-Plus y HA5-4K para monitoreo y análisis de HDR 10 hacia y desde HDMI.</p> <p>colorfront HDR 10 HLG</p>	 <p>Ki Pro Ultra Plus</p> <p>Presentamos el nuevo Ki Pro® Ultra Plus.</p> <p>El nuevo grabador Multi-Channel HD y de un canal 4K 60p de AJA.</p> <p>Capaz de grabar hasta 4 canales HD 60p en ProRes®, compatible con Rollover, grabación de un canal en 4K 60p, entradas y salidas HDMI 2.0 y 16 canales de audio embebido.</p> <p>ProRes Avid DNxHD® MXF</p>	 <p>Broadcast IP</p> <p>La revolución IP continúa su marcha firme.</p> <p>KONA IP ofrece compatibilidad con TR-01 para flujos de trabajo JPEG 2000 sobre IP. Los nuevos Mini-Converters IPT-1G-SDI e IPT-1G-HDMI de banda base a IP, se unen a sus receptores hermanos para completar el transporte de tramas JPEG 2000 por IP, donde sea que usted lo necesite.</p> <p>AIMS ASPEN IP Live</p>
---	--	--

IplusB: Fuerte presencia en NAB

Cierre con clientes en el musical *Vegas, The Show*

IplusB dio una muestra de su actual posicionamiento durante la NAB, donde tuvo reuniones estratégicas con los principales clientes del mercado en los stands de sus marcas representadas, de gran relevancia para los broadcasters y empresas de media como **Dalet**, **Ateme**, que ofreció un cóctel en el Stratosphere, **Interra** o la nueva incorporación, **FilmLight**, entre otras.

Para culminar el éxito del show, este año repitió su ya tradicional invitación a clientes para ver un musical, en este caso *Vegas, The Show*, en el Saxe Theater del Planet Hollywood Hotel. La empresa argentina liderada por **Juan Carlos Madeo** y **Mariano Cuerda** tuvo una excelente convocatoria, que incluyó a los gerentes técnicos de **América TV**, **TyC Sports**, **Fox** y representantes de **Encompass**, entre otros.

El musical recorrió la historia de la mítica ciudad, recordando el glamour de otras épocas cuando Las Vegas era escenario de los mejores músicos y artistas de cada era, los que hicieron historia como **Elvis Presley** o **Sammy Davis**

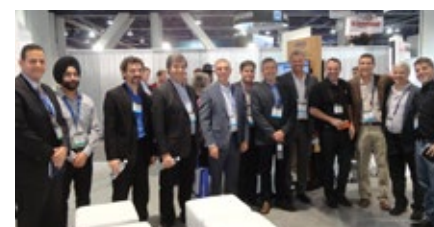
Jr. y también mostró su dinamismo con hoteles que se derriban para construir nuevos. La presencia de iPlusB en NAB reafirma el posicionamiento de la empresa como un socio estratégico a la hora de llevar adelante proyectos de video y TI para la industria de broadcast.



El equipo de iPlusB junto a sus clientes y la prensa en la previa del musical *Vegas, The Show*, en el Saxe Theater del Planet Hollywood Hotel



Carlos Vicente y Leandro Pagella de iPlusB repasando las novedades de FilmLight junto a uno de los especialistas de Baselight y Francisco Vázquez de Non-Stop



Juan Carlos Mejia, de Interra, junto a toda la comitiva regional de DirecTV con sus representantes locales, y el equipo de iPlusB de Argentina

SGL tiene una larga trayectoria atendiendo las necesidades de archivo de las instalaciones Broadcast de todo el mundo.

Las soluciones de archivo y administración de almacenamiento de SGL incluyen el nuevo FlashNet Lite. Una solución de primer nivel y bajo costo. FlashNet Lite combina la potencia y flexibilidad de FlashNet con la elegancia de FlashNet Infinity a un precio muy atractivo.

sgl T: +1 513 618 6108 | E: sales@sglbroadcast.com | W: sglbroadcast.com
Global leaders in Archive & Storage Management



Unificando el Contenido con el Negocio



iPLUS b Infrastructure for Digital Media & Broadcast

(54) 11 2034.3800 | info@iplusb.com | www.iplusb.com



BVS agasajó a clientes en Gordon Biersch

After office, el martes de NAB

En un marco descontracturado, el integrador argentino BVS organizó un after office el martes luego del día de NAB en Las Vegas, donde compartió junto a sus clientes un momento ameno en el pub irlandés Gordon Beers, uno de los preferidos de la expo, donde además sirvieron una exquisita cerveza artesanal.

Facundo Favelukes, presidente de BVS, dejó en claro que el objetivo no era tanto comercial como compartir el evento, y lo logró con una concurrencia de primer nivel, donde se destacaron Jorge Notarianni de Disney, Juan Carlos Guidobono de América, José Lobo, de Non Stop, Alejandro Chaperó de DirectTV, Fernando Pinto de ESPN, Pablo Mascitelli y Guillermo Romano, de Torneos, y Pa-

blo Fainberg, de AMC Networks, entre otros también de Uruguay, con todo el equipo de Canal 12, reflejando el buen posicionamiento del integrador a ambos lados del Río de la plata.



El equipo de BVS junto a sus clientes en Gordon Biersch



Facundo Favelukes; Marisa y Jorge Notarianni, de Disney; Juan Carlos Guidobono, de América; y Alejandro Chaperó, de DirectTV



Pia y Roberto Favelukes con Fernando Pinto, de ESPN; Ramiro Prado y Ramiro Prieto, de VTS; Pablo Mascitelli y Guillermo Romano, de Torneos

Aja Systems: HDR e IP

Nick Rashby, presidente de Aja Systems, protagonizó la conferencia de prensa anual en el marco de NAB, donde comunicó nuevos productos y alianzas que indican adónde va la compañía.

Entre ellas, señaló la de Adobe, para crecer en HDR, con productos como el Desktop V13 Software. Para el HDR muy nueva es la Aja F5/HDR, potenciada por Colorfront, cuyo CEO y co-fundador, Mark Jaszberenyi, estuvo

presente para destacar la conversión en formatos HDR para cámaras en tiempo real.

Destacó que es miembro de AIMS y que lanzamientos como el anuevo Kona IP J2k Firmware y Kona IP SEMPTE indican que va en esa dirección, hacia IP.

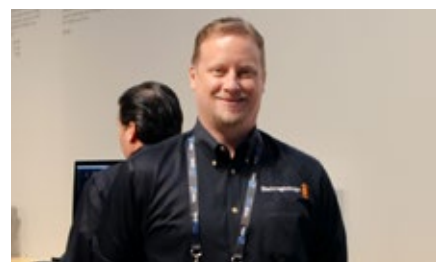
Ambas trabajan con 4K. Mencionó además novedades como el Roco Control Cámara Box, en 3.0, el Helo H254 para streaming, el Ki Pro Ultra en el que participó Avid y el Ki Pro



Nick Rashby, presidente de Aja, y Mark Jaszberenyi de Colorfront

Ultra Plus para multichannel HD Recording de hasta ocho canales en UHD.

BlackMagic sorprendió con el Davinci Resolve 14



Dan May, presidente de BlackMagic

BlackMagic Design anunció varias novedades en la NAB, destacando el upgrade que realizó en el Davinci Resolve, junto con el

lanzamiento de un set de nuevos productos y la rebaja del precio de algunos otros.

Dan May, presidente de BlackMagic, remarcó la importancia del lanzamiento del Atem Television Studio Pro HD. 'El switch de producción portátil con ocho entradas tiene las mismas características profesionales que su predecesor pero ahora integrado dentro de un panel de control de escritorio.

Además, agrega control CCU completo en la parte superior del panel de control para controlar las cámaras al realizar trabajos en vivo con múltiples cámaras.

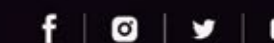
Cuenta con 4 entradas SDI y 4 HDMI para trabajar en todos los formatos de hasta 1080p60', resaltó.

'En lo que hace al Resolve 14, se trata de nuestro mayor lanzamiento en la historia del software. Con esta actualización, BlackMagic hizo algunas mejoras dramáticas de rendimiento, ahora es hasta diez veces más rápido que la versión anterior.

Queríamos que la gente pudiera editar, colorear y hacer post producción de audio mientras trabajaban en el mismo trabajo al mismo tiempo'.

grass valley A BELDEN BRAND	AVI	JVC ProHD	FOR.A					
ANTON BAUER	ALLEN&HEATH	APOGEE	ARISTA	aspera	autoscript	AUTODESK	A+V	AVP
BELDEN	bexel	DELL EMC	Etere	Gefen	GLOBOGLOB	IBM	LEADER	LEYARD
Litepanels	Marshall Electronics	MASSTECH	ObjectMatrix	sachtler	Sonnox	STEADICAM	stirlitz	telestream
TERADEK	TBL Products	ultimatte	Vinten	WAVES	Blackmagicdesign			

Sistemas de Video Comunicación S.A.



TiVo presentó *Network Metadata Packages* en NAB

TiVo estuvo presente en el piso de la NAB. Con su extensa trayectoria este es el primer año que la empresa decide participar activamente de un evento Broadcast. **Michael Jeffrey**, VP de relación con los clientes y partners destacó que el show 'es una gran oportunidad para la empresa'.



'Estamos presentando *Studio, Broadcastery* y *Network Metadata Packages*, soluciones que permiten ver si hay pérdidas de metadatos en la transmisión y completarla, ya sea con datos provistos por TiVo o por terceros, de esta manera los operadores se pueden ahorrar una buena suma de dinero sin sacrificar la calidad de la imagen y en muchos casos hasta incluso mejorándola', expresó Jeffrey.

'Uno de los puntos sobresalientes de esta tecnología es la posibilidad de disponibilizar el contenido en distintas plataformas, es decir a mayor información contenida en el paquete y mejor clasificada, es mucho más sencillo encontrar un contenido específico. De esta manera es mucho más sencillo descubrir los contenidos en diferentes plataformas', dijo y agregó: 'Con una sola herramienta mejoramos la calidad de la imagen, la calidad de la metadata y la distribución del contenido, utilizando inteligencia artificial para mejorar la información (data). El machine learning combinado con nuestra amplia base de datos hacen la diferencia del producto'.

'En CES, a comienzos de año, ya habíamos lanzado la búsqueda por vos para Skyt en Europa, y ahora esa tecnología ya está disponible

en todo el mundo y cualquiera de nuestros clientes puede tener una experiencia similar'.

Con respecto a la región Jeffrey señaló que está trabajando muy bien en Latinoamérica. 'Tenemos un equipo dedicado trabajando duro para desarrollar no solo los negocios en la región, sino para reforzar la presencia de la marca y de las soluciones que ofrecemos. Hoy America Latina es uno de nuestros principales focos, tiene mucho potencial y mucho espacio para crecer por eso acompañamos con nuestra presencia, tanto en los eventos como con nuestros socios'.

Un ejemplo de lo que estuvo mostrando TiVo en Las Vegas está reflejado en el despliegue



Michael Jeffrey, VP de relación con los clientes y partners en TiVo

de **Turner** que eligió a TiVo como socio de distribución de metadatos de EMEA y utilizará sus servicios de nuevos paquetes de metadatos Broadcast y Network para gestionar la distribución electrónica de metadatos (EPG), que cubre 44 canales en la región.

Acuerdo con Cable Onda Panamá

TiVo Corporation anunció un acuerdo con Cable Onda de Panamá para llegar a sus clientes con la última solución de TiVo, Gateway DVR.

TiVo Gateway DVR permitirá a los clientes de Cable Onda acceder a la solución multiespacio de TiVo que complementa la oferta del operador con el contenido disponible en OTT, incluyendo Netflix, YouTube y cientos de apps adicionales. Los clientes actuales de Passport Guide también obtendrán una mejora con el VOD Discovery Dashboard, capacidades para reiniciar y DVR. La combinación de ambas soluciones, Gateway DVR de TiVo y Discovery Dashboard

permite a Cable Onda atender a sus actuales suscriptores así como atraer nuevos clientes con un mayor nivel de servicio. Gateway DVR de TiVo ofrece una solución 4K UHD de sala múltiple para DVR, tablets y Smartphone que facilita el binge-watching, ya los fanáticos encontrar y disfrutar sus shows y películas preferidas a través de múltiples fuentes de contenidos. Cable Onda tendrá también características adicionales en Passport, incluyendo restart/replay y DVR, que se complementarán con el time-shifting en toda la oferta de servicio de Cable Onda.



Edgeware: Más rendimiento y ahorro para OTT

Crece con oficinas en México

En **Edgeware**, **Leo Rocco**, primer director de ventas para Latinoamérica, y **Richard Brandon**, CMO, comentaron que la empresa está apostando cada vez más recursos a Latinoamérica, un mercado que le resulta muy atractivo por el creciente uso de Internet, con más suscriptores que en otras regiones del mundo.

La empresa sueca ha invertido en soluciones dedicadas a CDN, de las que los ejecutivos destacaron el rendimiento, 'es mejor que el

de la competencia', afirmaron. Además, su solución tiene diferentes escalas y eso permite a los clientes evitar costos grandes de carriers como **Akamai** y **Level 3**. El ahorro es realmente importante.

También ha invertido en su fuerza de ventas que ahora incluye a Latinoamérica con **Leo Rocco** y su oficina regional que tiene la función además de atender a **Televisa**. También se verá en los trades shows de la región.



Carlos Da Cunha, de Brasil; Leo Rocco y Richard Brandon

SAM VIBE hecho para compartir.



Sus noticias primero en todas la pantallas.

En el aire y en las redes sociales en segundos

SAM VIBE es la solución más rápida y confiable para entregar contenido de noticias de calidad a todas las plataformas de medios. Cobertura total en un solo equipo de producción.

Más información en www.s-a-m.com/vibe

NexTV Series South America: Nuevas estrategias para video online

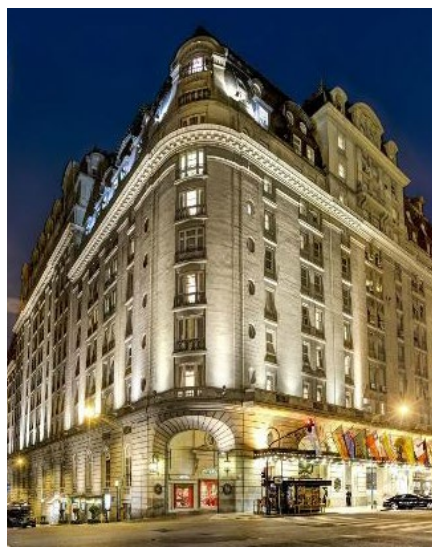
El 14 y 15 de junio, **Dataxis** organiza una nueva edición de NexTV Series South America en el Alvear Palace Hotel de Buenos Aires para continuar debatiendo el futuro del negocio de la televisión en un formato cada vez más exitoso.

Se espera la presencia de más de 150 ejecutivos de la industria de la televisión, el cine, y las plataformas OTT, donde el 80% serán de rango Senior o tomadores de decisiones. Además, este año habrá al menos 60 oradores compartiendo sus estrategias sobre lanzamientos de nuevos servicios y la superación de obstáculos en un mercado diverso.

Durante las dos jornadas, se debatirá sobre servicios SVOD, OTT, TV paga, canales gratuitos y redes multicanal. Temas como quiénes son los nuevos competidores en este mercado, las tendencias, pronósticos, la ruta tecnológica, los nuevos servicios futuros y modelos de negocios, así como una comparación con Estados Unidos, Europa y Asia, serán profundizados en los paneles y conferencias.

Paneles destacados

El miércoles 14, tendrá lugar un panel dedicado a la generación millennial, con ejecutivos como **Roman Guasch**, director



Alvear Palace Hotel



Ariel Barlaro, de Dataxis, y Gonzalo Hita, de Cablevisión

senior de desarrollo de negocio de **Turner**, y **Pablo Mendoza**, líder de **YouTube** Argentina. También, habrá otro enfocado en la transformación de la TV paga con **Gonzalo Sternberg**, director senior de relaciones de afiliados regional en **HBO**; **Nadine Pavlovsky**, VP de programación y marketing de **DirecTV**; **Javier Ruete**, CEO de **TCC**; **Ivana Steinberg**, directora ejecutiva de marketing de **Sony Pictures**; **Leandro Lagos Bu**, gerente de **Tigo**; y **Gustavo Lerner**, gerente regional de canal para Cono Sur y Brasil de **Verimatrix**.

Ya adentrándose en el OTT y la TV abierta multipantalla, participarán de un tercer panel **Marcela Quiroga Díaz**, responsable de ventas y new media en **TVN**; **Guido Corsini**, gerente producto en **Cuccinare**. **TV**, **Artear**; **Fabián Cabral Gillama**, responsable de marketing en **Monte Carlo TV**; y **Jonatan Fasano**, gerente comercial digital en **América**.

Ese día se tocarán los temas de medios gráficos y estrategias de video online, así como la revolución de las TVs conectadas, en más espacios de debate dentro de NexTV Series South America.

El jueves 15 de junio, NexTV vuelve a reunir a los principales CTOs de diferentes medios operadores para debatir sobre el futuro de las nuevas tecnologías en televisión. Participarán **Noelia Chalfoun**, directora de tecnologías de medios digitales en **Turner**; **Guillermo Bertossi**, VP de tecnología en **Fox Networks Group**; **Pedro Planas**, CTO de **Telefónica del Perú**;



El panel técnico de NexTV 2016 convocó a Juan Rojas, Mariano D'Ortona, Rohit Mehra, Mario Oliveira, Guillermo Bertossi y Miguel Fernández



Operadores y programadores: Gonzalo Hita, Nicolás Albistur, Gabriel Basabe, Gerónimo Macanás y Miguel Brailovsky

Mario de Oliveira, CTO de **Nuevo Siglo**; **Mariano Primavera**, CTO de **Qubit TV**; y **Miguel Fernández**, gerente técnico de **Cablevisión**.

Más tarde, será el turno de las empresas convertidas en OTT, con la participación de **Qubit TV**, **On Video** de Telefónica Argentina, **Selecta TV**, **Veoflix** y **Vivo Play**. Luego dará paso a la discusión sobre contenido original, programación y marketing, con la participación de los directores de programación de **The Walt Disney Company**, **Germán Groba**, y **History Channel H2** Latin America, **Helga Lightowler**.

El panel sobre nuevas plataformas de web TV, contará con la participación de **Elena Antonini**, de **Dori Media**, **Javier Fainzaig**, de **Farolatino**, y **Gloria Vailati**, de **FWTV**. Por último, será el turno del deporte en un debate que incluye estrategias de OTT y TV Everywhere, con **Pitter Rodriguez**, responsable de deportes en **Twitter Latin America**, **Nahuel Pan**, managing director de **Futbol Sites**, y **Pepe Amorin**, de **Poipes**.

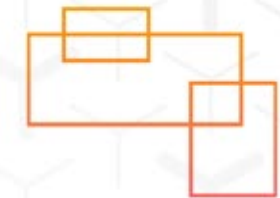
Perfecting the Media Experience



Increase Revenue Streams



Reduce Operating Costs



Enrich The Viewing Experience

AWS Elemental combines the vast capabilities of the Amazon Web Services cloud with the deep video expertise of Elemental to power superior viewing experiences for consumers. Integrated solutions and flexible infrastructure give pay TV operators, content programmers, broadcasters and enterprise customers the ability to quickly, easily and economically scale video workflows and services on-premises and in the cloud.



elemental.com

Agenda: NexTV Series South America 2017

- MIÉRCOLES 14 DE JUNIO -

• 09:30 hs

▶ **Panel Ejecutivo I:**

Cómo atraer a los "millennials"

Disertantes:

- Roman Guasch, Sr. Director Business Development, Turner
- Pablo Mendoza, Líder YouTube Argentina
- Pablo Lacroix, Director Digital, Leader Entertainment
- Leonardo López Larraquy, Business Development Latam, Movable Playkids
- Hernán Portugal, CEO, Go Music

• 10:30 hs

▶ **One to one Session:**

La evolución de las demandas de OTT y TVE

Orador:

- Jossi Fresco Benaim, Regional Director Latin America, Verizon

• 10:50 hs

▶ **Panel Ejecutivo II:**

La transformación de la TV paga

Disertantes:

- Gonzalo Sternberg, Sr. Director Affiliate Relations Regional, HBO
- Nadine Pavlovsky, VP Marketing Programming, DirecTV
- Javier Ruete, CEO, TCC
- Silvana Steinberg, Marketing Executive Director OLA, Sony Picture
- Gustavo Lerner, Regional Channel Manager Southern Cone and Braz, Verimatrix
- Randy Osbo, TIVO

• 11:50 hs

▶ **One to one Session:**

Seguridad en 360°. Proteja su contenido y transforme su negocio

Orador:

- Jorge Roberto Waitz, Regional Sales Director LATAM, Irdeto

• 12:30 hs

▶ **Panel Ejecutivo III:**

La TV abierta hacia multipantalla y OTT

Disertantes:

- Marcela Quiroga Diaz, Head of Sales & New Media, TVN
- Guido Corsini, Gerente Producto Cuccinare.TV, Arter
- Fabian Cabral Guillama, Marketing, Monte Carlo TV
- Jonatan Fasano, Gerente Comercial Digital, América

• 15:00 hs

▶ **Panel Ejecutivo IV:**

La Revolución de las TVs conectadas

Disertantes:

- Juan Pedro Andrade, Gerente de Marketing, LG Electronics Argentina
- Martin Esteban Hilgert, TV AV Product Manager, Samsung
- Ariel Hernández, VP, Antina

• 16:40 hs

▶ **Panel Ejecutivo V:**

Los medios gráficos y sus estrategias de video online

Disertantes:

- Darío D'Atri, Editor Jefe Estrategia y Nuevas Plataformas, Clarín
- Ernesto Martelli, Gerente de Contenidos Audiovisuales, La Nación
- Alejo García Sosa, Media Lab, Infobae
- Federico Poletto, Gerente Marketing y Publicidad Online, Editorial Perfil

• 17:40 hs

▶ **One to one Session:**

La evolución de la TV

Orador:

- Gonzalo Hita, COO, Cablevisión

• 10:00 hs

▶ **Panel Ejecutivo VI:**

CTOs y el futuro de las tecnologías de TV

Disertantes:

- Noelia Chalfoun, Director Digital Media Technologies, Turner
- Guillermo Bertossi, VP Technology Digital Consumer Group LATAM, Fox Networks Group
- Pedro Planas, CTO, Telefónica del Perú
- Mario de Oliveira, CTO, Nuevo Siglo
- Mariano Primavera, CTO, Qubit TV

• 10:50 hs

▶ **One to one Session:**

Construyendo una estrategia avanzada de adquisición de suscriptores OTT

Orador:

- Alejandro Couce, VP Latin America & Caribbean Region, Vindicia

• 11:10 hs

▶ **Panel Ejecutivo VII:**

Estrategias OTT por suscripción

Disertantes:

- Facundo de la Iglesia, CEO, Qubit TV
- Gustavo Castro, Marketing y Contenidos Servicio On Video, Telefónica de Argentina
- Ricardo Nugué, Responsable de Proyecto, Veoflix
- José Alcacer-Mackinlay, Sales Director LATAM, Conax
- Carlos Hulett Guinand, CEO, Vivo Play
- Mauro Peluso, CTO & Partner, Toolbox

• 12:40 hs

▶ **Panel Ejecutivo VIII:**

CPOs: Contenido Original, Programación y Marketing de la TV Paga

Disertantes:

- Germán Groba, Director of Programming Strategy, The Walt Disney Company
- Helga Lightowler, Programming Director, History Channel H2 Latin Smerica
- Eduardo Mandia Del Castillo, Director de Programación, Nuevo Siglo

• 14:30 hs

▶ **Panel Ejecutivo IX:**

El contenido como eje de la nueva competencia

Disertantes:

- Elena Antonini, VP International Sales, Dori Media
- Javier Fainzaig, CEO, FaroLatino
- Gloria Vailati, CoFounder, FWTV
- Damián Voltés, Chairman, FAV!

• 16:00 hs

▶ **One to one Session:**

Cine.Ar y las oportunidades para VOD

Orador:

- Karina Castellano, Directora, Cine.ar

• 16:20 hs

▶ **Panel Ejecutivo X:**

Deportes: multipantalla, OTT y live streaming

Disertantes:

- Pitter Rodríguez, Head Sports Latin America, Twitter
- Nahuel Pan, Managing Director, Fútbol Sites
- Pepe Amorin, Poipes
- Emilio Martinic, Gerente General, 1190 Sports



EL COAXIAL CON MÁS PRESTACIONES DEL MERCADO



SOLICITE
INFORMACIÓN
(54) 11 4755-5200
La más alta calidad de cables coaxiales
para su uso en sistemas CATV y DTH



cnatechnology.com

El mejor aliado para su negocio **CNA**

Cablenetwork Argentina SRL

Buenos Aires, San Martín Calle 113 (ex Alvear) N° 2560 Tel: (54) 11 4755-5200 ventas.ar@cablenetwork.net

EiTV acompaña las nuevas demandas del broadcast

Por décimo año consecutivo, EiTV participó como expositora en NAB Show. Pese a las crisis internacionales, el rendimiento de la marca en la expo de Las Vegas mejoró año tras año.

Originalmente fundada para actuar en televisión, EiTV ha ampliado sus negocios a otras áreas que utilizan tecnologías afines. La plataforma *EiTV Cloud* y la aplicación *EiTV Play*, por ejemplo, que gestionan archivos audiovisuales en la nube, ya se conocen desde otras ediciones de NAB Show. Este año, con más actualizaciones, fue responsable de la mitad de los negocios en el stand de la empresa.

Las nuevas demandas que acompañan a la tecnología digital broadcast contaron con el desarrollo de nuevos productos.

EiTV CC Box es un sistema simple y eficiente para que las emisoras puedan

programar la divulgación selectiva de los avisos de switch off. Que prepara la señal digital para servir también a la transmisión analógica e inserta las advertencias en los horarios programados a lo largo de todo el año. Además de la demanda por parte de las emisoras brasileñas, crece el interés en toda América del Sur, con destaque para las emisoras peruanas. El switch off se acerca y las empresas se están programando.

EiTV Inspector es un sistema compacto para la grabación reglamentaria de la programación, que agrega herramientas de control de calidad. Permite una completa auditoría de la calidad de la señal y sus

servicios. El equipo tuvo gran demanda en el stand de la NAB Show 2017. La versión *EiTV Inspector Box* fue creada para auditoría en la punta receptora de la señal. Evalúa las variaciones geográficas de la calidad de la transmisión, ayudando al trabajo de asistencia técnica. Con él los fabricantes de televisores pueden confirmar si el defecto reclamado por el cliente está en la señal que llega hasta el aparato o si está en el propio receptor.

El equipo de ingenieros de CNA trabaja para determinar las alternativas que mejor se adapten a las necesidades de los operadores con el fin de generar nuevas oportunidades de negocio, en este entorno en el que surgen nuevos usos de las redes de cable y de los sistemas DTH.

Las líneas de productos coaxiales de CNA son fruto del trabajo de su equipo de ingenieros con el de fabricación y clientes. La empresa utiliza los procesos tecnológicamente más

avanzados de la industria para la confiabilidad, durabilidad y mayor facilidad de uso.

Una de las tecnologías más innovadoras desarrolladas por la empresa ha sido *Dry Shield* que proporciona protección para el conductor central y los blindajes externos, asegurando que se elimine la corrosión debido a la penetración de humedad. Los nuevos cables *CNA LTE Safe* ofrecen una avanzada tecnología de blindaje con una triple capa interna de aluminio unida al dieléctrico.

Además, se aplica una cinta externa de triple blindaje sobre una cobertura de trenzado del 77% que también está unida a la envoltura exterior del cable. Estos tres factores garantizan el cable LTE de clase A ++, con una eficiencia del blindaje de 110 dB.

Todas las líneas de cable coaxial de CNA están desarrolladas con materiales de alta calidad en todos sus componentes. Así soluciones como la tecnología *LTE Safe* han demostrado un excelente rendimiento en



La participación de EiTV en NAB Show

El equipo de ingenieros de CNA trabaja para determinar las alternativas que mejor se adapten a las necesidades de los operadores con el fin de generar nuevas oportunidades de negocio, en este entorno en el que surgen nuevos usos de las redes de cable y de los sistemas DTH.

Las líneas de productos coaxiales de CNA son fruto del trabajo de su equipo de ingenieros con el de fabricación y clientes. La empresa utiliza los procesos tecnológicamente más avanzados de la industria para la confiabilidad, durabilidad y mayor facilidad de uso.



entornos de flexión extrema, manteniendo al mismo tiempo los niveles de atenuación. La eficacia de blindaje es superior a 105 dB después de 30.000 flexiones, de acuerdo con los requisitos de SCTE.

Todas estas nuevas alternativas que alargan la vida útil del cable y aportan mayores capacidades son muy relevantes a la hora de minimizar intervenciones técnicas allá donde los operadores tienen un menor acceso, "El hogar de los clientes". En un mercado donde de manera estable, más de seis de cada diez argentinos están suscritos a televisión paga.

Conax despliega plataforma de seguridad Multi-DRM

Conax, proveedor de tecnología para la protección de contenido para video digital y entretenimiento, anunció un acuerdo con **Evolution Digital** por el que le provee su solución *multi-DRM* para la plataforma *eVUE-TV*, que está disponible en el servicio **VU-IT!** de la **National Cable Television Cooperative** (NCTC).



Rohit Mehra Conax

El sistema desarrollado por Evolution Digital distribuye contenido de video IP on demand, así como también canales lineales IP, DVR y funcionalidades de catch-up TV, constituyendo una oferta de servicio administrado para cableoperadores Tier 2 y 3 en Estados Unidos.

La aproximación holística de Conax a la seguridad de contenido provee al mercado de EE.UU. una amplia gama de tecnologías de avanzada, donde se incluye su solución multi-DRM, que utiliza *PlayReady*, *Widevine*, *FairPlay* y PRM de Nagra, así como la seguridad de clientes *Connected Access* que combina la funcionalidad CA/IPTV/DRM en una sola.

Conax Contego es un back-end de seguridad unificado, que se ha integrado con la plataforma *eVUE-TV*. Además, con el crecimiento de los servicios de streaming de contenidos Premium, Conax provee una arquitectura con de marca de agua que combina la tecnología *NexGuard* y los servicios antipiratería.

Brent Smith, presidente y CTO de Evolution Digital, dijo: 'Hemos desarrollado un acuerdo con Conax para ofrecer una solución de seguridad integral a los abonados de NCTC con e-VUE-TV. Mientras los cableoperadores se pasan a la distribución IP y comienzan a ofrecer una amplia gama de contenido que puede ser vista en cualquier lugar, Evolution Digital mantiene el compromiso de distribuir contenido de manera segura y de proveer a los operadores con una solución de bajo costo y libre de problemas que elimine las complejidades de la integración de tecnologías'.

eVUE-TV en la plataforma *VU-IT!* provee a los clientes de NCTC con una solución completa, preintegrada y de alta seguridad que permite una fluida migración a IP para los operadores.

Rohit Mehra, SVP para las Américas de Conax, dijo: 'Un objetivo de Conax es guiar a los operadores para encontrar las mejores formas de asegurar el alcance de sus dispositivos y facilitarles a los consumidores el acceso al contenido premium de manera segura. Conax está posicionado como especialista en seguridad de contenido para operadores en el mercado de Estados Unidos aprovechando la vasta experiencia en el mercado global y los beneficios de la tecnología colaborativa y las iniciativas de I&D de las empresas complementarias dentro del **Grupo Kudelski**'.



CNA, el cable coaxial con más prestaciones del mercado

CNA es una organización multinacional con oficinas en Latinoamérica, Europa y América del Norte, que desarrolla soluciones de cable para redes, aportando nuevas prestaciones para las infraestructuras actuales y las de nueva generación en TV paga.

Argentina es un mercado clave, donde según los últimos datos disponibles, hay 11 millones de abonados en sistemas de cable y 81% de penetración, siendo el tercero en la región detrás de Brasil y México.

El equipo de ingenieros de CNA trabaja para determinar las alternativas que mejor se adapten a las necesidades de los operadores con el fin de generar nuevas oportunidades de negocio, en este entorno en el que surgen nuevos usos de las redes de cable y de los sistemas DTH.

Las líneas de productos coaxiales de CNA son fruto del trabajo de su equipo de ingenieros con el de fabricación y clientes. La empresa utiliza los procesos tecnológicamente más



vindicia
Build Subscription Revenue
An Amdocs Company

Always have a growing
OTT and entertainment
subscriber base

- ▶ Retain existing customers
- ▶ Digital Diversification for new revenue streams
- ▶ Increase customer lifetime value

Se asignaron los stands para Caper Show 2017

Más de 50 expositores confirmados

En la sede de la Cámara Argentina de Proveedores de Equipos de Radiodifusión (Caper), se realizó la asignación de los stands para la exposición comercial anual que tendrá lugar del 27 al 29 de octubre en Buenos Aires.

La ceremonia se realizó en la sede central de la entidad y contó con la presencia de directivos de la asociación y representantes de las más de 50 empresas ya inscriptas para la muestra, que, como es tradicional, tendrá lugar en el centro de convenciones Costa Salguero, cerca del Aeroparque de la Ciudad de Buenos Aires. Contó con la presencia de **Ricardo Solari**, presidente de la entidad; la gerente general **María del Pilar Orge**; miembros de la comisión directiva de la Cámara y funcionarios notariales para la certificación y de las decisiones que se fueron tomando a lo largo de la ceremonia.

El trámite fue muy ágil, contándose

con un equipo de proyección visual que permitió a los presentes ir observando los espacios disponibles y los ya ocupados en una pantalla, a efectos de facilitar la elección. El orden de prioridad estuvo fijado por la superficie solicitada por cada empresa, de mayor a menor, con sorteos en casi de varias solicitudes para un mismo metraje; el reglamento fija una tolerancia, en más o en menos, entre la solicitud y los metrajes disponibles en función de las medidas de cada stand disponible. En ciertos casos, la asignación fue solicitada y asignada en forma condicional pudiendo el postulante modificar a futuro su elección en función de otras opciones disponibles en ese momento.

El listado de de expositores a la fecha comprende a SVC, Viditec, Panasonic, BVS TV, Megaservice, Carbi Sistemas, FDM Broadcast, Todomúsica, Teletechnica,



María del Pilar Orge, gerente general de Caper, dirigió la asignación

ARS Technologies, Equaphon, FS 24, MDP Sistemas Digitales, Isikawa, Stanich, TV Group, VEC, Media 5, Intertel, DBA Systems, Trialcom, XV Tech, Technology Group, Mach Electronics, M31 Electrónica, Cybercom Cable & Wireless, Kramer, Videoswitch, Maxicrane, Solidyne, Tivit/Synapsis, VAI, Videobit, Antenas Novus, Optertek, Har-data, Mixsa, Espa Elec, Liecom, Tecnoled, Adema, Raicom, OM Systems, Ariel Heredia, Converttech, BCD, Interlink, Dinalight, Jacal Conectores Coaxil, iPlusB, y Grupo Ikono.

Televisa Networks suma canales de programación con SAM

La cadena de TV mexicana, **Televisa Networks**, adquirió la solución Channel-in-a-Box ICE de **Snell Advanced Media** (SAM) junto con el sistema de automatización *Morpheus*, un router *Sirius* 850, el sistema de administración de infraestructura Rollmap y la infraestructura *IQ Modular*, que le permitieron sumar 37 canales de programación a su oferta.

Televisa distribuye el contenido que produce a través de múltiples canales Broadcast, incluyendo 26 marcas de TV paga en Latinoamérica, Europa y Estados Unidos, así como también televisoras, cableoperadores y servicios OTT en más de 50 países.

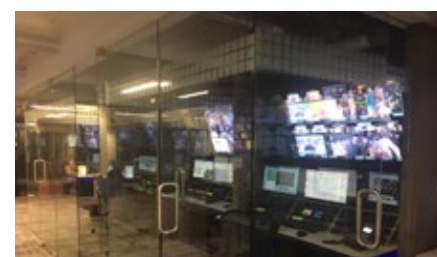
Eduardo Jiménez Machorro, director general de operaciones y servicios de producción en Televisa Networks, comentó:



‘Nuestra compra de los sistemas ICE, Morpheus, Sirius 800, Rollmap y la infraestructura IQ Modular para la nueva instalación e playout es otro ejemplo de cómo continuamos confiando en el amplio conocimiento que tiene SAM en el área de Broadcast. Para este proyecto, SAM orquestó un sistema que incrementa el nivel de productividad de nuestro flujo de trabajo. Con esta implementación, que se lanzó a fines de 2016, podemos transmitir a través de múltiples plataformas y distribuir diferentes canales desde un único sistema’.

La solución ICE de SAM cuenta con un set de herramientas para el manejo de las operaciones de playout, incluyendo un canal único para ambientes multicanal, multiregión y multiplataforma.

Rafael Castillo, VP de SAM para Latinoa-



Las instalaciones de Televisa

mérica, dijo: ‘Televisa está sacando ventaja de nuestra solución ICE porque realmente simplifica su playout. ICE integra más funciones que otros sistemas Channel-in-a-Box disponibles en el mercado y ayuda a reducir los costos asociados con el Broadcasting, como infraestructura, energía, espacio en rack, calentamiento y enfriamiento. Sin dudas, ICE permitirá a Televisa ejecutar sus operaciones adecuadamente y con menos costos generales’.

AWS Elemental llegó al cielo

Transmisión desde el espacio con la NASA

Dentro de lo más atractivo de la NAB, estuvo la transmisión en vivo en 4K desde la Estación Espacial Internacional gracias a una colaboración de codificación de **AWS Elemental** —con la marca ya integrada **Amazon Web Services**— y la **NASA**, que tuvo una gran audiencia en una de las salas del centro de convenciones de Las Vegas.

PRENSARIO habló con su director regional, **Sergio Silva**, quien dijo que ‘Elemental se asocia a todos los que manejan video y la NASA es un ejemplo del vínculo fuerte con las organizaciones gubernamentales’. Agregó que el concepto es que AWS Elemental puede hacer lo que desee, como emitir una señal desde el Espacio y diseminarla en cualquier lugar del planeta.

Sobre el cambio de marca y de imagen, —logo naranja dejando al tradicional verde— dijo que **Elemental** es parte de **Amazon** y que es bueno decirlo para que la gente vea a **AMS**



Sergio Silva, director regional de AWS Elemental



Los ejecutivos de AWS Elemental y la NASA luego de concretar la transmisión en vivo en 4K desde el Espacio

Elemental como un puente para el mundo de la nube relacionado con video. Literalmente, su alianza llegó al cielo con lo de la NASA.

‘Queremos que la industria vea un elevador a la nube’, remarcó Silva, aunque aclaró que eso no significa que dejará los sistemas de ground, o que no tenga más productos de bajo costo como se cree en el mercado. Para ratificarlo, acaba de lanzar un sistema pequeño *Small Forum Factor*, que permite subir un canal a la nube con todas las funcionalidades.

También se ha convertido en referente en

4K, con una plataforma para entregar video en cualquier resolución y en cualquier pantalla a cualquier red de distribución. Esto con cloud o virtualización.

Y en transcoding es top of mind para subir la calidad de video. Tiene la capacidad de convertir todos los formatos en tiempo real. Por último, destacó que el año pasado fue bueno por los Juegos Olímpicos, y que este año promete buenos anuncios también. La crisis de algunos países no ha afectado realmente su operación.

rfi **LAS VOCES DEL MUNDO**
En español y otros 13 idiomas

PROGRAMAS DE AUDIO 24/7:

- 15 canales con noticias internacionales en español, portugués brasileño, francés y otros idiomas
- 2 canales musicales

Recepción gratuita vía stream Internet y/o por los satélites Hispasat 1E, SES 6 y Anik F1.

americas@rfi.fr

Televes: Nuevo country manager para Colombia

Crece su estructura en la región

En línea con el armado de su estructura comercial para Latinoamérica, **Televes** anunció el nombramiento de un nuevo country manager, en este caso **Pablo Henríquez** para Colombia, según confirmó a Prensario **Juan**



Molezun en la NAB. 'Esto avala el crecimiento de la empresa en la región', afirmó.

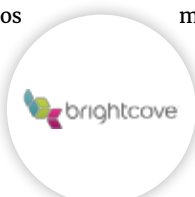
Televes asistió a la expo de Las Vegas con todo el grupo de empresas, donde atendió a sus clientes de todos los países.



Juan Molezún y Roberto Braun y Daniel Frieder de CLA Direct

Brightcove suma inversiones en Latinoamérica

Brightcove, proveedor de servicios para video en la nube, anunció su expansión en el mercado latinoamericano con clientes clave y planes de abrir nuevas oficinas en Ciudad de México, como muestra de su creciente éxito en la región y con el objetivo de convertirse en socio de los broadcasters.



En los meses recientes, hemos expandido la presencia en Latinoamérica a través de la inversión de tiempo y recursos que trajeron nuevos clientes. Nos complace compartir nuestras experiencias del trabajo con organizaciones mediáticas en todo el mundo y nuestro conocimiento de la industria así como las mejores prácticas con empresas locales para proveer las herramientas que permitan crecer el negocio

Raúl García, gerente general para Latinoamérica de Brightcove, comentó: 'En los

del contenido rápida y efectivamente'. En la región, la empresa ya trabaja con clientes de relevancia como **Grupo Televisa**, **Expansión** y **Grupo Nación** Paraguay.

La empresa busca ayudar a los medios de comunicación en sus principales desafíos actuales: mejorar la experiencia de visualización, incrementar las oportunidades de monetización basadas en el video y reducir los costos operativos del negocio de video en diferentes plataformas.

Paywizard: Big data para mejorar la experiencia de usuario en TV paga

Contar con información sobre el comportamiento de los usuarios de servicios digitales de TV paga puede ser una herramienta valiosa que permita a los operadores adaptar su oferta a los gustos y necesidades de los consumidores. En esta premisa se basa Paywizard, que acaba de anunciar nuevos acuerdos en el marco de la NAB.

Una reciente investigación global encargada por **Paywizard** reveló que la falla en entender al cliente, y en proveer una experiencia de usuario consistentemente positiva como resultado, puede tener un impacto fatal en la relación con el suscriptor. Siguiendo este camino, la empresa se asoció con **Genius Digital**,

experto en analíticas de audiencia para televisión, para proveer a los operadores una mirada holística de sus suscriptores ayudándolos a avanzar en decisiones que ayuden a ganar fidelidad y compromiso por parte del cliente.

Bhaves Vaghela, CMO of Paywizard, destacó que esta asociación combina la habilidad de Genius Digital para acceder a una vasta cantidad de datos de uso y proveer conocimientos prácticos sobre los hábitos de visualización en millones de dispositivos, con la tecnología de Paywizard y su experiencia en la toma de decisiones del suscriptor y su comportamiento transaccional. Como resultado, lanzaron una platafor-



Bhaves Vaghela, CEO de Paywizard

ma que los operadores de TV paga pueden utilizar para construir una verdadera mirada 360° del suscriptor y obtener una imagen clara del ciclo de vida completo del cliente, desde la adquisición hasta el posible abandono del servicio, que permite llegar tanto a una estrategia general como al refuerzo del compromiso individual.



TENEMOS TODO PARA SU RED FTTH.

EQUIPAMIENTOS



Distribuidores de Furukawa: OLT, ONTs, TX1550nm, EDFA, Filtros WDM, Fibra Óptica, NAPs, MUFAS, Splitters y más.



SOFTWARE ÚNICO EN SU FUNCIONALIDAD.

Compatible para todas las soluciones Furukawa.



APROVISIONAMIENTO

- Aprovisionamiento basado en perfiles de configuración: Alta/Baja de clientes, habilitación/suspensión del servicio (CATV, datos y telefonía)
- Carga de perfiles (anchos de banda, IP fija/dinámica, servicios, etc)
- Configuración remota de redes inalámbricas de los abonados



MONITOREO

- Centralización de la información.
- Georeferenciación: Ubicación real de las cajas de empalme/NAPs/ONT
- Visualización con Google Street View.
- Traza de zonas para delimitar nodos.
- Esquema de conexiones de FO por caja de empalme/NAP/cajas pasantes.



MANTENIMIENTO

- Alta/baja de clientes, ante corte físico, indicando tipo de error y lugar.
- Controlar todos los parámetros vinculados a la ONT y su correcta conexión física y lógica.
- Interfaz configurable en tiempo real de todos los logs: OLT, ONT, Radius (O.S. Mikrotik), DHCP, FTP.

CONCRETE SUS PROYECTOS FTTH, CON TECNORED!

Argentina - Córdoba

Av. Circunvalación Agustín Tosco Noreste 980 info@tecnoredsa.com.ar 0810 345 TECNORED (8326) Rotativas: +54 351 5693 003

Chile - Santiago

Doctor Manuel Barros Borgoño 71 of 806 Providencia ventas@tecnoredsa.cl Rotativas: +56 2 2755 1336 Fax: +56 2 2246 3291

Lindsay: Despliegue de nodos WiFi para MegaCable, en México

LindsayBroadband, fabricante y proveedor de soluciones para el transporte en la industria de la TV por cable, anunció que MegaCable ha completado un despliegue masivo de nodos WiFi en diversas ciudades de México. El despliegue inició a finales de 2014 y se corresponde con una nueva oferta de servicios del cableoperador, que ofrece servicios de acceso inalámbrico gratuito a todos sus clientes como un servicio complementario.

El proyecto contempló el despliegue de más de 6.000 gateways LBDG fabricados por Lindsay Broadband que le permiten utilizar sus redes HFC-DOCSIS para el backhaul y energizado POE de la tecnología WiFi seleccionada. El LBDG es un equipo muy robusto que fue diseñado para soportar las peores condiciones climáticas (temperaturas desde -40 hasta +65 Grados Centígrados), completamente



sellado contra el ingreso de agua y protegido contra interferencias electromagnéticas. Esto lo hace único en su estilo y perfecto para despliegues de tecnología en exteriores.

Soportado en esta tecnología, Megacable ofrece el servicio de WiFi que se presenta como un complementario exclusivo para sus clientes. De esta forma los clientes podrán conectarse a internet en miles de sitios a lo largo de su país sin costo adicional.

David Atman, presidente de Lindsay Broadband, comentó: 'Esperamos poder seguir ayudando a Megacable a ofrecer soluciones tecnológicas innovadoras para el disfrute y beneficio de su base de clientes. Estamos muy contentos de que los clientes de Megacable puedan disfrutar de una conexión rápida y de alta calidad en los principales restaurantes, centros comerciales, plazas, universidades y parques identificados con el logo Zona Megacable WiFi'.



David Atman, presidente de Lindsay

Despliegue de amplificadores

Otro de los grandes anuncios de los últimos meses de Lindsay fue que uno de los más grandes Operadores de Sistemas Múltiples (MSO) inició un despliegue masivo de amplificadores para edificios y domiciliarios en Sudamérica. El despliegue inició a finales de 2016 y se corresponde con una nueva oferta de servicios del cableoperador, que está utilizando los modelos LHA38RM y LRSA1510 de Lindsay.

BCD®

Innovación & Tecnología

FTTH GPON

- SOLUCIONES GPON COMPLETAS CON SISTEMA DE APROVISIONAMIENTO INCLUIDO
- CONTROL DE LA EXPERIENCIA WIFI DEL ABONADO, RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS DESDE EL CABEZAL CON HERRAMIENTAS DE SOFTWARE CALIX SIN COSTOS DE IMPLEMENTACIÓN
- SOPORTE TÉCNICO 24 HORAS Y PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN DICTADO POR EXPERTOS CERTIFICADOS
- DISEÑO, ASESORAMIENTO TÉCNICO Y PROYECTOS CON MÚLTIPLES TECNOLOGÍAS DE ACCESO: GPON, DOCSIS, VDSL, G.FAST
- GAMA COMPLETA DE CABLES ÓPTICOS Y PASIVOS PARA REDES FTTH

BCD®

3 DE FEBRERO 312
S2000BKH ROSARIO, STA FE. ARG.
TEL. +54 341 425 0040
INFO@BCD.COM.AR

HTTP://
BCD.COM.AR

Foro Asotic 2017: Convergencia, OTT y digitalización

Con apoyo de los reguladores colombianos



Reunión de Asotic con el Ministro TIC, David Luna Sánchez

El 24 y 25 de mayo, la Asociación de Operadores de Tecnologías de Información y Comunicaciones (Asotic) vuelve a convocar en el salón Pegasus del hotel Cosmos 100 de Bogotá, a operadores de televisión, Internet y telefonía, proveedores de servicios y productos de telecomunicaciones para su sexto foro, donde buscará generar mayor conocimiento sobre las últimas tendencias de la industria y la convergencia para los asociados.

En esta oportunidad, se tratarán diferentes temáticas, entre ellas el OTT como competencia o complemento de la TV paga, alcance de las nuevas plataformas de contenido, la neutralidad tecnológica en el mercado de la TV, digitalización de cabeceras, los principales desafíos de una nueva política pública audiovisual, el efecto de la guerra de contenidos audiovisuales, el panorama actual de la TV por cable, el desarrollo de la industria y análisis de la convergencia, los efectos de la transición en materia de TV digital, la nueva política audiovisual, el auge de contenidos multiplataformas, y la regulación comparativa, además de casos de éxito en Latinoamérica.

Apoyo de reguladores

La apertura del Foro Asotic 2017 contará con la participación del Ministro de las TIC, David Luna Sánchez, y de la presidenta de Asotic, Galé Mallol Agudelo, quienes darán lugar al panel sobre regulación convergente y nuevos agentes en el mercado de la TV.

Participarán Ángela María Mora, directora de ANTV; German Darío Arias, director de la CRC; María del Pilar Bahámon, asesora

del Ministro TIC; Paola Andrea Bonilla, asesora Subdirección de Telecomunicaciones del DNP, con moderación de Juan Andrés Carreño, ex director de la extinta CNTV.

Esto como continuidad de la reunión concretada en marzo entre Asotic y David Luna, donde se reconoció el trabajo de la asociación, la participación en el desarrollo de la nueva política pública de televisión y el cambio del sistema actual de compensación.

En dicha reunión, se hizo especial énfasis en la necesidad de la presentación del Proyecto de Ley de Televisión y Contenidos Audiovisuales y la inclusión de las conclusiones de las cinco mesas de trabajo lideradas por el Ministerio, en la cual la industria ha pedido una reingeniería de la regulación actual del sector.

OTT vs. TV paga

El segundo panel más relevante del Foro tendrá a las empresas OTT como centro de la escena para discutir si se posicionan en el mercado como complemento de la TV paga o como competencia. Participarán Eduardo Chomali Palacio, director regional para los países andinos de ASIET; Teresa Isabel Hoyos, exgerente de regulación de Claro;



El hotel Cosmos 100 será sede del Foro Asotic



Natalia Guerra, directora de regulación de Telefónica; Sergio Octavio Valdés, gerente de regulación de DirecTV; y Santiago Pardo, VP asuntos corporativos y relaciones con gobierno de Claro, con moderación de Sadi Contreras.

Además, se realizará la presentación de la plataforma OTT, RTVC Play, a cargo de John Jairo Ocampo, gerente de RTVC. Para continuar con la temática, el segundo día del Foro tendrá la presentación de Olga Lucía Velásquez, representante a la Cámara, sobre los OTT y la reforma tributaria, seguido por Julián Millan, Chief Software Architect de Vloxy, quien hablará de “una OTT al alcance de todos”.

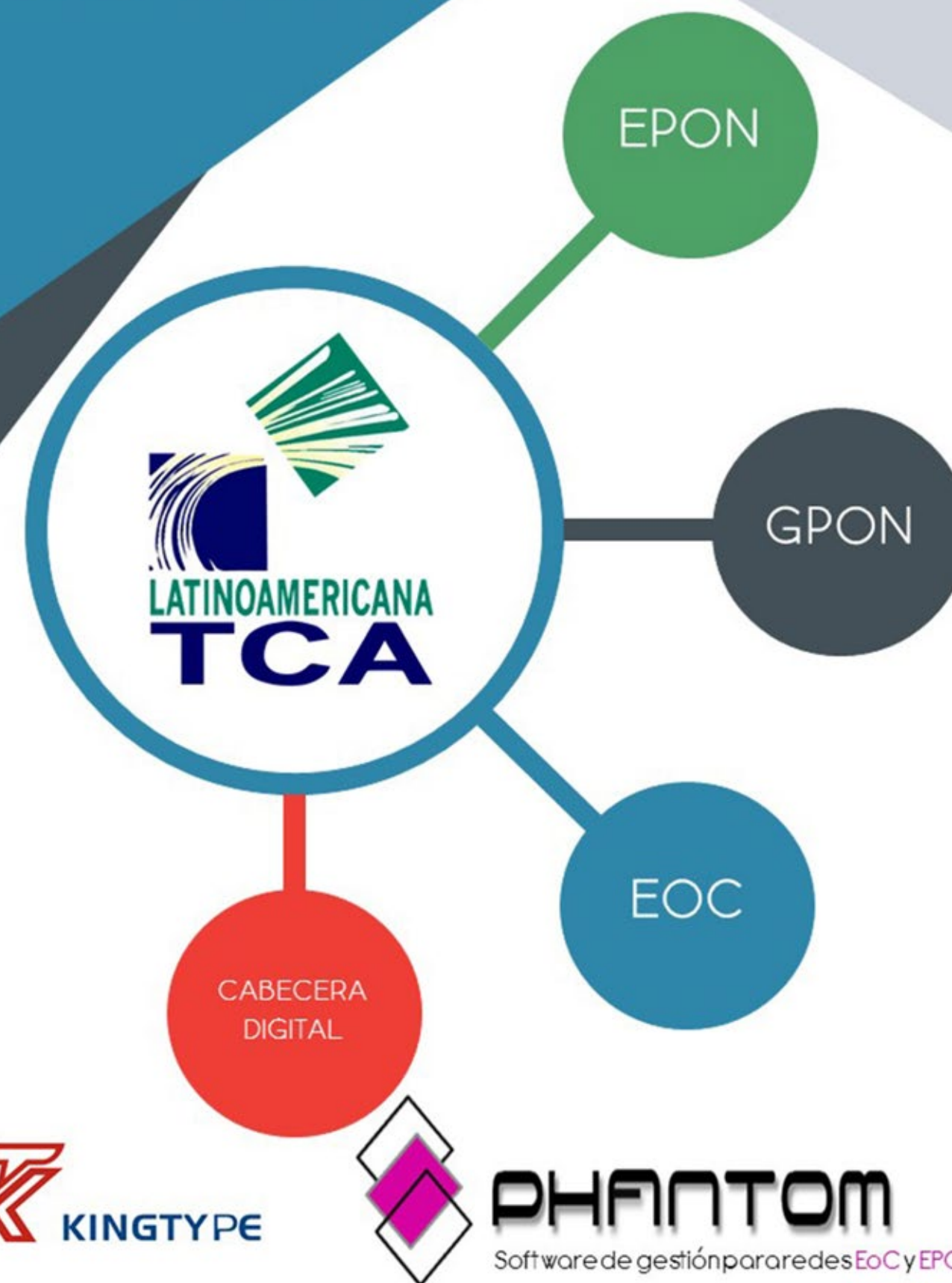
Contenido

El miércoles 24, el principal panel tendrá como protagonista al contenido audiovisual, donde disertarán Felipe Agudelo, escritor de *La ley del corazón*; Fernando Gaitón, autor de *Yo soy Betty la fea*; Germán Pérez, gerente del canal Zoom; Andrés Mora, productor ejecutivo de *Millennial Way Show*, con moderación de Alexandra Falla, directora Fundación Patrimonio Fílmico.



Galé Mallol, presidente de Asotic, y Valentina Cárdenas, directora ejecutiva

SOLUCIONES



Carrera 51 A 10 Sur 81 - Medellín

ventastcacol@latinotca.com.co

www.latinotca.com.co

+57 4 560 7900

Latinoamericana TCA: Socio del cableoperador en su evolución a Internet

Por Israel Rodríguez, gerente comercial

La única constante en el mundo de las telecomunicaciones es el cambio. Antes, un cableoperador buscaba diferenciarse por una mayor oferta de canales o por una tarifa más económica; algunos operadores regionales basaban su fortaleza en afianzar el sentido de pertenencia de los abonados por medio de la generación de producción donde estos se vieran reflejados, pero todo este panorama cambió.

Internet llegó para cambiar nuestras vidas. Aquel que no evolucione hacia la prestación de servicios de Internet sobre sus redes está condenando a la muerte, la pregunta que se hacen los operadores no es si brindar o no Internet a los clientes, la pregunta es qué tecnología usar para tal fin.

Hay algunas consideraciones que el empresario debe analizar:

- Nadie discute que con la demanda de altos anchos de banda por parte de los usuarios la mejor opción tecnológica es tener redes en fibra hasta el hogar (FTTH).
- No hay argumentos en contra para que en el caso de un nuevo desarrollo no se usen

redes FTTH que garanticen larga vida útil de la inversión que se haga.

- Si un operador hoy tiene redes HFC con topología de hasta Nodo + 2 y quisiera exprimir la inversión que ha hecho en la construcción de estas redes pudiera usar la tecnología de EOC como plataforma de lanzamiento para llegar en el futuro mediano a tener redes FTTH.
- Cuando un WISP se enfrenta al cuello de botella que representa tener un mediano o un alto número de abonados demandando altas velocidades y se producen caídas del servicio por esta causa, la construcción de una red FTTH es la solución a sus dolores de cabeza.
- La implementación de una red totalmente pasiva PON, en la cual no hay elementos activos que sean susceptibles de daños por descargas eléctricas o deterioro de la calidad a causa de la humedad que afecta las redes de cobre, se constituye en la mejor manera de garantizarle al empresario que NO tendrá ningún costo de mantenimiento de la misma.



Israel Rodríguez



Cuando un empresario está dispuesto a tomar una decisión trascendental, la evaluación del capex lo conduce a elegir el partner adecuado. Latinoamericana TCA dispone de experiencia en el servicio de las comunicaciones, asesora, diseña y supervisa su inversión para que esté segura y obtenga el mejor retorno. Realizamos estudios globales de su futura inversión, presentándole cómo se va a desarrollar su negocio en los próximos 24 meses, así usted podrá definir su inversión sin riesgos ni incertidumbres que solo conducen a desorientación y pérdida de confianza y dinero.

Scientific Satellite: La capacitación es la clave

Un singular aspecto tuvo el amplio stand de Scientific Satellite durante la Cumbre de APTC en Lima, la semana pasada: por grupos y con turno, los cableoperadores fueron atendidos por el Ing. Tomás Delgado, quien los asesoró sobre la migración a digital y las posibilidades de ofrecer Internet.

A cada grupo se le asignó un tiempo determinado, como en una consulta médica, y recibieron asesoramiento sobre su situación y necesidades particulares, a partir de los conceptos generales impartidos por el Ing. Delgado en su conferencia del segundo día de la Cumbre, sobre FTTH (Fibra al Hogar) y el tema para acuciante para los cableoperadores: cómo aprovechar lo existente, cuando ello es posible, y asegurarse de que la inversión a efectuar resulte efectiva y eficiente. Como atractivo adicional, hacia el final de la muestra se sortearon diversos obsequios técnicos entre quienes depositaron su tarjeta

en una urna en la recepción del stand, idea que despertó similar entusiasmo: uno de los cableoperadores obsequió paquetes de café de su elaboración a los dueños de casa, en agradecimiento por su atención.

Rosa y Giselle Carrasco, quienes con Edgar Carrasco y Miriam Vera estuvieron cargo del stand y organizaron las actividades, señalaron que 'la idea es apoyar a los cableoperadores con la nueva tecnología, capacitarlos; la gente está ávida de poder dar Internet y como distribuidores queremos apoyarlos con equipos y soporte técnico; el Ing. Delgado viene colaborando con nosotros desde hace cuatro o cinco años, y pensamos que muchos sistemas pueden ir migrando de a poco; aunque su capacidad de inversión sea limitada, saben hacia donde van y están contentos porque no han comprado equipos para guardarlos'.

'El mercado peruano es muy competitivo, hay un antes y un después. Estamos pensando en



Tomás Delgado con Edgar Carrasco, Rosa y Giselle Carrasco, Miriam Vera y el equipo de Scientific Satellite, en Perú

llegar a más sitios; hay unos 500 sistemas de cable en Perú, además de Telefónica y Claro, de quienes también somos proveedores, y estamos mirando a expandir nuestras actividades a Bolivia y Ecuador. En Perú hemos sido pioneros, comenzamos con los headends y hemos ido creciendo y ampliando nuestra gama de productos a partir de allí; le damos soporte al cliente y le proponemos lo que mejor se adecua a sus necesidades de expansión'.

LINDSAY BROADBAND

TOUGH TECHNOLOGY.

www.lindsaybroadbandinc.com

2035-2 Fisher Dr. Peterborough, ON K9J 6X6 • 1-705-742-1350



- Puntos de Acceso WIFI
- Pequeñas Celdas LTE
- Cámaras IP para tráfico
- Señalización Digital
- Kioskos de Información
- Camaras IP (CCTV)

El fabricante líder en soluciones de energía y conectividad HFC para servicios de negocios corporativo.

Se realizó la Cumbre APTC 2017, con gran dinamismo



La inauguración de la 9a. Cumbre de APTC en Lima

Muy buena concurrencia tuvo la IX Cumbre APTC en el Swissotel de Lima, colmando tanto la sala de conferencias en las mañanas, como salón de exposición en las tardes. Los expositores se manifestaron muy conformes con el nivel de actividad, que mostró a la industria del cable en transición del campo analógico al digital, y en expectativa por la posibilidad de ofrecer acceso a Internet en localidades ahora a ser alcanzadas por la Red Dorsal y obras adicionales de conectividad, que ha encarado el gobierno peruano en los últimos tres años.

Uno de los aspectos notables de la reunión fue el énfasis puesto por los organizadores y expositores en la capacitación de los concurrentes, a través no sólo del programa académico sino también de varias iniciativas de los expositores, habiendo traído o proyectando traer profesionales del exterior para impartir seminarios al personal de los sistemas de cable, generalmente en las oficinas de cada empresa.

Una explicación para este aspecto singular es que la televisión por cable independiente afronta hoy en Perú dos desafíos que en otros países se dieron hace años: por un lado, la digitalización de las señales; por el otro, la posibilidad de comenzar a proveer banda ancha a partir de la construcción de la Red Dorsal y redes complementarias, dando conectividad a miles de pequeñas localidades hasta ahora aisladas de la Internet.

Los “cableeros” se encuentran ante la necesidad de renovar su red, en un momento en que las opciones de fibra óptica al hogar pueden llegar a requerir menor inversión que las redes híbridas HFC. Tanto el Ing. **Juan García Bish**, de Argentina, como su colega **Tomás Delgado** de Colombia, sugirieron alternativas para reducir la inversión pero a la vez no correr riesgos innecesarios con variantes de menor costo inicial pero futuro problemático.

Delgado aconsejó a los cableoperadores peruanos ‘pasar de cableoperadores a operadores de internet (ISPs) y ofrecer televisión como valor agregado’, y tender a operar redes de fibra óptica, evitando bajar costos mediante el reemplazo de los componentes necesarios por otros de peor calidad o inadecuados para esa función. Definió la existencia de un sector de alto consumo entre los usuarios, de 1% a 15% del total según el volumen usado frente al promedio total, y sugirió dedicar parte de los hilos de fibra óptica a atenderlos con una estructura diferencial para no dar peor servicio a los restantes suscriptores. Señaló que los dispositivos móviles irán siendo usados cada vez más para video, cayendo el uso de voz y de mensajes, con cifras de Huawei que indican que hacia 2020 el video ocupará el 50% de la capacidad de las redes.

El anuncio de nuevas licencias a ser concedidas en los próximos meses también debe haber influido en este generalizado dinamismo. Si bien poco de concreto sobre

este tema fue escuchado en la Cumbre y ni siquiera hay precisiones sobre el número de cableoperadores existente --la cifra para los independientes varía entre 200 y 500, muchos de estos últimos seguramente informales--, el consenso sobre un futuro tanto mejor como posible consolidó esta 9a. Cumbre y sienta un buen precedente para lo que la APTC haga al respecto en 2018.



Jorge Vargas, de Econocable, con Ignacio Guido de Food Networks



Ing. Eduardo Rivero, Mauro Zamora, Demóstenes Terrores, Jorge Vargas en la Fiesta de la 9a. Cumbre APTC



Ing. Juan García Bish

La más alta tecnología de pruebas para logística reversa



STBTP: Set-Top Box Test Platform

Con capacidad para diagnosticar decodificadores DVB-x y DAC de cualquier marca y modelo.

CMTP v2: Cable Modem Test Platform

Pruebas de diagnóstico completo de Cable Modems, EMTAs y Gateways inalámbricos. La nueva versión v2 incluye gabinetes blindados para pruebas precisas de ancho de banda, sin interferencias de señales WiFi del ambiente sobre los equipos bajo prueba.



WRTP: Wireless Router Test Platform

Para probar ruteadores inalámbricos, puntos de acceso, ruteadores 3G-4G, módems xDSL y terminales ONT (GPON)



Promptlink ofrece una familia de probados bancos automáticos para pruebas funcionales completas y masivas -incluyendo la actualización automática de firmware, de todo tipo de terminales de video, voz y datos. Gracias a su procesamiento en paralelo, todos los bancos Promptlink realizan pruebas con muy alta velocidad y precisión. Sus poderosas bases de datos aseguran una completa trazabilidad de los resultados y permiten efectuar una variedad de análisis y estadísticas.

Promptlink: Desde 2004, el proveedor líder de soluciones optimizadas para logística reversa y recuperación de terminales, en alto volumen de producción.

Promptlink Communications
4005 Avenida de la Plata, Oceanside, CA 92056, USA
+1 760 688 4022 ext. 726
www.promptlink.com

Fyco: Alianza con PerfectVision

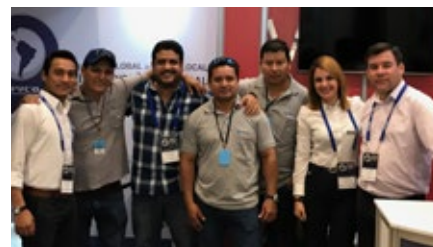
‘Pensamos con criterio global pero actuamos con criterio local; esto lo denominamos un servicio glocal para nuestros clientes’, señaló a Prensario **Edwar Juárez**, Chief Marketing Officer de **Fyco Telecomunicaciones**.

La empresa, que opera en Venezuela, Colombia, Perú, Ecuador, Centroamérica, las islas del Caribe y este año comenzando México, firmó una alianza estratégica con **PerfectVision**. ‘Tenemos stock de estos elementos para entrega inmediata desde Lima, frente a los noventa días que puede demorar obtenerlos en fábrica. Una de las ventajas es que ofrecemos el cable *Triple Shield*, que, a diferencia, del *Dual*

Shield, posee además un recubrimiento de aluminio que hace que no penetren las señales 4G generando interferencias’.

Otra de las características diferenciales es la capacitación, denominada Upgrade Académico de Fyco: ‘Recibimos a los ingenieros de los fabricantes, que visitan a los clientes, impartiendo un breve curso de teoría y luego mucha práctica con casos concretos, tanto con HFC como con FTTH. Esto lo hemos comenzado con PerfectVision pero puede ser perfectamente extendido a otros fabricantes’.

Por su parte, **Jaime Rey**, Territory Manager de PerfectVision para México, Colombia,



Edwar Juárez y el equipo de Fyco Telecom

América Central, el Caribe y Venezuela, ofreció una conferencia en la Cumbre APTC sobre el mejor uso de estas tecnologías, en un momento de transición para la TV paga peruana, con la digitalización y las perspectivas de ofrecer acceso a Internet a sus suscriptores.

Hayex Technology: Proveedor para TV cable y telcos

‘Pertecemos al grupo **EGP Comunicaciones**, proveyendo equipamiento y servicios a grandes telcos con activos y pasivos, así como también a la minería, y estamos incursionando en CATV’, dijo **Joaquín Palomino del Val**, director de desarrollo de negocios de **Hayex Technology**.

‘Quisimos independizarnos, tenemos la representación de diferentes equipos e instrumentos, activos y pasivos, fibra óptica, cobre; cumplimos nuestro cuarto año en el mercado, tenemos fidelizadas 550 empresas y somos uno de los principales proveedores en todo nuestro segmento de negocios’.

‘Además de Perú, estamos desarrollando

actividad en Colombia’. La línea de productos para CATV que ofrece Hayex incluye EOC masters, EOC esclavos, transmisores ópticos, EDFA, mininodos ópticos y splitters FWDM de **Datacom** y **BKTEL**; también hay pasivos CATV, cajas pasivas, splitters, patch cords F.O., instrumental, cajas pasivas, media converters y switches, así como herramientas y consumibles.

Uno de los productos destacados en la Cumbre de APTC para Multigigabit FTTP es el Ethernet Point To Point EP+P XON1200, con diseño que permite su conexión por parte del propio usuario e integrarlo a cualquier decoración en el hogar, con una capacidad



Joaquín Palomino Del Val con Milagros Peralta en el stand en APTC

de hasta 2.5 Gbps, caracterizándose por su simplicidad, resistencia y facilidad de mantenimiento, por lo cual facilita notablemente la prestación de internet por Fibra al Hogar a un costo accesible para el cableoperador.

Ring Ring & Energy: Migración a fibra óptica

El mercado peruano de equipos y soporte para empresas de cable está evolucionando de una manera positiva, creciendo gradual pero sostenidamente; **Ring Ring & Energy Corporation** (RR&E) tuvo en 2016 un desempeño activo en este segmento, mostrando buenos resultados en el Perú y en los distintos mercados de la región.

Ricardo Jauregui, gerente de la Sucursal Perú de la compañía, dijo: ‘Hay países que registran crecimientos superiores a otros, en razón a las políticas de telecomunicaciones

que se vienen implementando en cada uno de ellos. En Perú, las políticas se han modernizado e impulsado un crecimiento del sector’.

Carlos Mario Ruiz, Sales Manager de la región Andina de **PCT International**, precisó que los mininodos brindan una extraordinaria ventaja ahora que un gran número de empresas está migrando a fibra. Sirven para hacer de puente entre la tecnología coaxial y las nuevas redes ópticas: transforman las señales ópticas de la red principal en señales que viajan a través de coaxial hasta el mo-



Ricardo Jauregui y Carlos Mario Ruiz

dem de usuario y, además, transforman las señales del módem coaxial en señales ópticas hacia la cabecera del operador.

**PREMIUM
QUALITY
MADE IN USA**

La más alta calidad de cables coaxiales y fibra óptica para su uso en sistemas DTH, CATV y FTTH.

EVERYTHING
you're looking for

cnatechnology.com



SOLICITE
INFORMACIÓN
+1 (954) 312-1200

10
YEAR
WARRANTY

El mejor aliado para su negocio



CableNetwork Associates, Inc.


4800 N Federal Highway Suite E300 Boca Raton, FL. 33431 Tel: +1 (954) 312-1200 sales@cablenetwork.net



diboxOTT



dibox.com.ar

f t  /diboxargentina

dibox

Wire•Tech

Fábrica Argentina de Cables Coaxiales
Cables de Fibra Óptica

Provisión de equipamiento para soluciones tecnológicas
para operadores de CATV - Datos y Video



Fábrica y Oficinas:
Domingo French 831 - Villa Martelli
Pcia. de Buenos Aires - Argentina
Tel.: +54 11 4709 6650
ventas@wiretechsa.com.ar

Sucursal Córdoba:
Boulevard Los Granaderos 2722
Ciudad de Córdoba - Córdoba
Tel.: +54 0351 598 0084
sucursalcordoba@wiretechsa.com.ar

www.wiretechsa.com.ar

Fiber Connect 2017: Sacar el máximo provecho del negocio gracias al FTTH



Fiber Broadband Association organiza Fiber Connect, del 12 al 14 de junio en el Gaylord Palms Resort & Convention Center de Orlando, Florida, donde los líderes y expertos de la industria profundizarán en los últimos productos y soluciones, mientras compartirán sus experiencias con más de 1300 profesionales del FTTH.

Durante esta edición, la industria explorará las estrategias y tecnologías que afectan el diseño, desarrollo y despliegue de todas las redes de fibra, con foco en el hardware, software y en las mejores prácticas. Ade-

más se centrará en las técnicas, mejoras de productos y prácticas de instalación que inmediatamente podrán ser aplicadas en la construcción de dicha infraestructura.

En este contexto, el segmento latinoamericano cobra gran importancia luego de que por noveno año consecutivo se realizara la Conferencia FTTH Latam, esta vez en la Ciudad de Buenos Aires. Para esta región, la entidad busca promover la adopción de la fibra al hogar para facilitar el acceso universal a la banda ancha en la región. Esto, entrenando a los operadores para hacer



Gaylord Palms Resort & Convention Center de Orlando, Florida

crecer sus redes, e interactuando con los organismos de estandarización para FTTH.

Schedule

• MONDAY, JUNE 12

- ▶ 7:30 am – 8:00 am
Newcomer's Orientation
- ▶ 8:00 am – 9:30 am
MDU Panel: Opportunities and Solutions
- ▶ 9:45 am – 10:30 am
Concurrent Breakout Sessions
 - How to Be Fiber Ready
 - Network Convergence of Carrier Services
 - Smithville Fiber: Building a GigaCity
- ▶ 10:30 am – 10:45 am
Networking and Refreshment Break
- ▶ 10:45 am – 11:45 am
Concurrent Breakout Sessions
 - Efficient, Compliant & Visible Network Testing with Field Test Process Automation & Analytics
 - Mobilizing Software-Defined Access With 10G PON
 - FTTH Basics and Network Design
 - Generating a Revenue Model Around Customer Service
- ▶ 11:45 am – 1:15 pm
• Women in Fiber Lunch
• Birds of a Feather Lunch for Network Operators
• Lunch On Your Own
- ▶ 1:15 pm – 2:00 pm
Concurrent Breakout Sessions
 - 2017 is the Year of NG-PON2: Are You Ready?

- Deployment of Fiber Optic Networks and Solutions to Assist your Progressive City
- Microtrenching Systems Improve Productivity and Profitability on Fiber-Installation Jobs
- Recruiting, Retraining, and Retention: Finding and Keeping Good Technical Employees
- ▶ 2:00 pm – 2:15 pm
Networking and Refreshment Break
- ▶ 2:15 pm – 3:30 pm
Concurrent Breakout Sessions
 - Fiber Optic Sensing Panel
 - Maximize Savings with Enhanced GIS Technology
 - Public Private Partnerships as a Tool for Developing the Next Generation of Broadband Networks
 - Marketing for Success
- ▶ 3:30 pm – 6:45 pm
Opening Reception and Expo Theater Presentations
- TUESDAY, JUNE 13
 - ▶ 8:00 am – 9:00 am
Opening Remarks and Awards Presentation
 - ▶ 9:00 am – 10:15 am
Armchair Discussion with Fiber Newsmakers
 - ▶ 10:15 am – 10:30 am
Networking and Refreshment Break
 - ▶ 10:30 am – 11:15 am
Keynote: Kyle Malady, Senior Vice President and Chief Network Officer, Verizon Wireline

- ▶ 11:15 am – 12:00 pm
Fiber Funding Panel
- ▶ 12:00 pm – 1:30 pm
Lunch and Expo Theater Presentations
- ▶ 1:45 pm – 3:00 pm
Concurrent Breakout Sessions
 - Economic Development: The Killer App for Local Fiber Networks
 - Fiber Optics Worldview
 - How Current Regulatory Issues are Aiding Fiber Deployment
 - The Evolution of the All Fiber Network
- ▶ 3:00 pm – 6:30 pm
Evening Reception and Expo Theater Presentations
- WEDNESDAY, JUNE 14
 - ▶ 8:00 am – 9:00 am
Multi-Service Orchestration Panel
 - ▶ 9:00 am – 9:30 am
Keynote: A Fireside Chat with Google Fiber's New CEO, Greg McCray
 - ▶ 9:30 am – 9:45 am
Networking and Refreshment Break
 - ▶ 9:45 am – 11:45 am
Fourth Annual Fiber Summits
 - The Path to 5G: Via Fiber
 - Smart City Hybrid Networking and High Growth Applications

BOLIVIAMEDIA SHOW 2017 summit

TV Cable | Telecomunicaciones | Regulación | Piratería | Contenidos | Formatos | OTT

NUEVO FORMATO



MISMO LUGAR



NUEVOS NEGOCIOS



SAVE THE DATE

+info: www.grupoisos.com

PRESENTADOR GOLD: FOX Latin America, AUSPICIAN: tigo STAR, Discovery, eutelsat, CANAL U, APOYAN: ATT, cappsa, certal, ORGANIZA: GRUPOISOS, LINEA AEREA OFICIAL: Copa Airlines CONVENTIONS

23 y 24 de Mayo 2017
Los Tajibos Hotel & Convention Center
Santa Cruz de la Sierra / Bolivia

BCD con Calix y Sumitomo Electric

BCD tuvo una activa presencia en FTTH Latam junto a **Calix** y **Sumitomo**, marca que representa en todo lo que no es instrumentación.

Calix fue protagonista del FTTH con participación en varias conferencias. Tiene sede en California y fuerte presencia regional desde Brasil con **Guilherme Fuhrken**, que lleva un año y medio de trabajo con BCD en Argentina, pero está creciendo en todos los países en un promedio del 50% anual, por encima del mercado de FTTH que está en un 20% de crecimiento. Su solución incluye el software de captación y servicio al cliente. Calix tiene clientes grandes en Centroamérica, como **Cable & Wireless** y el **ICE** de Costa Rica. **Nicolás**



Guilherme Fuhrken y Nicolás Molinari

Molinari de BCD está viendo la oportunidad para el sur.

Julio César Bertin, de Sumitomo, destacó que el objetivo es desarrollar toda la parte de FTTH a partir de la primera importación de productos que llegó en el primer trimestre del año. Remarcó la calidad de



Satoru Takagi, Julio César Bertin, Nicolás Molinari y Gabriel López

los productos con su pelo de fibra único y BCD tiene el compromiso de contribuir a una buena experiencia de los compradores argentinos. Nicolás Molinari agregó que es un producto especialmente bueno para los pequeños y medianos operadores por la relación calidad-precio.

Prysmian crece en Sudamérica



Reinaldo Jerónimo

Prysmian, sucesor de Pirelli en cables de fibra, tiene fuerte representación en Sudamérica con el equipo de **Reinaldo Jerónimo**, que estuvo en la Conferencia FTTH Latam 2017. Destacó el crecimiento de mercados como Colombia y Paraguay con casos como **Tigo** y **Copaco**, Bolivia y especialmente Perú, que crece con su red troncal.

En Argentina, tiene una planta para

suministrar a telefónicas y cooperativas, espera Jerónimo 'poder crecer finalmente'. Lo mismo tiene en Brasil, que tuvo mejoró en 2016 por los proveedores de Internet y espera sea mejor aún este año. Participará de Arint en Brasil y en la Conferencia FTTH de Orlando. Además, irá a Argentina y Chile, y tal vez participe en Jornadas Internacionales.

Tecnous: Viavi y Sumitomo en el FTTH LC

Tecnous, representada por **Marcelo Ruggiero**, tuvo stand en la Conferencia FTTH Latam de Buenos Aires, junto a las marcas **Viavi** y **Sumitomo EW**.

Allí, **Lietaert Gregory**, responsable de desarrollo de negocio de **Viavi**, dijo que la meta de sus productos es mejorar la eficiencia, optimizar y hacer más confiables las redes FTTH de los operadores. Esto con herramientas versátiles, flexibles y con la experiencia de muchos años para optimizar el flujo de trabajo a la nube. La marca se diferencia porque permite el trabajo remoto con interacción de smartphones y tablets.

Tecnous también representa a **Sumitomo**



Caio Donega, Marcelo Ruggiero, Lietaert Gregory y Araceli Ruiz

Electric Lightwave en la parte de instrumentación, donde está su director regional, **Rogério Lopes**, con **Dwayne Holst**. En FTTH Latam, la marca lanzó la máquina de fusión **Quantum 102-CA**, primer sistema hecho en



Marcelo Ruggiero con Dwayne Holst y Rogério Lopes, de Sumitomo

Linux compatible con iPhone; la cortadora **FC-8R**, con rotación automática del diamante y un contador digital; y conectorizadora para activar clientes FTTH, datacenters y cabeceras de MSO.



DISCAMP®

ORGULLOSOS DE SER UNA EMPRESA ARGENTINA QUE APUESTA Y CREE EN EL PRODUCTO NACIONAL

LA LÍNEA MÁS COMPLETA EN ACCESORIOS PARA CABLES

 <p>TERMOCONTRAIBLE pared fina, media y gruesa, con y sin adhesivo. Varias medidas y colores. Terminales y empalmes de baja y media tensión.</p>	 <p>PRECINTOS UNIVERSALES. Precintos de seguridad, plaquetas autoadhesivas. Precintos identificadores.</p>	 <p>SONDAS Y CINTAS PASACABLES. Modelos y medidas varias. Accesorios.</p>
 <p>DISEÑOS EXCLUSIVOS A MEDIDA de mochilas y porta herramientas con o sin bordado. ¡Y además podés elegirlo con tu logo!</p>	 <p>CAÑO CORRUGADO línea automotor, construcción, eléctrica, medicinal, sanitario, electrodomésticos y especiales.</p>	 <p>PRECINTOS METÁLICOS de acero inoxidable, de hojalata, abrazaderas.</p>
 <p>AMPLIA VARIEDAD DE FIJACIONES de nylon, tarugos, grampas, tubos pasa pared, pitones zincados, etc.</p>	 <p>ANILLOS IDENTIFICADORES Y CINTA HELICOIDAL.</p>	 <p>SUNCHADORA, FLEJE Y HEBILLA.</p>

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD



Gracias por confiar en Nosotros!



APOYANDO
LA INDUSTRIA NACIONAL



Envíos a todo el País
4687-5261/7574
Comunicate con nuestro dpto de exportación



Abrint 2017: Mais conteúdo e serviços



Frei Caneca em São Paulo



Erich Rodrigues, presidente da Abrint

Este é um ano especial para o evento da ABRINT. Diante das 4 mil pessoas que compareceram no ano passado, este ano o evento vai ocupar dois andares do centro de exposição Frei Caneca em São Paulo para proporcionar mais conforto para todos os participantes e agregar ainda mais conteúdo e serviços.

No quarto andar tera três salas de palestras técnicas que ocorrerão simultaneamente à plenária principal, assim consegui atender tanto o público interessado nos assuntos políticos, regulatórios, tributários e aque-

les interessados nas questões técnicas do negócio. Além disso, ainda no quarto andar teram uma sala da Anatel onde os provedores que ainda não tem licença de SCM poderão tirar a licença na hora, se levarem toda a documentação, ou mesmo tirar suas dúvidas diretamente com os técnicos da Anatel.

Outra novidade é o Prêmio ABRINT que vai premiar provedores e fornecedores em 9 categorias, entre elas, o provedor que mais cresceu em número de clientes de acordo com o SICI da Anatel.

Apesar das mudanças, o evento é um

momento único, esperado por todos os ISPs com mais de 100 expositores e a plenária que vai debater os temas mais atuais e relevantes para o negócio do ISP.

‘Todo o conselho da ABRINT está muito entusiasmado para o evento deste ano. Temos certeza que vamos superar o recorde de público do ano passado que foi de 4 mil pessoas e vamos manter a tradição de proporcionar um excelente ambiente de networking e negócios’, destacou para Prensario, Erich Rodrigues, presidente da diretoria executiva da ABRINT.

Programação Preliminar

31 de Maio

- ▶ 7:30 Credenciamento
- ▶ 8:30 SCM e SVA. Entenda os conceitos e saiba por que o SVA é importante para os provedores regionais
- ▶ 10:00 Crescer e sair do Simples: evolução ou morte súbita? Entenda os riscos que envolvem a saída do Simples e como fica a tributação com as novas regras para 2018
- ▶ 11:15 Melhores práticas para instalação e manutenção das redes FTTx
- ▶ 12:00 Almoço ABRINT – Expositores
- ▶ 14:00 Abertura oficial
- ▶ 15:00 Os efeitos do PLC 79/2016 e o novo modelo de telecomunicações no mercado dos provedores regionais. Como atualizar a regulamentação sem prejudicar a competição
- ▶ 16:00 A definir
- Sala 1: Workshops – Sala Fibra óptica | Programação paralela 31/05
- Sala 2: Workshops – Sala Provedores | Programação paralela 31/05
- Sala 3: Workshops – Sala Banda larga | Programação paralela 31/05

1 de Junho

- ▶ 8:30 Eficiência Operacional: o que é melhor, ampliar a base ou rentabilizar o assinante?
- ▶ 10:00 A evolução das redes PON nos ISPs
- ▶ 10:45 Internet das Coisas (IoT), onde estamos e para onde vamos. Estamos preparados?
- ▶ 12:00 Almoço Palestra Telebras
- ▶ 14:00 Panorama do setor: uma visão da ABRINT sobre os temas mais atuais do mercado
- ▶ 15:30 Fundo garantidor e as alternativas de financiamento para os provedores
- ▶ 16:45 IPv6: Existe vida após o NAT?
- ▶ 20:30 Jantar do Associado
- Sala 1: Workshops – Sala Fibra óptica | Programação paralela 01/06
- Sala 2: Workshops – Sala Provedores | Programação paralela 01/06
- Sala 3: Workshops – Sala Banda larga | Programação paralela 01/06

2 de Junho

- ▶ 8:30 Compartilhamento de infraestrutura. Quais os avanços obtidos no compartilhamento

de postes, dutos e antenas e os desafios que ainda precisam ser vencidos

- ▶ 10:00 Soluções Inteligentes para Redes Ópticas FTTx
- ▶ 10:45 Cidades Inteligentes – Chegou a nossa vez!
- ▶ 12:00 Almoço
- ▶ 14:00 Atualização de dados junto à Anatel e a importância para a elaboração de políticas públicas
- ▶ 15:30 DDOS: Panorama, mitigação e evolução. Entenda o que são os ataques e como se preparar para o problema
- ▶ 16:45 Prêmio ABRINT
- ▶ 17:15 Posse dos novos conselheiros e nova diretoria
- ▶ 17:40 Sorteio de brindes
- Sala 1: Workshops – Sala Fibra óptica | Programação paralela 02/06
- Sala 2: Workshops – Sala Provedores | Programação paralela 02/06
- Sala 3: Workshops – Sala Banda Larga | Programação paralela 02/06

Mais de 50 anos proporcionando o melhor sinal de TV e dados até ao seu lar

Desenvolvemos e fabricamos produtos e soluções que transformam as infraestruturas dos prédios em vias de alta capacidade para serviços lúdicos, de saúde e bem estar no seu lar.
Um Fabricante que Garante a Qualidade do seu Produto com o Melhor Serviço Pós-Venda

O FABRICANTE EUROPEU COM PRESENÇA EM MAIS DE 100 PAÍSES



soluções avançadas para redes GPON



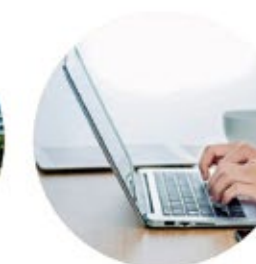
captação e distribuição de TV satélite, cabo e sinal terrestre (TDT), para soluções colectivas



soluções profissionais para operadores DTH



redes de dados, televisão e VoD para prédios especiais, como hotéis, hospitais e escolas



internet mais rápida e segura utilizando o cabo coaxial da infraestrutura existente com as nossas soluções CoaxData



Toolbox, un facilitador tecnológico en expansión

Como han venido destacando sus principales voceros, el 2017 será un año 'disruptivo' para **Toolbox**, la empresa argentina proveedora de soluciones tecnológicas para la implementación de servicios TVE y OTT en operadores de telecomunicaciones. En los primeros tres meses del año cerró seis acuerdos de peso en Latinoamérica.

Su más reciente solución, *Unity*, está enfocada a unificar los mundos broadcast y digital facilitando la integración entre proveedores de contenidos y operadores. Según su CTO y partner, **Mauro Peluso**, 'simplifica el complejo proceso de distribución de contenidos en la nueva era de televisión donde el mundo tradicional y el mundo online buscan fusionarse'.

Con la llegada el año pasado de **Macarena Dellazuana** se montó una dirección comercial, marketing y prensa con el objetivo de dar a conocer más sobre sus soluciones e incrementar su presencia en los mercados regionales: en enero pasado anunció ventas en **Cable Onda** (Panamá), **Dish** (México) y **Telecentro** (Argentina) y este mes se confirmaron también **Megacable** (México), **Cabletica** (Costa Rica) y **Supercanal** (Argentina). Y hay muchos más en proceso de concreción.

La ejecutiva remarcó que *Unity* es una plataforma 'robusta, eficaz y segura' que viene a solucionar un problema clave en la industria actual: la entrega de contenidos de parte del dueño de los derechos hacia los operadores. 'Las ventajas de dinero y planificación de elegir la plataforma tecnológica correcta son muchas', reforzó.

'Para los primeros es una plataforma de distribución, mientras que para los segundos una plataforma de adquisición de contenidos', explicó Peluso. Y añadió: 'Hoy el operador recibe más contenidos que antes, pero en distintos formatos y condiciones. Necesita "traducir" esa entrega en un lenguaje que sea compatible con sus sistemas'.

El problema es que cada proveedor lo hace de manera diferente. Ahí aparece *Unity*, que equipara y unifica todos los contenidos, facilitando el trabajo de ambas partes: 'Simplifica procesos al reinterpretar esos "lenguajes" en los que viene codificado el contenido, para entregarlos de manera fácil y segura a los operadores y, estos, a su vez al consumidor final', completó.

'Toolbox es un facilitador tecnológico que se toma el tiempo de entender los problemas a ambos lados del mostrador y hacerlos convergentes. Actualmente, estamos muy fuertes entre los proveedores de contenidos, y apuntamos a seguir creciendo entre los operadores. Con nuestras diversas soluciones, *Cloud PASS*, *Cloud Experience* y *Unity*, ya trabajamos con más de 100 en toda la región', resaltaron Peluso y Dellazuana.

La estrategia comercial busca un reconocimiento de marca. 'Durante muchos años Toolbox era buscada para un determinado tipo de servicio, pero ahora hacemos más y queremos que el mercado lo sepa. Asistiremos a todos los eventos del trade durante el año y tenemos planes de viajar por la región para comprender mejor las problemáticas de operadores y proveedores de contenidos', dijo Dellazuana.

Peluso sumó: 'En cada relación que establecemos, y a medida que nos interiorizamos en cada sistema, encontramos nuevos problemas a resolver en las distintas etapas. Llegar con un producto como el nuestro implica atravesar muchas áreas claves de las compañías: sistemas, seguridad, legales, comercial. Es una aprendizaje continuo y estamos felices



Toolbox en sus nuevas oficinas: Luciano Cavaleri CEO y partner, Mauro Peluso, CTO y partner, Macarena Dellazuana, Directora comercial y Sebastián Galia, Gerente de ventas

que los operadores confíen en nosotros'.

Todo ese esfuerzo replica en un gran presente de la compañía, que acaba de mudar sus oficinas a un espacio más grande. Ocupa todo el último piso de una de las naves al comienzo del barrio de Puerto Madero en la Ciudad de Buenos Aires. Son más de 1000 metros cuadrados, divididos en tres alas. No solo es de superficie el crecimiento, sino también del recurso humano: hay aproximadamente dos nuevos ingresos por mes, sobre todo en las áreas de desarrollo.

'Somos una compañía pro industria. Entendemos que facilitando procesos tecnológicos a partir de nuestra experiencia en la interpretación de los problemas de los protagonistas, generaremos un ciclo positivo que impactará en los negocios de operadores y proveedores de contenidos. Ese es nuestro único interés', comentó Peluso.

El ejecutivo estuvo en la NAB en abril con un objetivo claro: reunirse con los fabricantes de set top boxes y analizar posibles alianzas con ellos para pre-integrar sus soluciones. 'Es un paso arriesgado pero entendemos que es nuestro futuro. Los operadores siguen pensando en "cajas" y para nosotros tiene lógica poder estar en cada uno de los espacios donde el operador se siente cómodo. Para los fabricantes el mensaje es: si tu caja tiene *Unity*, va a ser más fácil vendérsela a los operadores, que ya nos conocen y saben cómo trabajamos', concluyó.

"YOUR BEST DEAL BEGINS WITH ACE!"

WIRELESS CABLEMODEMS DOCSIS 3.0 & WIRELESS EMTA DOCSIS 3.0

We have the **LARGEST INVENTORY** of refurbished, wireless cable modems in the industry.



Arris TG852G
Wireless Telephony Modem Docsis 3.0, 8x4
Arris TG862G
Wireless Telephony Modem Docsis 3.0, 8x4



Motorola SBG6580
Wireless Cable Modem Docsis 3.0, 8x4



SMC Net. SMCD3G0804W
Wireless Cable Modem Docsis 3.0, 8x4



Ubee DDW3611
Wireless Cable Modem Docsis 3.0, 8x4



Arris DG860A
Wireless Cable Modem Docsis 3.0, 8x4



Ubee DVW32CB
Advanced Wireless EMTA Docsis 3.0, 16x4



Ubee DVW3201
Advanced Wireless EMTA Docsis 3.0, 8x4



CALL US TODAY

913-888-5100 Toll 866-329-0060 (Se habla español)



Cisco DPC3825
Wireless Cable Modem Docsis 3.0, 8x4



Technicolor TC8715c
Wireless Cable Modem Docsis 3.0, 16x4
Technicolor TC8717c
Smart Wireless EMTA Docsis 3.0, 16x4

ADAMS CABLE EQUIPMENT
9635 Widmer Rd
Lenexa, KS 66215
913-888-5100

adamscalequipment.com



WE BUY & SELL
NEW AND USED EXCESS EQUIPMENT.