

WWW.UEI.COM

UNIVERSAL ELECTRONICS  
AND CLARO  
WORKING TOGHETER



Juan Carlos Ocampo  
Cell:57311-5987628  
Juan.ocampo@tvnet.co

TVNET COMMUNICATIONS

Key Account Representative, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela  
Authorized by Universal Electronics Inc.



PARA MÁS INFORMACIÓN EN CÓMO  
PODEMOS SER SOCIOS, VISITE:  
VISIT: [WWW.UEI.COM/LATAM](http://WWW.UEI.COM/LATAM)

ABRIL 2017 | AÑO 24 | # 297

# Prensario Internacional

[www.prensario.net](http://www.prensario.net)

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

¡MEJOR QUE NUNCA!

## BEN 10

A CARTOON NETWORK ORIGINAL



HORA DE SER HÉROE



EDICIÓN ESPECIAL



POST



TM & © 2017 Cartoon Network



Sábados

15:00 MÉX | 16:00 COL | 18:00 BsAs



foodnetworklatam.com

©2017 Scripps Networks, Inc. All Rights Reserved.



ENTRETENIMIENTO INTELIGENTE  
EN CONSTANTE EVOLUCIÓN



- TELEVISIÓN
- COMPUTADOR
- TABLET
- SMARTPHONE

**HBO**  
LATIN AMERICA  
GROUP™

Somos la evolución del entretenimiento —conservando la esencia del pasado, cubriendo las exigencias del presente y trabajando por los avances del futuro. Entretenimiento de calidad superior a tu alcance en todas las plataformas. Somos HBO Latin America Group.



© 2016 Home Box Office Inc. y HBO Ole Partners. Todos los Derechos Reservados. HBO® y las marcas de servicio relacionadas son propiedad de Home Box Office, Inc. El material incluido es de la exclusiva propiedad de HBO Ole Partners o sus afiliados y licenciatarios, y está protegido por las leyes de derechos de autor y otras leyes aplicables.

# Perú, un mercado de oportunidades

## IX Cumbre APTC en Lima

El 26 y 27 de abril, regresa a Lima una nueva edición de la Cumbre APTC, organizada por la Asociación Peruana de Televisión por Cable, que está integrada por los operadores pequeños y medianos de ese país que conforman un mercado ávido de entrar en las nuevas tecnologías y que, año a año, se van animando a invertir en sus redes para dar Internet y, en algunos casos, ya están concretando el despliegue de fibra al hogar.

La Cumbre solía rotar por las diferentes ciudades del interior del país, pero desde que asumió la presidencia de la entidad Demóstenes Terrones, se ha establecido la capital como sede de la expo convención por segundo año consecutivo. 'Estamos convencidos de que será una de las mejores ferias ya que tenemos todos los stands vendidos y habrán múltiples proveedores de tecnología para telecomunicaciones y programadores', anunció Terrones, que espera repetir el éxito de la Cumbre anterior, que superó los 500 visitantes.

### Conferencias

Este año, uno de los temas principales que se tratarán en las conferencias y seminarios académicos será la fibra al hogar o FTTH. Como todos los años, entre los profesionales disertantes estará Juan García Bish, de Ar-



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

gentina, quien hablará en dos sesiones acerca de la comparación entre las redes HFC y las FTTH; Jaime Rey, de Fyco Telecomunicaciones, expondrá sobre fundamentos básicos de los cables coaxiales drop y los troncales, y luego sobre la preparación y conectorización de dichos cables; Damián Naguiner se referirá a las soluciones que ofrece Pico Digital para los sistemas de cable, en función de sus dimensiones operativas; en tanto el Ing. Marcos Henrique Mascarenhas Ferrer, de Furukawa, se referirá a los sistemas de control de redes.

En la tarde de la primera jornada, García Bish expondrá sobre servicio de datos en redes HFC: Docsis versus EOC.

En la segunda jornada, María Julia Peláez Chávez, de APDAYC, hablará sobre la importancia del fortalecimiento de la relación de los cableoperadores con los titulares de

derechos de autor, desde la perspectiva de las industrias culturales. Luego, Tomás Delgado, especialista colombiano de Scientific Satellite, hablará sobre las tecnologías para la nueva generación de servicios en la red, y Carlos Cabrejos Barreto, de Telefónica, se referirá a las tendencias en las telecomunicaciones. El programa académico finalizará con sesiones a cargo de Inicel y Level 3, y una conferencia sobre radiodifusión.

Los temas eje para esta edición de la Cumbre de APTC son la revolución digital, el apagón analógico, las mejores opciones en sistemas de internet, y otros, más puntuales, que van desde las problemáticas en el sector de la TV paga en el Perú como la informalidad de cableros, la competencia desleal y los costos elevados en las provincias del interior del país, hasta las nuevas estrategias en pro de la innovación tecnológica y las nuevas tendencias.

### 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



### Te brindamos:

- Nueva tecnología de analógica a digital.
- Accesorios y equipos para tu servicio de internet.
- Soluciones FTTH, FTTC, FTTB.
- Servicios End-to-End.
- Soporte Técnico Post-Venta.
- Amplio Staff Capacitado.



## SOLUCIONES TECNOLÓGICAS A TU MEDIDA



[www.scientificsatellite.net](http://www.scientificsatellite.net)

[/ScientificSat](https://www.facebook.com/ScientificSat)

(511) 436-7200 / 436-7500 / 428-6983  
ventas@scientificsatellite.net

(954) 349-1755  
giselle@scientificsatellite.net



## Best Cable: Nueva cabecera y servicio de Internet

Demóstenes Terrones, gerente general de Best Cable, operador de TV paga en Lima, dijo: 'Queremos llegar a más localidades con el nuevo sistema Docsis 3.0 que estamos por implementar con equipos Arris. Estamos por inaugurar la nueva cabecera digital que ya está instalada en nuestro edificio corporativo'. Además, aseguró que se prepara para el próximo lanzamiento de Internet.

Sobre la programación, comentó: 'La situación es complicada. Una gran parte de los programadores nos pretende cobrar por abonados que no tenemos basándose en la información

inexacta que algunas compañías ofrecen y no teniendo en cuenta el porcentaje de piratería que tiene Perú, que ronda el 50%'.



### Corpetel

El ejecutivo es propietario del proveedor de tecnología para la TV paga en Perú, Corpetel, sobre lo que afirmó: 'Estamos siempre a la vanguardia con capacitaciones constantes para ofrecer los equipos adecuados a las necesidades de nuestros clientes en las áreas de CATV, Internet y más'.

'Desarrollamos FTD como nuestra marca



Demóstenes Terrones

propia junto a nuestros socios en China para fabricar y diseñar equipos de última tecnología. También contamos con socios estratégicos de marcas mundiales para poder ofrecer variedad de productos a nuestros clientes'.



## Cablevisión Perú amplía sus redes de fibra óptica

Y lleva Internet a más ciudades

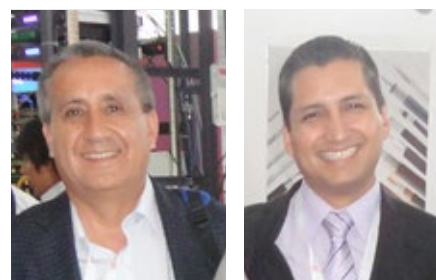
Carlos Enrique Angulo Villar, jefe de sistemas en Cablevisión Perú, dijo que la empresa ha invertido en la mejora y ampliación de sus redes de fibra óptica y en equipos para Internet. 'Este año vamos a invertir en reparar nuestras redes en las ciudades del norte, ya que las lluvias han causado daños en diversas zonas', agregó.

Cablevisión ofrece TV por cable y en el último año ha incorporado el servicio de Internet mediante EOC en las ciudades de Tumbes, Trujillo y Huánuco. 'Llevamos tres ofreciendo Internet inalámbrico en las ciudades de Tumbes, Trujillo, Guadalupe y Huánuco. Desde el año pasado venimos implementando el servicio con sistema EOC', completó.



Sobre el mercado peruano, opinó: 'Es un sector que ha crecido mucho en los últimos años, pero se ve perjudicado por la masificación de operadores que en gran parte son informales. Ellos brindan un servicio similar al de los operadores formales, con los mejores canales de las empresas programadoras, pero a un precio muy bajo debido a que no tienen que afrontar el pago por las señales. En algunos lugares hemos tenido que bajar nuestras tarifas para poder mantenernos en el mercado debido a estas malas prácticas competitivas.'

Concluyó sobre la Cumbre APTC: 'Creo que será un éxito como en años anteriores, con la masiva asistencia de empresas operadoras



Jesús Angulo, gerente general de Cablevisión Perú y Carlos Enrique Angulo, jefe de sistemas de Cablevisión Perú

además de los proveedores de contenidos, servicios para Internet y equipamiento de alta tecnología. Esperamos nutrirnos de los avances de la tecnología de la industria y poder aplicarlos a las operaciones de nuestras empresas, que nos ayudara a ser más eficientes en los servicios'.



## Visión Perú despliega su red de FTTH

Ananías Escamilo, gerente general de Visión Perú, estuvo en Andina Link Cartagena y más tarde en la Conferencia FTTH Latam de Buenos Aires, donde comentó sus últimas inversiones.

Acaba de comprar la cabecera digital de Wisi, y con Quantum Tecnología y Huawei va a poner la primera red de FTTH del Perú. Tras



ser operador de cable por más de 20 años, ya tiene una red propia de más de 1.000 kilómetros de fibra y al mismo tiempo podrá partir con IPTV para cualquier provincia del Perú con una señal muy mejorada. La conectividad se la brinda Level 3, que le permitirá partir con un nuevo segmento residencial y corporativo.



Ricardo Muñoz, de Quantum Tecnología; Michael Stevens de Huawei, y Ananías Escamilo, de Visión Perú

# CORPETEL.COM

DE TODO PARA CATV, VIA SATELITE & REDES HFC



ANTENAS PARABÓLICAS DE FIBRA DE VIDRIO Banda C - Banda KU

PERÚ Ministerio de Transportes y Comunicaciones HOMOLOGADAS POR EL M.T.C.



Cables y Equipos Ópticos



Redes HFC & FTD Network



Equipos para HEADEND



/corpetel.com

www.corpetel.com.pe

Oficina: Av. Nicolas de Pierola 1717 Dpto. 502  
Tienda: Jr. Paruro 1401 Tda. 108 / Cel: 9981 73978

## Carta abierta a los programadores de televisión paga

Me dirijo muy cordialmente a todos los representantes de las empresas de venta de programación que permiten que nuestras empresas se surtan de los diferentes contenidos que alimentan nuestra grilla y a través de las cuales llegamos a nuestros abonados, ofreciéndoles variedad de programación, como son películas, documentales, deportes religión y otros.

Como es de conocimiento general, nuestro país ha sufrido los embates de la naturaleza a través del fenómeno denominado "Niño Costero", que ha destruido gran parte de nuestro país y las empresas de cable que brindan el servicio en diferentes localidades del Perú no han sido ajenas a ello ya que han tenido grandes pérdidas en infraestructura, con la consecuente de la pérdida de abonados, ya que muchos de ellos se quedaron sin vivienda y por ende los perdimos como abonados.

En mi calidad de presidente de la Asociación Peruana de Televisión por Cable (APTC), les solicito gestionen ante los directivos de las empresas que ustedes representan para que condonen los pagos correspondientes a los meses de febrero y marzo y/o den una tregua a nuestros asociados a fin de que nos podamos recuperar; creo que lo que solicitamos es factible ya que como ustedes (programadores) saben, nosotros venimos aportando por años a sus empresas y esto en realidad sería un gesto que los enaltecería si así lo disponen.

Esperando su máxima colaboración para nuestros asociados le reitero un saludo cordial y los invito muy cordialmente a compartir gratos momentos en la **IX CUMBRE APTC 2017** a realizarse en el Hotel SWISSOTEL los días 26 y 27 de abril.

Su amigo de siempre,

DEMOSTENES TERRONES FERNANDEZ  
Presidente APTC



**az mundo HD**

# ES MÍO

Los más grandes y exitosos formatos. Información, deportes, gastronomía, viajes, realitys y mucho más.



# LA VIDA QUE SUEÑAS

**az corazón HD**

Las mejores telenovelas de drama, comedia, clásicas y juveniles.



**az clic! HD**

# CONECTA TU VIDA

Una propuesta para los que buscan estilo de vida, viajes, música y glamour.



# INOLVIDABLE

**az ciñema HD**

Contenidos exclusivos y el mejor catálogo de películas del cine de época mexicano, en blanco y negro y a color.



## Scientific Satellite: Gran presencia en APTC

Presentará soluciones de FTTH, EOC y plataformas digitales

Scientific Satellite continúa con el compromiso a largo plazo con el mercado peruano, según expresó a Prensario Rosa Carrasco. 'Seguimos innovando con nuevas tendencias y soluciones digitales. Para ello, mantenemos un stock permanente, capacitaciones constantes a nuestros ingenieros que, de la mano de los cableoperadores, analizan las posibles soluciones y equipos acordes con los presupuestos de cada cliente, sin descuidar la seguridad y brindando el mejor soporte', afirmó.



La empresa está nuevamente en la Cumbre APTC de Lima 'para interactuar con nuestros clientes teniendo un diálogo cercano y saber cuáles son sus necesidades', manifestó la ejecutiva. 'Pero vamos más allá con un seminario de alta tecnología dictado por el Ing. Tomás Delgado, es una eminencia en las telecomunicaciones'.

Este año, Delgado dicta el seminario académico *Tecnologías para una nueva generación de servicios en su red* —ver aparte— 'que será práctica y entendible para todos nuestros clientes', dijo Carrasco.

En su stand, presenta a sus clientes soluciones para FTTH, EOC y la plataforma digital. 'Más allá de mostrar algún producto, queremos ayudar a nuestros clientes a tomar buenas decisiones que a futuro se vean reflejadas en el progreso y la satisfacción de las empresas', resaltó.

'Nosotros, al ser consultados por nuestros clientes, tratamos de aconsejarlos, indicándoles que si bien es cierto la tecnología HFC es eficiente y sigue siendo utilizada, el sistema FTTH está demostrando tener enormes ventajas en comparación al HFC. Los operadores son conscientes de que a futuro tendrán que



El stand de SS en APTC 2016

dar el gran cambio; es más, tenemos clientes que ya están implementado su sistema, asistidos por nuestro staff'.

Vale recordar que Scientific Satellite cuenta con un excelente equipo de ingenieros que fueron capacitados a nivel internacional y están a disposición de nuestros clientes contestando sus consultas y dando soluciones. 'También tenemos nuestra área de despacho y almacenes, acompañados de una infraestructura muy amplia ubicada estratégicamente en el centro de Lima (tienda comercial) y un moderno



Rosa y Giselle Carrasco

edificio implementado con sala de conferencias, laboratorios, showroom y almacenes en La Molina. Esto nos permite atender satisfactoriamente a nuestros clientes en Lima y el resto de las provincias', concluyó.

### Conferencia técnica de Tomás Delgado en APTC

La IX Cumbre APTC, realizada por la Asociación Peruana de Televisión por Cable el 26 y 27 de abril en el Swissotel Lima, tiene como temas centrales la revolución digital y la evolución de los sistemas DOCSIS y FTTH como propuestas de Internet, entre otros. En el marco de la expo convención, Tomás Delgado ofrece una de las conferencias técnicas, auspiciada por Scientific Satellite, el 27 de abril.

Para los asistentes, entre cableoperadores, empresas de contenidos, canales de televisión, compañías de equipamiento y participantes en general, Delgado hará una ponencia sobre las tecnologías para una nueva generación de servicios en la red.

Durante los últimos cinco años, los cableoperadores de TV paga han experimentado cambios radicales en todos los frentes de su actividad. El servicio de TV ahora es en formato HD, Full HD y 4K. Quien va a comprar un receptor de TV lo selecciona de resolución UHD. Además, la gente quiere ver cualquier contenido de TV, por cualquier medio y a cualquier hora, lo que sólo se puede conseguir a través de una plataforma de TV digital, IPTV y OTT.

Por otro lado, al mismo nivel de los

servicios básicos de un hogar, como la energía, el agua y alcantarillado se ubica el acceso a Internet de banda ancha. Es prioritario ofrecer al antiguo suscriptor de TV el servicio de Internet antes de que lo busque en una telco o un ISP, por ejemplo. Esto solamente se acercando la fibra al hogar del abonado, con HFC o FTTH.

Scientific Satellite es consciente de esta necesidad de evolucionar tanto en la cabecera como en la red. Un cambio tan drástico de paradigmas no puede realizarse sin planeación y acompañamiento, por lo que la empresa cuenta con ingenieros dispuestos a analizar con el operador la vía de evolución que hay que recorrer en la selección de soluciones y equipos acordes con los presupuestos existentes y también en el diseño programas de capacitación del personal técnico.



Tomás Delgado

NUEVO LOOK  
MISMA ESENCIA



TODO EL CINE  
EN UN SOLO CANAL



f /canaldhe

t @canal\_dhe

www.canaldhe.com

## ABITronix: 15 años en la industria de las comunicaciones

ABITronix celebra sus 15 años en la industria de las comunicaciones, liderada por su fundador, **Hugo Almeida**, quien tiene una amplia experiencia en la industria y previamente ocupó altos cargos ejecutivos en Matsushita, Lucent Technologies y Avaya.

En diálogo con **PRENSARIO**, Almeida contó: 'En 1994, ABI (Almeida Barragán International) inició sus operaciones como una empresa exportadora dedicada a cuentas empresariales en América Latina. A comienzos de los noventa, la era del fax y del télex, era aún complicado para las compañías latinas conseguir equipos con precios competitivos en Estados Unidos. Vi la oportunidad de poder actuar como un puente entre los departamentos de suministros de estas empresas y los fabricantes de equipos en el exterior, permitiendo transacciones comerciales más eficientes en tiempo y forma'.

Mientras la empresa crecía, aumentaba las ventas de equipos electrónicos a grandes compañías de comunicaciones, proporcionándoles desde el material de instrumentación hasta los equipos y herramientas de campo. En 1998, nació ABITronix como filial de ABI enfocada estrictamente a servir a la industria de las comunicaciones y, en el 2002, se constituyó legalmente como ABITronix LLC.

ABITRONIX

### Importantes representaciones

'Este año marca la celebración de los 15 años de ABITronix como una empresa independiente que sirve a cuentas en más de 43 países en seis continentes, y se mantiene a la vanguardia de las tendencias tecnológicas globales, buscando siempre mejorar su servicio al cliente en una industria que cambia a un ritmo acelerado', agregó el ejecutivo.

ABITronix es reconocido como un distribuidor global de tecnología de audio, video, redes inalámbricas, voz, datos y vigilancia, sirviendo a operadores de televisión, ISPs, integradores e instaladores, en diversos sectores de la sociedad como salud, hotelería, educación, organizaciones religiosas y agencias gubernamentales. **Arcom, Multilink, Via-vi, Holland Electronics, Klein Tools, PCT International, Trilithic, Ripley, Pico Digital y PerfectVision**, son algunas de las marcas que actualmente la compañía representa.

### Poderosa ventaja competitiva

'Hoy en día contamos con una poderosa ventaja competitiva, ya que nuestra experiencia atendiendo a múltiples mercados supera los 15 años. Además, invertimos continuamente en la capacitación y educación de nuestro equipo. Siendo aún pequeña, la



Hugo Almeida

empresa ha adoptado una estructura tipo corporativo y ofrece una extensa línea de productos en cada mercado, lo cual se traduce en confiabilidad y eficiencia. Desde sus orígenes, ABITronix se ha caracterizado por dar prioridad a sus relaciones comerciales y siempre buscar que estas sean permanentes, manteniendo un firme compromiso con todos sus clientes', completó.

'ABITronix seguirá creciendo como un distribuidor global enfocado en brindar servicios exclusivos de valor agregado. En tanto que el Internet de las Cosas (IoT) se propaga rápidamente, la empresa se posiciona como un jugador dinámico en el mercado de tecnología wireless. Así mismo, seguiremos fortaleciéndonos tanto en la distribución de video, como en el área de iluminación arquitectónica profesional, comercial, e industrial, y también buscamos ofrecer paquetes de servicios en el campo de vigilancia', concluyó.

## Silvertech: Fibra de Colombia al mundo

Estará en el FTTH Latam y en APTC Perú

Uno de los grandes stands en Andina Link Cartagena fue el de **Silvertech Company**, que con 29 años de trayectoria se ha consolidado como una empresa colombiana enfocada en la sustitución de importaciones, según destacó su director regional de negocios, **Jhon Betancourt**.

Tiene ventas en toda Latinoamérica, Medio Oriente y otros destinos lejanos. En total venden en más de 19 países. Con fábrica y sede en Bogotá,

SILVERTECH COMPANY

en la región tiene oficinas en Lima, Perú, por lo que participa en la Cumbre APTC, así como en ExpoCable de Guatemala donde también tiene presencia. Tras apostar durante mucho tiempo a los equipos de cobre, ahora lo hace con la fibra, por lo que también estuvo en la reciente edición de la conferencia FTTH, realizada en Argentina.

El diferencial es que no sólo vende el producto como podrían hacer las empresas



Jhon Betancourt

de China, sino que apuesta a la calidad en el producto y además le agrega soporte y capacitación para los clientes.

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

f @zeemundo YouTube youtube/c/zeemundo/ Instagram @zeemundo Twitter @zee\_mundo

• PARA MÁS INFORMACIÓN •

ventas@zeemundo.com

## AZ TV de Paga ataca en todos los frentes

Nueva programación en todas las señales

AZ TV de Paga anunció este año el nombramiento de **Jorge Gutiérrez** como director de toda la unidad de negocios de **AZ TV de Paga**, para ocuparse tanto de la venta de señales, como de publicidad, la producción de contenidos y la programación. Por ese motivo, dijo a **PRENSARIO**, se realizó un plan de trabajo en todos los frentes, y sumó a **Juliana Alberti**, quien tiene experiencia en la venta de publicidad, que ya lo había hecho para México y ahora llevará a todo el Cono Norte junto con la venta de afiliados, en un trabajo que también se hace con **Hortensia Espitaleta**, de **Signal**, para Colombia y la región Andina. Indudablemente, Centroamérica y la Región Andina son dos zonas de gran potencial comercial para el segmento de TV paga del grupo mexicano **Azteca**.

Trabjará con **Ascope** de Ecuador para continuar la línea de acuerdos con asociaciones independientes como ya hizo en Perú,

Colombia y con la asociación de entidades de Mesoamérica, **Fatem**. AZ se tiene un plan de acercamientos en Estados Unidos junto a **Condista**, su representante para plataformas como **Comcast** y **Verizon**.

Para el sur, contrató

a **Sabrina Capurro** en Argentina, con quien estará en Jornadas Internacionales. En Chile, su representante es **Michelle Rabillet**.

### Nueva programación

En cuanto a la programación, este año AZ TV de Paga lanzará nuevos contenidos en todas sus señales, según confirmó Jorge Gutiérrez. En el caso de **AZ Corazón**, llegan nuevas novelas del catálogo de **TV Azteca** y nuevas temporadas de programas como el

reality **Tucón**.

**AZ Mundo** trae la nueva temporada de **La Isla**, **Cocinísima** y va a incorporar series como **Beyond the Postcard**, de seis capítulos sobre la vida en la Patagonia. **AZ Clics** es la señal que más movimiento de producción tiene con programas de estilo de vida, o el primer programa de estilo de vida alrededor del golf, **Hoyo 19**, o **Tecnotac** sobre los gadgets, y **Fenómeno DJ** sobre música electrónica. **AZ Cinema** trae un paquete nuevo de películas e incorpora los clásicos de **Cantinflas**.



Jorge Gutiérrez, de AZ TV de Paga, con Roy Salazar, presidente de Fatem, Salomón Padilla, de ATIM de México, y miembros de ambas asociaciones, en Andina Link



**15 AÑOS 2002-2017**

# ABITRONIX

VOICE

DATA NETWORKING

AUDIO

VIDEO

WIRELESS

SURVEILLANCE

Somos su Distribuidor Global con más de 15 años de experiencia, atendiendo las necesidades de Operadores de Cable Televisión, Operadores Satelitales, al igual que ISP's y compañías afiliadas a la Industria.

Televés
JONARD TOOLS
PDI
ARCOM DIGITAL
KLEIN TOOLS
PCT
TRILITHIC

VIAVI HOLLAND
RIPLEY
PICO DIGITAL
PERFECTVISION MANUFACTURING
Multilink
PVI

info@ABITronix.com | 973.584.7550 | www.ABITronix.com





## Zee Mundo se lanzó en TV Cable de Ecuador

Primer mercado en Latinoamérica para una señal novedosa

**Zee Mundo** es la mayor novedad en materia de señales de este año en Latinoamérica; ya cerró su primer acuerdo en la región con **TV Cable**, uno de los principales operadores de Ecuador.

En Andina Link, **PRENSARIO** se reunió con **Javier Casella** y **Rolando Figueroa**, quienes lanzaron el canal en Natpe Miami y luego en la expo de Cartagena, como la primera feria de la región, ante una buena participación de operadores a los que les interesa un canal diferente, con programación 'que no se ha visto antes', remarcaron los ejecutivos.

*Zee Mundo* trae todo el material cinematográfico de Bollywood, por primera vez al cable en español. Bombay, o Mumbai como se la conoce ahora, es la ciudad más poblada de India y reúne numerosos estudios de cine. Se trata de películas filmadas en todo el mundo, incluso coproducciones con **Disney** pero con más baile, drama y siempre una historia detrás. Cada película tiene un tema musical típico y un ángulo positivo. Además, las escenas románticas

no son explícitas sino que insinúan lo que puede pasar sin mostrarlo, facilitando el consumo familiar. 'Hay besos pero tardan más en producirse', comentaron los ejecutivos.

Casella y Figueroa afirmaron que siempre están al tanto de lo que pide la audiencia, con cinco géneros básicos; lo más solicitado es el crimen-policial, por lo que la señal cuenta con un bloque de esta temática en el primetime.

Las películas no tienen cortes comerciales, 'son de calidad Premium, el diferencial para poder entrar en el mercado', agregaron.

### 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



Javier Casella y Rolando Figueroa

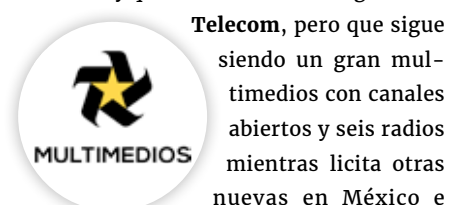
otras regiones. También cuenta con una app para que el cableoperador que tenga OTT puede sumarla con el canal lineal y ofrecer contenido en catch up.

*Zee Mundo* tiene su oficina regional en Miami y busca representantes en las subregiones. Eso, además de cerrar los primeros acuerdos con cableoperadores como su ingreso en TV Cable de Ecuador dentro del paquete HD. Más adelante la idea es llegar a una base mayor. Este caso está en el paquete HD, pero puede perfectamente dar resultados en SD. 'El operador apuesta a una base más amplia porque comprende lo diferente del contenido', concluyó Rolando Figueroa.

## Multimedios/Milenio: Tres señales para Latinoamérica

Analiza la estratégica de contenidos

Entre las nuevas señales que se consolidan en la región, estuvo en Andina Link **Multimedios/Grupo Milenio** de Monterrey, México, con **Guillermo Franco** y **Alberto Domínguez**, ex dueños de **Cablevisión** de Monterrey que finalmente se integró a **izzi**



**Telecom**, pero que sigue siendo un gran multimedios con canales abiertos y seis radios mientras licita otras nuevas en México e

incluso compró dos canales en Costa Rica, el 44 y el 66.

El grupo tiene una alianza estratégica de contenidos y tiene canales de TV paga en HD y SD. **Milenio Televisión** es un canal de noticias de 24 horas que hoy le está haciendo un seguimiento exhaustivo a Donald Trump. Por su parte, **Multimedios Televisión** es un canal generalista pero auspicia a un equipo de béisbol, Los Sultanes de Monterrey, y finalmente tiene a **TeleRitmo** con música regional



Guillermo Franco y Alberto Domínguez

mexicana y mucha comunión con otros países, como Colombia.

**Ve Plus**  
más que un Canal

Nueva oferta integral de contenido  
Ve Plus SD + Ve Plus HD + Ve Plus Go  
Más de 2 mil horas del mejor contenido  
disponible dónde y cuándo quieras.

**Date**  
**el Gusto**

**ve** GO  
PLUS

Carlos Cabrera  
ccabrera@cisneros.com  
+1 (305) 442.3450  
www.veplusgo.com

**CISNEROS**  
MEDIA DISTRIBUTION  
#tuhistoriaaquí

## VePlus lanzó su plataforma GO Global Media

Y presentó nueva imagen en Andina Link

Carlos Cabrera, director regional de afiliados de VePlus de Cisneros, destacó lo importante que fue esta edición de Andina Link para la señal de TV paga, en el marco de una muy buena concurrencia, especialmente internacional, con operadores de Costa Rica, Guatemala, Honduras, Chile, Perú, Venezuela y Ecuador, ratificando la importancia regional de la expo convención de Cartagena, aunque manifestó su preocupación por la ausencia de algunos de los grandes programadores.

Respecto al nuevo público de ISPs que se vio en la expo, dijo que la empresa 'está iniciando la venta directa', pero resaltó que la idea es respetar siempre la cadena de distribución. 'La mayoría pide catch up y TV Everywhere', señaló Cabrera.

Junto con eso, en Andina Link VePlus tuvo varios lanzamientos; la nueva imagen del canal de TV paga, que pasó a llamarse



Javier Rojas de Antenas Estrella, Carlos Cabrera y Karys Machado, de VePlus

sólo VePlus ya entrando en la nueva era del mercado. También se presentó VePlus Go, la plataforma de TV Everywhere y catch up de todos los shows del canal.

También, presentó tres programas nuevos: *Y los astros serán propicios*, con Andrea Caricato; *Palabra final* con Candy Herra contando historias, y el reality *Te tocó a ti*, sobre belleza pero con un propósito social de inclusión a personas con alguna malformación o problema congénito.



Belarmino Rojas, de Antenas Estrella, Piedad Martínez, de Global, y Secundino Rodríguez, de Cablemás

Piedad Martínez de Global Media destacó que la empresa tuvo una buena edición de Andina Link con mucho movimiento. El grupo está muy bien con la firma de contratos a partir de la salida de TV Agro en HD y está entrando en otros sitios y viendo nuevas oportunidades. Recibió gente de Costa Rica y tienen un preacuerdo con Fatem, que le daría continuidad al celebrado en México con ATIM. Ahora está en Perú para extender esta movida en el país andino.

Global Media  
 Telecomunicaciones SAS

www.globalmedia1.tv

Piedad Martínez P.  
 Phone: +57 (4) 448 25 00  
 Ext. 8175-8177  
 Móvil: 057 314 862 08 14  
 pmartinez@globalmedia1.tv

TVAgro  
 Rumba  
 Tm  
 CABLENOTICIAS  
 Hogar

# Best Cable

¡El cable para todos...!

¡¡ ¡Orgullosamente Peruanos...! !!

Los mejores canales legalmente contratados para Ud.

FOX SPORTS	FOX SPORTS 2	FOX SPORTS 3	ESPN	ESPN2	TNT	SPACE
TCM	CNN En Español	NATIONAL GEOGRAPHIC CHANNEL	Discovery	BOOMERANG	Disney XD	CN CARTOON NETWORK

Copa Best Cable Segunda División 2017

Transmisión Exclusiva por Best Cable Sport canal 6

Affiliate YA... LINEA GRATUITA: 0-800-14770

## Cartoon Network: Volvió Ben 10 con nuevos episodios

Se estrenó el 10 de abril para Latinoamérica

Turner estrenó los nuevos episodios de la conocida serie animada *Ben 10*, que pueden verse en **Cartoon Network**, desde el 10 de abril, todos los lunes a las 7pm. El niño superhéroe de diez años capaz de convertirse en diez alienígenas diferentes gracias al poder de su Omnitrix para combatir el mal, regresó con una buena dosis de acción y humor a la TV paga de toda la región.

Ben Tennyson es un niño de 10 años como cualquiera. Pero su vida cambia drásticamente cuando en unas vacaciones de verano con su abuelo Max y su prima Gwen, encuentra el extraño dispositivo que le permite transformarse en diez alienígenas diferentes. A partir de ese momento, se ve envuelto en las más apasionantes aventuras, mientras debe combatir el mal con la ayuda del increíble reloj.

La nueva serie de *Ben 10* llega totalmente renovada y conecta a una nueva generación de fans con el origen de la historia: el mismísimo momento del hallazgo del Omnitrix. Con un look nuevo y muchas sorpresas, la serie combina

comedia y aventura en episodios estreno de 11 minutos y brinda toda la acción, la fantasía, las emociones y el humor, que hicieron de *Ben 10* un éxito internacional cuando estrenó originalmente en 2006.

Producido por **Cartoon Network Studios**, el nuevo show cuenta con la creación y producción ejecutiva de **Man of Action Entertainment** (*Big Hero 6*, *Generador Rex*) y **John Fang** (*Mixels*, *Generador Rex*) es el productor supervisor. Desde el 10 de abril, Cartoon Network pone en pantalla un episodio estreno de la nueva serie por día, seguido de estrenos semanales a partir del 27 de abril. Los fans también se pueden conectar con *Ben 10* en todas las plataformas de Cartoon Network, incluyendo el nuevo canal de *Ben 10* en YouTube, los sitios web, las redes sociales, en su aplicación **Cartoon Network Anything** y en **Cartoon Network Go!**, el servicio de video on demand de la señal.

También pueden experimentar el mundo de *Ben 10* con la app **Ben 10: Velocidad Total**, el juego de Cartoon Network para Android y iOS, que les permite usar todos los alie-



Ben 10

nígenas en diferentes misiones, coleccionar recursos para mejorar el Omnitrix, ganar velocidad y volverse imbatibles. El esperado estreno de *Ben 10* es una de las grandes sorpresas que ofrece este año Cartoon Network que, según los datos más recientes de Kantar Ibope, en febrero fue el canal más visto de la TV paga y TV abierta en Argentina entre los niños con cable de 4-11 años durante tres meses consecutivos. Además, se ubicó entre los tres canales de cable más vistos entre todas las personas con cable del país.

Esta performance en Argentina se suma al desempeño igualmente sólido en la región: Cartoon Network es el canal de cable más visto en Latinoamérica, entre los niños con cable de 4-11 años durante tres años consecutivos.

## Nace Trip Brasil, primer canal de turismo brasileño

Lo comercializa InteracTV junto a Band

Mientras sigue dando pasos firmes en la internacionalización de las señales de **Band de Brasil**, **InteracTV** empezó a formar un nuevo proyecto de canal internacional, que es el primero de Brasil dedicado al turismo y se llama **Trip Brasil**.

Por ahora tiene contenido no lineal con cinco programas en **Telefónica** e **Easy TV**, con actualizaciones todos los meses. Ahora saldrá con un feed en español y

satélite para todos los países que se presentará en Jornadas Internacionales a través de Sabrina Capurro, quien también representó el canal en Punta Show de Montevideo. En Colombia, se anticipó en Andina Link con la representación de **Patricia Charry** y también estaría en **ConvergenciaShow** en México.

El canal tiene un 80% de contenido de Brasil y un 20% de Latinoamérica, algo que no existía



Giancarlo Cerino y Marcelo Assumpção

hasta ahora. Tendrá apoyo oficial y ya cuenta con el logo característico de Brasil al mundo.

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

\*Las imágenes utilizadas en esta pauta fueron tomadas de internet, por ende respetamos sus derechos de autor de quien perteneca dicha imagen

**SEÑALTV**  
 Representantes de Señales de Televisión por Cable

[www.signaltveu.com](http://www.signaltveu.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

## DHE lanza su plataforma Play

En el marco de un momento clave en el que la forma de ver contenidos está cambiando, DHE apuesta a más con el lanzamiento de su nueva plataforma DHE Play, que ya se encuentra disponible. 'Para la señal implica un complemento en el proceso de expansión

que la empresa quiere manejar en todas las plataformas', expresó su CEO, **Julio César Gómez** a Prensario. DHE Play incluye los mismos contenidos que el canal lineal, pero disponibles en VOD. 'Ahora es el usuario quien elige el momento y el lugar para ver nuestras películas, teniendo además la posibilidad de ver las que se ya se televisaron en meses pasados', expresó Gómez.

En la parte de programación anunció el estreno de la nueva temporada de *Del crepúsculo al amanecer*, que podrá verse desde el 9 de julio en exclusiva para Latinoamérica el

mismo día que termina la retransmisión de la primera temporada 1, 'dando a los televidentes la posibilidad de recordar el desarrollo de la historia y a los que no la han visto, la oportunidad de verla para continuar con el estreno de la segunda', agregó.

Dijo sobre la primera parte: 'Superamos las expectativas que teníamos y generamos más fidelidad entre nuestra audiencia. El evento de lanzamiento tuvo resonancia en toda Latinoamérica y se ha logrado que el público asocie la serie con DHE'.

'A nuestra audiencia le gusta mucho el contenido exclusivo y se ha fidelizado con el canal en parte gracias a esto. En cuanto a producciones fílmicas, venimos con un nuevo contrato que incluye muy buen contenido de Hollywood y cine independiente. Películas aclamadas por la crítica, como *Tenemos que*



Julio César Gómez

hablar de Kevin, Precious y grandes estrenos como *Hija de Dios*, con **Keanu Reeves**', completó Gómez.

Otra novedad importante de los últimos meses fue el cambio de imagen. 'Empezamos por el logo, los locutores y toda la parte gráfica. Además, continuamos buscando contenido con más estrenos y películas galardonadas sin perder la variedad que nos caracteriza. Esto brinda una calidad Premium que estamos fortaleciendo de la mano de otros proyectos que anunciaremos más adelante', manifestó el CEO.

## MIC incorporó Cine Latino a su oferta para Perú

La empresa cumple diez años en la región andina

Al cumplir diez años representando señales internacionales para la región andina, MIC anunció la incorporación de nuevas señales a su oferta de programación, destacando **Cine Latino**, líder en películas en español del grupo **Hemisphere**, exclusivamente para Perú.

Además, este año MIC comenzó a representar **Clan**, el canal infantil de RTVE con contenidos seleccionados con especial énfasis en la programación preescolar, incluyendo animación, live action y comedias. También sumó **Zee Mundo del Grupo Zee**, un canal de películas de Bollywood dobladas al español compuesto por más de 3800 títulos para toda la región andina.

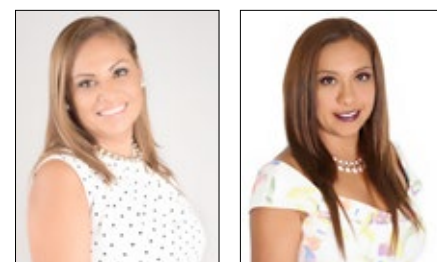
'Brindamos un servicio 360° que se destaca por presentar soluciones inmediatas a nuestros partners, así como el compromiso logrado año a año con las metas de distribu-

ción. Esto nos ha permitido renovar nuestras relaciones comerciales y ser referentes para el ingreso de nuevas señales al mercado', afirmó **Katya Sagastizabal**.

Además de brindar uno de los servicios más completos en representación de señales, la empresa es pionera en la incorporación de estrategias digitales, que facilitan la promoción y difusión de las señales.

Es así como, a través de **MICTV**, plataforma online dirigida a cableoperadores y abonados finales que presentan lo mejor de la programación de la TV por cable, y con **MICTV Plus**, resalta el contenido de valor de las señales con publirreportajes online y un enfoque dinámico.

Esta propuesta va de la mano con la estrategia en redes sociales que funciona como un apoyo comunicacional a MICTV y que pondrá al alcance del público los programas



Katya Sagastizabal y Patricia Uribe

de una manera dinámica, con curiosidades y anécdotas de sus personalidades favoritas. 'Buscamos que el público interactúe con los canales que representamos, de este modo se genera un *engagement* que les permitirá colocarse en el *top of mind* de cada uno de ellos', completó **Patricia Uribe**.

MIC apuesta por estar siempre un paso adelante, de la mano con los nuevos cambios e innovando permanentemente; de esta manera, puede cumplir con las exigencias que manejan los mercados de la Región Andina. 'Nuestro norte es brindar un producto integrado, con una cadena de valor enfocada en el cliente', concluyeron Katya Sagastizabal y Patricia Uribe.



DESCUBRE LO MEJOR DEL ENTRETENIMIENTO

**CINECLICK**  
¡LAS MEJORES SERIES!  
www.cineclickchannel.com  
@cineclick f cineclickchannel

**X TIME**  
¡TU CINE EN CASA!  
www.xtimechannel.com  
@xtimechannel f xtimechannel

**barrons** CORP USA INC Headquarters 1362 NW 78th Avenue. Miami, Florida 33126 - U.S.A +1 (954) 330.9815  
barronscorp.com | ventas@barronscorp.com

## Andina Link: Exitosa realización con reguladores, operadores e ISPs



Luz Marina Arango encabezó el panel inaugural de Andina Link 2017

La edición número 23 de Andina Link Cartagena se realizó con éxito superando, una vez más, las dificultades que plantean los cambios del mercado con la consolidación y la convergencia tecnológica. El flujo de operadores y gente de la industria fue permanente y no hubo momentos de baja concurrencia.

Se notó un gran entusiasmo en los cableoperadores por actualizarse y adaptarse a los nuevos tiempos, lejos de todo derrotismo por la regulación o el avance OTT. En este sentido, fueron claves las conferencias y seminarios que brindaron Tomás Delgado y Juan García Bish; los temas preponderantes fueron la nueva apuesta de FTTH frente al HFC y las nuevas soluciones de digitalización.

También se vio claramente la muy activa participación de los demás países, además de Colombia, que ya es una marca registrada en Andina Link. Un gran argumento a favor fue la representativa y fuerte presencia de las entidades regulatorias de Colombia con el objetivo promover el crecimiento

del sector. Estuvieron a pleno la **Autoridad Nacional de Televisión (ANTV)**, la **Comisión de Regulación de las Comunicaciones (CRC)** y el **Ministerio TIC (Mintic)**, primero en la inauguración del Foro FICA y luego con conferencias directas para los cableoperadores y comunitarios de TV paga. El desafío es hacer una ventanilla única y que haga licencias nacionales y sin barreras ni asimetrías en telecomunicaciones.

### Fuerte presencia local

Ese marco parece haber dado bastante entusiasmo a los operadores de segunda línea del mercado colombiano, los licenciarios más recientes y los comunitarios que se han resistido a la regulación de los últimos dos años. Entre los operadores colombianos se destacaron **Henry Reyes** con todo su equipo de **HVTV** de Soacha; **Cable Mío** de **Sergio Restrepo** que llega a 40 cabeceras; **TV Norte** del venezolano **Agustín Becerra** y **Santiago Forero** que ya llega a 16 cabeceras, entre otros. Los grandes operadores como **Claro**,

**Une/Tigo**, **DirecTV** y **Movistar** asistieron con sus ejecutivos a nivel local.

Finalmente, convocadas en asamblea por **NAISP**, su Asociación Nacional en Colombia presidida por **Héctor Jaime Vega**, había al menos 200 ISPs.

### Notables internacionales

Del lado internacional, estuvieron **Univisa** con **Javier Santelli** de Ecuador, país que tuvo a muchos independientes, **Marlon Branda** y el regreso de **Byron Pacheco**, que llegó a ser congresista de su país y ahora volvió con dos cabeceras con la firma **TeveCom**.

Centroamérica se destacó con **DX** de Guatemala, **Cablecolor** de Honduras y en general los miembros de la **Fatem** con **Roy Salazar** de Costa Rica y **ATIM** de México con **Salomón Padilla**. De Perú concurrieron **Ananías Escamilo**, **Mauro Zamora**, **Best Cable** y **Econocable** por la cercanía de **APTC**, y de Venezuela estuvieron **Red Multitel**, **Red Servitel** y **Cavetesu**.

### Evolución de expositores

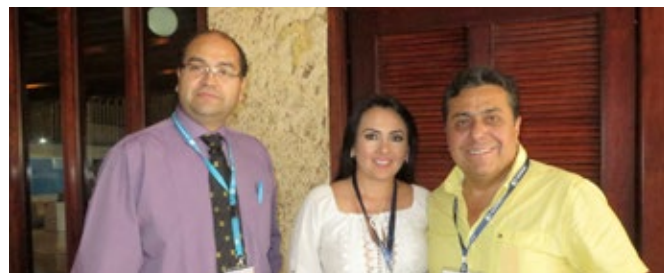
La expo organizada por **Luz Marina Arango** reflejó los cambios del mercado con varios stands históricos que han sido reemplazados por otros. Así por ejemplo, distribuidoras de cable regionales dejaron su lugar a grandes empresas colombianas como **Full Solution**, que promueve directamente marcas para las ISPs.

Más allá que ese cambio que no las afecta y hasta podría hacerlas participar más activamente por sus nuevos servicios de OTT,

Pasa a página 26



Alberto Paniagua de Ali; Gerard Kim y César Rosenthal, de Cablecolor; Radim Benovsky, de ModernTV; y Jill Mulder, de EKT



Anibal Dumont, de Wisi; Vanesa y Marlon Granda

## LO MEJOR DEL DEPORTE ESTÁ EN TyC SPORTS



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

Visítanos en el Stand nº 7 en Punta 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.



Viene de página 24

## Andina Link: Exitosa realización con reguladores, operadores e ISPs



Gabriel Levy, de Andina Link; y Roy Salazar presidente de Fatem y operador de Costa Rica



Henry Okumura, Hortensia Espitaletta, de Signal, Jorge Vacca y Mauro Zamora, de Perú

estuvo la postura de grandes programadores como HBO, que dispuso un lujoso yate cerca del centro de convenciones, Discovery y Fox —auspiciaba un bar en la expo— con casa propia en la Ciudad Amurallada de Cartagena. Se destacó la permanencia de señales como las de MBA Networks, Food Networks, AZ TV de Paga, AMC, Disney-ESPN, TyC Sports, RTVE, DW, TV France, Viacom, RT, Band, Sun Channel, DCS para comunitarios y la novedad de Zee Mundo.

Una creciente tendencia que se consolidó en el evento de Cartagena fue la evolución de las empresas provenientes de China; esta edición fue record, con más de 15 stands de ese origen.

### Sin trámites

La fuerte presencia regulatoria local se debió a que es muy grande el reto para hacer fuerza por una ley difícil de concretar, según dijo el director académico, Fernando Devis Morales.

La inauguración tuvo a Gabriel Levy, coordinador académico de Andina Link, Camilo Alberto Jiménez de la CRC, Ángela María Mora Soto, directora de la ANTV como la gran protagonista, a la que luego se sumó Ernesto

Orozco, la alcaldesa de Cartagena, Luz Estela Cáceres Morales y María de Pilar Bahamon, asesora del Mintic, que habló de la asignación de la tercera cadena abierta de TV. También se sumó Alberto Solano de Andesco.

Angela María Mora Soto dijo que 'éste es el año de la regulación para la ANTV', con el cambio del régimen de contraprestaciones, la flexibilización de la TV comunitaria —tras reconocer que en muchos municipios ya no hay— y el impulso de la TDT. Además, está el gran reto de verificar los estándares para el apagón de 2019, no sabiendo qué va a pasar con las fases 4 y 5 para completar la cobertura. Tienen siete proyectos regulatorios.

Ernesto Orozco, también de ANTV, puso mucho énfasis en que el marco quede óptimo para que todos compitan a nivel nacional, pero que primero se van a flexibilizar las contraprestaciones de la TV por suscripción y de la TV comunitaria. Hoy tiene 63 operadores de TV paga, dos DTH y sólo tres operadores con neutralidad tecnológica: Claro la ejerce, Une está empezando y otra que no ha empezado; 58 sólo dan cable analógico.

Dijo que la TV paga creció por encima del país, pero que puede crecer todavía más si se permite operar a nivel nacional a todos

sin tener que pedir tantos permisos, pues los trámites frenan el crecimiento y que los que se quedan en un municipio no alcanzan economías de escala.

Cómo comentarios recabados entre los operadores, Henry Reyes de HV destacó la eliminación de trámites pese a que siente persecución de los entes reguladores. Entre los comunitarios, Javier Rojas de Antenas Estrella dijo que 'se acuerdan de flexibilizar ahora que ya mataron al sector' y William Galindo de El Viboral dijo que 'no tener fines de lucro significa reinvertir en su empresa, no dejar de tener ganancias'.

### Contenidos

Una de las principales conferencias fue la de nuevos contenidos, donde además de la señal rusa RT y sus sorprendentes videos en 360°, estuvo el CEO de Prensario, Miguel Smirnoff, con una presentación sobre el consumo de las generaciones conocidas como millennials y centennials, que por sus hábitos han contribuido con la pérdida de audiencia en TV paga, con el problema de estancamiento y disminución de suscriptores, obligando a la industria a reaccionar para conservar el equilibrio económico.



Verónica Amador, de Lorac, con DX de Guatemala



Secundino Rodríguez, Fabio Fernández y Pablo Castañeda, de Cablemás

# ESPN

EL PODER DEL VIVO



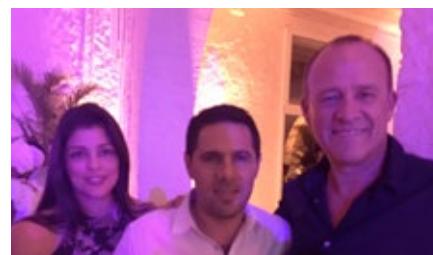
ventasafiliadosla@espn.com

LATINOAMÉRICA

## TuVes con ClickHD

Otro gran operador que estuvo en Andina Link fue **TuVes HD** con **Konrad Burchardt**, que anunció el lanzamiento de su primera sociedad con **Click HD** de **Iván Mauricio Prias Murillo**, quien tiene un proyecto para unir

DTH con TDT. Justamente estaba convocando a muchos operadores comunitarios y pequeños para que sean revendedores de la nueva marca en el concepto de desarrollistas que ya había propuesto en su momento **Cable Bello**.



Mónica Granada, Iván Mauricio Prias, de Click HD, y Konrad Burchardt, de TuVes HD

COLOMBIA

## HV Televisión apuesta a HV Play y al HD

**Henry Reyes**, presidente de **HV Televisión** de Soacha y uno de los operadores que más ha crecido según la **ANTV**, mencionó en las conferencias que está apostando mucho al **HV Play** y al **HD**, que hoy todavía representa menos del 10% de su plantilla de suscriptores pero que 'dignifica el servicio con la calidad de imagen'.

También destacó su sim card para **HV Móvil**, tras un acuerdo con **Avantel**, que le permite hablar de Multiplay con sus clientes a la altura de los operadores más modernos de la región. Le ha dado prioridad a esto por sobre el posible lanzamiento de un DTH.

Otra novedad importante es que patrocina

al equipo de fútbol femenino de Santa Fe de Bogotá, que tiene el logo del operador en su casaca. Es el primer caso en Colombia en que esto ocurre.

Es importante, señaló el ejecutivo, que la operación ha crecido

de manera ordenada, con redes doble vía tanto de la parte de HV como la integrada de **Cable Bello**, y se hace cargo de la reglamentación que es bastante difícil como para cualquier ordenador. Explicó que muchas



Henry Reyes con todo su equipo en Andina Link

veces el gobierno los trata casi como enemigos. De todas maneras remarcó que ve con buenos ojos la posibilidad de eliminar barreras para una licencia nacional y tener mayores economías de escala.

COLOMBIA

## El Viboral

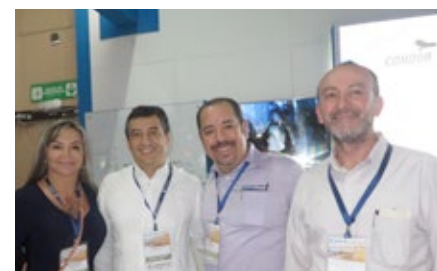


Diego Tanco de Wellav, William Galindo y Sergio Restrepo de Cable Mio

**William Galindo** de **El Viboral** dijo que espera que esta nueva etapa en la relación de los operadores comunitarios con los reguladores ayude a que ellos se capaciten, se formen y desarrollen su negocio. Consideró que el concepto de 'fin de lucro' está mal entendido, no tiene que ver con que la empresa gane plata o no, sino con que reinvierta lo obtenido. Agregó que **El Viboral** siempre ha sido entendida como 'empresa de telecomunicaciones'.

COLOMBIA

## CableTelco



Diana Villegas, Gabriel Puerta, Hugo Valenzuela de Pico Digital y Marcelo Vaisman de ATX

**Gabriel Puerta** contó que su empresa, **CableTelco**, ya ha llegado a 20 localidades, ofreciendo Internet en cuatro de ellas. Expresó que 'sigue muy activa' su distribuidora, que trabaja con todos los comunitarios y nuevos licenciatarios.

Además, Puerta se mostró positivo con la evolución de la regulación, diciendo que 'puede nivelar el mercado si hay una competencia más clara'. Pero aclaró que 'sí tiene que haber un piso en las tarifas'.

COLOMBIA

## Unetco

Se formó la nueva gremial



Agustín Becerra y Adriana Vargas de TVNorte

**Agustín Becerra** de **TVNorte**, que ya está en más de 20 localidades en Colombia, destacó que la nueva gremial **Unetco** desarrolló dos asambleas en Andina Link y también empezó a acercar posiciones con asociaciones de otras regiones, como **ATIM** de México. Hoy integran **Unetco** operadores grandes y algunos socios de **Asotic** de Colombia.



Un aliado estratégico en la integración convergente de sistemas

## Servicios Corporativos sobre SDN/NFV y sistemas tradicionales.

Acelere el tiempo de comercialización de nuevos servicios en la nube y virtualizados (SDN/NFV) en co-existencia con ofertas legacy y habilite servicios con rapidez. Orqueste y active cada elemento de red o sistema desde una única plataforma.



ECUADOR

## Univisa se convierte a DTH y gana cobertura nacional

Otra voz importante en Andina Link fue la de **Javier Santelli** de Univisa de Ecuador, que está completando su conversión a DTH este mismo semestre. Con eso pasó de una cobertura de seis ciudades a todo el país.

En Andina Link estuvo con todo el ritmo

de la renovación de contratos y también viendo nuevas opciones de OTT. Expresó su queja por el aumento de precios de la programación, expresando que le quieren aplicar un aumento del 15% por costos de programación más un 5% de inflación en



Jaime Penagos y Javier Santelli

dólares, que de ninguna manera se puede trasladar al público.

VENEZUELA

## Operadores de Venezuela: 'Las tarifas son un tema central'

Los operadores venezolanos **Red Multitel** y **Red Servitel**, así como la asociación que agrupa a las grandes empresas de ese país, **Cavetsu**, estuvieron en Andina Link donde **Ronald Rodríguez**, de Multitel, afirmó que están concentrados en el tema tarifas tras dos años de inflación sin aumentos y

tres sin acceso a divisas, que es un tema central para ellos.

En eso coincidió **Red Servitel**, que de todas maneras dejó un mensaje positivo. Dijo que están aguantando, como otros operadores, pero la asociación sigue consolidada y creciendo en socios, además de que



Daniel Parra y Lisley Gómez, de Multitel, con Ronald Rodríguez, de Cavetsu

como punto fundamental no tienen deudas, algo que el mercado debe apreciar mucho.

## Universal Electronics cerró un gran proyecto con Claro

**Juan Carlos Ocampo**, director regional de **Universal Electronics** para la región andina, destacó que la marca líder en controles remotos y otras soluciones modernas para la industria concretó un gran proyecto con **Claro** para toda Latinoamérica.

'En 2015 se contactó a Claro y le propusimos un nuevo y mejorado control remoto unificado para todos los mercados, más amigable con el usuario final. Obtuvimos un producto con mejor diseño, fácil de manejar y de excelente calidad, respaldo y la garantía de una multinacional como Universal Electronics', señaló el ejecutivo.

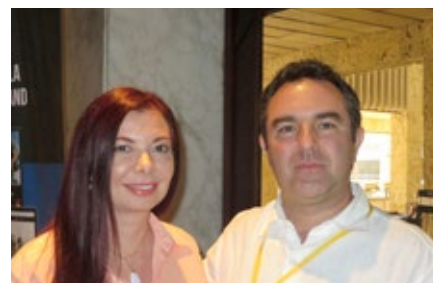
'Fue un trabajo muy arduo entre el equipo de Claro y nuestra compañía. A principios de 2016 entregamos las primeras unidades en Colombia y desde entonces no hemos parado de producir para la telco regional. Gracias al trabajo continuado de ambas partes estamos finalizando la homologación en

los otros países y adecuando la producción para suplir las necesidades inmediatas y futuras de cada país', agregó.

'En la región hemos tenido una gran acogida y vamos ganando nuevos clientes a medida que solucionamos sus problemas existentes y les damos valores agregados que se ven reflejados en el usuario final'.

Universal Electronics ha crecido de manera sostenida en Latinoamérica con la conducción de **Giselle Borgo**, que armó un equipo con directores regionales en todas las subregiones, incluido Brasil, además de tener todo el soporte de Estados Unidos, que presenta permanentes innovaciones incluso para otras industrias y necesidades y nuevas posibilidades como pueden ser las casas inteligentes con productos como alarmas para ventanas, garajes, sensores de humo, nivel de agua y mucho más.

Algo que se destaca a los diferentes clientes y prospectos es la constante innovación de



Giselle Borgo y Juan Carlos Ocampo de UEI

Universal Electronics, siempre a la vanguardia presentando nuevos productos como *El Nevo Port*, un control inteligente sensible al tacto; controles con comandos de voz; controles especiales para niños que hacen más fácil controlar lo que los más pequeños ven; cables HDMI blindados que protegen de verdad los diferentes equipos; *Ecolink*, *Home Security IControl* que se aplica a las funciones hogareñas que mencionamos más arriba, y una gran variedad de accesorios con la marca *One for All* entre muchas otras cosas.



GAME CHANGERS

Detrás de cada gran solución de ARRIS hay un equipo de expertos, todos trabajando hacia un objetivo común: el éxito de nuestros clientes. Es por esto que los proveedores de servicios alrededor del mundo nos confían sus activos más preciados: sus redes de video, voz y datos que son la columna vertebral de su negocio. En conjunto, el equipo de ARRIS ha estado innovando soluciones para la industria de las comunicaciones y entretenimiento durante más de 60 años - y solo estamos comenzando...

LA GENTE DE ARRIS – INVENTANDO EL FUTURO





Daniel Lewellyn-Jones, Diana Alvarez y Marcos Rosero en el yate de HBO  
Adriana Demjen y Leonardo Pinto  
Alexa Chavarria de Alientovisión  
Carlos Leal, Fermin Lombana y Juan Forero  
Gabriel López de BCD



César Lobelo de DCS, Jorge Rojas y Ricardo Ruffat  
Iñaki Alberdi de Fagor  
Rodrigo Godoi, André Godoi, Dwayne Brady y Sergio Silva de Elemental  
Iris San Juan de GDI  
Angélica Ortiz y Sam Zhu de ZP



Gustavo Córdoba de GNH, Gustavo Padrón de Ripley y Patricio Díaz  
Daniel Rojas, con nuevo DTH en Bogotá, Adriana Alfaro y Manuel Reveiz de Viacon, y Ariel Katz, de Telefó  
Joaquin Estrada y Homero Bosch de Byte  
Luis Torres de CA



Jonney Chang de Crenova  
Manolo Aranz, Anamias Escamilo y Jorge Gambier de ReporTV  
Hernán Chiofallo de TyC Sports  
Mariano Surghy y Gustavo Villegas de Qvix  
Fermin Lombana y Gil Caicedo de Multicom



Mike Shinn y Barry de USABand  
Tim de Gospell  
Vinicio López y Carlos Larios de Chips de Honduras  
Wang Gang y Audrey de Prevail  
César Lobelo de DCS y Claudio Saba de Cablessoft



### Intercept eHFC®

- **Optical Ethernet/HFC Hybrid Broadband Transport**
- **Achieve Gigabit Symmetrical Speeds without adding additional QAM or OFDM Channels**
- **Reduce cost per bit rate by as much as 70% vs. DOCSIS alone**
- **Conserve legacy spectrum for native content and data redundancy**
- **Leverage existing drop and DOCSIS components in the Home Network**

Antronix Intercept eHFC® Continuum Series Broadband Transport platform allows cable service providers to deliver symmetrical Gigabit services at a fraction of the cost of FTTP over traditional Node + 0 architectures. PON Ethernet is leveraged at the node for the most cost effective bit rate delivery platform available over HFC architectures. Deployed in conjunction with our Orbit series headend controller and Concert Series eMTAs, gateways and Wi-Fi access points, the Intercept eHFC® broadband transport platform cable service providers can now expand high speed service tiers, offer symmetrical services, and significantly improve subscriber QoE without adding additional QAMs or OFDM channels, even at low order 256K QAM Modulation, reducing the cost per bit rate performance of Node + 0 architectures by as much as 70%, and freeing up legacy spectrum for compelling and monetizable native video and content services.

### Let Us Show You. Coming in 2017



innovations by  
**ANTRONIX**  
440 Forsgate Drive, Cranbury, NJ 08512 • 609.860.0160 • www.antronix.com

## Full Solution: De Colombia a la región

Para empresas multiservicios de última generación

Dentro de la gran renovación de Andina Link en Colombia se destacaron iniciativas como la de **Full Solution**, que agrupa a diferentes empresas colombianas e internacionales que ofrecen una solución llave en mano para ayudar a los proveedores de TV paga e Internet a convertirse en empresas convergentes que puedan competir con los grandes operadores mediante la oferta de servicios de última generación para los clientes residenciales.

Estas empresas integran una completa gama de servicios, incluyendo equipos, ingeniería y mantenimiento que ayudan a los operadores a ofrecer TV, Internet, telefonía, IPTV, OTT, VoIP, VOD y más.

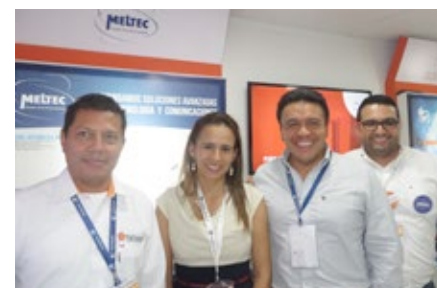
El proyecto Full Solution está liderado por **Solenertel**, de **Robinson Martínez**, y **Meltec**, de **Adriana Correa**, que tiene la distribución de **Huawei**, representado en la expo por **William Castro**, quien dio una conferencia sobre la “inteligentización”, que no es virtualización.

Robinson Martínez destacó que las empresas se unieron cada una con su aporte

para llegar a esta solución integral para cableoperadores e ISPs. Tardaron más de un año y medio en llegar a este resultado. El mismo Martínez viajó a 14 ciudades de China visitando fábricas para llegar a realizarla.

Las empresas que participan son **IMS**, que aporta la conectividad en fibra; **Solenertel** con la parte de ingeniería y con el valor agregado de poder tener la nube para no comprar equipamiento; **Techvox** que aporta las licencias de TV fundamentales para los ISPs, porque de lo contrario no pueden brindar el servicio de video y darle valor a la red; **Meltec**, como ya se dijo, es distribuidor de Huawei como fabricante líder y a precios adecuados para los pequeños con la tecnología para cada uno; y **Velonet** con el nexo con México para la solución de ingreso al cliente hasta el aprovisionamiento, monitoreo de toda la red de acceso, módulos de reportes en línea ajustados a la normatividad colombiana y una pasarela de pago para facilitar a los usuarios la cancelación de su servicio a través del pago en línea.

Se sumaron **Marped** con la distribución de



Full Solution con Robinson Martínez, Adriana Correa, William Castro, de Huawei, y Ronald Bohorquez

**Sumavisión** para la cabecera digital, ajustando los costos para pequeños operadores, e incluso puede procesar canales locales. Y **Matrix** para la parte de pasivos de fibra, empresa de presencia internacional que estuvo en el FTTH Council de Buenos Aires.

Entre las iniciativas, se lanzó una sim card marca blanca para que los operadores de televisión e ISP ofrezcan a sus usuarios multiplay y en zonas rurales una solución inalámbrica “Full Play” basada en un sistema OTT cerrado que funciona sobre la red de acceso.

## Cambium Networks crece en Latinoamérica

Protagonismo en Andina Link

**Cambium Networks** estuvo por tercera vez en Andina Link Cartagena. Es una empresa que surgió hace cinco años de un spin off de **Motorola**, que tiene presencia en 150 países y con un récord de 6 millones de unidades en operación en todo el mundo. Cuenta con dos plantas, una en China para su línea de productos de bajo costo, y otra para carrier class en Guadalajara. Tiene oficinas en Miami, Ciudad de México, Lima, Bogotá, Buenos Aires, San Paulo y está abriendo una en Guatemala.

Junto con eso, según expresó a **PRENSARIO** el director regional para Latinoamérica, **Daniel González**, la empresa está en proceso de expansión a otros países. El mercado

donde tiene más foco es videovigilancia, pero apuntando mucho a los proveedores de servicios con clientes grandes como **América Móvil** en México, **Claro** Guatemala, Nicaragua y Costa Rica, además de **Embratel** en Brasil. En México, también trabaja con otras telcos como **Axtel** y **Bestel**. Además, incluye entre sus clientes a cableoperadores como **Cable Onda** de Panamá y **TV Cable** de Ecuador.

Según remarcó González, Cambium tiene dos diferenciales. Por un lado, la innovación tecnología de punta e inalámbrica, donde nadie da más a tantos usuarios. ‘Nuestros productos de Wi-fi son del mayor rango y ancho de banda, con gran prestigio



Vanessa Aldana, Daneil Rodríguez y Rebeca Rivas

y permanencia. Para dicho mercado, lanzamos una línea de productos el año pasado para toda la parte de hospitality, hotelería y mucho servicio de videovigilancia para parques municipales con el **Access Point Outdoor E 500**, concluyó.

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](http://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

## Tulsat en América Latina

‘Nuestra principal ventaja es que le ofrecemos a nuestros clientes la posibilidad de recibir de inmediato el equipamiento que adquieran, y con ellos evitar la necesidad de tener inventario para compensar las demoras’.

**Tony Cameron**, de **Tulsat**, señaló a **PRENSARIO** en Andina Link que ‘ello es posible porque nosotros tenemos en existencia un amplio inventario de productos de distintas marcas, y podemos despachar sin pérdida de tiempo lo que se nos solicite’. Cita, como ejemplos, un amplio stock de productos “de acceso” de las marcas **Scientific-Atlanta/Cisco** y la línea de productos RF de **Arris/Motorola**, así como transmisores y receptores ópticos. Entre las nuevas líneas de producto ahora disponibles, Cameron destaca lo fabricado por Arris con

la marca **Aurora**, con las mismas ventajas.

‘Ofrecemos a nuestros clientes una amplia variedad de productos, con entrega “justo a tiempo” (just on time) y “on demand”; para ellos se simplifica la logística y no necesitan espacio para almacenar estos elementos, ni tareas de mantenimiento’.

‘La otra ventaja es que prestamos atención a cada uno de nuestros clientes, no importa que sean grandes, medianos o pequeños. Muchas veces los fabricantes caen en que no tienen tiempo para atender debidamente a los clientes pequeños, y ello se refleja en el servicio que les prestan; nosotros sí tenemos, tanto el tiempo como los recursos’.

Acerca de la evolución del mercado, Cameron señala que ‘la consolidación está cambiando las cosas, pero a su vez los ope-



Tony Cameron, de Tulsat

radores pequeños tienen la oportunidad de crecer a través de ofrecer a sus clientes mayor banda ancha, upgrades en los sistemas y la integración de video con datos y voz. Los productos que ofrecemos les permiten cumplir con los requerimientos y demanda de sus clientes, subir al siguiente nivel y seguir siendo competitivos’.

## PerfectVision/Fyco, en Andina Link

**PRENSARIO** pasó por el stand de **PerfectVision** en Andina Link cuando estaba el gerente de ingeniería de planta externa de **Claro**, **Luis Eduardo Peña**, junto a **Jaime Rey** y **Edwar Juárez**, de **Fyco**. Claro le compra todo el equipamiento de redes HFC en Colombia, Perú y próximamente, en Centroamérica, como también de **DTH** en República Dominicana.

Jaime Rey expresó su optimismo de cara a

**APTC** de Perú, país donde también le compran **Telefónica**, **Econocable** y otros clientes. Otros destacados clientes son **Sky** en México, todo el grupo de **izzi telecom** y **Tigo** en Colombia.

Por el lado de **Fyco**, Juárez destacó que la empresa abrirá oficinas regionales en Miami el próximo año para convertirse en una compañía americana con gran cobertura para Centroamérica y el Caribe.



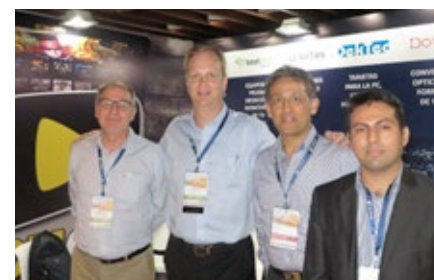
Jaime Rey, Luis Eduardo Peña, de Claro y Edwar Juárez, de Fyco

## Youcast extiende presencia de sus marcas

**Youcast** continúa con su proyecto regional, nacido hace tres años, de representación de marcas en eventos de TV paga y broadcasting a lo largo de toda la región con stands en Brasil, Argentina y Colombia, donde tuvo gran presencia por primera vez, y ahora vuelve por segunda vez a **APTC** de Perú.

La empresa siempre se diferenció por traer marcas alemanas o europeas que no son tan conocidas en la región pero sí

mundialmente por su calidad. En Cartagena mostró marcas como **TestTree**, con equipos de medición y monitoreo digital, y la marca turca **AirTies** con una interesante solución de Wi-fi que es muy importante hoy en todo el mundo y en Latinoamérica. Eso, además de la representación de **Dektect** que tiene en exclusiva para Brasil, Perú y Colombia, y **Tongyu**, con antenas para celulares.



Raúl Faller y su equipo en Cartagena de Indias



Soluciones en redes EoC, tecnologías Gpon, tecnologías EPON, fibra óptica, cabeceras digitales, fusionadoras, instrumental óptico



+51 1 446 3054 / RPM: #981604623

Calle Coronel Inclán 135 Of. 203 - Miraflores

ventas@latinotca.com.pe

www.latinotca.com

## Sun Channel



Jennifer Betancourt y Héctor Bermúdez

**Héctor Bermúdez** de Sun Channel destacó a PENSARIO que este año avanzará fuertemente en el ecosistema digital, avanzando en las redes con Facebook y otras plataformas. Incluso va a haber algún contenido exclusivo para la red o donde la red será primera ventana como *Claset Viajero*. Con esa experiencia, nominada a diversos premios, creció el tráfico de su web.

## Signal



William Galindo y Hortensia Espitaleta, de El Vitoral

**Hortensia Espitaleta** de Signal desarrolló una labor muy fuerte con los operadores de cable con fines de lucro y comunitarios de Colombia, Centroamérica y la región andina. Además, presentó dos novedades importantes a su paquete de señales. Por un lado sumó la señal de vida sana, bienestar personal y entretenimiento *Inti Networks*, y por el otro comenzó con *Semillitas*, señal infantil de *SomosTV*.

## Pasiones



Fernanda Merodio con el staff de MBA Networks y Jorge Tatto de MVS

**Fernanda Merodio** de Pasiones destacó que la señal está estrenando novelas turcas que están por su cuarta temporada, la primera en el canal, y tiene su banda mexicana y su banda coreana para responder a todas las tendencias del mercado. También fortalece su oferta de VOD.

## GVTV



Alexander y Andrés Vera

**Andrés Verá** volvió a promocionar en Andina Link su canal lineal que recrea los videos más populares de YouTube. El año pasado estuvo en Tepal y Costa Rica. Este año volverá a varios shows claves.

## Mórbido



Eduardo Caso

**Eduardo Caso** de *Mórbido* destacó que le está yendo muy bien la experiencia de la señal de terror en *Total Play*, y está cerrando nuevas operaciones en Centroamérica. También avanza en el área de OTT y en mayo tendrá su nueva aplicación para los ISPs.

## Bloomberg



Salomón Padilla de México y Alvaro Maruenda

**Alvaro Maruenda** de Bloomberg destacó a PENSARIO en Andina Link la gran novedad: la reconocida señal de noticias financieras comenzará con subtítulo para la región a lo largo de todo el día en Latinoamérica, y en México en la parte que ya no está en español como parte de El Financiero Bloomberg.

## Teleste apuesta en Docsis y mini CMTS

**Teleste** tuvo su conferencia en el foro FICA de Andina Link, a cargo de **Adam Soccorsy** sobre diferentes tópicos para aprender sobre un nuevo y positivo ecosistema tecnológico. Sintió muy buen resultado y muchas consultas de cableros de diferentes tamaños, incluso los más chicos queriendo informarse.

El mensaje es que los pequeños opera-

dores pueden apostar a Docsis, planeando sus inversiones y con crecimiento. Incluso desde lo analógico pueden empezar dando gigabits para pasar luego a un Docsis full digital. En Colombia su cabecera digital se mostró con *Latinoamericana TCA*. También está teniendo mucho éxito los mini CMTS, del cual ya hay uno vendido a *Costa do Sol* de Brasil.



Gary Esnal, Adam Soccorsy y Mika Kavanti, de Teleste



Conoces a Power & Tel? Exportamos.

# SUMINISTRAMOS PRODUCTOS PARA CONSTRUIR Y DAR MANTENIMIENTO.

**Mantenemos stock de productos para Latinoamérica:**

- » Gabinetes, Cierres y Pedestales
- » Cables y Conductos
- » Herrajes
- » Equipos para su red de transmisión de datos
- » Energía
- » Equipos Residenciales
- » Empalmes y equipos de prueba
- » Herramientas y equipos de seguridad

ADEMAS, PROVEEMOS DE SERVICIOS QUE AYUDARÁN A MAXIMIZAR SUS INGRESOS:

- » Manejo de inventario a través de nuestro programa PTMI®
- » Soporte de productos en sus servicios generadores de ingresos, tal como redes residenciales y video

YOUR SUPPLY CHAIN PARTNER | (800) 238-7514 | [marketing@ptsupply.com](mailto:marketing@ptsupply.com)

Visítanos en [www.ptsupply.com](http://www.ptsupply.com) para conocer como podemos ayudarte

Por Roberto Suzuki, ingeniero de integración de sistemas, CALA

## Arris: Integración de sistemas, un reto para los proveedores de soluciones

Ver la televisión en la actualidad es una experiencia que ha cambiado radicalmente de cómo se hacía hace algunos años. Por un lado existe la proliferación a nivel mundial de un mayor número de dispositivos móviles que ofrecen la posibilidad de ver la televisión en ellos, una mayor penetración de fabricantes que ofrecen soluciones OTT frente al producto de los operadores de cable regulares y una creciente base de consumidores que buscan servicios 'a la carta' que no necesitan suscripción y no dependen del cable. Es parte de un nuevo paradigma que es totalmente distinto, y los proveedores de servicios tienen que adaptarse a eso, tienen que proveer o tener ofertas que sean adecuadas para esta nueva generación.

Como innovador global en IP, en tecnología de vídeo y de banda ancha, Arris tiene las condiciones para ofrecer soluciones finales (end to end) a los clientes. El cliente normalmente quiere una solución completa, no una parte, no un componente, quiere que se solucione un problema que le permita ofrecer un nuevo servicio, y precisamente la belleza de la integración de sistemas es brindar esta parte, que sería integrar productos de Arris o productos de terceros y así entregar una solución completa al cliente.

Uno de los retos está en la confianza depositada en la empresa que brinda el servicio. En el mercado hay una gran cantidad de compañías que se presentan como integradores de sistemas, pero hay diferentes tipos de integración, principalmente cuando se habla de integración de tecnología de telecomunicaciones y de entretenimiento. Ahí es donde está el mayor reto: que los clientes, aparte de querer trabajar con compañías que sí puedan garantizar el servicio final o el producto final, quieran conversar o lidiar con empresas que conozcan el mercado, que conozcan tecnología y conozcan las necesidades que tienen.

Es allí donde entramos nosotros. No to-

dos pueden ofrecer eso, porque se requiere una experiencia anterior en el mercado, y también conocimiento tecnológico para poder ofrecer una determinada solución, de acuerdo con las tendencias tecnológicas del momento. No es solamente integrarlas, sino también ayudar al cliente hacia su solución estratégica futura.

### El papel de los dispositivos móviles

Comparando un poco el ambiente dentro del hogar de hace 20 años, o quizás algo menos, lo que se ve hoy es muy distinto. Si se quería ver una película, sólo había que encender el televisor. Todos los sistemas y los servicios estaban en función de cómo entregar mejor la película para que la persona la viera en la televisión. Ahora, justamente con la llegada de los aparatos móviles, incluso con las computadoras, se puede escoger lo que se quiere ver, y cada miembro de la casa puede escoger, no sólo un contenido diferente, sino también una plataforma diferente, como pudiera ser una PC, una tableta, un teléfono inteligente; son equipos distintos.

Estamos hablando de televisores de 50 pulgadas y de alta definición, así como teléfonos celulares con pantalla de 7 pulgadas y diferentes resoluciones; uno que usa señal que entra por el aire, por cable, mientras que el caso del celular es por una red inalámbrica, normalmente no conectados con ningún cable. Además, existen otros retos, como la influencia del microondas dentro de la casa para recibir una señal, eso en el pasado no era importante, ahora sí lo es. Tenemos personal en muchas de las tecnologías que están siendo implementadas, tenemos ingenieros PhD que fueron incluso autores de la tecnología, gente que está involucrada desde el principio en cómo armar, cómo permitir que estas nuevas soluciones lleguen al mercado, no solamente por la parte de la implementación



Roberto Suzuki, de Arris

de la ingeniería de campo, sino también contamos con el personal que ha creado la tecnología en sí. Eso nos permite decir que sabemos cómo implementarla porque fuimos parte de su creación.

### Cartera de servicios. Ciclo de vida

Arris cuenta con más de 1.100 profesionales técnicos en todo el mundo con experiencia, listos para ayudar a transformar la red de los operadores y ofrecer servicios de entretenimiento y comunicaciones avanzadas. Cuenta para ello con una variedad de servicios que dividen en cuatro etapas: planificación, diseño, implementación y operación.

La compañía proporciona servicios de consultoría basados en las aspiraciones del cliente y se les recomienda la mejor opción tecnológica, en dependencia de lo que ya tienen instalado.

Pongamos el ejemplo de que un cliente nos diga que quiere cambiar el servicio de vídeo que está ofreciendo para brindar un nuevo servicio de alta definición, pero su red no tiene la capacidad suficiente para ofrecerla. Nuestros servicios de análisis nos permiten analizar el comportamiento de la red y luego del análisis poder explicarle lo que necesita para alcanzar la velocidad y calidad de servicio que está buscando, como pudiera ser ampliar su capacidad y agregar nuevos equipos en la red.

Pasa a la pág. 42

# Liderando el futuro del video.

Obtener ganancias de las operaciones de video no ha sido una tarea fácil, pues mientras sus subscriptores demandan mas accesos desde multiples dispositivos, los costos de adquisición y distribución de contenidos siguen subiendo. No cabe la menor duda de que hay mucho por hacer.

Es así como a nivel mundial nuestros clientes: tanto proveedores de servicios de televisión, como propietarios de contenido, utilizan nuestro software abierto para innovar en el negocio del video, agregando economías de escala que sólo SeaChange puede proporcionar.

Nuestra rapidez y flexibilidad para soportar distintos tipos de implementación, nos permite soportar varios modelos de negocio.

Exploraremos tópicos vitales incluyendo:

- Content Management
- Video Back Office
- Advertising
- User Experience



COMUNÍQUESE CON SU REPRESENTANTE LOCAL DE TVC CALA PARA OBTENER MÁS INFORMACIÓN. [tvclatinamerica.com](http://tvclatinamerica.com)  
NABSHOW BOOTH SU11613 (WESCO)

Por Roberto Suzuki, ingeniero de integración de sistemas, CALA

## Arris: Integración de sistemas, un reto para los proveedores de soluciones

Viene de la pág. 40

La implementación es la tercera parte del ciclo de vida del portafolio de servicios de Arris. Una vez que el cliente decide hacer una implementación de un nuevo servicio, o de un nuevo producto, nosotros apoyamos con ingeniería para hacer toda la parte de diseño de esta solución, de una nueva solución, que puede incluir tanto la parte de diseño de lo que sería la red externa, o sea lo que está en la calle, como de la red interna, que es lo que está en los equipos que están dentro de las instalaciones del operador, así como dentro de la casa del cliente. Ahí es donde efectivamente se instalan los equipos, se instala el software, donde realmente se da la integración, se interconectan los diferentes componentes, para de ahí crear los componentes que juntos forman el sistema, y este sistema es el que brinda el servicio final.

Y, finalmente, está el proceso de manejar la operación. Hemos tenido algunos casos donde el cliente nos dice que no tiene personal, ni conocimiento técnico en su equipo de trabajo para manejar, o para operar la solución, y prefiere que nosotros la operemos y le enseñemos cómo funciona, para luego de cierto tiempo poder transferirle toda la información y responsabilidad a su equipo de trabajo; cuando pueda hacerlo crecer en cuanto a número y conocimiento, para poder absorberlo todo y manejar la operación independientemente.

### Trabajar con terceros

Arris tiene la capacidad de integrar equipos de terceros para ofrecerle una solución al cliente. Suzuki nos comentaba que tuvieron un cliente que escogió un ecosistema donde ninguno de los equipos era de Arris.

Sin embargo, la división de servicios de la compañía no tuvo ningún reparo en trabajar con ellos. La función de nosotros aquí es de integrador y aunque no sean equipos nuestros, conocemos la tecnología, conocemos el objetivo, el producto final, el servicio que nuestro cliente quiere brindar y garantizamos que vamos a entregarle este servicio en tiempo y forma. Contamos con

el conocimiento tecnológico para decirles a sus clientes que saben cómo funciona la tecnología de los diferentes fabricantes de la solución, porque la tienen funcionando ya en otros lugares. En un proyecto como éste de integración de sistemas, el operador, el cliente, nos pone como encargado de todos estos fabricantes y nuestra función ahí es manejarlos a ellos para que cada quién entregue la parte de lo que se programó y estableció en el plan de trabajo. De la misma manera, hay otros terceros que no están directamente involucrados en el proyecto, pero igual Arris se pone como facilitador para permitir que la solución camine. En este ejemplo específico, la solución que brindamos en este proyecto fue permitir que se tuviera la misma experiencia de vídeo en celulares y tabletas.

### Por qué los clientes eligen a Arris

La capacidad de Arris de colaborar con el cliente desde el principio hasta el final de todo el proceso de integración es un as a su favor. El proceso se inicia con un proceso de venta.

Una vez que está decidido, se arranca con el proyecto, la llaman 'la fase descubierta'. Nosotros nos sentamos como integradores, y conversamos con el cliente y con todos los fabricantes que tienen una parte en la solución. Nos unimos para saber qué necesitan, hacemos un diseño de alto nivel de cuál o cómo debería ser la solución y empezamos a definir los requisitos. Hay que definir tiempo de respuesta y todo el comportamiento. Si la solución funciona de la forma en que la diseñamos, entonces se acepta. Eso es justamente lo que hacemos durante esta fase, vamos punto a punto.

Desde el momento en que el cliente, el suscriptor, acaba de ingresar al sistema, nos damos a la tarea de precisar cómo es el proceso de suscripción, cómo puede navegar por los menús, cuál tiene que ser la calidad del vídeo, cómo tiene que ser la

atención al cliente, todas esas cuestiones las decidimos con el operador. Si todos estamos de acuerdo, entonces precisamos cómo debe operar la plataforma. Esa es la experiencia que espera el usuario final, todos los involucrados en la solución firman, y en este caso Arris como integrador es quien va a ejecutar el proyecto; de ahí sale un plan de trabajo, con fechas, y con eso es que empezamos la parte de integración y ejecución del proyecto.

Aparte de hacer toda esta integración que solicita el cliente, otro elemento importante durante la primera fase es que pueden ayudar al cliente a cubrir cualquier 'hueco' que tuviese en su ecosistema.

Se nos presentó un proyecto donde estábamos viendo cómo sería el diseño de la red, sus requerimientos y nos dimos cuenta de que el cliente necesitaba también un elemento que ellos inicialmente no habían identificado en el mercado; no había ese componente, no estaba presente en la solución; entonces, Arris hizo el desarrollo de la solución para el cliente, a su medida, apoyándonos en nuestro equipo de desarrollo global, tanto de la región de América Latina como de otros países. Este equipo desarrolló las funciones que ellos necesitaban para completar la solución final.

La compañía tiene presencia en toda la región de América Latina y eso ayuda mucho. Tuvimos un caso en que el cliente había escogido para formar esta solución a fabricantes que no tenían presencia local, y nosotros, aparte de hacer toda la gestión, actuamos como un puente entre el cliente y el fabricante en su idioma, muchos ni siquiera tenían personal que hablara español, por eso es importante el tema de estar presente y conocer el mercado local; una cosa es conocer la realidad mundial de la industria de televisión por cable, y otra es conocer la realidad de cada país donde se está implementando la solución porque los clientes tienen diferencias en cada país.

“La experiencia, la cercanía con el mercado, el conocimiento de las necesidades de los operadores en ese área y el dominio tecnológico son algunos de los aspectos clave de por qué los clientes eligen a Arris para la integración de sus sistemas”

# 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](http://www.promptlink.com)

## FTTH Latam 2017 tuvo record de participantes

Exitosa novena edición, en Buenos Aires

La novena edición de la Conferencia FTTH Latam, que se realizó por primera vez en Buenos Aires, tuvo record en asistencia con más de 1000 inscriptos en las conferencias y expo comercial, con 23 expositores y auspiciantes. Además, contó con la participación de la estatal Arsat, el ministro de Comunicaciones Oscar Aguad y la presencia de Miguel Ángel de Godoy, del Enacom.

‘El objetivo es promover la adopción de la tecnología FTTH para acceso universal a la banda ancha en la región’, expresó **Eduardo Jedruch**, presidente de **Fiber Broadband Association** Latam Chapter. ‘Nos apoyamos en tres pilares: entrenamiento a través de nuestros recursos para que los operadores hagan crecer sus redes. Ya hemos realizado 23 certificaciones y casi 6000 personas capacitadas de cableadas y telefónicas’.

La próxima conferencia, FTTH Americas se realizará en Orlando del 12 al 14 de junio. Y respecto a Latinoamérica, adelantaron en 2018 que podría ser en México o Brasil.

### Panorama FTTH

**Rolando Montagne**, analista principal de Idate, compartió los datos del panorama FTTH en Latinoamérica, basados en un estudio a 17 países donde se determinó que a septiembre de 2016 había 82 proyectos de fibra óptica en la región. El 33% del crecimiento en esta tecnología corresponde al sector privado.

En total, se detectaron 23 millones de hogares pasados (con un crecimiento de 16%) y 4,5 millones de abonados (24% de crecimiento). México tiene una penetración de 33% de fibra al hogar, con 9,7 millones de hogares pasados y casi 1,5



Miguel Angel de Godoy de Enacom y Heather Burnett Gold



El consejo del FTTH Council Latam

millones de abonados, siendo Telmex el líder en esta tecnología y TotalPlay el de mayor crecimiento (60% interanual).

En Brasil, la penetración de hogares pasados es del 13%, 8 millones, con 1,5 millones de abonados;

los ISPs juegan un rol muy importante, abarcando el 50% de los abonados de fibra y siendo **Telefónica Vivo** la empresa líder en este sentido. Uruguay por su parte ha logrado un 100% de penetración, con 570.000 abonados y siendo Antel la empresa líder en despliegue de fibra al hogar.

Montagne destacó el buen papel de los países del Caribe, donde Bahamas tiene 12%



Panel 5G: Lucas Gallito, de GSMA Latam; Martin Wessel, de Telecom Argentina; y Adrián Di Meo, de Telefónica Argentina, con el moderador, de FTTH Latam

de hogares pasados, Jamaica 45%, Trinidad y Tobago 27%. En la región Andina, Colombia tiene el 11%. Además, remarcó la gran proyección de países como Bolivia y Perú.

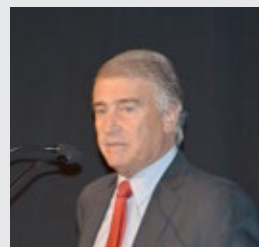
‘De los 17 países estudiados, diez están en el ranking global de FTTH, y Uruguay está dentro de los primeros siete del mundo. Sólo dos países tienen una penetración menor al 10%’, concluyó.

### Oscar Aguad: ‘Argentina es el país más atrasado de la región en FTTH’

El ministro de Comunicaciones de Argentina, **Oscar Aguad**, compartió las metas del gobierno en materia de conectividad e instó a los operadores privados a invertir en fibra óptica al hogar para sacar al país de uno de los últimos lugares en la región.

‘Estamos incorporando el cuarto operador de telefonía móvil –**Nextel**, adquirido por el Grupo Clarín en 2015– en el país, que será disruptivo y ya tiene espectro. Enfrentará un gran desafío en un mercado saturado con más de 60 millones de líneas para 4,2 millones de habitantes’, expresó Oscar Aguad en su discurso.

Además, explicó que el ‘verdadero desafío’ de esta gestión es llegar con Internet a todos los argentinos a través de las redes fija y móvil. ‘Somos el país más atrasado de la región en infraestructura de FTTH’. De acuerdo a la consultora Idate, Argentina tiene el 8,5% de hogares pasados con fibra óptica, mientras que otros países de la región como Chile y Brasil están en 13%, y Uruguay, al tope del ranking con casi el 100% de cobertura y 60% de abonados.



Oscar Aguad

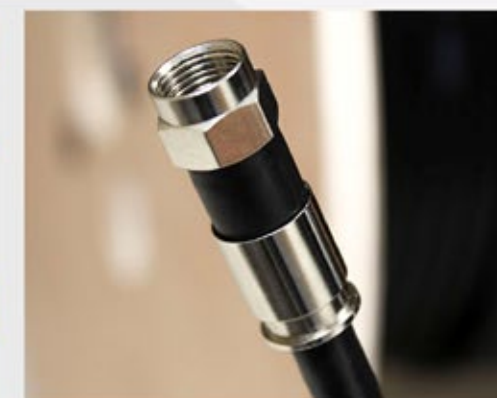
# PERFECT VISION<sup>®</sup>

## MANUFACTURING

MEJORES SOLUCIONES, UNA MEJOR MANERA



CABLE | FIBRA | CONECTORES | PRODUCTOS DE CABECERA | HERRAMIENTAS | PASIVOS



**JAIME REY**  
Territory Manager - Mexico, Columbia, Central America, Caribbean & Venezuela  
jaime.rey@perfect-vision.com | 1-786-479-1201

**ANDRES RAPETTI**  
Territory Manager - Southern Cone  
andres.rapetti@perfect-vision.com | +54.11.4977.5021

**DREW MARTIN**  
General Manager - Brazil  
drew.martin@perfect-vision.com | +55.11.4564.9522

**PERFECT VISION<sup>®</sup>**  
MANUFACTURING

www.perfect-vision.com  
1.866.470.0887 | +1.501.955.0032

## 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 instrumental.

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.

## Furukawa: Solución completa de fibra

**Marcos Guido Sabino**, que atiende a los grandes operadores de Latinoamérica para **Furukawa**, estuvo en la Conferencia FTTH Latam donde destacó que la ventaja del fabricante de tecnología para fibra es que tiene una solución completa punta a punta, incluyendo cables ópticos pasivos y algunos activos. Todo con

soporte e implementación y el entrenamiento de los clientes para trabajar con fibra.

Furukawa estuvo en Andina Link Cartagena y ahora se presenta en APTC de Perú, representado por **Rodrigo Maciel**. En el país andino trabaja con **Telmex**, **Claro**, y **Telefónica**, entre otros grandes en proceso de homologación.

**Luis Eduardo Silva**, por su parte, ve toda la parte de redes e ISPs, y su equipo también estará en el evento de Lima.



Marcos Guido Sabino

## Prysmian crece en Sudamérica

**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 telcos 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.



Reinaldo Jerónimo

## Wisi apuesta a futuro

**Antonio Mendoza** de **Wisi** dio su conferencia en Andina Link, donde habló de las nuevas soluciones que hay disponibles para los operadores en los próximos 20 años, pudiendo bajar costos y mantener la capacidad de ancho de banda, pero además manteniendo la inversión realizada.

Para eso se centró en el CCAP como plataforma única de servicio de TV y datos con arquitectura de red de acceso basada en Docsis, que permite la virtualización de las funciones de la red y el desarrollo de software para llegar al objetivo de contar con todos sistemas digitales.



Antonio Mendoza y Mathias Hain

pensamos **GLOBAL** actuamos **LOCAL**



## El Distribuidor **GLOCAL** de Latinoamérica

FTTH • HFC • DTH • RF • CABLEADO ESTRUCTURADO

[www.fycotelecom.com](http://www.fycotelecom.com)

Venezuela • Colombia • Perú • Ecuador • Centroamérica • Islas del Caribe • México

All rights reserved © Copyright 2009. Todos los derechos Reservados.



## Lindsay Broadband: Pequeñas celdas LTE, desplegadas con energía HFC

Lindsay Broadband anunció que un MSO inició el despliegue a gran escala de pequeñas celdas LTE energizadas con la red HFC utilizando los gateways de Lindsay Broadband para convertir el voltaje de la red HFC y entregárselo a la celda LTE.

David Atman, presidente de Lind-

say Broadband, dijo: 'Este es el primero de muchos MSO con los cuales Lindsay Broadband se ha asociado para hacer pruebas y ahora despliegues reales. Esperamos que este operador tenga mucho éxito y que pronto otros se sumen a este tipo de despliegues LTE'.

Los MSOs quieren ofrecer más



David Atman, presidente de Lindsay

“Conoce nuestras soluciones de monitoreo y supervisión para fibra hasta la casa (FTTH)”



VIAVI SmartOTDR con la opción SLM (Smart Link Mapper) son la pareja ideal para la sencilla realización de mediciones e interpretación de resultados.



VIAVI OLP-88 suma a la información de niveles de potencia, la capacidad de analizar los datos para identificar ONT, puerto de la OLT, estado de activación del servicio, entre otros.

SUMITOMO Fusionadora Q102-CA ofrece doble horno independiente de alta velocidad para la productividad, con pantalla táctil de alta definición y batería de larga duración.

Splicing 5s / Heating 9s



info@tecnous.com.ar www.tecnous.com.ar Tel. (+5411) 53684400  
Av. Caseros 824 (C1152AAR) / Buenos Aires, Argentina

soluciones de negocio rentables utilizando el Strand HFC y Lindsay ha estado trabajando con muchos de ellos para que puedan utilizar la infraestructura existente con nuevas soluciones que requieran energía con voltaje (AC o DC) y/o Backhaul (DOCSIS u Óptico) como en el caso de las pequeñas celdas LTE, WiFi, IoT o tecnologías futuras. La solución de Gateways para pequeñas celdas, desarrollada por Lindsay Broadband en los últimos tres años, tiene diversas opciones de instalación (Strand, Bóveda, Poste o Pared) y puede entregar hasta 400 Vatios de potencia a la pequeña celda de preferencia. Esto permite al MSO mayor flexibilidad a la hora de instalar los equipos aprobados por el operador de servicios móviles (MNO). Al utilizar la infraestructura HFC, los MSOs tienen la capacidad de ofrecer una solución muy competitiva en comparación con las empresas comerciales de energía eléctrica ya que puede ofrecer voltaje AC o DC estable y con el típico respaldo de 8 horas que se utiliza en las redes HFC.

Para completar esta solución Lindsay empareja sus Gateway con los "Power Inserters" para pequeñas celdas los cuales incorporan filtros de avanzada permitiendo tener un aislamiento de frecuencia adecuado hasta los 1.22 GHz. Esto garantiza que los despliegues de pequeñas celdas no causarán interferencia en las redes DOCSIS 3.0 y 3.1 del MSO. Además los gateways pueden ofrecer múltiples puertos de salida lo cual permite conectar más de una pequeña celda a un solo Gateway. Las primeras celdas han sido desplegadas a finales del 2016 y el MSO continuara con un despliegue muy agresivo durante el 2017.



NC4000 Series



Digital Transceiver



SFP 1310-1550-DWDM



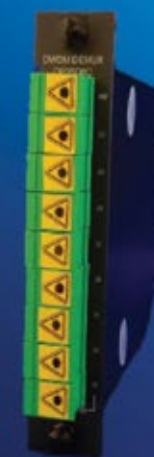
Aurora Optical Platform



Digital Return



MUX/DEMUX



An ADDvantage Technologies Company

01-918-251-2887

tcameron@tulsat.com



FTTH



OTT



HFC



CATV



## InterLink: la evolución de Flowdat

Flowdat, el sistema de aprovisionamiento desarrollado por InterLink que se expande en la región, ha incorporado nuevos módulos que permiten, entre otros servicios, medir el tráfico acumulado por cada usuario y detectar la existencia de fraude en su red.

Uno de los nuevos módulos incorporados en el software es S.T.A.R. (Subscriber Traffic Analysis and Reporting) que permite medir el tráfico acumulado por cada usuario. Esta información permite al operador encarar nuevas acciones comerciales, generando, por ejemplo, paquetes de servicios a medida, o realizar el cobro de excedentes, permitiendo monetizar mejor los servicios de banda ancha ofrecidos a los usuarios. Además, el módulo Anti-Fraude permite al operador detectar la existencia de fraude en su red, dando lugar a las acciones preventivas sobre las que InterLink, además, podrá asesorar y acompañar para su correcta ejecución. Estas nuevas funcionalidades complementan las ya existentes, como Gestión de Incidencias



y el Generador de Estadísticas, transformando a Flowdat en un completo sistema de aprovisionamiento y monitoreo de redes, disponible para ser utilizado tanto en redes FTTH como HFC.

Además de los nuevos módulos, este año InterLink realizó una visita técnica y comercial a distintos operadores de Murcia en España, y en respuesta a una de sus necesidades, se encuentra actualmente desarrollando un nuevo sistema que contempla la creación de un "Mapa Inteligente" para redes FTTH, que permitirá documentar y geo-referenciar los elementos de la red de planta externa, además de sumar información sobre cada uno de ellos, que luego podrá ser consultada mediante dispositivos móviles.

### Exitosa implementación en Brasil

Lanzado en 2004, Flowdat ya forma parte de la infraestructura de grandes empresas en Brasil, México, Argentina, Perú, Costa Rica, República Dominicana, Guatemala



Alberto Vandebosch, Raúl Malisani, Eduardo Malisani y Emiliano Bonansea, de InterLink, en Caper

y Nicaragua. En el último año, se conoció la implementación de Flowdat en Sim TV de Brasil, lo que se convirtió en uno de los casos de éxito más destacados de la empresa.

Alexandre Fernandes, gerente Headend & Datacenter de Sim TV dijo que la herramienta brinda información 'muy útil para la planificación y resolución de problemas' y afirmó: 'La interfaz web es muy intuitiva y fácil de manejar. Todos los usuarios han elogiado la parte gráfica de la herramienta de diagnóstico. Además permite una fácil configuración de los ítems de aprovisionamiento y DHCP'.

## 4Business lanzó la app de Scord-T

4Business anunció que este año saldrá al mercado la app Scord-T que buscará 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 atendidas, descargar los materiales sin tener que esperar hasta el final del día a que los técnicos lleguen a sus oficinas, lo que genera un desfase con la información del sistema y gastos adicionales por la contratación de personal 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 tiene, ya que incluirá 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 podrá tomar fotos y adjuntarlas como evidencia del trabajo realizado o en los casos en que fue a la vivienda y no fue atendido así 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.

### Scord: nuevas funciones

Por su parte, Scord ha desarrollado más funcionalidades, como la facturación elec-



Javier Ríos, de 4Business, y Luz Mary Rodríguez, de RGO de Venezuela

trónica, que será obligatoria en Perú desde este año; y se han creado algoritmos para evitar los fraudes de caja, entre otras mejoras.

'Nosotros nos dedicamos exclusivamente al desarrollo de nuestro software y aseguramos a nuestros clientes que la inversión que hacen con nosotros no pasará a ser obsoleta. Cabe señalar que 4Business es propietario de la marca y de las fuentes lo cual nos permite mejorarles sin intermediación de representantes', finalizó Ríos.

# Más de 50 años llevando la mejor señal de TV y datos hasta el hogar

Diseñamos y fabricamos productos y soluciones que convierten las infraestructuras de edificios en autopistas de alta capacidad para servicios de ocio, salud y bienestar en el hogar. Un Fabricante que Garantiza la Calidad de su Producto con el Mejor Soporte Post Venta

EL FABRICANTE EUROPEO CON PRESENCIA EN MÁS DE 100 PAÍSES



soluciones avanzadas para redes GPON



captación y distribución de TV satélite, cable y terrestre, para soluciones colectivas



soluciones profesionales para operadores DTH



redes de datos, televisión y VOD para edificios especiales, como hoteles, hospitales y escuelas.



internet más rápido y seguro utilizando el cable coaxial de la infraestructura existente con nuestras soluciones coaxdata



100% Designed, Developed & Manufactured in Televes Corporation  
televescorporation ■ televes.com ■ televes@televes.com

Televes

## Technetix/JPM DTI



Judith Vázquez, Rodrigo Marín y Camilo Restrepo

Judith Vázquez tuvo su propio stand de JPM en Andina Link, donde destacó a Prensario la distribución ya no sólo de Trilithics sino también de Greenlee, gran protagonista de la última SCTE en Filadelfia, y Technetix, que estuvo representada por Rodrigo Marín.

Marín resaltó la gran relación que tiene con Liberty Global y que espera consolidarlo con sus ventas a VTR y los demás sistemas del grupo que hoy son cada vez más. La empresa se destaca por su amplificadores y nodos, donde tiene un producto con capacidad única de 2.1 Giga.



Yorman Niño, Oscar Vidotto, Silvia Cardozo y Cesar Correa

Oscar Vidotto, conocido como director regional de Defang, destacó cómo se ha estructurado su distribuidor regional DTI, que ya tiene vendedores regionales como Yorman Niño para Sudamérica y Silvia Cardozo para Centroamérica y el Cono Norte, siempre con un costo fijo y una política de ventas agresiva. Él mantiene la venta directa a clientes como Claro, que ya ha certificado sus productos.

## Gracernote/Nielsen



Pablo Bonorino y Stefan Mustain

Gracernote fue adquirida por Nielsen y su director regional Stefan Mustain expresó su optimismo con la nueva escala que ha logrado. Ya había sumado 2.000 empleados con Tribune y ahora llega a 44.000, con oficinas en México, Colombia y otros mercados. Su expectativa es que, como Gracernote se dedica a impulsar el crecimiento y Nielsen principalmente a medirlo en la región, pueda haber muchas sinergias para desarrollar e inversiones para hacer en nuestros países.

## ACE



José Flores

ACE está haciendo una gran apuesta este año a Latinoamérica y espera estar presente, luego de Andina Link, en Tepal, Costa Rica y la SCTE.

La empresa siempre se ha distinguido por su capacidad de bodega, cuatro estructuras para equipos refurbished y 1 millón de equipos CPE, CMTS, GPON y fibra óptica. Apuesta a una todavía mayor capacidad y variedad.

## Promax



Javier Rabadán

Javier Rabadán de Promax estuvo en el stand de Cableservicios presentando nuevos productos como el Cable Ranger o el HD Ranger Neo. Pudo incluir en el mismo rack HFC con Docsis, fibra e IPTV. Por eso en Andina Link recibió tanto a cables como ISPs. Ahora va a la NAB en el South Upper Hall y luego estará este año en Caper de Argentina.

## Dinatel



Adriana Natera y Javier González

Dinatel volvió a tener un stand doble en Andina Link, para continuar con sus ventas a toda Colombia con soluciones de valor agregado llave en mano, que el cliente sólo tiene que poner en marcha. Representa marcas como Nitrotel, Tesetech y Fibertech; está apostando mucho a la fibra.

## Microlink



Staff de Microtel con Jerardo Giménez

Microlink tuvo una presencia interesante en Cartagena con sus productos de fibra, GPON y Broadcast con muchas marcas. El próximo paso es participar en la IX Cumbre APTC de Lima.

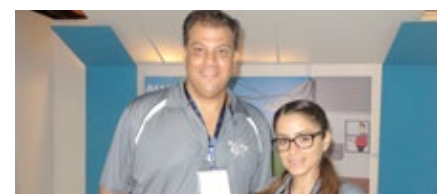
## WatchGuard



Andrés Buendía, Sonnia Reyes y Juan Amado

WatchGuard estuvo por primera vez en Andina Link a partir de la convergencia que se da entre las distintas industrias. Viene con mucha experiencia en la parte de seguridad y con el segmento de las Pymes.

## Allied Bolt



Glen Malin y Natay Londoño de Allied Bolt

Allied Bolt, de EEUU estuvo por primera vez en Andina Link. Genera cables de electricidad y telecomunicaciones ahora atendiendo a Latinoamérica. El balance de ISPs y cableoperadores que pasó por el stand fue muy satisfactorio.

**TEPAL**

**CONGRESO 27**

**HOTEL RIU PLAZA** | Ciudad de Panamá  
21-22 de junio, 2017

Empresas de Telecomunicaciones y de Televisión por Cable e Inalámbricas  
Utilización y Aprovechamiento de los Servicios de Banda Ancha, Interactividad y OTT  
Administración, Mercadeo y Ventas de Servicios de Telecomunicaciones y Televisión Pagada  
Tecnología y Mantenimiento de Redes y Cabeceras

[www.tepal.org](http://www.tepal.org) | [tepal@tepal.org](mailto:tepal@tepal.org) / [narango@tepal.org](mailto:narango@tepal.org) | (+507) 390-7758 / 390-3419

## 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



Marcelo Ruggiero con Dwayne Holst y Rogério Lopes, de Sumitomo

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 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



Caio Donega, Marcelo Ruggiero, Lietaert Gregory y Araceli Ruiz

**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.

## Latino TCA: De Andina Link a APTC

**Latino TCA** volvió a tener un stand, con nuevo diseño, en un lugar privilegiado entrando al hall principal de Andina Link Cartagena, donde también recibió a algunas de sus marcas representadas, como **Deviser** con **Luciano Rolim** que presentó su instrumental; **KT** que estuvo destacando su solución digital y **Teleste**, que exhibió su cabecera digital como alternativa en el mercado.

La empresa estuvo enfatizando también las

marcas propias con productos fabricados en Oriente, después de un gran estudio de mercado. Así, resaltó **LifeCoax**, **LfeStream** para OTT e IPTV y **LifeFiber** con el nuevo equipo de FTTH.

Con todo este catálogo y el extenso desarrollo que ha consolidado a Latino TCA como una alternativa regional en representación de marcas con valor agregado, estará ahora en la Cumbre APTC de Lima, Perú, donde tiene oficinas locales desde hace muchos años.



Andrea Baena, con todo el equipo de TCA Colombia en el baluarte de Andina Link

## Fyco Telecomunicaciones: El distribuidor "glocal" de Latinoamérica

**Fyco Telecomunicaciones** ha expandido sus horizontes, ganando experiencia y reconocimiento en más de cinco países de Latinoamérica y el Caribe. La empresa ha incursionado en el universo de la glocalización como muestra proactiva a planteamientos globales que implican una acción consecuente a nivel local. Esta idea se resume en las alianzas estratégicas logradas con proveedores en Asia, India, Europa y Norte América, como forma de pensamiento global



para garantizar en tiempo record y a los mejores precios del mercado los productos con las características específicas que cada uno de nuestros clientes a nivel local requieran para la instalación y mantenimientos de sus redes.

Las soluciones en redes HFC, FTTH, DTH, RF y cableado estructurado que ofrece FYCO junto a los mejores fabricantes a nivel mundial, le ha permitido consolidar un amplio portafolio de clientes conformado por los princi-

pales operadores de telecomunicaciones de la región. Una especial mención de este hecho es la alianza con **Perfect Vision Manufacturing**, unos de los principales fabricantes y distribuidores de productos de calidad superior y de vanguardia para la industria de las telecomunicaciones, fabricante con el cual se maneja stock de una amplia gama de soluciones en cables coaxiales, conectorización, pasivos de red y herramientas; productos certificados y homologados con los principales operadores de Latinoamérica como lo es **DirectTV**.

# LINDSAY BROADBAND

TOUGH TECHNOLOGY.

[www.lindsaybroadbandinc.com](http://www.lindsaybroadbandinc.com)

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



- WIFI Access Points
- LTE Small Cell
- Traffic IP Camera
- Digital Signage
- Information Kiosk
- Security IP Camera

The Leading manufacturer of HFC based Business Services connectivity and powering solutions



**dibox**OTT



[dibox.com.ar](http://dibox.com.ar)

f t y /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](mailto:ventas@wiretechsa.com.ar)

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

[www.wiretechsa.com.ar](http://www.wiretechsa.com.ar)



**GOSPELL**<sup>®</sup>  
— Technology Serves People —

VISITENOS EN  
**IX CUMBRE  
APTC**  
Lima 2017

# Televisión Digital

Soluciones llave en mano  
para sistemas de CATV y DTH

Cabeceras Digitales  
Modulador IPQAM  
Set Top Box (STB)  
Encoders HD / SD  
CAS / SMS/ EPG  
Mini CMTS



REPRESENTA Y DISTRIBUYE  
ACS INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Tel. Paraguay: +595-21-334302

Tel. Argentina: +54-11-6385 0281

info@acsicsa.com

www.acsicsa.com

GOSPELL CHINA

Oficina Principal

Tel: +86 13113672858

zhouyong@Gospell.com

www.gospell.com

**“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.