

WWW.UEI.COM

TU SOCIO GLOBAL
EN CONTROLES
REMOTOS Y ACCESORIOS.



UNIVERSAL
ELECTRONICS®

Giselle Borgo • (305) 582-5622 • gborgo@uei.com

ABRIL 2019 | AÑO 28 | # 357

Prensario Internacional

www.prensario.tv

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

XI CUMBRE APTIC



CENTRO DE
EXPOSICIONES JOCKEY
LIMA - PERÚ



CENTRO DE
CONVENCIONES
ABURRÁ SUR
ITAGÜÍ - COLOMBIA



POST **EXP** ^{25 Años} **APPINA** **LINK 2019**



CARTAGENA - COLOMBIA

Prevail CATV Contamos con 30 años de experiencia profesional en la fabricación de equipos CATV



Nodo óptico modular para exteriores:
WR-1004N-MLD-GD



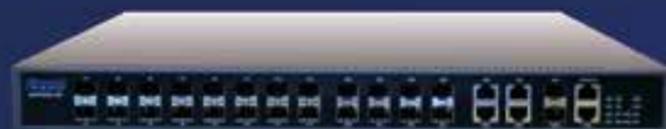
Amplificador óptico de múltiples salidas de alta potencia: WE-YZBC
Con un máximo de 64 puertos PON.



1550nm Transmisor óptico de modulación directa inteligente: WT-1550-DM
1550nm Transmisor óptico de modulación externa: WT-1550-EM
SBS de 13dBm a 19dBm.



Plataforma de comunicación óptica CATV :WOS-4000



8 Ports To 16 Ports
GEPon



GEPON ONU



FTTH Receptor Óptico
WR-1075MB-WD



FTTH Receptor Óptico
WR-1082A



FTTH Receptor Óptico
WR-1088-M



Receptor Pasivo
PR1201

- HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO.,LTD
- www.prevail-catv.com
- Dirección del departamento de producción: Carretera Youyi No. 27-1, Zona de Desarrollo Industrial de Guali, Xiaoshan, Hangzhou.
- Tel:+86-571-82559907 Fax:+86-571-82551107 E-mail:necy@prevail-catv.com



SOMOS acción SOMOS series SOMOS COMPETITIVIDAD

SOMOS ATRACCIONES SOMOS COMEDIA SOMOS deportes SOMOS cine SOMOS amor

SOMOS NOSTALGIA SOMOS SUSPENSO SOMOS noticias SOMOS noticia SOMOS intriga

SOMOS INSPIRACIÓN SOMOS COMPROMISO

tv azteca internacional
TVDEPAGA

vida y salud

El canal que todos ven

Historias que provocan todas las emociones

¿Cuál es el punto?

El mejor cine de época mexicano en alta resolución

aztvdepaga.com | @ /AZ TV DE PAGA

DESCARGA LA APP "AZ CONTENT"

APTC realiza su XI Cumbre en Lima

Los cableoperadores camino a la convergencia

La XI Cumbre APTC que se realizará en el Centro de Exposiciones Jockey Club de Lima, del 25 al 26 de abril adelanta muy buenas perspectivas, con una industria de TV paga local en franco desarrollo. Si bien este mercado apunta a los cableoperadores pequeños y medianos del país, es destacable todo el camino recorrido, inversiones realizadas y sobre todo la decisión de digitalizar y empezar a ofrecer Internet por parte de sus miembros.

El año pasado, la **Asociación Peruana de Televisión por Cable**, presidida por **Demóstenes Terrones**, celebró los diez años de la cumbre, donde reunió a más de 600 participantes en lo que fue un éxito de convocatoria. Se espera un crecimiento de cableoperadores para esta oportunidad, volviendo a reunir a empresas de Perú, Bolivia, Ecuador y hasta Colombia y México para escuchar las conferencias técnicas y recorrer la muestra comercial con más de 40 expositores.

Como en cada edición, contará con el apoyo los reguladores **Osiptel** e **Indecopi**, así como el Congreso. 'La feria nos acerca la tecnología para que los operadores podamos mejorar las cabeceras y los servicios que ofrecemos.



Gabriel Laríos, de Lindsay, Mauro Zamora, de Telecable Paíta, Eduardo Ruiz Zaldivar, de Network Broadcast, y Jorge Vargas, de Econocable



Demóstenes Terrones en el acto inaugural, rodeado de Rafael Muelle, de Osiptel, el congresista Jorge del Castillo, Josue Sandoval, de Indecopi, y el abogado constitucionalista Ántero Flores-Araoz

Estamos estudiando las nuevas normas y la tecnología para llegar a todos los abonados con televisión e Internet', dijo Terrones.

Además, como siempre, la asociación hará énfasis en la denuncia de los operadores informales que compiten de manera desleal ofreciendo el servicio a precios muy bajos. 'Hay subreporte y las empresas formales vamos a pérdida porque competimos contra otros que cobran la mitad. Esto genera pérdidas muy grandes también



Marcelo Bresca, Ana Fang y Demóstenes Terrones, en el corte de cinta



Jesús Angulo junto a todo el equipo de Cable Visión

para el Estado peruano', agregó el ejecutivo.

FTTH y más servicios

El tema recurrente de este evento es la necesidad de los cableoperadores de adaptarse a lo que los consumidores están demandando: mayor ancho de banda para satisfacer el consumo de video online y buenos contenidos. Perú es un mercado que todavía no tiene un gran porcentaje de digitalización y donde gran parte de los cableoperadores no ha adecuado sus redes para ofrecer Internet de banda ancha.

Profesionales de gran experiencia en esta industria como **Tomás Delgado** y **Juan García Bish**, son los encargados de conducir las capacitaciones técnicas para los cableoperadores. Delgado ha dejado en claro que 'los sistemas



Ovidio Rueda, gerente general de TVCatelsa, junto a todo su equipo



Humberto Anderson, Daniel Llewelyn-Jones y Mario Molins, de HBO Latin America



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

ENTRETENIMIENTO INTELIGENTE

EN CONSTANTE EVOLUCIÓN



HBO | LATIN AMERICA

Somos la evolución del entretenimiento.

Somos el único grupo de canales que ofrece entretenimiento personalizado que evoluciona a la par de las impresionantes innovaciones tecnológicas y de los hábitos de consumo de la nueva era. Somos HBO Latin America Group.



© 2018 Home Box Office, Inc. y HBO OTC 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 OTC Partners y sus afiliados y licenciatarios, y está protegido por los leyes de derechos de autor y otras leyes aplicables.

APTC realiza su XI Cumbre en Lima

OTT son la televisión del futuro', y que para esto, todas las redes deben converger a FTTH, lo que permitirá satisfacer la creciente demanda de ancho de banda, que está muy cercano el día en que el cliente pida 100 Mbps mínimo, no más de tres años.

Por su parte, Juan García Bish dijo en sus conclusiones de la última edición: 'El triple play es algo del pasado; hoy se habla de cuádruple play al sumar la movilidad. Tenemos que imaginar qué va a demandar el cliente en los próximos cinco años. Desde la digitalización, la tecnología empezó a cambiar muy rápidamente, pero no fue a la par de la curva de asimilación de los usuarios. La gente tarda en acostumbrarse a los cambios'.

El cord cutting, los clientes que cancelan el servicio de TV paga, ya es una realidad y que

el básico analógico debe evolucionar a básico digital. Dijo que las nuevas generaciones redefinen los hábitos de ver televisión. 'Los programadores van a terminar matando a la gallina de los huevos de oro', afirmó en relación al cobro por paquetes de señales que los clientes no ven, y de los costos sin contemplar la realidad de las pequeñas empresas.

Sobre el futuro de la TV tradicional, comentó: 'Quedará en un básico lineal muy reducido mientras que el resto será OTT, lo que genera desafíos: buena oferta de contenido, ayudar al cliente a elegir

mediante algoritmos y el manejo del big data para analizar el comportamiento del cliente'.

Por último afirmó que el modelo comercial de Internet que cobra una tarifa plana por una velocidad ha quedado obsoleto. 'Los nuevos hábitos incrementan el consumo de datos y hay que cobrar por consumo, al igual que se hace con la electricidad'.



Tomás Delgado y Edgar Carrasco, de Scientific Satellite



Juan Manuel Betancor, de TyC Sports, y Jorge Zamora, de Supercanal



El equipo de Fyco junto a sus partners y marcas representadas: Huawei, Obix y PerfectVision



Juan y Johnny Vásquez, de Global Cable Chancay, con María Eugenia Ramos Mejía, de EWTN



Diego Torregrosa, de Frida, Yolita Rodríguez, de Omnisat, Marcelo Bresca, de Televisa Networks, y Eduardo Rivera, de Omnisat

Programa Oficial XI Cumbre APTC 2019 Lima-Perú

25 de abril

- 8:00 - 9:00 Inscripciones
- 9:00 - 9:30 Inauguración del evento
- 9:30 - 10:30 La internet del todo
Ing. Juan García Bish
- 10:30 - 11:00 Conferencia INTERNEXA
- 11:00 - 11:30 COFFEE BREAK
- 11:30 - 12:30 Televisión IP de principio a fin
Ing. Tomas Delgado, SCIENTIFIC SATELLITE
- 12:30 - 13:00 Conferencia FURUKAWA
- 13:30 - 14:30 BRUNCH
- 14:30 - 15:00 Inauguración de Feria Comercial
- 14:30 - 19:30 Feria Comercial
- 20:00 - 24:00 Cóctel de Bienvenida Organización

26 de abril

- 9:00 - 9:30 Conferencia
- 9:30 - 10:30 Plataformas de Fibra Óptica
Ing. Tomas Delgado, SCIENTIFIC SATELLITE
- 10:30 - 11:00 Conferencia CENTURYLINK
- 11:00 - 11:30 COFFEE BREAK
- 11:30 - 12:30 Conferencia INICTEL-UNI
- 12:30 - 13:30 Evolución de Arquitectura HFC
Ing. Juan García Bish
- 13:30 - 14:30 BRUNCH
- 14:30 - 19:30 Feria Comercial



Darle a tus suscriptores mucho más de lo que quieren. ESO ES SER PREMIUM.

CUANDO QUIERAS Y DONDE QUIERAS



SERIES EXCLUSIVAS | TEMPORADAS COMPLETAS | PELÍCULAS ESTRENO
CONTENIDO INFANTIL | DOCUMENTALES | CANALES EN STREAMING
Y MUCHO MÁS CONTENIDO ON DEMAND BÁSICO Y PREMIUM.



IMPERDIBLE. IT'S ON.

Demóstenes Terrones: Logros y expectativas de cara a la XI Cumbre APTC en Lima

Reportaje al presidente de la asociación

Demóstenes Terrones, presidente de la Asociación Peruana de Televisión por Cable (APTC) y gerente general de **Best Cable**, destacó los principales temas de trabajo en la entidad. 'Hemos puesto énfasis en apoyar a nuestros asociados con el tema del canal **Latina** que, con ocasión del Mundial de Rusia 2018, quitó su señal a todos los cableoperadores independientes de Perú', explicó.

'Tenemos un proceso en la vía administrativa de **Osiptel** para que dicha televisora pueda nuevamente otorgarnos derechos de retransmisión de su señal; nos vemos discriminados porque Latina ha hecho un acuerdo de exclusividad con **DirecTV** dejando fuera a los cableoperadores independientes de Perú, y donde aparentemente tampoco tienen autorización **Movistar** ni **Claro**'.

Además, comentó: 'En 2018 se hizo efectiva la compra de una oficina para la APTC, donde se podrá atender de la mejor manera a todos los asociados. En ese sentido ya no necesitarán mi apoyo personal, que he brindado instalaciones por muchos años sin costo alguno a partir de un compromiso asumido desde la presidencia de **Ovidio Rueda**'.

Respecto a la incorporación de nuevos asociados, Terrones señaló: 'Nuestra junta directiva hace todos los esfuerzos para incluir cada vez más socios en APTC. Lamentablemente, existen muchas empresas que pueden tener concesión de MTC pero que no reúnen los requisitos para ser socios porque somos muy minuciosos en aceptar nuevos integrantes porque queremos que ingresen las empresas que son 100% formales'.

'Enviamos solicitudes constantemente a MTC y Osiptel para tratar de bajar el monto que cobran por el transporte de banda ancha a través de la red dorsal construida en Perú. Hasta ahora no hemos sido atendidos de la mejor manera por el MTC

para escuchar nuestro reclamo. Nosotros somos los encargados de llevar Internet a la última milla pero para eso requerimos el apoyo del MTC, así como también para tratar el tema de la inserción de los canales locales de señal abierta de Perú a todas las grillas de los cableoperadores, algo que debe reglamentarse'.

Cumbre APTC 2019

'Como siempre, el objetivo es mostrar todos los avances tecnológicos a nuestros asociados y actualizar las negociaciones con las programadoras. Lamentablemente estas cumbres también se usan por los cableros informales que vienen a nuestra feria a lavarse la cara tratando de contratar señales, sorprendiendo a los programadores y con lo cual nos hacen mucho daño a los cableros formales', afirmó el ejecutivo.

'Por este medio hago un llamado de atención a todos programadores para que nos les vendan su servicio a este tipo de empresas porque de lo contrario, ellos mismos están contribuyendo a la informalidad de este rubro', completó.

Best Cable

'**Best Cable** ha sido afectada por la informalidad ya que paralelamente a nosotros trabajan empresas informales cobrando el 50% de lo que nosotros cobramos, y éstas pagan sumas irrisorias a los programadores perjudicándonos totalmente', dijo Demóstenes Terrones.

'Por ejemplo, hay una empresa que compra señales al por mayor sabe dios valiéndose de que artimañas y luego las redistribuye a todos los cable operadores informales que nos malogran el mercado no solamente a Best Cable sino a las demás empresas formales. Pido a los programadores verificar de quien se trata y corrijan este accionar'.

'Como empresa formal tratamos de estar de la mano con la tecnología es por



Demóstenes Terrones

eso por lo que estamos desplegando redes FTTH para a futuro llegar a dar servicio de Internet a nuestros abonados, del mismo modo con el sistema convencional (Redes HFC con el sistema DOCSIS)'. Agregó: 'Estamos por implementar todos esos servicios, pero como siempre apostando por equipos de alta calidad. Por ejemplo, en lo que se refiere a digitalización estamos trabajando con el modelo **Camelion** de **WISI**'.

'Nuestro principal objetivo es avanzar mucho brindando el servicio de banda ancha. Estamos apostando mucho a la producción nacional (canales propios), donde llegamos a nuestros abonados con producción variada. Allí, damos importancia al deporte donde contamos la señal propia **Best Cable Sports**, con periodistas muy reconocidos de Perú'.

'Consideramos que siempre nuestra participación como empresa a sido hasta cierto punto mal vista porque llevamos a nuestro personal con el fin de ver las nuevas tecnologías y los nuevos productos mostrados en la feria comercial, pero hoy solamente asistiremos los estrictamente necesarios'.

'En lo que se refiere a Best Cable, quiero decir que esta marca la creamos con mucho esfuerzo y que trabajaremos muy fuerte para que siga estando posicionada de la mejor manera, siempre actuando en nuestra línea que es la formalidad, la cual nadie puede discutir', concluyó.

mic+

Manager International Channels

¡Nuestra misión es ayudarte a crecer, seleccionando las mejores señales!

MIC ES CONTENIDOS DEL MUNDO

MIC ES TU SOCIO DE NEGOCIOS

MIC ES MÁS

Av. Garcilazo de la Vega
2501 - 2505 Lince, Lima, Perú.

+51 940 232 539
+51 991 688 980

www.mic.pe

MIC TV

@mic.tv

Mic: Equipo de vanguardia en la representación de señales

Contenidos para la región andina

MIC se encuentra cada vez más cerca de consolidarse como la empresa líder en la representación de señales internacionales en toda la región andina que incluye Ecuador, Bolivia y Perú. **Katya Sagastizabal**, CEO de MIC, se inició en la TV paga hace 16 años como representante de DW en Perú. 'Mic se creó bajo la filosofía de confianza, excelencia, transparencia y pasión por ofrecer contenidos variados y de calidad', comentó.

'Nuestro objetivo es que los buenos contenidos de señales internacionales lleguen a toda la región Andina, porque consideramos que un pueblo sin cultura y sin educación está condenado a vivir en la pobreza. Hoy en día continúa siendo un reto, pero ahora contamos con diferentes herramientas digitales y nuevas tecnologías para dar a conocer el gran contenido de nuestras señales', opinó.



Micrepresenta a **ZeeMundo, Pasiones, Cine Latino, DHE y Agrotendencia**. 'Confían en nosotros porque somos un equipo capacitado que trabaja integralmente abarcando diferentes procesos del área comercial, publicidad, marketing, facturación, cobranza y logística. Siempre con la transparencia, el conocimiento y la pasión que nos caracteriza', expresó Katya. 'Nuestro máximo diferencial son los 16 años de experiencia enriquecidos con el know how de representación de señales y la capacidad para entender las necesidades del rubro, por lo que nuestros esfuerzos no sólo están centrados en el área comercial, sino en fidelizar a nuestros clientes con acciones de marketing customizadas a la región andina'. 'Además, somos un equipo a la vanguardia de la tecnología permitiéndonos tener actualizado a todos nuestros clientes acerca de la



Katya Sagastizabal junto al equipo de Mic

programación y novedades de nuestras señales, como por ejemplo nuestra revista digital **MIC TV**. Finalmente contamos con oficinas establecidas en Perú creando una conexión más directa entre las señales internacionales y los cables operadores, que nos ha permitido atender requerimientos e incidencias de forma eficiente', completó.

'MIC busca consolidarse como la empresa líder en la representación de señales internacionales en toda la región andina. Es por eso que este año nos innovamos realizando mejoras en la gestión empresarial, siempre con el objetivo de brindar un servicio de excelencia y así continuar siendo los mejores aliados de nuestros clientes en su crecimiento', finalizó.

DW Español presenta sus nuevos contenidos para Latinoamérica

DW anunció las novedades de programación de su señal en español para toda Latinoamérica, destacando *Con Sabor y Saber*, el ciclo gastronómico estrenado el 31 de enero, y *Fuerza Latina*, donde las mujeres son protagonistas.

Fuerza Latina es una producción dedicada a las mujeres latinoamericanas que fue estrenada en octubre pasado. Muestra cómo en Perú las mujeres salen a la calle para protestar contra una justicia que deja impune las violaciones; en México escavan la tierra buscando a familiares desaparecidos; en Argentina, salieron con sus pañuelos verdes a apoyar la legalización del aborto.

Cristina Peláez estuvo en Andina Link, comentó: 'El programa retrata a mujeres fuertes que han conseguido algo, que con



su compromiso han logrado cambios. Pero no deja de mostrar las dificultades a las que se enfrentan. *Fuerza Latina* es un programa que busca infundir valor'.

Además, desde el 31 de enero, DW Español emite cada semana *Con Sabor y Saber*, un programa de cocina más allá de los fogones, con la conducción de **Sabine Hueck**, cocinera germano brasileña que aúna a la perfección tradiciones gastronómicas dispares.

Mientras presenta sus recetas, comparte información de los alimentos, como la sobrepesca, la sostenibilidad o el impacto ecológico de su producción.

Otras novedades incluyen la duplicación de la duración del programa *Enlaces* a media hora y suma moderación. Por último, el grupo



Cristina Peláez y Christian Vogt, de DW, en Andina Link

anunció que desde abril de 2019, la señal en español comenzará a emitirse desde el satélite Intelsat 34. 'El cambio de satélite genera una demanda de inversión por parte de los operadores, y sin embargo lo están aceptando', explicó Peláez y agregó que esto empieza a preparar la tecnología para hacer el paso al HD.



CON
SABOR
Y SABER

COCINA Y
CONOCIMIENTO

El nuevo programa de DW, *Con sabor y saber*, le brinda deliciosas recetas y valiosas informaciones sobre los ingredientes utilizados en los distintos platos.

Todos los jueves en DW Español

Cisneros Media consolida sus marcas de TV paga como VePlus

Cisneros Media anunció la consolidación de todas sus marcas de TV por suscripción como **VePlus**, que está presente en 19 países de Latinoamérica y España.

‘Con esta nueva consolidación de imagen y marca queremos capitalizar el éxito que VePlus ha tenido en Latinoamérica con una programación familiar’, dijo **Carlos Cabrera**, VP de Ventas Pay TV.

El ejecutivo estuvo en Natpe, donde explicó que el reto de Cisneros es siempre la producción, con más de 1000 horas concretadas el año pasado y 1200 previstas para este año. Para impulsar la propuesta renovada



de VePlus, apuntará a generar más valor con este nuevo contenido, y a la oferta general para TV no lineal.

Sobre el mercado, dijo que desde hace tiempo se está viendo una oferta con menos canales y más skinny bundles (paquetes chicos y económicos, con unos pocos clave), fortaleciendo los productos al consumidor.

El grupo sigue trabajando con su unidad de negocios **Mobius**, que produce contenido para millennials, permitiendo al cliente crear su propia señal y ofrece también cápsulas y programas curados para los clientes panregionales que quieren llegar a esos públicos.



Carlos Cabrera

Además, anunció las nuevas temporadas de sus shows más importantes y habrá nuevos horarios en las señales, que mostrarán imágenes refrescadas.

HBO estrenó su película original *Native Son*

El 8 de abril, se emitió por la pantalla de HBO y HBO Go para toda Latinoamérica, el nuevo filme original *Native Son*, producido por HBO Films.

Dirigida por el reconocido artista visual **Rashid Johnson**, *Native Son* muestra cómo los estereotipos pueden convertirse rápidamente en realidad cuando cuestiones raciales, de clase y de oportunidades están en juego.

Con guion de la dramaturga **Suzan-Lori Parks**, la película



está basada en el clásico de la literatura de Richard Wright que cuenta la historia de Bigger Thomas (**Ashton Sanders**), un joven afroamericano que vive en Chicago y trabaja como chofer del rico abogado Will Dalton, interpretado por Bill Camp.

Native Son es una producción de HBO Films en asociación con **A24**, que cuenta con la producción ejecutiva de Stephanie Meurer, producción de Matthew Perniciaro y Michael Sherman de Bow and Arrow En-



Native Son

tertainment, dirección de Rashid Johnson y guion de Suzan-Lori Parks.

Viacom lanza nuevos centros de producción

Viacom International Studios (VIS) anunció la apertura de nuevas oficinas y centros de producción en Madrid y Manchester, como parte de un proceso de crecimiento de su capacidad de producción internacional en inglés y en español.

VIS sigue expandiendo su huella de desarrollo, producción y distribución internacional tras su exitoso lanzamiento en Latinoamérica el año pasado. Bajo el liderazgo de **Federico Cuervo**, **VIS Américas**



se ha establecido muy rápidamente como un desarrollador, productor y distribuidor líder de contenido latino, con más de 900 horas de dramas, comedias, realities y acción en vivo para todas las edades, las cuales se originan en catorce centros de producción en todo el continente y están disponibles para su preventa o coproducción en 2019.

Con miras a replicar este éxito en otros territorios, **Jill Offman** asume a partir de

ahora la supervisión de la gerencia de **Elephant House Studios**, la casa productora de Viacom en Londres, que está siendo rebautizada como **Viacom International Studios UK**.

Al mismo tiempo, VIS UK abrirá una nueva oficina de producción en Manchester para apoyar y asegurar comisiones en inglés de terceros emisores y distribuidores en el Reino Unido, además del gran volumen de contenido que ya produce localmente para **Channel 5** y los canales de televisión paga de Viacom.

Scientific Satellite
> Marca que se distingue en tecnología digital <

MÁS DE 20 AÑOS A TU
SERVICIO BRINDANDOTE
LO ÚLTIMO EN TECNOLOGÍA



SOLUCIONES FTTX



EQUIPOS DE MEDICION Y LIMPIEZA



SOLUCIONES PARA INTERNET Y TV DIGITAL

Innovación,
calidad, solidez y
los mejores precios



+1 954 349 1755 SCIENTIFICSATELLITE.OFICIAL +51 949482738 436-7500 / 436-7200

SALES@SCIENTIFICSATELLITE.NET VENTAS@SCIENTIFICSATELLITE.NET

WWW.SCIENTIFICSATELLITE.NET

ARGENTINA

Fox Sports Premium y TNT Sports presentan el esquema de televisación de la Copa Superliga YPF Agro 2019

Se disputará del 12 de abril al 2 de junio

FOX Sports Premium y TNT Sports presentan el formato de transmisión **Copa Superliga YPF Agro 2019** que se disputará del 12 de abril al 2 de junio entre los 26 equipos que participaron de la **Superliga Quilmes Clásica**.

Ambas señales del pack fútbol se repartirán los partidos de las diferentes instancias de manera equitativa, continuando con el actual esquema de la **Superliga Quilmes Clásica**, mientras que la final irá por doble pantalla.

Para esta competencia, **FOX Sports Premium** y **TNT Sports** contarán con la mejor cobertura de cámaras, además de entrevistas exclusivas pre y post partido con los protagonistas de los encuentros.

FOX Sports Premium ofrecerá en cada jornada una cobertura completa con un equipo de profesionales encabezado por **Sebastián Vignolo** y **Diego Latorre**. A su vez, los cotejos también podrán verse a través de la APP con estadísticas en vivo y la posibilidad de retroceder y luego avanzar el partido, el cual queda almacenado en la plataforma durante dos días para poder revivirlo.

TNT Sports, por su parte, tendrá extensa cobertura diaria con profesionales como **Hernán Castillo**, **Hernán Feler**, **Martín Costa**, **Nicolás Distasio** y **Román Iutch**, en tanto que el relato y comentarios de los partidos estarán a cargo de **Pablo Giral** y **Matías Martín**. Como es habitual, todos los



Sebastian Vignolo y Diego Latorre



Equipo periodismo TNT Sports

encuentros podrán verse complementariamente en *live streaming* a través de la APP y plataforma digital **TNTSportsIa.com**.

Estructura

En esta copa de eliminación directa participarán los 26 clubes de Primera División, incluso los cuatro que descenderán al final del actual torneo. Los equipos que ocupen los seis primeros puestos de la tabla final de la **Superliga 2018/2019** comenzarán directamente en la fase de octavos (a falta de dos fechas, **Racing**, **Defensa y Justicia**, **Boca** y **River** son los cuatro primeros confirmados). El resto de los participantes, en tanto, tendrán que afrontar la primera ronda clasificatoria.

Con un total de 49 partidos, la copa se organiza de la siguiente manera: la primera ronda se jugará a partir del 12 de abril; octavos y cuartos de final irán del 26 de abril al 16 de mayo, y las semifinales,

del 18 al 26 de mayo. Todas estas instancias se jugarán a ida y vuelta.

La final se disputará a partido único el **domingo 2 de junio**, en cancha neutral. En caso de empate habrá alargue y luego penales. El campeón de la **Copa Superliga YPF Agro** obtendrá un cupo para la **Copa Conmebol Libertadores**, en tanto que el subcampeón participará de la **Copa Conmebol Sudamericana**.

Presentación oficial

Con la conducción de las periodistas **Ángela Lerena** y **Alina Moine**, y a través de la palabra de Mariano Elizondo, Presidente de la **Superliga Argentina de Fútbol (SAF)**, el **martes 26 de marzo** se presentó oficialmente la **Copa Superliga YPF Agro**, nueva competencia organizada por esta institución. **TNT Sports** y **FOX Sports Premium**, señales exclusivas del pack fútbol, serán las encargadas de televisar en vivo el torneo.



@BestCableSports

Canal exclusivo de



best cable SPORTS

TE ACERCAMOS AL DEPORTE

Omar Ruiz de Somocurcio & Raul Romero

Sandra Centurion, Maicol Vasquez & Silvio Valencia

Omar Ruiz de Somocurcio

Sandra Centurion & Alex Bernal

Alex Bernal & Oscar Carrillos

Miguel Gutiérrez

Carlos de la Torre & Alex Bernal

Silvio Valencia & Carlos de la Torre

Oscar Carrillos

Omar Ruiz de Somocurcio

Miguel Gutiérrez

Comentarios, entrevistas, polémica y lo mejor del deporte nacional e internacional solo lo tendrás en **Best Cable Sports**

@BestCablePeru @BestCablePeruOficial www.bestcableperu.com.pe

Artear realizó su UpFront publicitario 2019

Artear realizó en Buenos Aires su UpFront anual para presentar a la industria publicitaria del país las novedades televisivas, sus contenidos audiovisuales para todas sus plataformas y su propuesta comercial para este año.

Ante una concurrencia de 400 ejecutivos de empresas anunciantes y agencias de

Argentina, Artear anunció sus novedades de programación y las producciones digitales desarrolladas especialmente para todas sus plataformas (eltrece, TN, Ciudad Magazine, Cucinare, Quiero música en mi idioma, Canal 4, Volver y América Sport).

En el evento, que contó con la conducción de **Mariana Fabbiani**, se generaron seis espacios interactivos correspondientes a



Daniel Zanardi



Carlos De Elia



Adrián Suar



Héctor Albani



las principales señales de Artear, donde los asistentes pudieron vivir una experiencia televisiva y digital única.

Daniel Zanardi, gerente general de la compañía, dio la bienvenida

a los invitados: puntualizó cómo Artear se transforma continuamente frente a los desafíos de la industria, generando productos específicos para cada una de sus plataformas, tanto televisivas como digitales, además de innovadores desarrollos de calidad con inversión para acercar la solución de comunicación 360 que buscan las marcas.

Luego, **Carlos De Elía**, director de Noticias de Artear, se refirió al liderazgo que mantienen **eltrece** y **TN** en el área informativa y que tiene su correlato en el mundo digital, consolidándose también en cada plataforma en la que están presentes. Además, anunció el lanzamiento de la nueva radio **Boom.Live**.

Por su parte, **Adrián Suar**, director de

programación de **eltrece**, dio a conocer la programación 2019, haciendo hincapié en la recientemente estrenada ficción de época Argentina, tierra de amor y venganza, producida por Pol-ka, que comenzó con excelente repercusión y resultados.

Destacó también el regreso de *Showmatch* en un año especial, ya que el programa celebra sus tres décadas en la televisión argentina. Remarcó el trabajo conjunto con el área digital, mediante la generación de contenido específico y segmentado para cada plataforma, de manera de potenciar y ampliar el alcance.

El cierre de las exposiciones estuvo a cargo de **Héctor Albani**, gerente comercial de Artear, quien destacó el liderazgo de la compañía en el universo de audiencias de la Argentina, poniendo especial énfasis en la posibilidad que tienen los anunciantes y agencias de promocionar en el variado portafolio que compone la red comercial de Artear.



El equipo comercial completo de Artear

Atreseries estrenó *Lado a Lado*

Atreseries estrenó en abril *Lado a Lado*, la serie de **Globo** dirigida y producida por **Vinicius Coimbra** ganadora de un Emmy Internacional a mejor telenovela.

Escrita por **Joiao Ximenes Braga**, *Lado a Lado* se centra en la historia de dos mujeres, Isabel (**Camila Pitanga**), hija de ex esclavos, y Laura (**Marijorie Estiano**), joven rica de Río de Janeiro, que comparten un mismo ideal: la conquista de la libertad de las mujeres en la sociedad de princi-

pios del siglo XX. El dolor y la angustia las unirán en una historia marcada por grandes transformaciones políticas y sociales.

Lado a Lado conquistó a los brasileños llegando a cerca de 28 millones de personas diarios, según datos de Ibope. También en Portugal fue uno de los programas más vistos de la TV paga en el país. Desde el miércoles 3 de abril, se emite en **Atreseries**, de lunes a viernes, fruto del acuerdo alcanzado por **Atresmedia** con el grupo brasileño **Globo**.



Lado a Lado

Contacto | networks@multimedios.com



Programas en vivo para cada integrante de la familia, presentados por los conductores más queridos y los invitados más populares.

ENTRETENIMIENTO
PARA TODA LA FAMILIA



HISTORIA
EN TIEMPO REAL

Coberturas
Especiales

24 horas.



(TELÉRITMO)

TUS ARTISTAS
FAVORITOS

Para los seguidores exigentes de la música regional mexicana.

Entrevistas, eventos exclusivos y los videos más actuales de tus artistas favoritos.



Frida Media Group viene a cubrir lo que los operadores necesitan

Frida Media llega al mercado de la TV paga, IPTV y OTT como una alternativa de representación de señales en Sudamérica que faltaba en el mercado. En dos meses, generó más de 50 acuerdos en diferentes países.

Lo hace con gente muy querida, reconocida en el medio como **Diego Torregrosa** y **Marcelo Bresca**. Con grandes socios estratégicos del lado de las señales, Frida busca atender a los operadores de manera personalizada y dedicada, buscando una solución a los problemas de falta de espacio, costos altos y avance del OTT.

Socios estratégicos

Entre los socios estratégicos están **Artear** para trabajar sus señales en Perú y Ecuador que ya empezó a funcionar con buenos acuerdos. Aparece todo el grupo francés **ThemaTV** que destaca con buenas perspectivas al **Kanal D**, y también **Mezzo Live** y **Trace Sports Stars** para Ecuador, Perú, Bolivia y Chile. El resto de los países Cono Sur los tiene **SGDG** de **Sabrina Capurro**, con quien se trabaja en forma coordinada para el lanzamiento y crecimiento de la señal en la región.

También representa **DHE** para Bolivia, Ecuador y Chile, además de apoyar las ope-

raciones en todo el Cono Sur.

Jornadas Internacionales

Bresca y Torregrosa presentaron Frida al mercado en estas Jornadas Internacionales, donde comunicaron nuevos acuerdos, como el de **Blue Ant** para la

distribución de **Love Nature** y **ZooMoo** en Sudamérica. Además, acaban obtener la comercialización del canal deportivo **PX Sports** para Bolivia, Perú y Ecuador.

‘Con estos últimos acuerdos que hemos alcanzado, estamos convencidos de que tendremos uno de los paquetes de señales y de contenidos no lineales más atractivos de la industria, con telenovelas, cine y series, documentales, infantiles, deportivos, musicales y del mejor contenido de la televisión argentina’, afirmó Marcelo Bresca.



Diego Torregrosa y Marcelo Bresca, de Frida Media; con Henri Okumura y Jorge Vargas, de Econocable; Mauro Zamora, de Telecable Paita, de Perú; y Marlon Granda



50 acuerdos en dos meses

En este panorama, vale destacar especialmente que en dos meses de operación realizaron más de 50 acuerdos en el mercado. Los más destacados, **DHE** entró en **Mundo Pacífico**, **TV Cables de Chile** y el próximo lanzamiento de **Telefónica** en Argentina. **Kanal D** parte en **Mundo Pacífico** el 1 de septiembre, al igual que en **Comteco** y **Cotel** de Bolivia. En Perú, **La Unión de Compras del Perú** ya incluyó **Kanal D** y **Artear** con sus señales. En Ecuador ya se hacen gestiones con la cámara independiente **ASOCOPE** y pronto se va a hacer un viaje a ese mercado.

SGDG: Gran experiencia de Móbido con DirecTV

Lanzamiento de Kanal D en Nuevo Siglo Uruguay

SGDG de **Sabrina Capurro** tuvo muy buena presencia en Chile Media Show, donde apoyó todas sus representaciones y en particular la de **Móbido** de México, que tuvo muy buena respuesta con su propuesta en **DirectTV** Cono Sur, que tiene muchísimos seguidores de las distintas plataformas como el propio festival de Cine en Guadalajara y Halloween. La prueba era hasta el 11 de noviembre y se extendió al 30, y en Argentina y Uruguay se abrió a todos los suscriptores, no sólo a los que se comunicaran por SMS.



Junto con eso, es importante el lanzamiento de **Kanal D** en Montevideo con **Nuevo Siglo**, siguiendo la tendencia del lanzamiento en **Telefónica** y **Claro** en Argentina. Lo bueno, remarcó Capurro, es que hay señales nuevas de nicho que funciona muy bien.

En Chile el objetivo fue reforzar el trabajo de todo el año y reunirse con más socios de **TV Cables de Chile**, que es gente más difícil de ver habitualmente. Están lanzando **Clan** y **Star** en varias de sus localidades y sumando plazas, así que era importante.



En Chile Media Show, Sabrina y Mariana Capurro con Xavier Alvarado, de Inti Networks

El siguiente paso fue Natpe, muy útil para los operadores grandes.

La única plataforma de series, películas y cursos **ONLINE** enfocados en bienestar, sustentabilidad, sanación y sabiduría ancestral.



CUANDO QUIERAS Y DONDE QUIERAS



Explora el camino hacia tu despertar
www.intiplay.com



AZ TV de Paga suma señal infantil y distribución de contenidos

AZ TV de Paga presentó en Andina Link su nueva propuesta para cableoperadores y plataformas OTT que incluye una quinta señal con programación infantil animada, y la incorporación de un catálogo de contenidos a su oferta.

Jorge Gutiérrez, director de ventas internacionales en AZ TV de Paga, dijo: 'Nuestro portafolio de señales crece; acabamos de incorporar canal FunBox, un canal infantil (3 a 11 años). Es una propuesta que cumplió con todos los requerimientos de Azteca para integrarse a nuestro portafolio. No de nuestra propiedad pero lo incorporamos en una alianza estratégica donde Azteca tiene su representación exclusiva para toda la región'.

'Creíamos que un canal de niños iba a complementar nuestra oferta para la familia latina, y FunBox cumplió 100% con las expectativas del grupo. Es un producto muy cuidado, con muchos valores, educativo, de entretenimiento sano y divertido. Transmite caricaturas en toda su programación y los fines de semana, películas familiares', agregó.



Contenidos

La segunda novedad es que, además de la oferta de canales lineales, AZ ahora incorporó la venta de contenidos. 'Azteca es un gran generador de contenido. Traemos películas mexicanas, telenovelas, unitarios, series, deportes, para que los clientes robustezcan su oferta en OTT y de canales propios locales, en el caso de algunos cableoperadores', destacó Jorge Gutiérrez.

Explicó que AZ Content, el ala a cargo de la venta de contenidos, continuará como siempre con su función atendiendo a los clientes tradicionales, mientras que su área atenderá a los operadores, OTT y demás empresas de TV paga interesadas en adquisiciones de este tipo. 'Este año, Patricia Jasín (VP de TV Azteca Internacional) nos pidió que atendiéramos al grupo de cableoperadores que no habíamos tocado. Creo que fue una idea

extraordinaria porque es un mercado que está creciendo y cambiando'.

'Hay muy buena aceptación. Los clientes ven con buenos ojos todo el contenido que tenemos, porque además lo anexamos a una dinámica de negocio como veníamos trabajando, con las condiciones de siempre: mucha flexibilidad, disponibilidad y aterrizado a los precios locales'.

Presencia regional

'En Colombia es un año en el que celebramos con nuestro representante en la región, Signal, que cumple 20 años en la industria. Sabemos que Azteca es una parte importante de su propuesta y seguimos dándoles nuestro voto de confianza y creciendo con ellos', afirmó Gutiérrez.

Dijo que en ese país las señales de Azteca cuentan con una gran distribución. 'Estamos fuertemente con AZ Mundo y entrando AZ Corazón; son los dos canales con los que tenemos mayor distribución aquí. Está entrando también AZ Cinema con algunas operaciones y muchos clientes ya tienen el portafolio completo'.

'Acabamos de cerrar un acuerdo de distribución del portafolio completo con Telefónica México. Estamos muy contentos de llevar este acuerdo, es un player muy importante en el país, es una operación totalmente nueva. Va a entrar con los canales de aire y los temáticos.

También estamos en negociaciones con Amazon para la plataforma Prime primero en México, y de ahí se desprenderán algunas otras operaciones a futuro'.

'Seguimos con las operaciones grandes, conquistando más territorios con Tigo, entrando con Claro que tenemos planes para distribuir AZ Click en Argentina, en



El equipo de Azteca y Signal en Andina Link



Jorge Gutiérrez

fin, creciendo con los operadores tradicionales', completó.

Estrategia comercial

'Seguimos participando en todas las ferias. Traemos una estrategia particular para hacer correrías y visitas directas en todas las localidades. Así lo vamos a hacer en Centroamérica, en el Caribe, en la región andina y en el Cono Sur, etc. Es una estrategia que nos ha dejado muy buenas ventas y distribución, y que nos permite estar cerca del cliente. Eso lo vamos a mantener en este 2019'.

'Andina link siempre es una feria muy concurrida. El arranque fue muy concurrido, y siguió una agenda completa con visitas, buenas ventas. Las expectativas eran altas no sólo fuimos a renovar contratos con muchos de los clientes sino a cerrar operaciones nuevas, incluso ya con la modalidad de venta de contenidos. Hay muchos clientes interesados en tener el portafolio completo de canales lineales con un paquete de contenidos para robustecer su oferta en su plataforma y en su operación local', concluyó.

Contrata el **paquete de señales** más **variado** del mercado

Entertainment

Series infantiles

tve

clan

Series españolas

star tve HD

24h

rtve

Más información
931354384
p.uribe@ebrands.pe

Signal TV: 20 años junto a los cableoperadores de la región

Fuerte portafolio de señales y contenido de calidad

El 28 de abril, **Signal TV** celebra sus 20 años en el mercado de la TV paga de Latinoamérica. La empresa se lanzó en aquellos tiempos como distribuidora de señales para la región andina, y hoy se ha consolidado en esta industria, acompañando a los cableoperadores en su evolución y siendo testigo de los profundos cambios que ha atravesado la industria desde 1999 hasta hoy.

Liderada por **Hortensia Espitaletta**, la empresa se enorgullece de su presente y se abre a un futuro que incluirá, además de las señales más valoradas, un catálogo de contenidos para TV paga, TV abierta y OTT, y la venta de publicidad, que ya es una realidad en su oferta de servicios.

‘Ha sido increíble permanecer en esta industria tan cambiante. Hemos visto los progresos durante todos estos años; cambios de tecnología y avances en la industria. Siempre llegamos con un servicio de calidad, la gente nos busca para que sigamos representando señales en la región’, expresó Espitaletta.

Uno de las grandes dificultades que enfrentan hoy los distribuidores de señales en la región, es la saturación de programación en las grillas de los cableoperadores. ‘Antes era más fácil vender la programación porque la gente buscaba contenido de calidad y siempre había espacio en una parrilla con un abanico de posibilidades. Ahora se dificulta el tema de los espacios; hay que innovar y mantener los clientes que ya están, y eso lo hacemos con contenido de muy buena calidad y una atención diferencial’.

La ejecutiva afirmó que en Signal trabajan en continuo contacto con cada cliente, en relación con sus estados de cuenta y buscando mantener una cartera actualizada y óptima a través de diferentes medios de comunicación. ‘El objetivo es mantener

una relación comercial en niveles de confianza y cumplimiento con los deberes y derechos de cada parte’.

Servicio al cliente

Signal TV se caracteriza por la excelente relación con los operadores. ‘Nos conocen muy bien’, remarcó Hortensia. ‘Les damos un servicio de calidad, los ayudamos en lo que necesiten, estamos pendientes del servicio al cliente’.

‘Los valores que tratamos de fomentar y mantener desde la empresa tienen que ver con la lealtad, el servicio, el compromiso y el cumplimiento. Nuestra infraestructura permite tener una propuesta versátil y confiable en este mercado variable y altamente competitivo’.

‘Somos seis personas trabajando en este equipo. Tenemos una muy buena relación con los clientes y viajamos al interior de los países en los que representamos señales. Ahí marcamos la diferencia, con las correrías. Los cableoperadores más pequeños agradecen que los visitemos’, explicó

Las correrías tienen lugar en Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia. ‘Estamos empezando a expandirnos en otros territorios como Chile, Centroamérica y el Caribe, pero el foco principal es región andina’, agregó.

El portafolio de Signal TV está integrado por las cuatro señales de **AZ TV de Paga** (AZ Mundo, AZ Corazón, AZ Click y AZ Cinema) que actualmente está incorporando una más, Funbox, todo para la región andina, para la que también trabaja con **XTime** y **CineClick**. El paquete de Global Media lo tiene para Colombia y Ecuador, al igual que **Cinema+**. Trabaja con **Zee Mundo** para Colombia y Centroamérica, y este año incorporó el canal de deportes extremos **PX Sports** para Colombia y Centroamérica. Además, acaba de anunciar la distribución de **Kanal D Drama**, un producto creado por Thema (Canal+ Group) en alianza



Jorge Gutiérrez de TV Azteca y Hortensia Espitaletta

con Kanal D International, uno de los más grandes productores de dramas turcos a nivel mundial.

Nuevos servicios

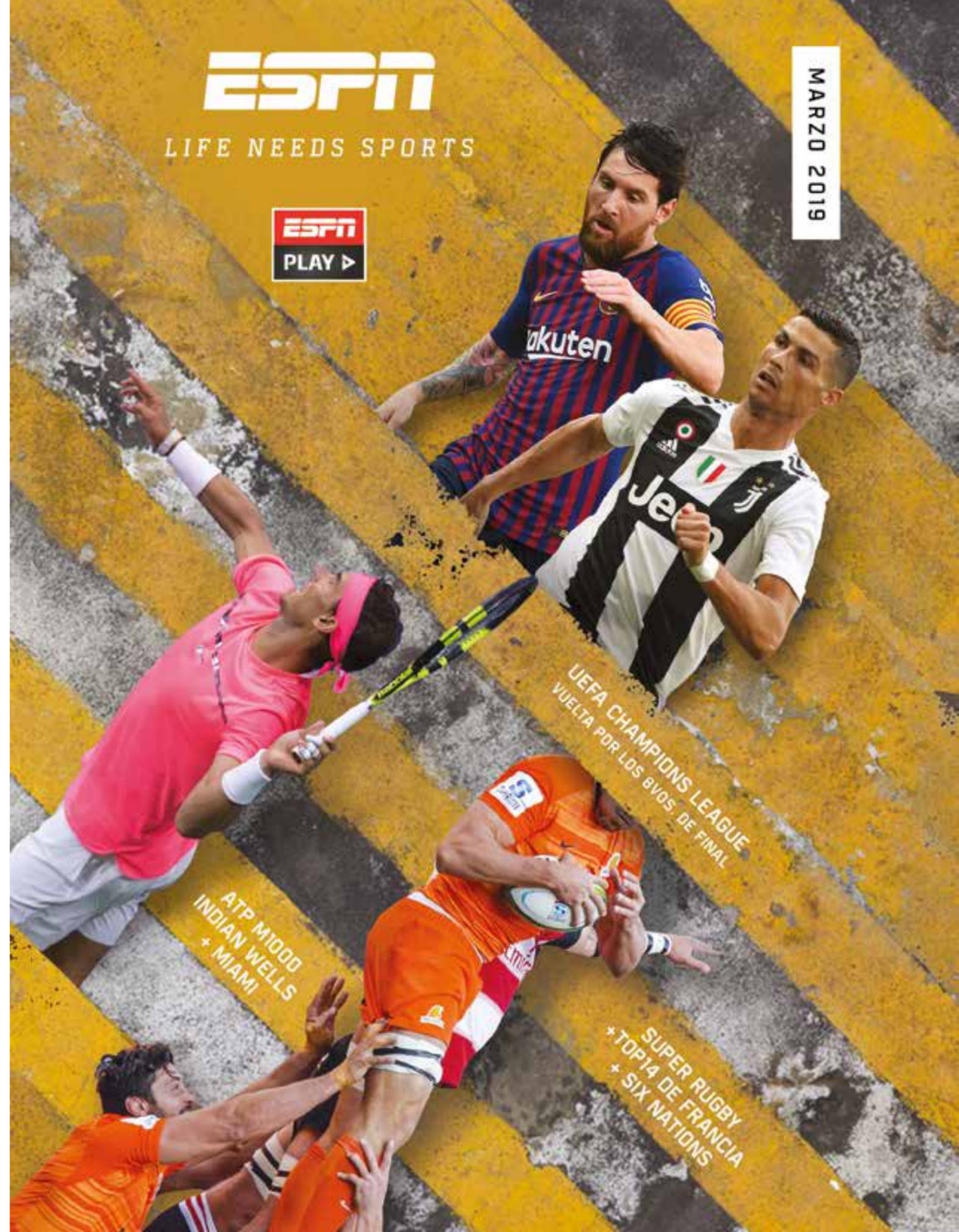
‘Vamos a empezar a fortalecer la parte de venta publicitaria. Tenemos la opción de vender pauta en los cuatro canales panregionales de Azteca, y estamos iniciando relaciones con las agencias, buscando clientes directos que quieran pautar en los canales. Nos enfocamos en clientes que sean colombianos con ambición de exportar, en principio a México’, explicó Hortensia Espitaletta.

Además, ya está incursionando en la venta de contenidos para que los cableoperadores puedan incluirlo en sus canales propios, plataformas OTT y también en los canales abiertos.

El mercado comunitario

Signal TV ha contribuido y trabajado de cerca con el mercado comunitario de Colombia. ‘Hemos tenido una gran experiencia con ellos. Hemos fomentado la formalización y la compra de contenido de calidad. El trabajo ha sido muy grande en un mercado que ha ido cambiando’, señaló.

Y completó: ‘Queda todavía un gran porcentaje de operadores comunitarios, a los que les ofrecemos contenidos de calidad para sus señales. Siempre apostamos a que inviertan y empiecen a formalizarse’.



MARZO 2019

ESPN

LIFE NEEDS SPORTS



UEFA CHAMPIONS LEAGUE
VUELTA POR LOS OJOS DE FINAL

ATP M1000
INDIAN WELLS
+ MIAMI

SUPER RUGBY
+ TOP14 DE FRANCIA
+ SIX NATIONS

Global Media: Producciones internacionales en 4K

Juan Gonzalo Ángel Restrepo, CEO & Presidente de Global Media, destacó el balance positivo del último año en la distribución y consolidación de su portafolio de señales en Latinoamérica, sobre todo en Centroamérica y la región andina.

‘Como productores de contenido, creamos una estructura y un portafolio para la venta de esta prometedora unidad de negocios e incorporamos producciones realizadas en 4K desde diferentes países como Brasil, España

y Israel. Además, el año pasado hicimos importantes negociaciones de venta de contenido en algunos países, especialmente de Europa’, remarcó el ejecutivo.

Detalló que la expansión de sus señales se ha dado en todos los mercados. Hoy cuenta con 1100 contratos con operadores de TV paga en 17 países y llega a 17 millones de hogares. ‘Sólo en Colombia, tenemos contrato con 480 empresas de televisión por cable y cerca de 4,5 millones de suscriptores’, agregó.

Sobre los operadores en Colombia, Restrepo dijo: ‘Creo que algunos van bien, pues se están concentrando en ofrecer servicios de banda ancha en zonas donde no lo hay y se están convirtiendo en pequeñas empresas eficientes y rentables. La televisión comunitaria no tiene mucho futuro comercial por lo que deben ofrecer el negocio de Internet’.

‘Con las nuevas realizaciones en 4K y la pisa satelital que tenemos, se generan nuevas oportunidades de negocio tanto para la TV lineal



Juan Gonzalo Ángel Restrepo



como para las diferentes plataformas. Este año, TV Agro cumple 15 años de estar al aire y queremos celebrarlo entregando a nuestros televidentes un contenido de impacto con realizaciones desde Indonesia, Singapur y Brasil en el primer trimestre del año y seguiremos con producciones desde Chile, México, Costa Rica, Ecuador, Brasil, Italia, Francia y Colombia’, concluyó.



Piedad Martínez, de Global, con Carlos Ruiz y Jackeline Palacio, de Cinco

Cablematic
CABLE PREPARATION TOOLS
A RIPLEY® BRAND

Solo agregue el cable.

- ✓ Rápido
- ✓ Seguro
- ✓ Confiable

C.A.T.A.S

La calidad de nuestras herramientas hacen que los que las utilizan en conexiones de fibra o eléctricas, lo hacen de la forma más segura y confiable.

Visitar www.ripley-tools.com o llamar 1-800-528-8665

RIPLEY



LO MEJOR
DEL DEPORTE
ESTÁ EN
TyC SPORTS

Hace 25 años somos el canal N°1 del deporte argentino

Porque llegamos a millones de hogares de Argentina y el resto de América con la transmisión de los principales eventos deportivos. Porque tenemos una programación única con más de 15 horas diarias en vivo. Porque somos líderes en la producción de contenidos multiplataforma y en la creación de productos de actualidad y entretenimiento digital. Porque entendemos mejor que nadie la pasión, la emoción y el color del fútbol argentino.

TyC Sports play

TyC Sports.com

TyC Sports

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, Gerente Comercial | 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



Multimedios lanza TV abierta en Guadalajara

Alberto Domínguez, de Multimedios Televisión estuvo en Natpe Miami, mientras avanza en el proceso de consolidación del grupo como un nuevo gran jugador de TV abierta en México.

Esto tras el lanzamiento en Ciudad de México y en febrero en Guadalajara, lo que le permitió llegar a más de 18 ciudades como operador abierto y llegando a más de la mitad de los habitantes de la república. A nivel de programación, cuenta con los partidos justamente



de las Chivas de Guadalajara para Monterrey, Guadalajara, CDMX y otras ciudades.

Mientras tanto, en materia de TV paga sigue creciendo en Latinoamérica y en Estados Unidos, donde llega a 15 millones de hogares tras lanzar con Dish en ese mercado.

A nivel de producción, también empieza a hacerlo a nivel local en sus canales de Costa Rica, con lo cual siguen tomando fuerza como jugador regional en un proceso que tiene mucha proyección.



Alberto Domínguez

EWTN inauguró nuevos estudios en Lima

La agenda completa del Papa en Latinoamérica

EWTN se ha convertido en cadena religiosa de televisión por cable más grande del mundo, con una programación ininterrumpida las 24 horas del día, siete días a la semana, y con un alcance que sobrepasa los 85 millones de hogares en 110 países y 16 territorios, incluyendo Latinoamérica.

La cadena estuvo en Andina Link Cartagena, representada por Amparo Pérez, gerente de mercadeo internacional para Colombia, Ecuador, Panamá y Venezuela. 'En el último año nos hemos destacado por la amplísima cobertura de los viajes del Papa. Hemos cubierto más de 250 horas de eventos y tenemos su agenda completa', destacó.

La señal está dando un fuerte foco a las noticias del Vaticano. Para eso, se vale de su agencia de noticias propia ubicada en Roma, así como a los nuevos estudios en Polonia y los recientemente inaugurados estudios de Lima, Perú, con equipamiento innovador. 'Contamos también con corresponsales en muchos lugares', señaló.

Además, la app EWTN Everywhere con contenido en vivo está creciendo con contenido en vivo y bajo demanda accesible desde cualquier dispositivo y en cualquier lugar del mundo. En sus



Amparo Pérez, de EWTN, con Agustín Becerra, de TVN Norte, y su esposa

contenidos, incluye noticias católicas, programas, lanzamientos, novedades del mundo católico, podcasts y la posibilidad de suscripción a newsletter.

En cuanto a la distribución, Amparo destacó varias negociaciones en Andina Link, sobre todo con un operador de seis cabeceras que busca incorporar la señal en Colombia. 'También hemos cerrado con nuevos operadores en Panamá y República Dominicana', remarcó. 'Cuando cableoperadores expanden su campo, quieren tener a EWTN primero para transmitir la señal'.

Finalmente, confirmó su participación en la Cumbre APTC de Lima, Expo ComuTV de Colombia, ConvergenciaShow de México, Asotic y Andina Link Costa Rica.

María Visión Italia tiene sede en Asís



Shandy Ramírez, Carlos López y Johanna Lersundy de MaríaVisión

En el marco de Andina Link, María Visión presentó la nueva radio Box Dei, mientras sigue desarrollando con Carlos López una labor completa que incluyó una alianza con la Sede Episcopal Colombiana para generar más contenido local.

La novedad más interesante es que cambió la sede de María Visión Italia a la ciudad de Asís, cuna de San Francisco, que es fuente de peregrinación y una gran ciudad anclada en el tiempo.

'Nuestras señales tienen presencia en más de 20 países de América, Centro de Europa y Norte de África, con un alcance mayor a 21 millones de hogares', concluyó López.



JUEGA LIMPIO EN TODAS LAS PANTALLAS

Cada vez somos más los que luchamos contra la piratería. Los contenidos que bajas en sitios no autorizados destruyen a tu equipo favorito, no cometas falta en tu propia cancha.

PIRATERIA CERO

FOX FX FOX111 FOX4 FOX5 FOX6 FOX7 FOX8 FOX9 FOX10 FOX11 FOX12 FOX13 FOX14 FOX15 FOX16 FOX17 FOX18 FOX19 FOX20 FOX21 FOX22 FOX23 FOX24 FOX25 FOX26 FOX27 FOX28 FOX29 FOX30 FOX31 FOX32 FOX33 FOX34 FOX35 FOX36 FOX37 FOX38 FOX39 FOX40 FOX41 FOX42 FOX43 FOX44 FOX45 FOX46 FOX47 FOX48 FOX49 FOX50 FOX51 FOX52 FOX53 FOX54 FOX55 FOX56 FOX57 FOX58 FOX59 FOX60 FOX61 FOX62 FOX63 FOX64 FOX65 FOX66 FOX67 FOX68 FOX69 FOX70 FOX71 FOX72 FOX73 FOX74 FOX75 FOX76 FOX77 FOX78 FOX79 FOX80 FOX81 FOX82 FOX83 FOX84 FOX85 FOX86 FOX87 FOX88 FOX89 FOX90 FOX91 FOX92 FOX93 FOX94 FOX95 FOX96 FOX97 FOX98 FOX99 FOX100

www.pirateriacero.com

FOX NETWORKS GROUP Latin America

Total Media representará las señales de Televisa Networks

La nueva empresa se lanzó en Andina Link

Con un cóctel en la Ciudad Amurallada de Cartagena y en el marco de Andina Link, se presentó oficialmente en la industria de TV paga, **Total Media**, la nueva empresa de representación de señales de **Roberto Argueta** e hijos, que se lanza con todo el portafolio de señales de **Televisa Networks**.



Roberto Argueta, junto a sus hijos, en el lanzamiento de Total Media



Saul y Eddy Argueta, junto a Daniel Picasso y Juan Carlos Argüelles, de Televisa Networks



Javier y Jorge Rojas, de Antena La Estrella, con Sergio Restrepo y Fabio Fernández, de Cablemás, y Claudia Ariza, de Total Media

El equipo ejecutivo está integrado por **Alejandro López**, como director de ventas para afiliados; **Claudia Ariza**, como gerente administrativa y de finanzas, y **Viviana Gomez** en la gestión comercial. La empresa sale al mercado con las 13 señales de Televisa

para Colombia, Paraguay y Bolivia.

Sus oficinas están ubicadas en Bogotá, ya que según destacó Alejandro López, Colombia es uno de los principales mercados de la región y hay una oportunidad para incrementar la distribución de las señales de Televisa.

Kanal D Drama: Gran comienzo en Latinoamérica

Kanal D Drama se presentó oficialmente en Natpe Miami 2018 con la alianza entre el grupo turco con Thema, y se lanzó el 1 de octubre para los operadores de la región.

Luis Fonseca, nuevo director de ventas de **Thema America**, hizo el primer balance destacando la gran receptividad que ha tenido hasta ahora y con acuerdos importantes en varios países como Uruguay, Chile, Bolivia, Ecuador, Perú y Panamá.

Ya está disponible en más de 50 operadores y, mientras tanto, sigue en conversaciones con los principales players de la región que podrían llegar a acuerdos en corto tiempo. Ya cuenta con todos los derechos de streaming, catch-up y VOD, así que no hay ninguna limitante.

Lo importante es que está comprobado que los dramas turcos funcionan en Latinoamérica, y que tienen una señal de 24 horas por primera vez. Kanal D

Drama tiene aliados como **Sabrina Capurro** para Argentina, Uruguay y Paraguay, y **Frida Media** apoyando en Chile, Bolivia, Perú y Ecuador.

Dijo Fonseca: 'Es un lindo equipo, nos conocemos y tenemos una presencia local fuerte'. Está ahora al a búsqueda de nuevos partners para Colombia y Centroamérica para terminar la estructura de ventas, mientras a México en principio lo manejaría él directamente.

En Ciudad de México tiene una oficina donde está parte del equipo de programación e ingenieros. Tiene allí más de seis personas y está contratando para la parte técnica y de operaciones en la región. También allí está el área de marketing que lidera **Francheska Sánchez**, dedicada a apoyar al 100% de los lanzamientos con los operadores. Incluye planes de medios 360° y por parte del canal



Luis Fonseca y Francheska Sánchez

enfocado en redes para el público latino aficionado a las series turcas.

Además, Thema tiene una propuesta muy amplia para el mercado hispano de Estados Unidos, con canales mexicanos de gran valor por ser abiertos en su país como **Canal 22**, **Canal 11** y **Latin America Sports**. Para Latinoamérica también tienen al **Canal Mezzo** con repertorio de ópera, jazz y ballet y **Euronews** para algunos países como canal de noticias internacional.

KUZEY GUNEY

LAS CHICAS DEL SOL

¿QUÉ CULPA TIENE FATMAGUL?

KANAL D DRAMA

ATRÉVETE A VIVIRLO

HULYA

DULCE VENGANZA

Distribuido por **THEMA**
A CANAL+ GROUP COMPANY

Ricardo Deben: Estrategia de continuidad en AMC

Tras la gran gestión de Eduardo Zulueta

Ricardo Deben, nuevo EVP y Director General de la división Latinoamérica en AMC Networks, estuvo en Natpe Miami a dos meses de haber asumido su nueva posición, donde sustituirá a Eduardo Zulueta, cuya promoción dentro del grupo indica el éxito de su gestión, gestión que Deben buscará continuar en la misma línea.

Se trata de realizar un trabajo en equipo con el operador, seguir apostando a la producción de calidad y original. También está mejorando tecnológicamente como en elgourmet que ya produce en 4K.

Otro objetivo consiste en fomentar el enganche emocional con sus marcas, destacando experiencias, diferentes, concursos como con Fear The Walking Dead y con el desarrollo de producciones locales.



Esto también se dará para sus señales líderes de segmento como lo son Film & Arts y elgourmet, que cuenta con el 90% de su producción original y en español.

AMC Networks seguirá potenciando la misma tendencia con nuevos contenidos no lineales y de TV Everywhere, con casos de éxito como The Terror, disponible en la plataforma de TV Everywhere Flow de Argentina, donde estuvo Top 5 de 100 programas, y Maestros del Asado con total nexos emocionales con la audiencia.

Además, adelantó el estreno de las nuevas temporadas de todos los éxitos del grupo como Fear the Walking Dead, The Terror e Into The Badlands, y grandes eventos en vivo como la entrega de los Tony Awards por Film & Arts.

Ricardo Deben ya había hecho un tour por la región donde visitó a la mayoría



Ricardo Deben

de los clientes más relevantes, pero en Natpe volvió a conversar con todos. 'Creo que hay consenso en que la TV lineal no está muerta ni se va a morir. La apuesta es trabajar en equipo para que la TV lineal se vuelva a valorar. No dejamos de mirar las tendencias y al nuevo consumidor digital, pero siempre haremos todo de la mano del operador', remarcó.

Bethel TV: Contenido a todo el mundo en cinco satélites

Ahora sube su señal en HD con Intelsat 21

Bethel TV es la cadena con mayor proyección y difusión de contenidos cristianos de habla hispana en todo el mundo. En sus 20 años, se ha posicionado a la vanguardia tecnológica, distribuyendo su contenido las 24 horas del día, a través de sus cinco satélites, alrededor del mundo y en alta definición HD.

Desde el 1 de enero de 2019, Bethel Televisión realizó una mejora en la subida de su señal, ahora en calidad HD, gracias al satélite principal en banda C, Intelsat 21, con ello se busca que el 90% de sus socios estratégicos, las empresas de televisión por cable en América puedan redistribuir su señal en alta definición.

Bethel llega al 70% de los países del mundo y proyecta que su señal pueda al-



canzar alrededor de 4000 millones de personas para el 2021. Es por ello, que cuenta además con el servicio de las plataformas de redes sociales en vivo, sistemas satelitales DTH free y de paga,

WEB, VOD y APP y está trabajando en el subtítulo al inglés del 50% de su contenido.

Bethel tiene presencia en América con señal abierta UHF, con más de 40 canales de televisión entre Bolivia, Panamá, Costa Rica y Perú y más de 250 estaciones de radio, registra 750 empresas de televisión por cable quienes retransmiten su señal y 4500 usuarios que bajan la señal por DTH free en América, África y Europa.

'Creemos que con la contratación del servicio satelital para África; Satélite Eutelsat



Oscar Labbé, Gerente de Distribución de Señal Bethel Televisión

7B que está llevando nuestra señal desde el año pasado y con la mejora en la calidad de nuestra señal para Europa a través del satélite Hotbird 13c y ahora nuestro satélite principal Intelsat 21 para cableoperadores', dijo Oscar Labbé, Gerente de Distribución de Señal Bethel Televisión.

TVAgro HD

Te acerca al campo
www.tvagro.tv

Contáctanos y cuéntanos que tienes para enseñarnos.

Piedad Martínez P.

Phone: +57 (4) 4482500 ext.8175-8177

Móvil: 57 3148620814

pmartinez@globalmedia1.tv

TLN
La máquina del tiempo

Hogar TV

Rumba TV

Al ritmo de tu vida

f tvagro t tvagro i tvagro v tvagro

Effective Brands: Representación de señales y gestión integral de marcas

‘En **Effective Brands** nos enfocamos en la representación integral de las marcas con las que trabajamos. Bajo nuestro concepto de marca eficaz buscamos consolidar las señales que manejamos en el mercado, trabajando en la gestión comercial, la identidad de marca y la estrategia de comunicación’, explicó **Patricia Uribe**, directora general de la recientemente creada **Effective Brands**.

La empresa cuenta con representación de las señales del grupo español **RTVE** en Perú y Bolivia, que incluye **TVE Internacional**, **24Horas**, **Clan Internacional** y **Star TVE**. ‘Tenemos objetivos grandes con estas señales; para fin de año buscamos crecer comercialmente en el mercado ingresando con Clan y Star en todos los operadores que ya tienen nuestra señal bandera que es **TVE Internacional**’, dijo Uribe.

‘En Bolivia, hasta el año pasado no teníamos ningún cliente con nuestras señales en HD, en



estos casi tres meses de gestión ya hemos cerrado con dos clientes quienes se encuentran realizando las pruebas necesarias para lanzar las señales’.

‘En cuanto a la promoción de la señal, nuestro objetivo es posicionar las señales de RTVE como importantes señales internacionales con contenidos de calidad para el mercado familiar peruano y boliviano, actualmente nos encontramos en la fase de la planificación estratégica y pronto empezaremos a ejecutar el plan, definitivamente pronto tendremos novedades’, agregó.

Por otro lado, anunció una alianza estratégica con la agencia de publicidad peruana **Intelecta Marketing**, dedicada a la consultoría y asesoramiento en marketing y publicidad. ‘Los servicios que brindaremos conjuntamente serán la gestión de las relaciones públicas y la venta de publicidad. Estamos seguros que con la experiencia de más de cinco años de **Lady Zeballos** y **Edward Abril**, gerentes generales de la empresa, y nuestra



Patricia Uribe, directora general de Effective Brands

experiencia en el mercado de la TV Paga lograremos el objetivo que compartimos como socios: la construcción de marcas eficaces’.

Finalmente, anunció el reciente acuerdo con la señal **Inti Networks**, que desde marzo de este año ha elegido a **Effective Brands** como representante comercial para la venta de publicidad en los territorios de Perú y Bolivia. ‘Para nosotros es de suma importancia la confianza que **Inti Networks** deposita en nosotros para representarlos ante los anunciantes’, concluyó la ejecutiva.

TyC Sports: En mayo, fútbol, voley y atletismo

TyC Sports anunció su programación para mayo destacando la Copa Argentina y el Torneo Nacional de segunda división, con más programas de boxeo, automovilismo, la Liga de las Naciones de Voley y la Diamond League de atletismo.

En mayo continúa toda la emoción de la Copa Argentina con los partidos que completan la primera fase y los cruces de 16avos de final del



La Diamond League de atletismo está en TyC Sports

torneo más apasionante del fútbol argentino. TyC Sports transmite en exclusivo todos los partidos con los duelos de eliminación directa entre los equipos de la Superliga y los representantes de las distintas categorías del ascenso.

La segunda división del fútbol argentino define en mayo quién será el equipo ganador del Torneo Reducido que entrega una plaza para la próxima temporada de la Superliga. Consagrado el campeón y definidos los descensos, el Torneo Nacional enfoca todas las cámaras en los 8 mejores equipos del certamen que en duelos de eliminación directa buscan llegar a la gran definición del Reducido.

La Liga de Naciones, el torneo más importante del voley internacional que se disputa todos los años con la participación de las mejores selecciones del planeta. Dividida en dos etapas, la Liga de Naciones recorre el mundo

demostrando la destreza y el profesionalismo de la elite del voleibol.

Boxeo de Primera es el ciclo por excelencia del boxeo argentino que desde hace 25 años ininterrumpidamente transmite las mejores veladas nacionales e internacionales con los púgiles más destacados libra por libra, los nombres que brillan sobre el cuadrilátero y las jóvenes promesas como protagonistas.

La Diamond League es la competición anual más importante del atletismo en el que se lucen las figuras más destacadas del circuito a lo largo de 14 meetings en diferentes partes de Europa, Asia y África. Y en el 2019, cada serie de la Diamond League es una nueva chance de empezar a disfrutar la adrenalina del Mundial de Atletismo con la destreza y la velocidad de los atletas plusmarquistas que serán protagonistas del megaevento de Doha.



TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE ARGENTINA HACIA EL MUNDO

Desde la redacción más grande de América Latina generamos contenidos de ficción, información y entretenimiento de la más alta calidad para cada pantalla.



Departamento Venta Señales 5411 4370 1395 | 5411 4339 1541

Contenidos que conectan

@ArtearMarketing

artear
www.artear.com

PBN: Gran apuesta a Latinoamérica

Con Bernardo Castro y su equipo reconocido

PBN está haciendo una gran apuesta por posicionarse como referente en los clientes de la región. Para eso contrató como responsable de Latinoamérica a **Bernardo Castro**, que lleva 12 años a cargo de CALA, en tres compañías diferentes que han mostrado, cada una, un importante y constante crecimiento, además de un gran posicionamiento en la región durante su gestión.



de inventarios, de los desarrollos y principalmente de los tiempos de entrega. PBN tiene más de 20 años en la industria de redes de cable con soluciones en más de 1200 Headends/HUBs sirviendo a más de 33 millones de suscriptores principalmente en Asia, Oceanía y Europa'.

'Los objetivos en la región ahora son posicionar la marca, mostrar la calidad, performance y valor agregado que PBN ofrece a un precio competitivo', remarcó.

Además comentó que del desafío le atrae 'la cultura de trabajo sana de PBN, ofrecer al mercado un producto premium a un precio muy competitivo, y la capacidad de desarrollo de producto de PBN para un mercado súper competitivo'.

En cuanto a oportunidades concretas de líneas de productos que ve en la región, sostuvo: 'La implementación de *Fiber Deep* y *Remote PHY/MAC* debido a la creciente demanda de los consumidores es una gran oportunidad para nuestra plataforma AIMA y PRIMA. Así como la necesidad de reducir el



Bernardo Castro

churn y mejorar la calidad de experiencia QoE de los suscriptores en una red HFC y FTTH implementada con soluciones inteligentes que facilitan el mantenimiento proactivo, su gestión y monitoreo con alcances geográficos multi regionales y análisis crítico para la ayuda de tomas de decisiones a nivel ejecutivo, operacional o de ingeniería'.

Acerca del customer service, agregó: 'Tenemos ya partners importantes en a región, canales importantes de distribución, y un equipo propio que estará dando seguimiento a cada proceso y proyecto en que PBN este envuelto en CALA'.

Televes: Preparado para las grandes oportunidades del mercado latinoamericano

En el último año, **Televes** pudo consolidar su presencia en Latinoamérica, con un crecimiento importante en varios países de la región. 'La apuesta por este mercado fue acertada y vemos grandes oportunidades de crecimiento', afirmó **Juan Molezún**, International Department Director.



Docsis para los grandes cableros', comentó. 'Somos líderes de mercado en la fabricación de equipamiento para los operadores satelitales, soluciones de hospitality para hoteles, hospitales, mineras, etc, y también para la TDT. La implantación del Ritel en Colombia o la Ley de Ductos en Chile presentará grandes oportunidades de mercado latinoamericano', remarcó el ejecutivo.

Este año, Televes estuvo por séptima vez consecutiva a Andina Link. 'Hemos sido testigos de la evolución creciente de esta feria, tanto en número de expositores como de visitantes que mejora año a año. Nos



Juan Molezún y Pablo Enriquez, de Televes en Andina Link

gustaría que el evento se abra también al mundo del DTH, OTT y TDT, como distintas soluciones de distribución de contenido', concluyó Molezún.



Promptlink revoluciona el mercado con su *PL Noise Finder*

En la reciente edición de Andina Link, **Promptlink Communications** presentó su último producto de software, el *PL Noise Finder*. Según **Foad Towfiq**, presidente y CEO de Promptlink, este nuevo producto completa la evolución del monitoreo integral de redes HFC.

Towfiq explicó cómo el monitoreo tradicional basado en el protocolo SNMP, que ha existido durante varios años, siempre estuvo limitado por la falta de capacidades predictivas. La tecnología de Mantenimiento Proactivo de Red (PNM) de **CableLabs** proporcionó una forma de predecir dónde se producirían los problemas de la red al usar cada cable módem como una sonda para encontrar deficiencias. Entonces, se pudo agregar al sistema *Cable Plant Monitoring (CPM)* de Promptlink, que siempre se basó en censados de SNMP e IPDR, el módulo con la aplicación de PNM.

Promptlink y sus clientes pronto se dieron cuenta de que estas dos tecnologías no podían funcionar aisladamente, sino que debían fusionarse para realizar un análisis completo de los datos históricos, la información en tiempo real, y los aspectos predictivos, para administrar las redes de manera efectiva. Promptlink comenzó entonces a integrar datos y correlacionar

informaciones para hacer que su herramienta de monitoreo se vuelva aún más útil, culminando en una nueva versión que utiliza datos de PNM y de SNMP, para brindar una herramienta de diagnóstico de red aún más completa.

Si bien éste fue un gran avance para muchos de los usuarios de CPM, otros explicaron a Promptlink que un problema muy importante seguía siendo difícil de detectar y localizar. Este problema era cómo localizar el ruido en el Upstream en sus dos formas: Ingreso de ruido desde un componente de la planta dañado, y el ruido generado por un cable módem defectuoso.

Si bien los detectores de fugas basados en hardware pueden ubicar el ingreso de ruido en la planta externa, el ruido de un componente de RF defectuoso en un cable módem o en la planta interna (la casa del cliente), es de difícil localización: lo que hace que la detección por hardware no sea práctica. Aquí es donde los 15 años de experiencia de Promptlink, probando millones de módems en sus bancos automáticos, brindaron algo que ningún otro proveedor poseía: visibilidad de la 'firma' que poseían estos módems ruidosos. Combinando esta experiencia con el extenso conjunto de datos de red censados por el CPM, Promptlink



David Mosquera, Foad y Neda Towfiq

desarrolló una serie de algoritmos que no sólo detectan la presencia del ruido en el upstream sino que también pueden identificar los posibles módems que originan ruido y localizarlos en un mapa, junto con las fuentes de ingreso.

Esta solución no requiere de ningún hardware adicional, como detectores de fugas o analizadores de espectro. El nuevo módulo de software *PL Noise Finder* permite a los operadores diagnosticar y localizar rápida y fácilmente ambos tipos de fuentes de ruido que han causado estragos en las plantas de cable HFC durante años. El monitoreo integral CPM de Promptlink es ahora una fuente completa de información de la red para administrar proactivamente las plantas de cable, analizar información histórica y en tiempo real, y además, encontrar las fuentes de ruido evasivas.



Furukawa lanzó el *FTTX Full Service*

Gran solución que supera toda oferta de oriente

Furukawa estuvo en Andina Link de Colombia con una muy buena participación, donde con su director comercial **Fernando Zanetti** presentó el *FTTX Full Service*, que es un paquete completo para proveedores de Internet que pueden tener su estructura de fibra sin tener que preocuparse por todo el proceso.

Lo importante es que Furukawa

hace desde el prediseño, suma los equipos y partes, agrega el software de gestión y hace el startup con un soporte 24 x 7.

Incluso se puede dar hasta 10 años de garantía si se cumplieron todos los pasos. Es realmente una solución para vencer la competencia de las compañías de oriente que no tienen este nivel de servicio ni de penetración en el mercado.



Fernando Zanetti con Alejo Smirnof, de Prensario

OPTIMIZAMOS
LOS CONTENIDOS
GENERANDO
MAYORES UTILIDADES

frida
MEDIA GROUP



MARCELO BRESCA | DIRECTOR COMERCIAL
+54 9 11 6216-2584 | mbresca@fridamedia.com

DIEGO TORREGROSA | DIRECTOR COMERCIAL
+54 9 11 5623-9639 | dtorregrosa@fridamedia.com

Ripley Tools lanza nueva *Miller Twister MB04*

Un giro inteligente para abrir el cable de fibra de bajada

Ripley Tools es diseñador y fabricante de productos, fundada en Estados Unidos hace más de 80 años. Tiene una línea completa de herramientas para la preparación del cable que sirve a técnicos e instaladores a través de muchos mercados en todo el mundo, incluyendo las industrias de TV paga, telecomunicaciones, electricidad, Internet inalámbrico y fibra óptica.



Ahora, presenta un giro innovador en las cortadoras de cables tradicionales: la cortadora de cable de bajada *Miller Twister MB04*. Diseñadas para una operación rápida con una sola mano, sus cuchillas de precisión cortan fácilmente ambos lados de la cubierta del cable en medio de los vanos de los cables y los extremos exponiendo la fibra de forma segura sin daños.

Con un simple giro, su exclusiva articulación con patente pendiente se abre y se cierra alrededor del cable sin desmontar la herramienta o la necesidad de un pestillo. En alineación con la dedicación de Ripley a la seguridad del trabajador, la herramienta ergonómica promueve la operación segura con cuchillas blindadas que evitan cortes y laceraciones.

El *Miller MB04* es compatible con una amplia gama de marcas de cables planos que incluyen Commscope, Corning, Draka / Comteq, OFS, Prysmian, Superior Essex y más. La herra-



Sean Powell, Esteban Misdaris y Gustavo Padrón, de Ripley en SCTE 2018

mienta admite anchos de cable que van de 0.305 «a 0.350» (7.7 mm a 8.9 mm), alturas de cable que van desde 0.155 «a 0.185» (3.9 mm a 4.7 mm) y grosores de la cubierta de 0.03 «a 0.04» (0.76 mm a 1,0 mm). Cada *MB04* incluye dos hojas de repuesto reversibles y una herramienta de instalación convenientemente almacenada dentro de la herramienta además de las dos hojas ya instaladas.



Nueva *Miller Twister MB04*

Nueva solución tecnológica, innovadora, ágil y flexible enfocada a la satisfacción del cliente a través de nuestra plataforma transaccional, capaz de virtualizar cualquier tipo de productos y/o bienes consumibles en prepago. Contamos con la capacidad de llevar nuestros servicios a cualquier parte del mundo, debido a las cualidades técnicas y de infraestructura propias de nuestra plataforma.



netfunny

Contactos:
gwalteros@netfunny.com.co
wvelasquez@netfunny.com.co

| | | |
|--|--|--|
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

LA TELEVISIÓN QUE NOS UNE



www.atresmediainternacional.com

Vuelve Expo ComuTV: Se abre a toda la industria

Foco en comunicaciones y televisión

La **Expo ComuTV** vuelve este año con el mismo organizador de siempre, **Sergio Restrepo**, y enfatizando en las temáticas de comunicaciones y televisión para remarcar que ya no será una feria exclusiva para los operadores comunitarios de Colombia, sino que apuntará a toda la industria, en una postura más abierta.

Sergio Restrepo explicó el cambio y remarcó que es un buen momento para su regreso: 'Dejamos de hacerla hace cuatro años, cuando la televisión comunitaria pasaba por un momento de incertidumbre con la resolución 0433 y no se sabía si se iba a acabar o no. Por eso, muchos comunitarios emigraron a la operación con fines de lucro'.

'Ahora vemos un panorama más consolidado; los que pensaban emigrar ya lo hicieron y los que quisieron quedarse como comunitarios también lo hicieron. Es notorio que, tanto los comunitarios como los de fines de lucro nos pedían que vuelva la feria, e incluso las señales lo pidieron para Medellín. Por eso lo hicimos pero ampliamos el foco para telecomunicaciones y televisión. Tanto lineal como las nuevas tecnologías que se van a desarrollar'.

'Hoy, hay 350 comunitarios y más 60 operadores por suscripción con un negocio más claro. Los hemos llamado casi uno por uno para convocarlos. Será una expo abierta.

Uno no le puede quitar mérito a Andina Link, pero hay que convocar también a los más pequeños a quienes les cuesta ir a Cartagena'.

'Yo, personalmente, tengo buena relación



Sergio Restrepo con Belarmino y Jorge Rojas, de Antena Estrella, y Nicolás Aguerre, de Equital



con todos y soy operador con **Cable Mío** en 50 municipios, pero eso no es un problema para organizar la expo porque nos la pidieron todos los demás. Arrancamos con 31 stands, ya se vendió la mitad en 8 días', agregó Restrepo.

Sergio Restrepo desarrolló una amplia labor en Andina Link de Colombia por el regreso de su feria expo ComuTV. Gran parte de los más de 350 operadores comunitarios no pudieron viajar a Andina Link y, en una situación donde ya han decidido quedarse en el sector, tienen que organizarse y lo harán en el marco de esta expo.

Que Restrepo tenga un exitoso presente con **Cable Mío** no se pisa con el evento ya que, justamente, está abierta a todo el sector que él ha integrado siempre. La feria vuelve por el pedido de todos los operadores.

Como siempre, Medellín

La Expo se realizará el 7 y 8 de mayo en el centro de convenciones Aburrá Sur de

Itagüí, donde se inició la primera ComuTV en 2008 y siguió durante seis años. La feria será de dos días, entre los foros y la muestra comercial. En el sexto piso estará la muestra comercial y en el quinto piso los foros y conversatorios, con una concurrencia totalmente gratuita si se registran en la web hasta el 3 de mayo, y paga si lo hacen el mismo día.

'Buscaremos que esté presente **Gabriel Levy** y todas las autoridades principales. Se discutirán los temas del mercado, como que ahora se uniría la **ANTV** con la **CRC** y se darían licencias más fácilmente, y entonces preguntaremos que va a pasar con los que pagamos millones por una concesión', expresó Restrepo.

'Para las señales, está claro que el mercado se ordenó y que los comunitarios necesitan seguir comprando y tal vez no van a Andina Link. Todos esos 350 operadores están separados y puede surgir una red nueva o asociación en la expo. Los canales que venden por IPTV o por streaming tienen nuevas posibilidades'.

'Del lado de la tecnología, todos tienen que pasarse a Internet, algunos por Wi-fi, otros por Docsis, algunos GPON, y se empiezan de cero es mejor hacerlo con esto último'.

Entre las principales novedades, destacó que **RCN** se sumó a ComuTV con stand y que **Internexa** y **Azteca Comunicaciones** participarán en las capacitaciones, la primera compañía en los temas de seguridad informática.



Centro de Convenciones Aburrá Sur, en Itagüí

Ve
PLUS

Entretenimiento 100% latino
que genera adicción en todo
el público hispanoparlante.

Date el Gusto

Variedades
Talk Shows
Telenovelas



@VePlus_ @VePlus_ VePlus_ @VePlusTV

CISNEROS
MEDIA

Programa Oficial
Programa Expo ComuTV 2019

7 de Mayo

- 08:00 - 18:00 hs: Inscripciones y registro
- 09:00 - 10:00 hs: Inauguración por ANTV, CRC y MinTIC, Telemedellin y Teleantioquia
- 10:00 - 11:00 hs: Pagos de postería e infraestructura eléctrica: Dr. German Darío Arias de la CRC
- 11:00 - 12:00 hs: Regulación e informes a la ANTV: ANTV
- 11:00 - 18:00 hs: Muestra comercial Piso 6
- 12:00 - 12:30 hs: Tendencias en seguridad informática: Carlos Mario Bedoya de Internexa
- 12:30 - 14:00 hs: Almuerzo VP Primer Piso Aburrá Sur
- 14:00 - 15:00 hs: Derechos de autor y conexos: Dirección Nacional de Derechos de Autor
- 15:00 - 16:00 hs: La verdad de la TDT en Colombia. Por Ing. Ernesto Orozco y Omar Silva de RCN
- 16:00 - 17:00 hs: Plataformas OTT e IPTV de Arranque: Walmer Valverde de WISI
- 18:00 hs: Cierre muestra comercial



8 de mayo

- 08:00 - 18:00 hs: Inscripciones y registro
- 09:00 - 18:00 hs: Muestra comercial
- 09:00 - 10:00 hs: DOCSIS: Lleva tu red inalámbrica a un nuevo nivel. Por Eloy Pellicer (Director de I+D+I de Alentia Systems)
- 10:00 - 11:00 hs: Los nuevos contenidos: FOX, Televisa, Televvd, Signal, Neva Networks y America TV
- 11:00 - 12:00 hs: Cobre o fibra: Siditel, Fyco, Cable Servicios por Pedro Guerrero
- 12:30 - 14:00 hs: Almuerzo VP Primer Piso Aburrá Sur
- 17:00 - 18:00 hs: Rifas y reconocimientos
- 18:00 hs: Cierre muestra comercial



CONTENT FOR EVERYONE



WTV FOR MORE INFORMATION
 PRISCILLA@WORLDVIEWTELEVISION.COM

Porque ustedes lo pidieron, Expocomutv regresa...

En dónde quieres estar?

-Separa tu Stand-

Disponible (grey square)
 Reservado (yellow square)
 Vendido (white square with 'CON LOGO')

Organizan:



TVN Norte avanza con el upgrade de sus redes a FTTH

Ha completado el 70% de su red

A tres años de haber adquirido su licencia para ofrecer TV paga en Colombia con TVN Norte, Agustín Becerra comentó: 'TVN Norte se ha posicionado como líder para las poblaciones del mercado colombiano donde presta sus servicios, siendo catalogada como una empresa seria y dinámica, que se adapta continuamente a los cambios y exigencias del mercado de las telecomunicaciones'.

'Le damos un gran valor a las opiniones y sugerencias del usuario final, logrando con ello un altísimo grado de satisfacción por los servicios que reciben de TVN Norte. También nos sentimos orgullosos de haber logrado obtener una de las pocas licencias únicas que hay en el país y que nos fue otorgada a fines del año pasado'.

'TVN Norte produce un noticiero en cada región donde está presente, que es transmitido por su propio canal en cada municipio. Esto nos permite un mayor contacto con la población. Ofrecemos también Internet residencial, corporativo, transporte de datos y TV paga'.



Upgrade de la red

'Desde fines del 2017, TVN Norte tiene como meta el reemplazo de sus redes HFC a FTTH. Esto motivado a la Resolución 5161 de junio de 2017 en lo que concierne a banda ancha. Comenzando este año, la empresa ya tiene redes con el upgrade realizado en un 70% y esperamos finalizar el 2019 con el 100% de las redes ya migradas a FTTH', explicó Becerra.

'Para este año, esperamos hacer uso de la licencia única buscando una expansión continua y selectiva del mercado de las TICs en el país. Queremos llevar servicios de Internet a sectores y poblaciones que en la actualidad se encuentren más desatendidas y no cuenten con servicios básicos de internet y televisión paga'.

'Ante la demanda de nuevos servicios la empresa ha venido haciendo un gran esfuerzo humano y económico para la adaptación de sus redes a los fines de acogerse a la resolución 5161, que condiciona la banda ancha a velocidades de bajada de 25 Mbps y subida de 5 Mbps', agregó.



Agustín Becerra, presidente de TVN Norte

'Esta adaptación de redes nos permite, mediante GPON y EPON, llevar unos servicios muy eficientes y confiables. Hemos sido en muchos municipios polos de desarrollo en las comunidades, escuelas y soporte en las universidades'.

Remarcó el ejecutivo: 'La TV paga en Colombia es un mercado muy competitivo entre empresas, lo que ha llevado al mejoramiento continuo de sus infraestructuras y de los servicios y productos al usuario final. Ante el reto competitivo de los OTTs hay que fortalecer lo que estas empresas no pueden ofrecer a ese usuario final'.

Henry Reyes y el renacer de la industria con los datos

Implementa Docsis y fibra al mismo tiempo

Mientras se festejaban los 25 años de Andina Link, uno de sus primeros participantes fue Henry Reyes, que es también uno de los pocos de esos recordados años que sigue estando en la industria y como operador.

Sobre esta Andina Link, coincidió en el que el tema datos es el nuevo boom y ve que con el hay un renacer de la industria. Él tiene Docsis 3.0 en las redes de HV TV de Soacha y Cable Bello, e incluso lo

implementa en algunas nuevas áreas, pero también implementa fibra progresivamente. Se trata de ir entendiendo esta nueva industria.

Sobre la nueva ley, remarcó que hay aspectos que no contempla como la de derechos de autor, que se debería fijar algo estándar, y el tema del pago de impuestos del OTT, pues hasta el presidente de Netflix dijo que los operadores tienen razón al reclamar que ellos también pagan



Henry Reyes

SEÑAL TV
20 AÑOS

Representantes de Señales de Televisión por Cable
Señales - Publicidad - Contenido

Logos shown: azclic, azcine, azmundo, azcorazón, TVAgro, Rumba, XT, Cinema+, CINGLICH, KANAL D, PXSPORTS, Aliado, CINDISTA, NTN24, Novelas, FUNBOX, HOGAR TV.

¡Y te da MÁS... Programación, Entretenimiento, Servicio y Calidad!

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

Antena La Estrella: 'Nos preocupa que se regule para favorecer a un sector'

Como parte del segmento comunitario de Colombia, **Asociación Antena La Estrella** está atenta a los avances de la nueva legislación y continúa con su reclamo de eliminar los limitantes de asociados y contenidos para poder seguir operando.



de televisión estable', agregó. Sobre Andina Link, remarcó: 'Estuvimos viendo los avances tecnológicos que hay en la industria, socializando experiencias y viendo cómo va el tema de regulación; nos preocupa que se regule para favorecer a un sector'.

'Estamos de acuerdo con que se deben modificar las leyes que actualmente rigen la televisión y las TIC, pero debe ser una ley incluyente donde todas las reglas de juego estén claras y donde la televisión comunitaria por cable juegue un papel importante', afirmó **Belarmino Rojas**, representante legal.

'Venimos de cerrar un año muy duro como todos los anteriores. El cambio de reglamentación nos genera las expectativas para poder hacer empresa; los limitantes hacen que día a día la televisión comunitaria cerrada sin ánimo de lucro tienda a desaparecer', agregó.

'Además, que la interpretación de la ley sea clara y para los funcionarios de turno. En la historia, la televisión comunitaria ha sido víctima de muchas interpretaciones y por eso es que nuestro país no un modelo

'En los últimos meses no hemos concretado ninguna inversión ni está pensado avanzar con ningún proyecto. La única aspiración es seguir luchando y tratar de mantener asociados "suscriptores" para poder subsistir'.



Belarmino Rojas, representante legal de Antena La Estrella

Respecto a los objetivos para este año, comentó: 'Seguiremos solicitando al ente de control, **ANTV**, la eliminación de las asimetrías y la liberación de esa reglamentación tan dura que tenemos. Entre los limitantes está la cantidad de canales codificados permitidos, que actualmente es de sólo siete, y el número de asociados está acotado a 6000'.

Chocontá renueva su licencia por diez años

Tras cumplir todos los requerimientos de la ANTV

Las dificultades climáticas que en 2018 trajeron inconvenientes en la operación de la **Asociación Parabólica Chocontá** no han podido opacar el cierre positivo del año anterior para el sistema comunitario que, a partir del gran esfuerzo de mantenerse alineado a los requerimientos de la **ANTV**, obtuvo la renovación de su licencia para seguir operando por diez años más.

Este fue sin dudas, uno de los logros más importantes, dijo **William Fernando Valiente Garzón**, Presidente de Parabólica Chocontá, en relación a la Resolución 1554 30/10/2018 de la Autoridad. 'La ANTV exige a las asociaciones parabólicas en el país estar al día con una serie de requerimientos para renovarles la licencia por diez años. Nosotros habíamos presentado desde la junta anterior y la presente, que presido, todos los requisitos'.

'La respuesta fue la renovación de 15 parabólicas a nivel nacional, entre ellas la de nuestro municipio. Eso nos da diez años más para trabajar en pro de nuestros asociados y de nuestra comunidad', remarcó Valiente Garzón.

Agregó: 'Se ha trabajado con el fin de beneficiar siempre a nuestros usuarios, buscando nuevos proveedores de señal para los canales codificados, a los que tenemos autorización de entregar a nuestros usuarios. Se logró realizar un contrato entre nuestro sistema y en honorable concejo a fin de ahorrar esfuerzos y poder llevar a nuestros conciudadanos usuarios y asociados las sesiones de dicha corporación con excelentes resultados'.

'Este año, la meta es lograr junto con nuestros afiliados, socios y usuarios una



mayor fidelización a nuestro sistema, escuchar sus propuestas y poder abordar la posibilidad de ofrecer el servicio de Internet por medio de nuestro sistema inversiones que se daría con la aprobación de nuestros Afiliados de la Cuota de Participación', remarcó el ejecutivo.

Nueva Ley TIC

'Creemos que la sanción de la nueva ley se debe dar en un marco de consenso e invitar a más mesas de diálogo y participación de todos los actores para buscar una mejor salida, que no afecte a los sistemas de televisión comunitarios ni a la televisión pública de nuestro país, al igual que seguimos atentamente su evolución como integrantes de la liga de Asociación Parabólicas de Cundinamarca', finalizó.

Rai Italia

DISFRUTE DE UNA DE LAS MEJORES LIGAS DEL MUNDO.



CONDISTA
INTERNATIONAL
WWW.CONDISTA.COM

CONTACTOS:
AMÉRICA LATINA - WILLIE J HERNÁNDEZ - WILLIE@CONDISTA.COM
BRASIL - MARCIA BONINI - MARCIA@CONDISTA.COM
SUDAMÉRICA - SABRINA CAPURRO - SABRINA@CONDISTA.COM
VENEZUELA - ZULAY ANZOLA - ZULAY@CONDISTA.COM

William Galindo, Viboral: 'La TV comunitaria está armada con retazos'

Como empresa del sector comunitario, **Viboral Telecomunicaciones** tiene como objeto social elevar la calidad de vida de todos sus asociados a través de la prestación de servicios de producción de televisión local en HD, televisión analógica y digital, Internet de banda ancha inalámbrico y GPON.

William Alberto Galindo Muñoz, Gerente General en **Viboral Telecomunicaciones**, explicó: 'Viboral Telecomunicaciones tiene dentro su estructura administrativa diferentes mecanismos de participación en aras a garantizar a sus asociados la participación en la toma de decisiones. Esta estructura le ha permitido ser pionera en el desarrollo tecnológico, prestando banda ancha desde el 2007 y televisión digital con producción local desde el 2011'.

'Esto ha permitido romper los paradigmas del sector comunitario, que estaba asociado con la escasez de recursos, personal, calidad y producción local. Esta visión empresarial de largo plazo nos ha permitido cubrir las necesidades en materia de telecomunicaciones de nuestros asociados', agregó.

El sector comunitario en Colombia

La ley establece que la TV comunitaria es el servicio de televisión cerrada prestado por las comunidades organizadas que tiene como finalidad satisfacer necesidades educativas, recreativas y culturales, y cuya programación tiene un énfasis de contenido social y comunitario. En razón a su restricción territorial y por prestarse sin ánimo de lucro, este servicio no es igual al de televisión por suscripción.

Frente a este concepto, William Galindo explicó: 'Sin ánimo de lucro hace referencia a que los recursos producto de la explotación de la televisión, serán reinvertidos en el crecimiento y mejoramiento del servicio que se presta a todos los asociados a la comunidad organizada, este concepto ha sido mal interpretado



por la gran mayoría de entidades de televisión comunitaria'.

'A las comunidades organizadas no las hace comunitarias una licencia, sino que toman el carácter comunitario siempre y cuando sean administradas y dirigidas por los mismos miembros de la comunidad organizada, en otras palabras si son administradas por la comunidad, son comunitarias'.

'La televisión comunitaria en Colombia ha sido una colcha de retazos, tanto en lo normativo como en la práctica, la improvisación por parte del ente regulador basada en la falta de conocimiento sobre el funcionamiento de las organizaciones y esto asociado a algunos personajes que durante décadas se han hecho llamar empresarios de la televisión comunitaria', remarcó.

'La falta de idoneidad de las personas que están al frente de las organizaciones, genera una inestabilidad administrativa que redundará generalmente en una mala prestación del servicio volviéndolo con el tiempo inviable financieramente y a las organizaciones colocándolas en bandeja de plata para las empresas comerciales del sector. Las organizaciones requieren del ente regulador más acompañamiento en todos sus procesos sin llegar a incidir en ellos y que sus directivos sean formados en el sector y para el sector', remarcó.

Producción de contenidos

'La producción propia es la esencia de la televisión comunitaria, una de las consideraciones que tuvo la extinta CNTV para la creación de la modalidad de televisión comunitaria en el país fue que otorgaba a las comunidades organizadas la posibilidad de retransmitir tanto señales codificadas como incidentales con el único fin de apalancar financieramente la producción local', detalló Galindo.

'Esta consideración no es aplicada por los directivos de las organizaciones que siempre han perdido en diferentes esce-



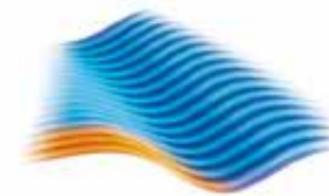
William Galindo, gerente general de Viboral Telecomunicaciones

narios les sean disminuidas las horas de producción propia porque consideran que es una carga muy costosa, llevándolos a reducir su producción local a los mínimos permitidos por la regulación y en muchos casos por debajo de estos, generando bajas audiencias en el canal local y un bajo sentido de pertenencia por parte de sus asociados que terminarían requiriendo otro servicio de televisión'.

Objetivos desde el sector

Finalmente, William Galindo afirmó: 'Los objetivos para este año tendrán que estar basados en la articulación entre los cambios de los gustos de los consumidores de contenidos y la regulación, un regulador convergente que comprenda la nueva realidad de esta modalidad de la prestación del servicio público de televisión con la capacidad logística y administrativa de recorrer el país acompañando y conociendo las realidades de cada región específica para formular una regulación más ajustada a la realidad'.

'Las organizaciones deberán revisar su figura legal, su estructura administrativa y formular planes de acción que les permitan reinventarse en el nuevo mercado de las telecomunicaciones; esto implicará un cambio de mentalidad y por que no, de dirigentes formados que comprendan claramente el sector mas que comunitario, el sector social y cooperativo de nuestro país', resumió.



INTERNEXA
Una Empresa ISA

Somos una empresa de telecomunicaciones y tecnología comprometida en lograr la transformación digital de tu negocio.



Más de 870 clientes en toda la región y un nivel de satisfacción por encima del promedio de mercado de acuerdo a encuestas internacionales.



18 años trabajando en equipo con nuestros clientes y creando valor para sus negocios.

Nuestros Servicios:



Internet para empresas



Nube



Datacenter



Conectividad entre sedes



SDWAN



Seguridad

¡Juntos hacemos que pase!

Contáctanos hoy:

☎ Bogotá: 57(1) 416 5420

☎ Medellín: 57(4) 317 1111

✉ servicioalclienteinternexa@internexa.com.co

☎ Perú: (1) 743 0505

✉ peru@internexa.com

InterNEXA/ www.internexa.com

Andina Link Cartagena: El nuevo lugar de encuentro de los ISPs de Latinoamérica

Tuvo su edición más exitosa de los últimos años

Del 26 al 28 de febrero, se realizó la 25ª edición de Andina Link en Cartagena con la organización de TDC Events de Luz Marina Arango, y la presencia de casi 2000 participantes, entre operadores, proveedores de tecnología y señales e ISPs.

Así, marcó un antes y un después en su historia al dar definitivamente el salto que la industria estaba esperando de abrirse a los proveedores de Internet, no sólo de Colombia, sino de toda Latinoamérica. Las cámaras que los representan en toda la región se reunieron por primera vez para conformar una asociación regional que las nucleará a todas y se llamará LACISP. De aquí en más, prometieron celebrar sus asambleas anuales en la expo de Cartagena, algo que ven con muy buenos ojos tanto los proveedores de tecnología, como los



Luz Marina Arango acompañada de los reguladores y cámaras de ISPs en la inauguración de Andina Link 20 años

programadores, que pueden encontrar en ellos a sus nuevos clientes.

La llegada y el crecimiento de Internet en esta industria está marcando 'un nuevo renacer', tal como lo definió Henry Reyes, de HV Televisión de Soacha y Cable Bello. Pero más allá de estos nuevos jugadores, estuvieron las empresas medianas y pequeñas de cable más representativas de Perú, Ecuador, Honduras, Bélica y República Dominicana. Además, fueron algunos operadores grandes como TigoOne con Daniel de Simone, DirecTV, TuVes con Konrad Burchardt, Henry Reyes de Cable Bello/HV Televisión, Global Net y otros.

Reforma TIC e infraestructura

En el foro FICA, Iván Mantilla Gaviria, Vice Ministro de Conectividad y Digitalización del Mincit, destacó que la misión del

nuevo gobierno de Iván Duque es trabajar a la par de los jugadores de la industria para que la tecnología habilite el crecimiento de la penetración de la conectividad en todo el país. Por su parte, Mariana Viña Castro, directora de la ANTV, destacó la inversión de 162.000 millones de pesos en el fomento de formatos y contenidos.

Respecto a la nueva ley TIC, Mantilla Gaviria dijo que el proyecto fue presentado en septiembre de 2018 y que plantea cambios estructurales en las instituciones, que están en vigencia desde la década de 1990 y ya no están acompañando los grandes cambios, por lo cual Colombia estaría atrasada en conectividad por cápita y velocidad de internet. Así, plantea la fusión de la CRC y la ANTV en un único ente convergente.

Germán Arias Pimienta, Comisionado



Christian Vanzini, de AMC, Henry Okumura y Jorge Vargas, de Econocable, Mariano Solía, de AMC, y Mauro Zamora, de Cable Red Perú



Daniel de Simone y Marianella Silveira, de TigoOne



Jennifer Muñoz y Piedad Martínez, de Global Media, con Konrad Burchardt, de TuVes



Marcelo Rizzato, Gastón Cáceres y Karín Chaves, de Disney & ESPN

Soluciones desde el Headend hasta el Cliente



RF

- Amplificadores para Subscriptores y MDU
- Pasivos de Línea
- Derivadores
- Pasivos para Subscriptores
- Filtros para CATV



Ópticas

- Equipos para el Headend
- Pasivos
- Nodos
- RF sobre Vidrio
- Receptores FTTx
- Rosetas de Fibra Óptica



Energía

- Respaldo de Energía
- Convertidores AC y DC
- Energía y Datos
- Insertor de Poder



Servicios de Valor Agregado

- Cable Modems
- Puntos de Acceso Wi-Fi®
- Cable Modems Endurecidos
- Enlaces Punto a Punto
- EMTAs Endurecidos
- Insertores de Poder



Manteniendote Conectado. | Tecnología Robusta. Desempeño Garantizado.

lindsaybroadbandinc.com | contactus@lindsaybroadbandinc.com | +1.705.742.1350

Soluciones RF, Ópticas, Energía y Servicios de Valor Agregado

Andina Link Cartagena: El nuevo lugar de encuentro de los ISPs de Latinoamérica

de la CRC, afirmó que los grandes desafíos del ente de las comunicaciones son 'desregular, simplificar y enfrentar los nuevos retos'.

El apoyo de las señales

Andina Link demostró que mantiene la presencia los programadores, ya sea en la expo como fuera de ella, dando jerarquía a Cartagena como punto de encuentro. **Turner** fue anfitrión de un recital en la terraza del centro de convenciones (ver aparte), mientras que **Discovery** tuvo su sala VIP.

Otros programadores mantienen su presencia en la ciudad en el marco de la expo y confirmando su relevancia, como **HBO** que volvió a tener un yate frente al centro de convenciones como punto de encuentro de los operadores colombianos. Y **Fox Networks** estuvo en el Hotel Casa Épica recibiendo todos los días a sus clientes.

AMC Networks anunció la apertura de



Los representantes de las cámaras de ISPs de Latinoamérica conformaron oficialmente la asociación regional LACISP



Israel Acuña, de APTC, con Armando Palacios y Gustavo López



Agustín Becerra y todo el equipo de TVN Norte

sus nuevas oficinas en Colombia, donde se instalará **Christian Vanzini**, gerente de distribución para la región andina. **RT en Español** presentó el nuevo programa protagonizado por **Virginia Vallejo**; **DW** anunció su cambio de satélite.

Por su parte, **AZ TV de Paga** incorporó la señal de animación infantil **FunBox** a su portafolio y confirmó la comercialización de contenidos. **MBA Networks** estuvo con

Matilde y **Carlos Boshell** acompañados por **Jorge Tatto** de **MVS**, **Mar Martínez** de **Atresmedia**, **Robert Gold** con su nueva apuesta al género documental, **Curiosity Stream**.

Disney & ESPN también estuvo con su equipo de ventas afiliadas, al igual que **Televisa Networks**, que anunció su nueva representación con **Total Media** para lo que ofreció un cóctel en la Calle de las Damas, dentro de la ciudad amurallada.

Gran cierre

El evento concluyó con un homenaje y reconocimientos a Andina Link y a Luz Marina Arango por sus 25 años de contribución a la industria y también a la valorización de la ciudad de Cartagena. Por la noche, **Rincon Technology** ofreció una fiesta en el Hotel Intercontinental de Bocagrande para todos sus clientes.

Así, quedó todo planteado para seguir desarrollando este nuevo mercado de Internet y video.



Felipe Tarazona, Daniel Lewellyn-Jones, María José Stozitzky, Mario Molins y Patricia Junca, en el barco de HBO



Fernando Devis Morales, de Andina Link, con Alexander Luchaninov, Victoria Vorontsova y Nicholas Sánchez O'Donovan, de RT



Jorge Gambier y Manuel Amanz, de Reportv, con Kumran Vitali y Roger Muñoz, de Southern Cable Network, de Belice



Antronic Milenium and retrofit multi-taps provide industry leading network performance upgrades to take your system into tomorrow. Our faceplate swappable housings and our patented E-Option network conditioning plug-ins make increasing bandwidth a breeze.

Adaptable. Innovative. Let us show you.



ANTRONIX

440 Forsgate Drive, Cranbury, NJ 08512 • 609-860-0160 • www.antronix.com

Primer SCTE Day en Andina Link

Con Arris, Casa Systems y otros proveedores

Steve Harris de la SCTE, acompañado por Rolando Barja como jefe del capítulo CALA de la Asociación de ingenieros de Estados Unidos —ya tiene 500 socios—, destacó que fue excelente la primera experiencia con las conferencias de la SCTE el jueves de Andina Link.

La Expo de Luz Marina Arango siempre puso foco en las capacitaciones y esto potenció ese objetivo con charlas de primer nivel como las dadas por el propio Rolando Barja, Hugo Amaral de Arris o Patricio Latini de CasaSystems.

Sobre el nivel de la audiencia si admitió que tienen mucho por hacer, pero que fue buena la cantidad de preguntas. Muchos quieren ir a FTTH o poner GPON pero tienen que saber que Docsis 3.1 puede ser mejor con full dúplex. También prometió



Rolando Barja y Steve Harris



Patricio Latini de CS



ir agregado conferencias en español a la Expo SCTE Cable Tec que este año será desde fin de septiembre en New Orleans.

Conferencias

Las conferencias de SCTE-ISBE trataron sobre diferentes temas, entre ellos la evolución de la red de acceso y los nuevos

requerimientos de capacidad así como una exploración de los nuevos escenarios competitivos, incluyendo el acceso distribuido.

También se habló de PHY remoto y MAC PHY, a cargo de Patricio Latini, de Casa Systems. Por su parte, Hugo Ramos, de ARRIS, habló de Docsis 3.1 y FTTH, explorando los méritos del upgrade en la red existente HFC y más.

Salomón Padilla: Retos y muchas oportunidades

Salomón Padilla, de ATIM de México, volvió a estar presente en Andina Link para ver el mercado e invitar colegas a ConvergenciaShow, la expo convención que se realizará en México, del 8 al 11 de julio en el WTC de su capital.

Padilla destacó el crecimiento que está teniendo Andina Link a partir de la incorporación de los proveedores de Internet, y dijo que ve que el mercado vuelve a conseguir el dinamismo que tuvo hace 20 años.

Hoy lo importante es la fibra y los servicios de valor agregado para nuevos modelos de negocios donde los operadores no sean sólo carriers. También habló de la importancia de un cambio generacional para eso, que no lo ve en México.

'Este 2019 sin duda es un año de grandes retos pero también de oportunidades para ATIM, con la evolución del escenario político y de la competencia en el mercado', afirmó Padilla. Esto directamente de operadores o sobre todo muy claro con los contenidos deportivos, donde las señales les piden sus



Jorge Gutiérrez, de Azteca, y Salomón Padilla, de ATIM

bases de datos para loguear a los clientes y luego pueden ir a venderles directamente.

Finalmente, se refirió a la noticia difundida días antes de Andina Link donde se adelantó que IZZI de Televisa podría cerrar la compra de Megacable y fusionarse como la empresa de triple play más grande de México. Padilla se mostró optimista y opinó que este movimiento no afectaría al sector integrado por ATIM.

TVCable.com de Venezuela



Carlos y Javier Nuñez, con Armando García, Paula y Fermín Lombana, y Juan Camilo Toro

Muy meritoria fue la presencia de algunos operadores venezolanos en Andina Link, algunos de ellos tratando de mantener su operación incluso perdiendo plata para sostener a sus empleados y familias. Es el caso de los hermanos Carlos y Javier Nuñez, que siguen en ocho ciudades con su sistema pese a que hace 10 años que viven en Miami.

Más de
850.000
de hogares pasados

Tecnored, líder en la creación de infraestructura de redes de fibra óptica al hogar

Tecnored

Argentina, Córdoba
Av. Circunvalación Agustín Tosco
Noroeste 980
info@tecnoredsa.com.ar
+54 351 569 3003
www.tecnoredsa.com.ar

Chile, Santiago
Doctor Manuel Barros Borgoño 71
Of. 806. Providencia.
ventas@tecnoredsa.cl
+56 2 2246 3291
www.tecnoredsa.cl

InterNexa invertirá USD 4 millones en Perú

InterNexa, filial del Grupo ISA de Colombia, prevé invertir más de USD 4 millones en Perú en proyectos de fibra óptica y lanzamiento de nuevos productos, y estima alcanzar un crecimiento de 10% en relación al 2018, enfocándose en el desarrollo y expansión del segmento empresas.

Sergio Mavila Rivasplata, gerente general de InterNexa, destacó que los proyectos están enfocados en la implementación de alrededor de 200 kilómetros de fibra óptica a nivel nacional. También en la adquisición de equipos para el crecimiento de capacidades en redes de Lima y el sur del país, el lanzamiento de productos de seguridad centralizada para empresas, y el desarrollo de soluciones de colaboración y comunicaciones unificadas



desde la nube. 'A diferencia de años anteriores, donde el foco estuvo en ventas a otros operadores de telecomunicaciones, este año, nuestro crecimiento estará enfocado principalmente en el segmento de grandes y medianas empresas, agregando valor en las industrias de Minería, Energía, Educación, entre otras. Lo cual, nos permitirá alcanzar el objetivo de crecer más del 25% respecto al año anterior en el segmento Empresas', señaló.

Mavila sostuvo que InterNexa continuará con su estrategia de ofrecer servicios a las telcos, además del segmento empresas, donde viene diseñando nuevos productos y servicios. Precisó que lanzarán nuevos productos de seguridad, cloud y comu-



Sergio Mavila Rivasplata

nunicaciones unificadas para responder a la creciente demanda del mercado y proteger la información de las compañías ante el aumento de ciberataques.

Con más diez años en el mercado peruano, InterNexa cuenta con una red de más de 5000 km de fibra óptica en el país. Además de Perú, brinda servicios en Colombia, Brasil, Chile y Argentina.

RFI amplía su red de distribución en Latinoamérica

Pompeyo Pino, director de Radio Americas Distribution and Development de France Médias Monde, estuvo en Andina Link y dijo que es una convención relevante en la región por el dinamismo del mercado colombiano.

'Colombia tiene un mercado muy fraccionado todavía, hay concentración y grandes marcas pero a diferencia de otros, donde hay grandes y pequeños, aquí hay grandes, pequeños y muchos intermedios', dijo. 'No hay que hacer muchos pequeños para tener una buena cantidad de abonados, con 10 o 15 llegas a una cifra interesante. Además, está la opción de tener reuniones, a veces fuera del recinto de la expo, pero con los operadores líderes del continente. Algunos que ya difunden nuestras señales, y otros que están por hacerlo en el futuro'.

'RFI se difunde en 14 idiomas, incluyendo el español, y tiene muchos vectores de difusión. En algunos países de la región tenemos frecuencias propias o frecuencias en partnership con operadores locales, lo que nos permite

estar en FM 24 horas. En algunos países como Ecuador Bolivia, República Dominicana también tenemos una red muy amplia de radios asociadas que difunden contenido parcial de nuestra cadena. Justamente por eso, aprovechamos este encuentro para tener en Bogotá el 1 de marzo, una reunión con más de 50 radios asociadas', explicó el ejecutivo.

'Tratamos de estar presentes en todos los eventos, conferencias y actividades que implican a la TV paga. Hoy en día con la digitalización, hay cada vez más operadores que les interesa tener señales de audio. Es por eso que hemos superado los 30 millones de abonados en el continente, donde 23 millones pertenecen a Sudamérica y el Caribe, y solo 7 millones a Estados Unidos y Canadá'.

En Colombia trabaja con DirectTV, al igual que en Argentina, donde también tiene distribución en Cablevisión y Flow, además de operadores más pequeños. En Brasil, está en NET y Sky.



Pompeyo Pino

'Tanto RFI como France 24 son medios de información. Eso es importante porque la información se sigue consumiendo de forma lineal, a diferencia de los demás medios que se consumen cada vez más a demanda (entretenimiento, series, películas)'.

'Algo nuevo que estamos haciendo cada vez más es la radio filmada, que preferimos llamar radio visual. No es televisión, pero ofrece una calidad mucho mayor. Es un producto bimedia que también hacemos para France 24 y también para la parte multimedia', concluyó Pompeyo Pino.



AGENDE LA FECHA PARA LOS PROXIMOS EVENTOS EN LATINOAMÉRICA

Únase al debate sobre el futuro de la TV y los OTT

+65 Oradores de primer nivel por evento

+250 Asistentes por evento

No pierda la oportunidad de reunirse con los líderes del negocio de la TV Paga y TV Abierta, los nuevos operadores OTT, programadores, productores, grupos de media y proveedores de tecnología en un único lugar en cada uno de los principales mercados de América Latina.

Nextv CEO



Nextv CEO Latin America, Miami

05
Y
06
NOVIEMBRE

Nextv Series



Nextv Series Argentina, Buenos Aires

14
Y
15
DE MAYO



Nextv Series Colombia, Bogotá

27 DE JUNIO



Nextv Series Mexico, CDMX

08
Y
09
DE OCTUBRE



Nextv Series Brazil, São Paulo

04 DE DICIEMBRE

Sportv Series



Sportv Series Latin America, Miami

02 DE OCTUBRE

Contáctese con nosotros para más información sobre oportunidades de Speaking y patrocinio

Mail: sales@dataxis.com <http://dataxis.com/our-events/>

Netfunny: El OTT para los estratos bajos

Netfunny es una nueva solución tecnológica, innovadora, ágil y flexible enfocada a la satisfacción del cliente a través de su plataforma transaccional, capaz de virtualizar cualquier tipo de productos y/o bienes consumibles en prepago, con una red de distribución de puntos de ventas a nivel nacional, en su gran mayoría ubicados en estratos 1, 2 y 3.

Netfunny cuenta con la capacidad de llevar sus servicios a cualquier parte del mundo, debido a las cualidades técnicas y de infraestructura propias de su plataforma.

Con **Germán Walteros** como CEO Latam, **Germán Rincon** como Financier Ma-

nager, y **Wilson Velásquez** como su Project Manager, componen un equipo humano altamente capacitado, con pasión e integridad obteniendo resultados que aportan valor a los proveedores aliados y sus clientes.

Parte con dos ofertas; **Netfunny Astral**, producto especializado en temas relacionados con el esoterismo, manejo de las energías, y consejos para afrontar problemas de la vida diaria de una forma más acertada, **Hotflix**, Ott erótico que trae a la región Britel, cuyo contenido adulto se muestra en VOD y canales lineales.

Actualmente Netfunny se encuentra negociando con proveedores de contenido infantil, series, cine y música



Germán Walteros

que complementaran un amplio portafolio dirigido a todo tipo de público, de igual manera se encuentra en búsqueda de nuevos productos que puedan ser vendidos a través de su plataforma transaccional.

MBA Networks: Grandes acuerdos en Chile

En Andina Link, presentó la nueva señal CuriosityStream

MBA Networks volvió a tener su stand con todas sus marcas tradicionales y las más nuevas en Andina Link Cartagena, donde presentó la nueva propuesta, **CuriosityStream**, una de las señales en 4K más prometedoras del mercado.

Matilde de Boshel, presidente de MBA, destacó el trabajo de largo plazo que está dando resultados en Chile con **Atresme-**



dia, que ya había sido destacado en Natpe por **Mar Martínez**.

Lo principal fue la entrada de **Atreseries** y **Atrescine** en VTR de Chile, pero también que se amplió la distribución en **Telefónica** de

Atreseries, **¡Hola! TV** y **Pasiones**. Es un ejemplo del trabajo con los grandes operadores que hace MBA Networks a nivel regional.



Matilde de Boshel con todas las señales

RT estrenó *Estados Unidos: Sueños y Pesadillas*

Con la colombiana Virginia Vallejo

Español aprovechó Andina Link para lanzar en Latinoamérica su nueva serie *Estados Unidos: Sueños y Pesadillas*, basada en entrevistas a una recorrida por Estados Unidos con la escritora, periodista y modelo colombiana **Virginia Vallejo**, quien fuera exiliada de su país tras su relación con el narcotraficante Pablo Escobar.

Ella junto al periodista **Nicolás Sánchez Odónovan**, presentarán una radiografía de Estados Unidos viajando por todo el país. Temas como inmigración educación y medio ambiente se ven con mirada latina.



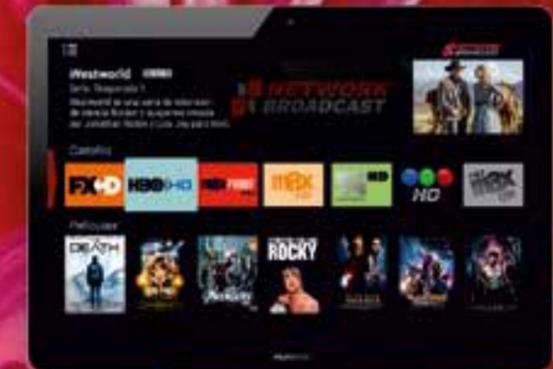
Virginia Vallejo y Nicolás Sánchez protagonizan el nuevo ciclo de RT



PREPARADOS PARA EL FUTURO.

Interfaz Intuitiva para Analytic

SOLUCIONES End to End en Plataformas OTT e IPTV



- Encoders
 - Transcoders
 - CAS
 - DRM
 - Moduladores
 - Multiplexadores
 - Middleware
 - CDN
 - Servicios On Premise
 - Servicios en la Nube (Cloud)
 - STBs
 - Decodificadores (Set Top Boxes)
- Y más...



Esperamos tu consulta para asesorarte:

info@networkbroadcast.net

www.networkbroadcast.net

WDC: 15 años de experiencia con los ISPs

La empresa de origen brasileño abrió su oficina en Colombia

WDC (Wireless Design Center) participó en Andina Link, donde además fue anfitrión del cóctel de bienvenida. La empresa nació en Brasil hace 15 años y ahora abrió una nueva oficina en Colombia, para atender al creciente mercado de ISPs, que tuvo gran protagonismo en la expo de Cartagena.

Vanderlei Rigatieri Jr., presidente & CEO de WDC dijo que, si bien la empresa surgió como proveedor de tecnologías Wireless, hoy es más amplia, con soluciones para tecnología celular, smartphones, Wifi y hasta trabaja con Datacenters.

Dentro de su portafolio de marcas representadas, se destacan Nokia, Easy Link, D-Link entre otras con las que realiza integraciones. En la parte de wireless está muy adelantada con una visión de aportar



una seguridad diferente que ya tiene los primeros proyectos llevado a ciudades a nivel internacional. Allí hay una alianza con Ubiquity.

Otro punto importante es un nuevo modelo de negocios que desarrolla desde 2013, cuando en Brasil había demanda para proyectos pero no podían hacer la inversión. Así que WDC empezó a hacer la inversión por los clientes alquilando equipos y dándoles un servicio de atención completo todo el año. Así transformó el CAPEX en OPEX y obtuvo más de 11.000 licencias iniciando los proyectos de FTTH a la vanguardia mundial. El crecimiento anual superó el 30% anual y decidió abrirse a Latinoamérica.

Esta llegada al resto de la región también fue posible porque en 2017 tuvo un gran aporte de capital de 2B Capital de Bradesco, para terminar de potenciar su modelo de



Vanderlei Rigatieri Jr. en su stand

'infraestructura como servicio'. La llegada a Colombia con oficina local es porque la evolución del mercado le parece muy atractiva por la migración a fibra y la apertura de nuevas licencias hace dos años.

El siguiente paso es la apertura de una oficina de logística en Panamá, buscando que todas las ventas internacionales sean desde allí más allá que tienen una oficina en Miami.

Lindsay Broadband presenta nueva línea de cable módems

Abre mercado en Brasil

Lindsay Broadband está destacando toda su línea de productos de cable módems endurecidos, que ha sido diseñada para soportar las más extremas condiciones atmosféricas típicas de los despliegues en redes HFC.

Temperaturas desde -40 hasta 60 grados centígrados, interferencias electromagnéticas y picos elevados de voltajes



son solo algunas de las condiciones para las que están preparados los equipos de Lindsay, garantizando un servicio de calidad y sin interrupciones.

Esta línea de productos permite a las operadoras de TV por cable sacar un máximo provecho de sus redes HFC ofreciendo servicios de valor agregado como Wi-fi, CCTV, monitoreo del tránsito, publicidad digital, y control fronterizo entre otros.



David Atman, de Lindsay

Certificación de Anatel

Lindsay Broadband acaba de obtener la certificación de la Agencia Nacional de Telecomunicaciones (Anatel) de Brasil para el HDCM 3.0, abriendo las puertas al mercado brasileño.

Con esta nueva certificación, las operadoras de este país podrán obtener los beneficios

que habilitan sus productos en sus redes, lo que permitirá explorar nuevos mercados y/o emprender nuevos proyectos con nuevos clientes. Despliegues de LTE, 5G sobre HFC, cámaras de seguridad para control fronterizo o internos en las ciudades y Wi-fi sobre HFC son sólo algunas de las aplicaciones que están disponibles ahora para el mercado latinoamericano.



La línea de cable módems endurecidos de Lindsay

Power & Tel.

USTED. NUESTROS. JUNTOS.

Haciendo que la Comunicación suceda.

Más Información: www.ptsupply.com

Llámenos Us: 1-800-238-7514

Email Us: marketing@ptsupply.com

Cartelera Expo Andina Link Cartagena 2019



Gary Esnal y Kurt Nielsen de Teleste, con Alejandro Cubino y Gonzalo González, de Network Broadcast



Armando García, Paula Lombana, de CableServicios y Gustavo Padrón, de Ripley



Eduardo Michel, de ATX



Juan Carlos Orlando, de UEI y Jorge Fiterre, de Condista



Arturo Pacheco y Rodrigo Godoi, de AWS Elemental



Audrey, de Prevail



Carlos Larios y Vinicio López, de Chips de Honduras



Robert Gold y Sam Butler, de GinxSports



Carlos Sánchez, Constanza Vanegas, Julián Giraldo, de RCN y Fernando Vargas



Antonio Mendoza, Mathias Hain y Walmer Valverde, de Wisi



Gil Caicedo y Hugo Valenzuela, de Multicom, con Justin, de Dumei



Jorge Velázquez y Jurandir, de SES



Adela Lin, de Softel



Pompeyo Plno, de RFI y George Cernat, de Zeno



Carlos Ramos y Mounir Toutah, de Viaccess-Orca



Piedad Martínez de Global con Carlos Ruiz y Jackeline Palacio, de Cinco



Nicholas Ponomariv, de Evertz/Atci



Víctor Amante y Francisco López, de Anvinur



Will Dong y Pony Ma, de Tianjie

SET TOP BOXES - HEADEND DIGITAL - SOLUCIONES OTT



Soluciones integrales de video y television para cableoperadores e ISPs

¡Estamos en el mismo idioma y en el mismo horario!

Argentina: +54 11 52175909
Peru: +51 1 641 1238
Colombia: +57 2 891 2472
Costa Rica: +506 4 000 6944
Brasil: +55 11 31817392

www.obix.tv

info@obix.tv



CryptoGuard presenta novedades en OTT y soluciones mobile

CryptoGuard, proveedor sueco de CAS y DRM con más de diez años protegiendo el contenido para programadores y operadores, volvió este año a Andina Link donde presentó novedades y mejoras de su producto para OTT, *CryptoLITE*, y destacará para el mercado latinoamericano su nueva propuesta, *Mobile CAS Dongle*.

Kjell Carlsward, CEO de la empresa, comentó que en 2007 lanzó el primer CAS para Suecia donde las regulaciones exigían que los operadores encriptaran su contenido y muchos pequeños tuvieron problemas, ya que las alternativas eran muy costosas.

Eso fundamentó la expansión en el mercado internacional mientras continuó desarrollando producto para operadores y broadcasters del mundo. Hoy llega a más de 50 países, incluyendo cadenas de TV con cobertura nacional y oficinas de ventas en cuatro continentes con gran red de socios.

Kjell aseguró que CryptoGuard seguirá apostando a sus productos 'seguros, inteligentes y económicos para servicios de televisión de próxima generación y fortalecerá su posición como el CAS más accesible'.



CryptoLITE renovado

CryptoLITE OTT Solution es la solución de CryptoGuard para OTT que ahora se presenta en el mercado con mejoras en su interfaz de usuario y muchos despliegues. Esta solución puede ser agregada a cualquier CAS de la marca, permitiendo a los servicios de TV en dispositivos conectados ganar funciones como comenzar de nuevo sobre el catch-up. *CryptoLITE* también permite sumar PVR y un servicio VOD.

Como solución end-to-end, permite que los operadores de cualquier tamaño entreguen de forma económica contenidos de TV en cualquier pantalla. Además, soporta formatos DRM, incluyendo Google Widevine,

Apple FairPlay y Microsoft PlayReady, habilitando la distribución de contenido de manera altamente segura.

Nuevo Mobile CAS

Entre sus más recientes desarrollos, CryptoGuard estará destacando en Andina Link su nueva solución *Mobile CAS* para aplicaciones móviles de TV paga sobre redes de transmisión TDT, DVB-T/T2 o ISDB-T.

Mobile CAS encripta transmisiones de TV paga TDT que pueden ser recibidas con



Mauro Zamora, Jorge Salazar y Enrique Okumura de Perú, con Gonzalo Blanco, de Obix, Tobias Nystrom y María Nelly Vásquez, de Cryptoguard



Tobyas y Kjell, de CryptoGuard

dispositivos móviles Android e iOS. Estos reciben la señal de TV terrestre utilizando un sintonizador dongle TDT y el contenido de TV paga es descifrado por la app *Mobile CAS* para Android o iOS provisto junto con el dongle.

Tecnored: Dos años en Chile y va por más

Tecnored tuvo el año pasado una labor muy activa con su presidente **Juan Domínguez** en Chile junto a los principales socios de **TV Cables** y a **Furukawa**, como se pudo ver en la última edición de Chile Media & Content, donde **Ricardo Meneses Mejías** dio una conferencia sobre ciudades inteligentes y cómo el foco es el bienestar de la gente día a día.

Domínguez remarcó el gran año que tuvo en Argentina como proveedor de soluciones de fibra para la industria, contando con 120 colaboradores, plena ocupación hasta



marzo y proyectos en marcha a los que tendrá que ocuparse después de abril.

Sin embargo, enfatizó la continuidad del proyecto regional, que tiene su pata importante en Chile con una oficina que cumplió dos años y donde ha hecho varios proyectos con total efectividad y satisfacción de los clientes.

Para que el día a día de Argentina no afecte el proyecto regional, es desde Santiago que se atiende toda la cuenca del Pacífico, con varios proyectos como en Ecuador y Perú. Por eso, este año retomó la presencia



Ricardo Meneses, de Furukawa, y Juan Domínguez, de Tecnored

en Andina Link Cartagena y ahora va a APTC de Perú, entre otros eventos.



TRABAJANDO POR LAS TELECOMUNICACIONES EN LATINOAMERICA Y EL CARIBE

www.fycotelecom.com

Universal Electronics: Referente de controles remoto en la región

En el marco de Andina Link, **Juan Carlos Ocampo**, de **Universal Electronics (UEI)**, referente en controles remotos, se refirió al posicionamiento actual de la empresa en la región. 'Hemos crecido mucho llegando a tener en cada país a los principales operadores de cable entre nuestros clientes. La calidad e innovación de nuestros productos han generado fidelidad y que nos confíen sus nuevos proyectos'.

'La gran variedad de productos nos hacen asequibles a los operadores grandes y pequeños. Además, nuestra fábrica **Ecolink** proporciona alarmas, sensores de agua, nieve, humo entre muchos otros productos dedicados a Home Security'.



'Universal Electronics tiene un departamento dedicado a nuevos desarrollos, por eso siempre hay nuevos productos que nos tienen un paso adelante. Contamos con servicios únicos como Quick set, Data Base, la gigantesca librería de códigos y la mejor experiencia en diseño y fabricación de controles de Voz y Android'.

Gracias a esa experiencia, los proyectos de **Comcast** y **Sling TV** fueron confiados con éxito a UEI. Pero también siguió con **Claro Colombia**, para el que implementó un innovador control remoto rojo, y ahora sigue la casa matriz en México, entre otros grandes operadores.

'Claro ha sido un gran aliado, se creó con UEI una sinergia increíble que sigue generando nuevos proyectos. Ahora, se suma su casa ma-



Juan Carlos Ocampo, de UEI, con Marcelo Assumpção, de InteractTV Serviços

triz en México, que ha dado un gran impulso en la región', dijo. En Latinoamérica, se suman también marcas importantes como **Univisa** de Ecuador, **VTR**, **Entel**, **gtd** y **TuVes**, de Chile, **Sky** y **Megacable** de México, entre otros.

Antronix presenta sus taps y splitters 1.2 Giga

Milton Ulua, director de ventas CALA en **Antronix**, remarcó su compromiso con los mercados en tiempos donde las propias distribuidoras regionales dudan en extender su presencia y servicio por las condiciones cambiantes de los países y de la industria de la TV paga en particular.

Dijo que Antronix busca siempre estar cerca de los países para generar buenos negocios como con **Telefónica**



o con **Izzi** en México. Los taps de 1 Gb han funcionado muy bien en los últimos años.

Ahora, destaca sus novedosos splitters y taps de 1.2 Gb. Ha avanzado en negociaciones con **Telecom/Cablevisión** de Argentina, y con **Telefónica**, para la parte de Taps. Además, está buscando atraer a los clientes que apuestan al Docsis 3.1, a la alta definición y a la digitalización en general.



Milton Ulua, en Jornadas

Viavi Solutions lanzó nuevos filtros ópticos

Viavi Solutions anunció el despliegue de sus filtros ópticos para sistemas de detección. Al mismo tiempo, continúa con el desarrollo y despliegue de filtros ópticos de próxima generación para aplicaciones avanzadas en varios sectores de la industria.

Entre los nuevos filtros que destaca Viavi, se pueden mencionar **VIAMI LiDAR** para exteriores, y los **RPC Photonics Engineered Diffusers**.

El mercado global de sensores ópticos experimentará un rápido crecimiento y se espera

que alcance los USD 26.880 millones a finales de 2023. La innovación está mejorando las oportunidades de inversión en varias industrias, tanto para aplicaciones multifuncionales como para aquellas de nicho.

La proliferación de sistemas de detección intuitivos hace que los filtros que cumplen con los estándares de la industria se desempeñen en ellos, y que puedan fabricarse en grandes volúmenes a bajo costo.



La presión para producir crea nuevos desafíos en el panorama competitivo de la fabricación de filtros, incluidas las restricciones de costos, la precisión y la escalabilidad.

Viavi sigue adaptándose a las cambiantes demandas del mercado y, hasta la fecha, ha producido y entregado más de mil millones de filtros para un diverso rango de aplicaciones.



CryptoGuard
— Protect your content —



Content Security

— For Digital TV on Any Screen —
CAS ▶ Multi-DRM



CryptoLITE
OTT SOLUTION

Cost-Effective End-to-End OTT Solution

ADVANCED FEATURES

Live-TV ▶ Timeshifting ▶ Catch-up ▶ Start-over ▶ nPVR ▶ VOD

SUPPORTS NATIVE DRMs

Apple FairPlay ▶ Google Widevine™ ▶ Microsoft® PlayReady®

CONTACT

Tobias Nyström | Sales Director LATAM

Tel +46 971 107 35

Mobile +33 626 60 02 91

Email tobias@cryptoguard.com

Follow us



www.cryptoguard.com

FYCO abre nuevas oficinas en Medellín

FYCO acaba de anunciar la apertura de sus nuevas oficinas en Medellín, Colombia, ubicadas en el edificio One Plaza, desde donde consolidará las estrategias y apoyará todas las operaciones en Estados Unidos, México, Centroamérica, Venezuela, Colombia, Ecuador, Perú, Chile y las Islas del Caribe.

‘Medellín es la capital Latinoamericana

de la innovación. Su posición geográfica, su clima y su gente facilitaron nuestra decisión a la hora de elegir una ciudad para la nueva oficina principal de FYCO’, dijo **Edwar Juárez**, Chief Marketing Officer.

‘La capital antioqueña es epicentro de la cuarta revolución industrial basada en la revolución digital la cual representa nuevas formulas tecnológicas que se integran en la sociedad a través del internet de las cosas, nuestra base de talento humano ha sido clave para el desarrollo de este tipo de soluciones, que nos ha servido para crear el mejor y más competitivo catalogo del sector de las telecomunicaciones en Latinoamérica’, agregó.

‘La interconexión de los países y el desarrollo del sector corporativo como minería, energía y educación



Edwar Juárez, CMO, y Edgar Juárez, CEO, en el Edificio One Plaza de Medellín

demanda cada vez más productos de fibra óptica. Estamos al borde de una revolución tecnológica que modificara fundamentalmente la forma en que vivimos, trabajamos y nos relacionamos. En FYCO estamos listos para el futuro’, concluyó Juárez.



El equipo de FYCO en las nuevas oficinas

Discamp Argentina: Variedad de productos en la más alta calidad

Discamp Argentina es una empresa con 16 años de trayectoria en la fabricación de productos para cable, elementos de seguridad industrial y herramientas profesionales para la industria, que ofrece al mercado una enorme variedad de productos y tiene como norte la alta calidad. Tal es así que cuenta con la certificación IRAM - ISO 9001:2015 con alcance en diversas áreas.

Entre sus principales productos, Discamp cuenta con Microductos, Monotubo, Bitubo, Tritubo, Cuatritubo (éste último aún en desarrollo) y Corrugado bicapa (BICOR);

toda una línea de tubos que tiene como fin la protección de cables en instalaciones eléctricas subterráneas y en el tendido de redes, urbanas e interurbanas, para paso de datos y voz y se encuentra fabricada en polietileno de alta densidad.

También ofrece los accesorios para canalización de fibra óptica, que ayudarán a completar la labor en forma rápida y dinámica. Entre ellos, las uniones estancas, tapones abiertos y cerrados, e hilo guía.

Diseña y desarrollo

La empresa cuenta con un equipo especializado en desarrollos, diseños e investigación de distintos productos de todas sus divisiones, además de la innovación constante con nuevas propuestas.

Dentro de los desarrollos en su haber, se puede enumerar piezas plásticas para diferentes industrias, fabricación de carros porta bobina de cable, escaleras especiales, tascas en termocontraíbles bajo plano y moldes.

Servicio y Calidad

Los servicios ofrecidos incluyen desde bordados, estampados en serigrafía y sublimación sobre distintas prendas y productos de marroquinería, con el logo de cada uno de nuestros clientes, hasta el armado de diversos kits de productos según la necesidad de cada cliente. También proporciona botiquines con componentes a elección y fabricamos carteles especiales bajo diseño. Proveemos la colocación de reflectivos en indumentaria de trabajo bajo indicaciones del cliente y realizamos homologación de productos con presentación de muestras con su correspondiente especificación técnica.

Un firme sistema de calidad es algo que siempre le preocupó y es por ello que cuenta con un área de control de calidad, embalaje y etiquetado. Trabaja en equipo con todos sus clientes realizando pruebas de campo de los materiales desarrollados y fabricando diferentes muestras para testeo. Cuenta con curva de talles para las prendas que comercializa.



Sonda Pasacables de fibra de vidrio

CONSULTÁ VÍA WHATSAPP
+54 11 6538-1759
 nos estaremos comunicando

UNA SOLUCIÓN
PARA CADA NECESIDAD

ACCESORIOS PARA FIBRA ÓPTICA
CONSULTÁ POR MÁS PRODUCTOS DE NUESTRA NUEVA DIVISIÓN

Fabricada en PEAD
Polietileno de alta densidad.

TUBOS MONO/BI/TRI/CUATRI
Protección de cables de fibra óptica y otros.

Telefónica/Fibra Óptica Enterrada

BICOR
TUBO CORRUGADO BICAPA
Instalaciones eléctricas subterráneas.

SISTEMA DE MICRODUCTOS
PARA TELECOMUNICACIONES
Para usar solos o agrupados.

HILO GUÍA PARA TRITUBO
Hilo guía para tritubo por rollo de 1500 m.

MANGUITO DE UNIÓN PARA TRITUBO
Unión rápida de subconductos de manera simple, hermética y funcional.

TAPONES PARA TRITUBO ABIERTO / CERRADO
Impide la entrada de líquidos hacia el interior del tubo tendido.

ACCESORIOS PARA CABLES
 HERRAMIENTAS PROFESIONALES
 SEGURIDAD INDUSTRIAL
 ACCESORIOS PARA FIBRA ÓPTICA
 INDUMENTARIA INDUSTRIAL
 TRABAJOS EN ALTURA

APOYANDO LA INDUSTRIA ARGENTINA
16 años
DISCAMP

CINTA MASTIC
Se presentan en diferentes anchos y espesores, son de TACK permanente dado que toda su composición es adhesiva.

MALLA DE ADVERTENCIA TELECOMUNICACIONES
blancas para fibra óptica. amarillas para gas.
rojas para alta tensión. naranjas para cloacas.
celestes para agua. verdes para cañerías de ERFV.

SONDAS Y CINTAS PASACABLES
Ideales para todo tipo de trabajos por su excelente calidad. Resistencia a la tracción que va desde los 200 kg. hasta los 500 Kg.

COMUNICATE CON NOSOTROS
4687-5261 / 4687-7574
 De lunes a viernes de 8.30 a 18hs.

VISITA NUESTRO SITIO WEB
WWW.DISCAMP.COM
 Encontrá todo lo que necesitas

ENVÍOS A TODO EL PAÍS
 Tu pedido a cualquier parte del país

© 2019 | Discamp Argentina S.R.L. | Lisandro de la Torre 1294 (Esquina Ulrico Schmidl) | C1440ECN C.A.B.A. | Argentina | info@discamp.com

Network Broadcast contribuyó con Hispasat para la demostración de su nuevo VOD vía satélite

Network Broadcast participó en un importante desarrollo junto a Hispasat, por el que permitió al operador español satelital presentar una demostración de su nuevo servicio de video bajo demanda vía satélite en la reciente edición de NAB Show Las Vegas.

Durante el evento, los visitantes del stand de Hispasat pudieron presenciar una demostración de televisión híbrida que proporcionaba servicios de video bajo demanda vía satélite (Push VoD), permitiendo a los



radiodifusores que operen con dicha solución ofrecer a sus clientes una experiencia de usuario completa al combinar los contenidos bajo demanda con la televisión lineal.

De esta forma, los suscriptores a las plataformas de DTH que cuenten con este servicio podrán disfrutar de sus contenidos favoritos en cualquier momento, sin necesidad de una conexión a Internet. Network Broadcast realizó esta colaboración para Hispasat junto con Panaccess.



Renato Viana, gerente de ventas para Brasil en Hispamar, y Alejandro Cubino, de Network Broadcast, en NAB

Interlink lanzó FiberPlans, para planificar la red FTTH online

Interlink anunció el lanzamiento de FiberPlans, una herramienta de acceso libre y gratuito que permite hacer un primer ensayo de lo que puede ser luego el proyecto de una red FTTH.

‘Con este desarrollo queremos acercar información, transparencia y agilidad a la elaboración de un diseño de red inicial y una estimación de lo que luego será el cálculo de la inversión a realizar’, afirmó Eduardo Malisani, Gerente de Interlink.

‘Queremos que quienes usen FiberPlans puedan ganar tiempo y obtener una visión macro de su proyecto, sin importar si ello producirá luego una venta o no de las soluciones que ofrecemos desde Interlink; la idea es seguir trabajando para acercar soluciones y ayudar en la toma de decisiones’.

Además, el ejecutivo afirmó que se reciben muchas las consultas de personas al mando de empresas que aún no han hecho una red de este tipo, y tienen preguntas básicas en torno a la lógica del negocio, del tipo de materiales y su cantidad según la dimensión. ‘Lo que en otras industrias suele guardarse como secreto y/o venderse al mejor postor, nosotros lo entendemos como facilitar conocimientos para promover el desarrollo mutuo’, remarcó.



‘Así como pretendemos trabajar con proveedores y partners que sean transparentes, claros y solidarios, creemos que nuestros potenciales clientes van a poder apreciar esas

mismas características en su relación con nosotros. Consideramos que es una forma de poner en valor toda nuestra experiencia en telecomunicaciones, alentando al crecimiento de negocios en el sector y las buenas prácticas en la gestión del tráfico para garantizar la calidad de servicio’.

‘Mediante el uso de FiberPlans, que detecta la ubicación geográfica del utilizador si este otorga el permiso, cualquier persona puede precisarnos las coordenadas de una futura red, y darnos detalles de la misma con un par de clicks. Luego de hacer las selecciones correspondientes, se ingresan detalles de contacto y todo es emitido a nuestros representantes comerciales, que pueden avanzar con un plan concreto para estimar costos y alcance’.

‘Esto es importante porque nos ayuda a reducir tiempo para todos, ya que reemplaza



Todo el equipo de Interlink

varios llamados o reuniones que tradicionalmente ocurrían para conocer la situación de un prospectivo cliente. Nuestros representantes comerciales reciben una notificación en nuestro espacio de colaboración interno, con todos los detalles ingresados, y pueden organizarse para dar una rápida respuesta’.

Al recibir las coordenadas específicas, número de manzanas a cubrir, cantidad de clientes a atender y otros detalles de implementación, la idea es proponer soluciones con un enfoque más detallado, como el diseño de la red, el dimensionamiento de los equipos del Head-end, costo y cantidad de ancho de banda.

‘La idea es que podamos darle conveniencia y comodidad a un usuario, para que sin tener que llegar a un proceso formal, pueda ver qué tipo de fuerzas y decisiones existen en la creación de una red’.

Tulsat
An ADIvantage Technologies Company

Simplifica la logística de los productos críticos.

CISCO | sencore | alpha TECHNOLOGIES | ARRIS

01-918-251-2887

www.tulsat.com

Por Diego Álvarez, enviado especial

Punta Show Summit 2019: nuevos desafíos de la industria convergente

El pasado mes de marzo tuvo lugar una nueva edición de **Punta Show Summit 2019**, evento organizado desde hace más de 20 años por el **Grupo Isos Internacional**. El evento se realizó con buena convocatoria de señales, operadores, proveedores de tecnología y reguladores de la región en el Hotel Enjoy Conrad de Punta del Este.

A lo largo de las dos intensas jornadas, Punta Show convocó a los actores de la industria a analizar los desafíos y oportunidades que brindan los nuevos escenarios de las telecomunicaciones y la convergencia. A su vez, la muestra comercial se realizó durante los dos días con un nuevo formato de Hotspot Networking para favorecer el intercambio y las reuniones entre visitantes y expositores.

El Acto de Apertura estuvo a cargo de la Presidente de Grupo Isos, **María del Carmen Soto**, quien destacó que más importante de todos los cambios que se han producido en estos últimos años en la industria fue el

explosivo desarrollo de internet, 'base esencial para que la industria audiovisual se desarrolle'. También remarcó que la competencia y la aparición de nuevos jugadores exigen a los operadores brindar servicios adicionales para retener y fidelizar a los clientes.



Por su parte, **Pablo Scotellaro**, Presidente Ejecutivo de CERTAL, llamó a 'tender puentes' en la industria, para entre todos los actores de la misma poder dialogar y salvaguardar el derecho a la información.

El acto lo completaron **Washington Melo**, presidente de CUTA; **Walter Burzaco**, presidente de ATVC; **Ing. Jorge Suárez**, Subgerente General de Ventas de Antel; **Nicolás Cendoya**, Gerente de URSEC de Uruguay, **Martín Pintos**,



María del Carmen Soto y Luis Borsari en la apertura de la muestra comercial

Director de Comunicaciones de Maldonado, y **Rodrigo Díaz**, Director Nacional de Telecomunicaciones y Servicios de Comunicaciones Audiovisuales del MIEM de Uruguay. **Luis Borsari**, director general de turismo de la intendencia de Maldonado, se sumó para el corte de cinta que abrió formalmente la muestra comercial.

Previo al acto de apertura la Cámara Uruguaya de Televisión para Abonados (CUTA) realizó su reunión de asociados en el marco de Punta Show.



Marcelo Bianchi y Matías Cestau de Claro Uruguay



Sergio Piris, Telecom; Iván Lorenzo, Supercanal; Pablo Scotellaro, CERTAL; Fiorella Scotellaro, Canal U.



Jorge Suarez, Antel; Washington Melo, CUTA; y Alejandro Paez, Dinatel



Gisella Tomasi de Cablevisión en el stand de Turner con Sebastián Dello Staffolo y Guillermo Cantalup



María Soto, Grupo Isos; Iván Lorenzo, Supercanal; Luciana Brando y Pablo Cancelliere de Fox.



Gastón Molina, Telecom; Gisella Tomasi, Cablevisión; Guillermo Valente, Cablevisión; y Guillermo Páez, Telecom.

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



Equipos compatibles con la legislación:



Televes

www.televes.com | www.televescorporation.com



Punta Show Summit 2019: nuevos desafíos de la industria convergente



Convergencia

La primera jornada de Punta Show tuvo como eje principal a la Convergencia. La primera mesa con **Iván Lorenzo**, Director de Asuntos Legales y Regulatorios de Supercanal, como moderador reunió a las instituciones del sector.

Walter Burzaco, Presidente de ATVC, comenzó repasando los años de la TV por Cable en Argentina de la Asociación, que cumplió 40 años y fue contundente: 'No celebremos más nada. Si tenés muchos años operando en este mercado de las telecomunicaciones de las TICs, lo que te está pasando es que te estás llenado de reglamentaciones, de tasas, de obligaciones, de informes, de contribuciones, y la estás mal en esencia respecto de los nuevos entrantes, a los que se les exige poco y nada'.

Burzaco destacó a su vez los casos de Colombia y República Dominicana, países que están trabajando en la desregulación para favorecer al cliente. Y abordó temas como la neutralidad de la red y sobre los OTT como sustitutos y no complementarios a los servicios que ofrecen los operadores.

También expusieron **Adriana Medici**, Ge-

rente General de CAPPESA; **Washington Melo**, Presidente de CUTA; **Félix Morlas**, Presidente de la Asociación de Cableoperadores del Interior del Paraguay (ACIP); **Marcelo Tulissi**, Presidente de la Unión de Operadores de TV por Cable de Latinoamérica (UOL).

Lo que siguió fue una Megaconferencia sobre la nueva convergencia y los desafíos de la industria de la que participaron **Lucas González**, Asuntos Corporativos y RSC de VIACOM; **Nicolás Coates**, Head of Content Acquisition & Marketing - Spanish Audiences de Sling TV; **Lionel Zajdweber**, Director de Digital Media, Líder del proyecto GLOUD de Turner; **Gastón Molina**, Gerente de Producto FLOW Mobile; y **Jorge Suárez**, Sub Gerente General de Ventas de ANTEL, Uruguay. **Rodrigo Díaz**, Director de DINATEL de Uruguay, fue el cargado de moderar el panel.

Teniendo en cuenta el abanico de señales y servicios que tiene Viacom, **Lucas González** repasó el escenario de la convergencia desde óptica de la TV abierta que tiene en Argentina el 98% de la población. Los nuevos hábitos de consumo y los nuevos jugadores desafían la forma tradicional de consumo de televisión. Sin embargo, el ejecutivo destacó que el encendido de la televisión abierta fue compensada por la tv paga, lo que significa que el público sigue estando frente al televisor. Y si bien en los últimos años la participación de los nuevos jugadores crece frente a los tradicionales, también destacó que la gran oportunidad está dada por la cantidad de horas que está encendido un televisor en una casa.

A pesar de esto, Gonzalez remarcó que los nuevos competidores no tienen un marco normativo como lo tiene la televisión abierta,

no tributan impuesto en el país ni generan empleo y si lo hacen es en forma mínima. Además no promueven la identidad nacional como lo hace la televisión abierta.

Lionel Zajdweber presentó GLOUD, el nuevo OTT de videojuegos de Turner. El servicio de suscripción a videojuegos en la nube desarrollado en Latinoamérica y que apunta a masificar la experiencia gamer que hoy está centrada en por costos en los *hardcore gamers*.

Por su parte, **Gastón Molina** presentó la solución de TV Everywhere del grupo Telecom, Flow al que tienen acceso 1.150.000 clientes.

Desde Antel, **Jorge Suárez** repasó los números de penetración de banda ancha, que alcanza el 80%, y fibra al hogar que ya llega al 60%. A su vez, Jorge mencionó que Antel estaba pronta a lanzar el 5G, comentario que tal pasó por alto pero que toma otra relevancia ya que la compañía anunció formalmente que en mayo estará disponible la tecnología.

Conferencias CERTAL

La segunda jornada de Punta Show contó con la impronta de CERTAL. En tres paneles se analizaron los 'desafíos, amenazas y oportunidades de las telecomunicaciones en los nuevos escenarios'; las nuevas amenazas, tecnologías y otros jugadores en el marco de la piratería; y se realizó además el Encuentro Regional de Reguladores de América Latina. En la primera mesa participaron Dr. **Hernán Verdaguer**, Director de Asuntos Regulatorios de TELECOM, Argentina; Dr. **Miguel Wedy**, Presidente del Directorio de CERTAL, Brasil; Ing. **José Reinoso**, Gabinete Técnico de la Presidencia de COPACO y Presidente de AISTEL, Paraguay; Dr. **Matías Rodríguez**, Sub Gerente General de Asesoría Letrada de ANTEL, Uruguay; y como moderador participó **Alejandro Paolini**, Director General de Vértice - Imagen y Comunicación, Argentina. El Encuentro de Organismos Reguladores de América Latina contó con la participación del Dr. **Nicolás Cendoya**, Director de URSEC, Uruguay; Ing. **Raúl Pereira Sánchez**, Director de CONATEL, Paraguay; **Claudio Ambrosini**, Director de ENACOM, Argentina; y **Mario Bossolasco**, Director General de CERTAL, en la moderación.



Adriana Medici, Walter Burzaco, Iván Lorenzo, Félix Morlas, Washington Melo y Marcelo Tulissi



Jorge Suárez, Rodrigo Díaz, Lucas González, Lionel Zajdweber, Gastón Molina y Nicolás Coates



Miguel Wedy, Matías Rodríguez, José Reinoso, Hernán Verdaguer y Alejandro Paolini

Bridging the analog and digital worlds

Supporting both analog and digital transmission modules, the AIMA3000 provides ultimate flexibility during the network transitions.

AIMA3000 | Multi-Service Transport Platform

Industry leading transport platform for HFC, RFoG, and DAA applications

- High density - up to 64 return RX or 64 forward TX in one 4RU chassis
- Built-in spectrum capture and forward path digital signal demodulation (MER, BER, Constellation)
- Remote-PHY application modules for smooth DAA migration
- Hot-swappable application modules with auto-config feature
- Remote firmware management

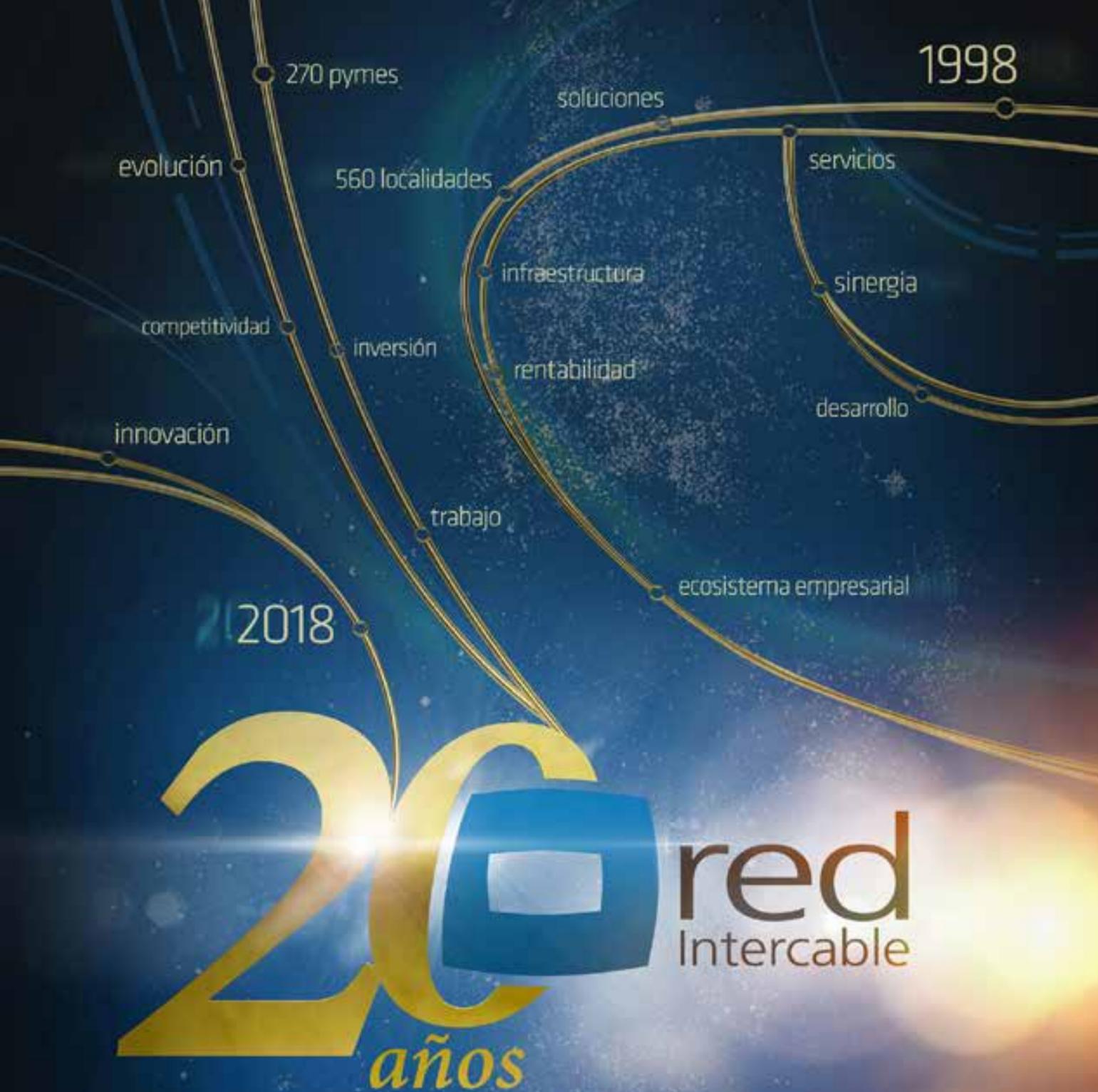
Contact PBN to find out how you can plan your network transition differently.



Email: info@pbnglobal.com

www.pbnglobal.com

Enabling Smart Networks



20 años
red
 Intercable

Cumplimos 20 años
 uniendo a las PyME del cable
 de nuestro país.



Al servicio de las nuevas tecnologías

Sistemas de CATV Analógicos - Digitales

Redes HFC - EOC - EPON - GPON



La línea más completa de instrumental de medición y control

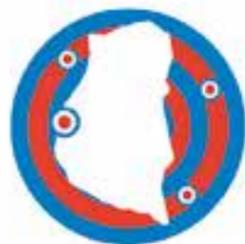


Fábrica Argentina de Cables Coaxiales

Fábrica y Oficinas
 Domingo French 831 - Villa Martelli
 Pcia. de Bs. As. - Argentina
 Tel.: 011-4709-6650
 ventas@wiretechsa.com.ar

Sucursal Córdoba
 Diaguitas 3138 Barrio La France
 Cdad de Córdoba, Córdoba
 Tel.: 0351-476-0908
 sucursalcordoba@wiretechsa.com.ar

www.wiretechsa.com.ar



ENCUENTRO REGIONAL
TELECOMUNICACIONES

26 Y 27 DE JUNIO DE 2019 PARANÁ

MARAN SUITES & TOWERS

#EncRegTel2019

MEDIA PARTNER
Prensario
Internacional



Promptlink
communications

La tecnología más avanzada para pruebas funcionales y actualización de firmware en terminales de Datos, Voz y Video

PARANADA IMPOSIBLE

LOS ESPERAMOS EL 26 Y EL 27 DE JUNIO DE 2019 EN PARANÁ ENTRE RÍOS

YA CONTAMOS CON ESTOS EXPOSITORES

- ANTENAS NOVUS
- CARBI SISTEMAS
- COMUNICACIONES SETETEC ARGENTINA
- COMUNITEL
- F+M FIBROMARKET
- INDUSTRIAS KC
- INTERLINK
- LATINO TCA
- LATPOWER
- MARIA + VISION
- NEOTRONIX
- REPORTV
- ROCSTAR TV
- SYNCOM
- TECNOUS
- TLT TELETECHNICA
- TURNER ARGENTINA
- VIDEOSWITCH
- WIRETECH

SPONSOR DIAMANTE

AUSPICIANTES



MARAN SUITES & TOWERS

WWW.ENCUENTROSREGIONALES.COM



CPE ATLAS



STBTP



CPE ATLAS Mini



STBTP: Banco de pruebas para Set-Top Box
Procesa decodificadores de TV digital, para múltiples sistemas de video

CPE ATLAS: Banco de pruebas para terminales de Datos y Voz
Para terminales Cable Modem - EMTA - ONT - DSL - Enrutadores WiFi - AP

CPE ATLAS Mini: Versión reducida del CPE ATLAS
La opción adecuada para producción de bajo volumen, certificación y homologación de equipos CPE

Promptlink: proveedor líder de soluciones automáticas en alto volumen de producción, para logística reversa y recuperación de terminales.

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