

MARADONA

CONFIDENCIAL

LA FURIA DE DIOS

| DOMINGO 8PM



MAYO 2018 | AÑO 27 | # 328

Prensario

Internacional

www.prensario.tv

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING



BOLIVIA MEDIA SHOW
2018 summit
SANTA CRUZ DE LA SIERRA • BOLIVIA

nextvseries
SOUTH AMERICA 2018 • BUENOS AIRES

INTERCONTINENTAL
BUENOS AIRES

POST



TU in ei

RE-IMAGINANDO
LA TV.
hoy.



ChileVisión

Bolivia Media Show & NexTV Series South America

Con las coberturas de NAB Show y APTC de Perú

Esta edición de mayo de Prensario Internacional tiene como eje principal la evolución de la TV paga en Sudamérica, con presencia en NexTV Series South America y Bolivia Media Show. Además, trae un adelanto de lo que fue NAB Show Las Vegas con foco en el Cono Sur, y un informe especial de la X Cumbre APTC, realizada en Lima.

Dataxis realiza la 11ª edición de NexTV Series en Buenos Aires, convocando a los principales ejecutivos de las empresas de cable y telecomunicaciones en Sudamérica, y con especial énfasis en el mercado argentino, que este año plantea nuevos desafíos de negocio a partir de la apertura de la TV paga a las telcos que desde este año están habilitadas a dar TV paga, incrementando la competencia en el sector y acelerando la innovación.

Con organización de Grupo Isos, **Bolivia Media Show** llega en su tercera edición a Santa Cruz de la Sierra y consolidándose como el único evento que logra reunir a los cableoperadores y cooperativas de Bolivia, siempre con el apoyo de Tigo y de las señales internacionales.

Además, en esta edición presentamos la primera parte de la cobertura de NAB Show Las Vegas con foco en esta parte de la región, remarcando la alta convocatoria de uno de los eventos Broadcast más importantes del mundo y los avances en producción y administración del trabajo.

Por último, del 9 al 10 de mayo Prensario estuvo en la décima Cumbre de la APTC en Lima, Perú, que convocó a casi 400 personas de diferentes empresas del país, junto con representantes de Ecuador y Bolivia. El mensaje fue: evolucionar.



This May edition of PRENSARIO INTERNACIONAL is focused on the evolution of Pay TV in South America, with presence two main conventions: NexTV Series and Bolivia Media Show. Also there is an advance of the NAB Show Las Vegas coverage –addressing Southern Cone– and a special report of the recent edition of APTC, held in Lima, Peru.

Dataxis organizes the 11th NexTV Series in Buenos Aires, gathering the main executives of cable and telecommunications companies in South America, and with special emphasis on the Argentine market, which poses new business challenges this year, since the opening of the Pay TV market to the telcos, that are allowed to operate Pay TV, increasing the competition within the sector and accelerating the innovation.

With the organization of Grupo Isos, Bolivia

Media Show celebrates its third edition in Santa Cruz de la Sierra, consolidating as the only trade show and convention that gathers together the cable operators and cooperatives from Bolivia, always with support of Tigo and the international programmers.

Besides, Prensario introduces the first part of NAB Show Las Vegas coverage, with focus on this side of the region, highlighting the important call of one of the most important broadcast shows worldwide and the advances in production, post production and media management.

By last, from May 9th to 10th, Prensario participated at the tenth edition of Cumbre APTC which took place in Lima, Peru; more than 400 people from different companies of Peru, Bolivia and Ecuador were at the convention to listen the main message: evolution.

Prensario Internacional

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

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

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

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

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

SONOTEC®
Soluciones Integrales Bolivia

(+591) 2793029 - 70162206
bolivia@sonotecgroup.com

Bolivia Media Show: Tercera edición en Santa Cruz de la Sierra



Con el apoyo de los programadores internacionales



Washington Melo, de CUTA; Juan Carlos Machicao, de ATT; Wilfredo Tolaba Torrico, de Cotes; y María Soto, de Isos

Bolivia Media Show vuelve en su tercera edición al Hotel y Centro de Convenciones Los Tajibos en Santa Cruz de la Sierra, el 23 y 24 de mayo, para reunir a proveedores de tecnología, contenidos y servicios junto con los operadores y cooperativas de TV por suscripción del país.

Como siempre, el evento organizado por Isos convoca a productores de contenido, cableoperadores, señales de TV abierta y paga, fabricantes y proveedores de tecnología, autoridades, funcionarios y reguladores para participar de las conferencias que se desarrollarán durante dos jornadas.

El creciente interés en el mercado boliviano se basa en los avances que ha tenido en los últimos años, con crecimiento y mejora de los productos y servicios audiovisuales, superando ampliamente las expectativas regionales. Este año, a los workshops y conferencias se suma una vez más el formato de Screenshots como un espacio para que las señales presenten sus novedades de programación.

Integrarán la muestra comercial FNG Latin America, AMCNI Latin America,



Sergio Cuevas y Jorge González, de Comtec, con Hortensia Espitaletta, de Signal

Turner, Discovery, Disney&ESPN, TyC Sports, Network Broadcast, Televisa, Cisneros, Alfacom, DHE, y Canal U. En su edición 2017, Bolivia Media Show contó con la destacada participación de la ATT de Bolivia, donde el director de telecomunicaciones, Juan Carlos Machicao, se refirió a la TDT como plataforma para ver contenidos en alta definición, TV digital móvil, interactividad y datos. Además, explicó cómo se da el aprovechamiento del espectro ampliando la oferta de canales en los 6MHz.

Este año, continúa el plan de implementación de la TDT en Bolivia, que se inició en 2009 con la conformación de una comisión que estableció el protocolo de adopción del estándar japonés brasileño, ISDB-Tb. Más tarde se definió el espectro de banda, su canalización, los plazos del apagón analógico y la normativa técnica.

El 30 de noviembre de 2019 se procederá al cese de las emisiones analógicas en la red troncal de Bolivia, que abarca La Paz, Cochabamba y Santa Cruz; el 30 de noviembre de 2021 se avanzará en otras capitales



Juan Tarifa, Víctor Untiveros, René Maldonado y Larry Flores, de Comteco



Juan Massuh, de Fox Networks Group, y Leandro Lagos, gerente general de Tigo Bolivia



Boris Murillo y Paul Santos, de Cotel, con Christian Vanzini, de AMC Networks (centro)



Rubén Méndez, Cristina Paz y Jorge Vespa, de Cotas, con Jorge Meza, de Sun Channel

y finalmente en 2024 será el apagón total con los últimos departamentos.

Además, participó en una conferencia especial el gerente general de Tigo en Bolivia, Leandro Lagos, quien dijo que la empresa cuenta con una gran red fija. El servicio está en La Paz, Santa Cruz y Cochabamba y planea llegar a los demás departamentos. Entre otras cosas, dijo que ha logrado unas importantes tasas de crecimiento y que ha desarrollado y entendido el mundo OTT mediante el lanzamiento de Tigo Play y sobre todo con la alianza con Netflix de la que se beneficiaron ambas empresas.

#CHAMPIONSXFox

REAL MADRID VS. LIVERPOOL

FINAL

UEFA CHAMPIONS LEAGUE

SÁBADO 26 DE MAYO

FOX SPORTS

UEFA CHAMPIONS LEAGUE

DESCARGA LA APP

Fox Networks Group: 'Contenido que trasciende fronteras'

El grupo presentó sus nuevas producciones originales



FNG Latin America: Edgar Spielmann, Carlos Martínez, Mariana Pérez, Gonzalo Fiure y Sergio Veiga



FNG Latin America presentó sus novedades en contenido junto a su talento

Con un evento en el Palacio Duhau de Buenos Aires, **Fox Networks Group** (FNG) Latin America presentó sus nuevas producciones originales para 2018, que incluyen nuevos formatos y contenidos con proyección internacional.

'Desde hace 11 años, somos pioneros en producción de alta calidad en Argentina, con *Tiempo Final* como la primera gran apuesta', explicó **Edgar Spielmann**, COO, y

señaló que desde entonces el Grupo comenzó a formar un trayecto de alianzas y coproducciones estratégicas con series como *Lynch* y *Cumbia Ninja*, ambas adquiridas en Estados Unidos por majors para su adaptación local.

'Hemos consolidado proyectos únicos, innovadores y de altísima calidad, como el caso de *Sitiados*, que lanzó su segunda temporada rodada en Cartagena, Colombia, y con una tercera por venir a producirse en México. Mencionó además otros desarrollos "made in Argentina" con calidad internacional y que, como muchos de los shows, viajan al resto de la región. La mega-producción original de época protagonizada por **Andrés Parra** y **Benjamín Vicuña**, incorporó a muchos talentos de Colombia, México, Venezuela, Argentina



Carlos Martínez, presidente, y Edgar Spielmann, COO, ambos de FNG Latin America, junto al director mexicano Gustavo Loza



Paul Kirzner, de Pol-Ka, junto a Mariana Pérez



Antonio Álvarez, gerente de contenidos de Cablevisión/Flow, junto a Martin Kweller, CEO de Cuarzo Entertainment Argentina



y España.

Mariana Pérez, SVP de producción y desarrolló, agregó por su parte: 'Nos planteamos como principal objetivo generar ideas distintas y propias. Cosas que nunca se hicieron y que tienen un diferencial. Otro de los hitos para

nosotros es poder producir cosas desde Argentina que puedan viajar por todo el mundo; habla de trascender, ir un poco más allá. Y finalmente, nos diferenciamos por pensar en los talentos. No somos un grupo de trabajo, somos familia'.

Entre las novedades, el foco está especialmente en los formatos de entretenimiento como *El Host*, nuevo show encabezado por el actor y productor argentino **Adrián Suar**, que combina ficción, humor y música y ficción, junto al actor, humorista e imitador **Martín Bossi** y al actor **Nicolás Vázquez**. Con producción de **Pol-ka**, se estrenará en el segundo semestre del año y tendrá a los invitados como principales protagonistas.

Adelantó también el estreno de *Talento Fox*, un nuevo talent musical que busca 'a la gran figura de la canción latinoamericana', presentado por **Alejandro Fantino** y con **Wisín**, **Lali Espósito** y **Diego Torres** como jurado donde los participantes tienen una cosa en común: miedos y conflictos para presentarse en vivo.



Cada vez somos más los que luchamos contra la piratería. Porque los contenidos ilegales destruyen la industria, privándola de los recursos para generar los contenidos que a todos nos gusta ver. Ayúdanos, para que el juego limpio gane por goleada.

FOX FX CINECANAL FXM FOXLife

FOX Latin America NETWORKS GROUP

www.pirateriacero.com

TNT Sports va a Rusia con Ivan de Pineda

La antesala del Mundial de Fútbol

Turner presentó el nuevo programa de producción original, *Privet Rusia* que, con la conducción de **Iván de Pineda**, recorrerá las 12 sedes donde se desarrollará la Copa del Mundo de FIFA 2018, y puede verse desde el 28 de abril para toda Latinoamérica en **TNT Sports** y **TNT Series**.

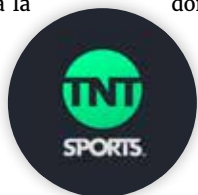
A lo largo de ocho episodios, Iván de Pineda junto a un equipo de producción estará mostrando de primera mano una guía de viaje sobre Rusia, viajando en todo tipo de transporte y descubriendo las mejores prácticas cotidianas.

En la presentación del programa, **Ricardo Pichetto**, VP de producción de contenido de

Turner Latin America, comentó: 'Fueron muchas ciudades que visitamos en pocos días. Queríamos contar desde la experiencia, dónde tomar el transporte, las acciones diarias como una guía de viaje para los argentinos. Es un relato tipo reality show, una experiencia directa'.

Este proyecto responde a la búsqueda de nuevos contenidos originales para todas las plataformas.

Agregó Pichetto: '**Tomás Yankelevich** vino a ejecutar este plan y a seguir este objetivo. El equipo de producción trabaja para todos los canales; así por ejemplo hacemos *Bake Off* para **Telefe**, *Pasapalabra* para **El Trece**, también con Iván, y más producciones para



Ricardo Pichetto e Iván de Pineda

Chile, en lo que respecta a los canales de aire. Vamos a ir abriendo unidades de producción cada vez más ficción y entretenimiento'.

Privet Rusia contará entre sus anunciantes con ICBC, Ribeiro, Fernet 1882 y Despegar.com. 'Los auspiciantes son socios estratégicos para este proyecto', afirmó de Pineda.

En mayo, la NBA está en ESPN

Los partidos del torneo de la Conferencia Este de Estados Unidos se transmitirán en mayo por **ESPN** en simultáneo con **ESPN Play**. El primero se emitió el 13 de mayo, enfrentando a los Boston Celtics con los Cleveland Cavaliers.

La serie Final de la Conferencia Este, enfrentó a Boston Celtics y Cleveland Cavaliers, que habían finalizado segundo y cuarto, respectivamente, en la temporada regular. Los Celtics dejaron en el camino a Milwaukee Bucks 4-3 en los playoffs y apabullaron a Philadelphia 76ers en semifinales 4-1. En tanto, los Cavaliers vencieron 4-3 a Indiana Pacers y definieron de manera contundente 4-0 la semifinal ante Toronto Raptors.

Cavaliers, campeón en 2016, como ganador del Este fue protagonista de las tres últimas finales de NBA frente a Golden State (vencedor del Oeste). Su máxima estrella es LeBron James, secundado por Kevin Love y Kyle Korver. Los Celtics conquistaron el Este por última vez en 2008 y 2010, aunque en esas dos oportunidades en la gran final ante Los Angeles Lakers ganaron la primera 4-2 y perdieron la segunda ajustadamente



4-3. Terry Rozier, Al Horford y Jayson Tatum son sus cartas de triunfo ante la ausencia por lesión del talentoso Kyrie Irving.

El vencedor es acreedor del pasaje a la finalísima, en la que se medirá con el ganador de la Conferencia Oeste, que saldrá de Golden State Warriors (defensor del título) y Houston Rockets. La gran final entre Este y Oeste que comenzará el jueves 31 de mayo se emitirá en forma completa por ESPN & ESPN Play.

Programación de la Conferencia Este

Domingo 13, Juego #1 // 16:30ARG/URU 15:30BOL/CHI/PAR/VEN 14:30COL/ECU/PER ESPN+ & ESPN Play
Boston Celtics vs. Cleveland Cavaliers

Martes 15, Juego #2 // 21:30ARG/URU 20:30BOL/CHI/PAR/VEN 19:30COL/ECU/PER ESPN & ESPN Play
Boston Celtics vs. Cleveland Cavaliers

Sábado 19, Juego #3 // 21:30ARG/URU 20:30BOL/CHI/PAR/VEN 19:30COL/ECU/PER ESPN & ESPN Play
Cleveland Cavaliers vs. Boston Celtics



Lunes 21, Juego #4 // 21:30ARG/URU 20:30BOL/CHI/PAR/VEN 19:30COL/ECU/PER ESPN & ESPN Play
Cleveland Cavaliers vs. Boston Celtics

Miércoles 23, Juego #5 // 21:30ARG/URU 20:30BOL/CHI/PAR/VEN 19:30COL/ECU/PER ESPN & ESPN Play
Boston Celtics vs. Cleveland Cavaliers

Viernes 25, Juego #6 // 21:30ARG/URU 20:30BOL/CHI/PAR/VEN 19:30COL/ECU/PER ESPN & ESPN Play
Cleveland Cavaliers vs. Boston Celtics (en caso de ser necesario)

Domingo 27, Juego #7 // 21:30ARG/URU 20:30BOL/CHI/PAR/VEN 19:30COL/ECU/PER ESPN & ESPN Play
Boston Celtics vs. Cleveland Cavaliers



LA NOSTALGIA EN ALTA RESOLUCIÓN



HISTORIAS QUE PROVOCAN TODAS LAS EMOCIONES



EL CANAL QUE TODOS QUIEREN VER



¿CUÁL ES EL PUNTO?

aztvdepagea.com

@ / AZ TV DE PAGA

MIC presentó su nueva imagen corporativa

En el marco de la X Cumbre APTC de Lima

Bajo el liderazgo de **Katya Sagastizabal** y **Patricia Uribe**, MIC presentó en la reciente Cumbre APTC de Lima su nueva imagen corporativa acompañada del mensaje "MIC es más". Con este concepto, la empresa peruana de representación de señales se muestra como una empresa que va más allá de la distribución, siendo un aliado y un consultor en términos de marketing e imagen de marca para todas sus señales. Busca dar a conocer y resaltar los valores, servicios y la rentabilidad en base a resultados que ha logrado alcanzar durante su trayectoria.



'Para mostrar a nuestras señales representadas y transmitir todos sus valores de marca, creamos un juego de memoria en la feria, donde los participantes pueden conocer cada una de las señales, ayudando a posicionar la marca', remarcó Patricia Uribe. El premio del juego era una camiseta de la selección peruana de fútbol.

Entre las señales que representa MIC,

están TVE Internacional, Star, Clan, DHE, Cine Latino, Pasiones y Zee Mundo, el nuevo canal de películas de Bollywood que es un éxito en la región.

Patricia Uribe, Brand Manager de MIC, comentó: 'Aunque generar beneficios es importante para todas las empresas, nosotros admiramos las empresas que enfatizan su deseo de lograr algo más que rentabilidad. Por ello, nuestra visión no sólo es comercializar señales, sino también brindar un servicio integrado con una cadena de valor enfocada en el cliente.

Esta estrategia resulta atractiva para nuestros partners ya que demuestra nuestro compromiso para ofrecer valor más allá de la comercialización de las señales'.

Teniendo la innovación como estandar y con la filosofía de brindar más, MIC lanzó la unidad de negocio de community manager para los operadores de cable que deseen crecer y buscar lealtad en sus consumidores, deseando que se les aprecie por los



Patricia Uribe y Katya Sagastizabal, junto al equipo de MIC en APTC 2018

servicios adicionales que puedan brindarles a sus clientes como información importante que les facilite la vida, tips, programación de interés y más. 'Ello quiere decir que, a través del contenido de sus fan pages, les brindemos un servicio que los ayude a personalizar la información a los gustos de sus clientes, y esto solo se puede lograr con un uso inteligente de las redes sociales', afirmó.

Además, Uribe habló de su alianza con la APTC para convocar a operadores de otros países. Fue así que se unieron para convocar a clientes del interior de Perú, pero también de Ecuador y Bolivia.

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

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

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

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

ARJ Company USA
 6030 NW 99 AVE # 407
 Doral - Florida 33178
 786 616-7619

www.arjcompany.com

KANAL D DRAMA

POR PRIMERA VEZ
LOS MÁS EXITOSOS
DRAMAS TURCOS
EN UN SÓLO CANAL

ATRÉVETE A VIVIRLO

THEMA
A CANAL+ GROUP COMPANY

Luis Fonseca
 Director de Ventas - América
 luis.fonseca@thematv.com

AZ TV de Paga: Crece la distribución de señales en Latinoamérica

Jorge Gutiérrez, director de ventas internacionales de AZ TV de Paga, destacó a Prensario los numerosos acuerdos cerrados durante en Andina Link Cartagena, y mencionó la excelente relación con los distintos concesionarios de Colombia, que están sumando cabeceras.

La mayoría de los cableoperadores ya tienen las señales AZ Mundo y AZ Corazón del portafolio internacional de Azteca, y se espera que sumen AZ Click y AZ Cinema para completar el paquete. También a nivel regional destacó la incorporación de Paty Jasín en la parte de producción de contenidos.

AZ Mundo estrenó Cronósfera

En marzo, la señal de entretenimiento familiar de AZ TV de Paga, AZ Mundo, estrenó Cronósfera, un documental de 20 episodios

de una hora, producción original de AZ y TV Azteca Internacional.

Por primera vez, el Histórico Archivo Barbachano, de más de mil horas de imágenes que van desde 1950 a 1970 toma vida en un concepto que involucra el pasado y el presente, el recuerdo y la actualidad. Cronósfera es un viaje por diferentes temas en distintas décadas que harán revivir momentos inolvidables en la familia, y que los más jóvenes conocerán.

Eventos relevantes revisados en voz de: Lorena Velázquez, Sergio Pérez Grovas, Gabriel Ripstein, Rodrigo Murray, Roberto Sosa, Ricardo Pérez Monfort, Alejandro Suárez, Sergio Arau, Roberto Fiesco, Armando Vega Gil, Fabián Corres, Evangelina Sosa, Tinieblas, José Pablo Coello; cronistas de diferentes generaciones.



Milena Celis y Hortensia Espitaletta, de Signal, con Giuliana Alberti y Jorge Gutiérrez, de AZ TV de Paga



Jorge Gutiérrez y Salomón Padilla, de ATIM

Thema lanza a Kanal D Drama de Turquía para US Hispanic y Latinoamérica

24 horas en español con todas sus grandes figuras

Este año, se lanzó Kanal D Drama, señal de Turquía con 24 horas de programación en español que distribuye Thema, profundizando su alianza con Canal Plus de Francia, que ya tenía patas en África.

Kanal D viene todo en español en HD, con la chance de ver las series diferentes como Las Chicas del Sol, Dulce Esperanza, Gumus y Amor Prohibido, entre otros. Estuvo todo el equipo de la región de Thema y se presentó también a Mariana Badiño como consultora para este proyecto.

Patrick Rivett destacó que es el primer canal dedicado a D Productions, y que es un avance de la alianza con Thema Canal Plus para US Hispanic y Latinoamérica, habiendo encontrado las economías y las temáticas perfectas para eso. El drama turco creció en Latinoamérica en los últimos

años por ser algo diferente, en cuanto a niveles de producción, las imágenes de Estambul y hasta el uso de la música.

Qué culpa tiene Fathmagul es un ejemplo de eso y también de lo populares que son ahora sus actores para todos los países de la región.

Venezuela fue el único país al que no le vendieron producto. La competencia en Turquía es muy alta y eso hace subir el nivel de calidad.

Reciben el feedback de la gente y con eso pueden hasta cambiar la historia de una novela. También dijo que la señal de TV paga va a potenciarse con las novelas que tienen vendidas a canales de TV abierta.

Patrick Rivett destacó a Prensario que



Todo el equipo de Thema junto a Ozge Bulut Marash y Kerim Emrah Turna de Kanal D

Kanal D Drama será la máxima prioridad para Thema en la región, ya son un jugador fuerte en la región y es muy importante que llega a los operadores con contenido fuerte y adaptado para Latinoamérica. Incluso ya Latinoamérica empieza a ser un área importante dentro del grupo Canal Plus Internacional. Agregó que también tienen buenas expectativas con Mezzo en música clásica en México y en Argentina.



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

Sonotec acompaña la transición a TDT

El integrador elegido por las principales cadenas de TV

Kevin Trujillo Sánchez, gerente general de Sonotec Bolivia, comentó el éxito de la empresa a partir de la digitalización de la TV en el país. 'Hemos desarrollado proyectos que van desde el sistema de transmisión, sistemas radiantes, master control y control de estudios, ya sea en la provisión o integración en muchos casos', expresó.

'El respaldo de nuestras marcas ya sea directamente o a través de aliados estratégicos. Ha sido y seguirá siendo fundamental para brindar al cliente el respaldo necesario en cuanto a soporte post venta y capacitación. Nuestra proyección y motivación principal es contribuir desde nuestro lugar al desarrollo tecnológico en Bolivia a través de la confianza de nuestros clientes', agregó.

'Sonotec se hizo cargo junto a las marcas que representamos de varios proyectos en distintos campos. La coyuntura que vive Bolivia ha direccionado nuestras operaciones al área Broadcast y



Toda la delegación de Bolivia, junto al equipo de Sonotec, en NAB Show

televisión; valoramos de sobre manera que cadenas televisivas como Red Uno, Unitel, ATB y Bolivisión hayan depositado su confianza en nosotros para trabajar el proceso de transición a TDT', completó Trujillo.

NAB Show

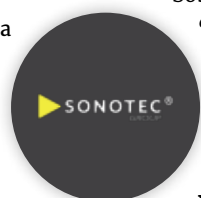
Sobre el evento de Las Vegas, dijo: 'NAB siempre logra fortalecer los lazos entre fabricantes y el cliente final. Allí, gracias a la iniciativa del Gerente Nacional de Broadcast y Proyectos, Carlos Rojas, se ha logrado por primera

vez que una delegación boliviana comparta muchas horas de trabajo conjunto, una agenda de trabajo y visitas por distintos expositores de forma conjunta ha generado que los ejecutivos de las redes televisivas que estuvieron presentes en Las Vegas, compartan criterios y logren puntualizar sus objetivos en beneficio de cada medio'.

'Compartimos días de feria con ATB, Unitel, Red Uno, Bolivisión, Pat, para quienes con la valiosa compañía de OM y su ejecutivo principal Juan Carlos Ortolan, además de representantes de GatesAir, Ross y ERI. También compartimos una cena y Happy Hour en Gordon Biersch el último día de NAB', completó. 'Buscaremos, sin duda, institucionalizar esta actividad y esperamos que en los próximos años podamos compartir con más gente de Bolivia que se haga presente en NAB'.

Bolivia Media Show

'Bolivia Media Show se convierte en un evento muy importante en las actividades de Sonotec, al que acudimos por tercer año consecutivo. Presentaremos las distintas líneas de trabajo mediante las marcas que representamos, como la gama de productos de LiveU que ha tomado una importante presencia en nuestro mercado. Contamos esta vez con la compañía de uno de nuestros aliados estratégicos, OM Systems, para ofrecer charlas relacionadas con la coyuntura tecnológica que atraviesa nuestro medio y recibiremos a los clientes en nuestro stand', finalizó Trujillo.



Carlos Rojas, de Sonotec, recibe el reconocimiento de GatesAir como Channel Partner oficial



Kevin Trujillo, de Sonotec, recibe el reconocimiento de su partner, LiveU, representado por José Luis Reyes



Invitados de las cadenas bolivianas en el Happy Hour de Sonotec, que se realizó en Gordon Biersch Las Vegas

SIGNAL TV
 Representantes de Señales de Televisión por Cable

VENTAS DE PUBLICIDAD

TELEVISIÓN
 FARÁNDULA
 ESPECTÁCULOS

INTERNET
 MARKETING DIGITAL

MÚSICA
 MODA
 CINE

ESTILO DE VIDA - ENTRETENIMIENTO - CINE DE EPOCA MEXICANO

NOVELAS
 INFANTIL
 NOTICIAS
 DEPORTES

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

NexTV Series South America y los nuevos desafíos del negocio de la TV



Perspectivas con la apertura del mercado argentino

Dataxis organiza la 11ª edición de NexTV Series South America, el 16 y 17 de mayo en el Hotel InterContinental de la Ciudad de Buenos Aires. Cada año más consolidado en la agenda de la TV paga, OTT y telecomunicaciones de toda la región, NexTV plantea una agenda completa y con ejecutivos de primer nivel para discutir las estrategias que permitan enfrentar los principales desafíos de la industria.



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



Ariel Barlaro y Pedro Luis Planas de Telefónica Perú, en Nextv 2017

Este año, la apertura del mercado de TV paga a los operadores de telecomunicaciones en Argentina marca una nueva etapa en el negocio, con más competencia y desafíos. Al mismo tiempo, el negocio de la TV se modifica con la expansión de Internet, 4G y los servicios OTT y bajo demanda en múltiples pantallas. Los actores clave de la industria buscan nuevas estrategias para adaptarse a este escenario cambiante que genera grandes interrogantes.

blicitarias para monetizar los contenidos.

Las principales plataformas de TV Everywhere, programadores de TV paga, cableoperadores y empresas digitales con cualquier tipo de distribución de contenidos en video online participarán de los paneles, junto con los proveedores de soluciones que apuntan a mejorar los servicios, logrando discusiones de relevancia frente una audiencia que llenó la sala principal en las dos jornadas. Además, desde hace ya algunos años los broadcasters también tienen su espacio en NexTV con paneles y conferencias donde se discutirá la conveniencia de desarrollar sus propias plataformas de streaming, así como las alternativas pu-

En las sesiones académicas, se destaca el panel “Cómo la TV paga vía OTT va a cambiar la TV”, que tendrá la participación de Javier Ruete, CEO de TCC, Rodrigo Mauricio Aliaga Prado, Director de Digital TV Cable Bolivia, Carlos Wilson, CEO de Witel Comunicaciones, y Gustavo Lerner, Regional Channel Manager de Verimatrix.



Eduardo del Mandia, Pablo Giordano, Mario de Oliveira y Rafael Cardozo

Otro panel interesante es “Estrategias de programación en la era OTT ¿Cómo mantener la audiencia en TV Paga?”, que incluirá a Laura Lozes, Senior Director en Innovación para plataformas digitales en A+E Networks Latin America, Juan Marcelo Juárez, Gerente de Programación en Supercanal, y Jorgelina Striedinger, VP Latin America en Digital Element.



Javier Ruete de TCC y Sebastián López

La conferencia “CTOs y el futuro de la tecnología de TV” será otra de las citas obligadas en esta NexTV, con la participación de Eduardo Bayo, Gerente de Tecnología de Artear, Guillermo Bertossi, VP Technology Digital Consumer Group en Fox Network Group, Jorge Notarianni, Director

de Ingeniería y Operaciones en Disney Latin America, y Hugo Amaral Ramos, CTO CALA en Arris.

Además, se recomiendan “El desafío de la TV para las Telcos de Sudamérica”, con Pablo Moreira, de Antel, y Juan Carlos Benitez Zarate, Sub Gerente Comercial de Copaco Paraguay.

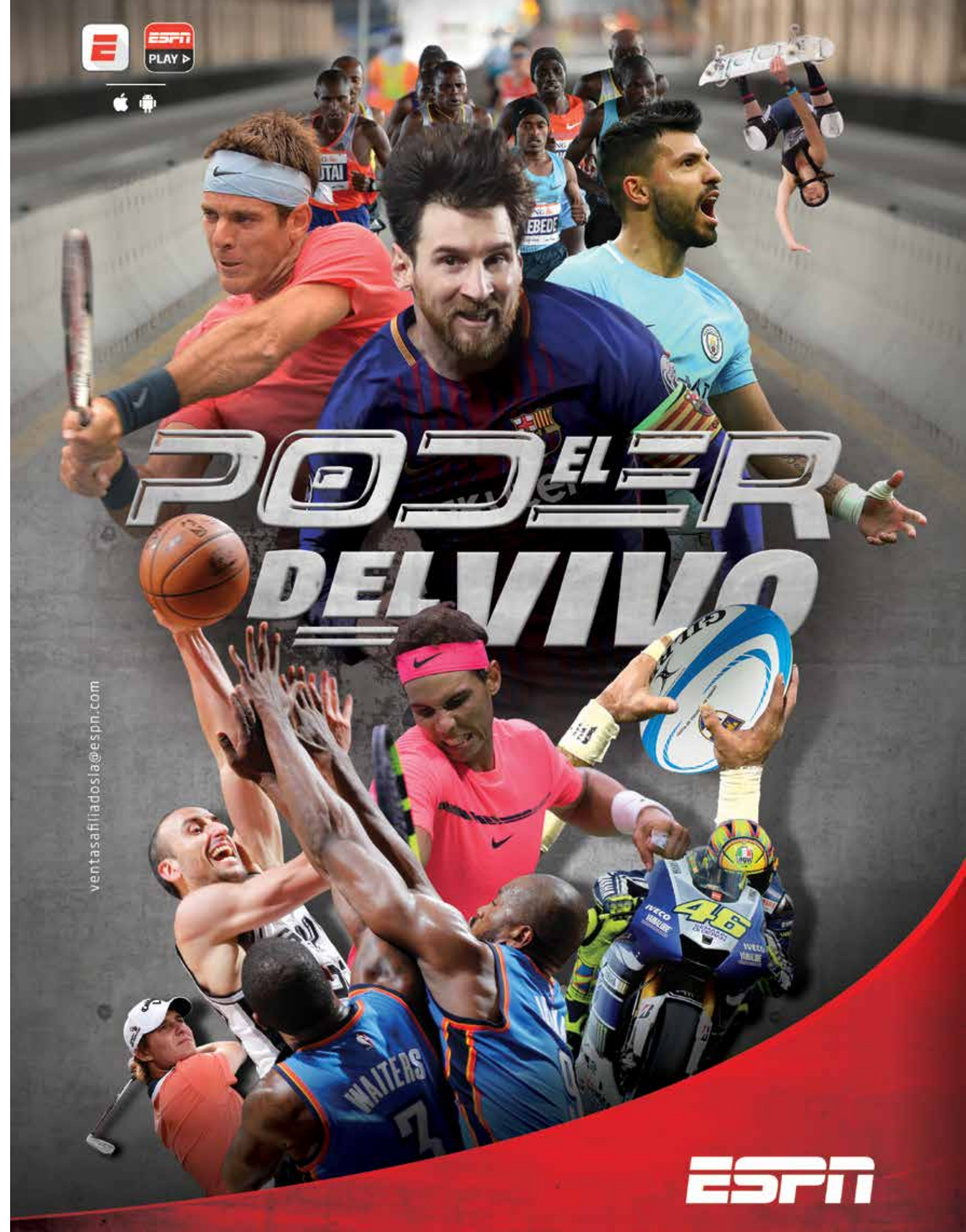
Por su parte, Guillermo Campanini, COO de Telefe, hablará sobre cómo construir una multiplataforma global para FTA y TV paga, apoyándose en la experiencia de una de las principales cadenas de TV abierta en Argentina.



Panel de CTOs de Nextv 2017



Roberto Buccolini, Mauro Peluso de Toolbox, Marcelo Juárez y Juan Cruz Bobillo de Supercanal



- Día 1 - Miércoles 16 de mayo -

Cómo la TV paga vía OTT va a cambiar la TV

- 09:20 - 09:50 | Panel Discussion
Javier Ruete (TCC), Rodrigo Mauricio Aliaga Prado (Digital TV Cable Bolivia), Carlos Wilson (Witel Comunicaciones), Gustavo Lerner (Verimatrix)

Transformando la televisión

- 09:50 - 10:10 | One to one Session | 20 mins
Raul Aldrey (Ericsson Media Solutions)

Cómo monetizar la publicidad cross-screen en TV

- 10:10 - 10:40 | Debate Session
Cristian Hernández Rodríguez (Perfil Network), Jonatan Fasano (Grupo America), Matías Medina Rivero (Google), Pablo Verdenelli (Welo)

Fibra al hogar (FTTH) y nuevos servicios de video

- 11:00 - 11:20 | Networking Activity
German Garay (Metrotel), Damián Maldini (Iplan)

El nuevo consumo multi-screen de deportes y de e-sports en vivo

- 11:20 - 11:50 | Panel Discussion
Hernan Chiofalo (TyC Sports), Jordi Soler Cantalosella (Mediapro), Matías Rivera Larrain (Fanatiz)

Cómo construir una multiplataforma global para FTA y TV paga

- 11:50 - 12:10 | One to one Session
Guillermo Campanini (Telefe)

La nueva competencia en TV Paga en Argentina

- 12:10 - 12:40 | Panel Discussion
Juan Ramón García Bish (Gigared), Virginia Priano (Cablevideo Digital), Ariel Hernández (Antina), Arnault Lannuzel (Broadpeak)

Leveraging content for consumer acquisition & churn reduction

- 12:40 - 13:00 | One to one Session
Jesús Luzardo (Amdocs)

Mejores estrategias de recomendación para los nuevos servicios de TV paga y multiscreen

- 14:00 - 14:30 | Panel Discussion
Mario de Oliveira (Nuevo Siglo), Gabriel A. Forenza Grupo TV-SA), Bruno Magalhães (Ateme), Pablo Del Mazo (El Cuatro TV)

TV Paga en Latinoamérica al 2023: los últimos forcast de Dataxis

- 14:30 - 14:50 | One to one Session
Carlos Blanco (Dataxis)

Avances y retrocesos de los OTTs verticales

- 14:50 - 15:20 | Debate Session
Mirta Romay (Teatrix), Sergio Mandelbaum (Purga), José Luiz Ribeiro (Alpha Networks)

Estrategias de programación en la era OTT ¿Cómo mantener la audiencia en TV Paga?

- 15:40 - 16:10 | Panel Discussion
Laura Lozes (A+E Networks LA), Juan Marcelo Juarez (Supercanal), Jorgelina Striedinger (Digital Element)

Presentación especial

- 16:10 - 16:40 | Keynote Speaker
Gonzalo Hita (Telecom)



Conferencias & workshop técnicos

- Día 2 - Jueves 17 de mayo -

CTOs y el futuro de la tecnología de TV

- 10:00 - 10:30 | Panel Discussion
Eduardo Bayo (Artear), Guillermo Bertossi (Fox), Jorge Notarianni (Disney), Hugo Amaral Ramos (Arris)

Integración de OTTs de terceros en los operadores de TV paga

- 10:30 - 11:00 | Panel Discussion
Fabiana Orlotti (Montecable), Miguel Factor (Colsecor), José Alcacer-Mackinlay (Conax), Dario Oliver (Telpin)

El futuro de OTT: Media Delivery en América Latina

- 11:00 - 11:20 | One to one Session
Jossi Fresco Benaim (Verizon Digital Media Services)

Contenidos premium y OTT

- 11:40 - 12:10 | Panel Discussion
Gonzalo Sternberg (HBO LA)

Keynote Speaker: Presentación especial

- 12:10 - 12:30 | One to one Session
Hernán Donnari (Fox Sports)

El desafío de la TV para las Telcos de Sud América

- 12:30 - 13:00 | Panel Discussion
Pablo Moreira (Antel), Juan Carlos Benitez Zarate (Copaco)

Nuevas estrategias para el negocio de la TV paga en Argentina

- 14:00 - 14:30 | Panel Discussion
Juan Honofre Amarilla (Amacom Media), Ariel Fernandez (Catel), Giovanni Henrique (HansenCX)

UI, personalización y recomendación en la TV paga y multi pantalla

- 14:30 - 15:00 | Debate Session
Ejecutivos de operadores de TV paga, OTT y técnicos

Nuevos modelos de negocio OTT en Sud América

- 15:00 - 15:30 | Panel Discussion
Hernan Portugal (GoMusic), Gustavo Morandé (Zapping TV), Pedro Haliska (Internexa)

IOT Smart Home y TV paga

- 15:50 - 16:10 | Panel Discussion | 20 mins
Leopoldo Spiess (Entel)

Add On Channels y TV a la Carta: Desafíos y oportunidades

- 16:10 - 16:40 | Debate Session
Ezequiel Fonseca Zas (Viacom), José Rivera Font (SPT Digital Networks LatAm)

LO MEJOR DEL DEPORTE ESTÁ EN TyC SPORTS



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

TyC Sports

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, Jefe de Ventas Afiliadas
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.



Metrotel: Conectividad on demand

Además de FTTH neutral para crecer con cooperativas e ISPs

Metrotel anunciará grandes novedades en el marco de NexTV Series South America, y su director de tecnología **Germán Garay**, adelantó que la empresa mostrará un enfoque de FTTH neutral para su reconocida red de fibra que permite dar todo tipo de vínculos a los segmentos de video, hospitality, bancario y otros sectores y, además, una visión de nube para dar capacidad on demand al mercado a partir de su nueva matriz de video que es totalmente disruptiva.

En el segmento de la relación entre los canales, la salida al satélite y la conexión con los cables, esta idea de un FTTH neutral para cualquier tipo de carrier haría que no corra más la restricción para las cooperativas o ISPs, ofreciendo un modelo de marca blanca. Espera que haya una expansión e incrementar la penetración de fibra en Argentina, que solo llega al 5% para llevarla a un número más alto.

Como proveedor de infraestructura, Metrotel acompaña a los carriers de manera abierta y en una solución virtualizable para nuevos desarrollos. Esto no implica perder su foco en el cliente corporativo con su propia marca, pero de la misma manera que fue pionera al incursionar en fibra cuando nadie creía en ella, ahora esperan crecer desde este enfoque.

Por otro lado, la visión de nube con su nueva matriz busca cambiar el formato comercial del servicio de conexión entre estudios y los canales que es de manera fija y con una renta mensual en dólares. Espera aplicar el concepto de nube en 25 a 30 lugares para expandirlo exponencialmente con un perfilado de autogestión para SDN que permite conectarse sólo por una hora o un evento en particular.

Es disruptivo para el mercado porque, si



Germán Garay, director de tecnología de Metrotel

bien hay algunas propuestas apuntando a lo mismo con menos tecnología, no es la misma oferta de valor donde un canal decide cuándo o en qué calidad contratar sin depender de un proceso de firmas. Dar de alta a un cliente podría durar nada más que cuatro minutos, remarca Garay, en un verdadero modelo on demand. Marca una continuidad a la cultura de compañía de cercanía con los clientes y de idear soluciones donde más lo necesitan.

Verimatrix lidera la tendencia a la nube

Gustavo Lerner, Regional Channel Manager en **Verimatrix**, destacó a **Prensario** que la marca ha liderado siempre las nuevas tendencias por haber llegado a esta industria desde el mundo del software.

Ahora el mercado avanza hacia la nube y el objetivo es avanzar en ese sentido para la transmisión de video de alta calidad. Esto con soluciones que permitan implementar en la nube herramientas para

multiservicios de telecomunicaciones, no sólo sobre el DRM propio sino también de terceros para que sea totalmente abierto a las nuevas posibilidades.

Está migrando a una oferta más flexible con menor costo de manejo y de implementación en IP, integrando nuevos productos de BI y analytics. El esfuerzo está también en que puedan manejar en redes propias UHD como con el VCAS Ultra.



Gustavo Lerner y Tatiana Keychenco, de Verimatrix

AWS Elemental con los protagonistas del mercado

A nivel internacional, de los nuevos grandes protagonistas del mercado y de la Copa del Mundo que se vieron en NAB, **Sergio Da Silva** de **AWS Elemental** destacó que todos los mejores clientes estuvieron en su stand con proyectos para IP, HDR, 4K, Internet y Machine Learning, como llaman en Amazon a la IA.

Su mensaje allí fue que en AWS Elemental tiene cada vez más recursos para seguir cre-

ciendo en tecnología. Como Sony, la empresa fue pionera en 4K en Brasil y ahora con HDR en Rusia. Destacó Da Silva que el video no es el core business de Amazon, pero con Elemental y todo lo que está pasando se están dando cuenta de los negocios que trae el video para interesarse cada vez más y se verá más gente en los eventos de la industria del gigante, que sigue ayudando a la NASA a hacer sus transmisiones y tuvo otra conferencia sobre



Sergio da Silva

el tema en NAB. El 26 de abril habrá un gran evento en el Hilton Reforma de México.

Descubre como Fuugo symphony
Simplifica la complejidad de la OTT

A través de nuestra solución, orquesta toda la cadena de servicios OTT en un solo lugar



Fuugo symphony



simplificamos lo complejo
#GoOTT

Encoding
Content Management
Audience management



Content Delivery
Applications
Analytics



Ericsson: Gran regreso al broadcast y TV paga

Gran acuerdo con Telefónica

Justo antes de anunciar el acuerdo con Telefónica y Telefónica Vivo por tres años para mejorar todas sus prestaciones de video, PRENSARIO se reunió Raul Aldrey, Sales Engineering y Tecnología de Ericsson, que junto con Clayton Cruz como el otro pilar en ventas y Mario Siani atienden a Latinoamérica. Ahora estarán en NexTV Series de Argentina, Brasil, Colombia, México y Miami, con mucho foco en la región.



Ericsson para todos

Este año, Ericsson Video Solution bus-

có relanzar su negocio de media con más foco en integración del portafolio de marcas y activos que había comprado como el Media Group de Microsoft, Azuki, Phabrix y Envivio, entre otras. Con todo eso integrado llegaron nuevos inversionistas adicionales, aunque Ericsson quedó con un 49% de la empresa.

En el contexto anterior, se apostaba más a los telcos, que seguirán estando incluidas, pero ahora retoma con todo tipo de clientes, incluidos broadcasters y cableoperadores, aprovechando que son



Raul Aldrey, en el stand de Ericsson en NAB

empresas muy bien establecidas. También se destaca el empuje de la nueva gestión de Angel Ruiz, que lleva nueve meses y empujó esta transformación.

Ahora, buscan liderar en hardware, software, servicios para todo el ecosistema de media, incluyendo telcos, broadcasters y cable pero también originadores de contenido, content publishing, y webplayers.

Nuevo foco en Channel Partners

En el marco de la NAB, la empresa hizo su gran reunión de partners con el doble de participación que el año anterior y la presencia de Angel Ruiz. Se presentaron los productos, hubo actividades recreativas y, sobre todo, un mensaje muy positivo de nuevo foco en los canales de partners.

Los partners son el brazo en la región, así que se espera habilitarlos para ser herramientas, con mucha inversión en entrenamiento y capacitación para que sientan que pueden dar soluciones.



Ericsson reunió a los partners en el marco de NAB



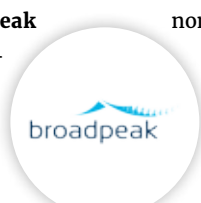
El campeonato de minigolf en la reunión de partners



Broadpeak: Gran crecimiento internacional

Arnault Lannuzel de Broadpeak destacó en el stand de NAB el crecimiento de la compañía tanto en el mundo, donde ya tiene más de 100 personas, como en Latinoamérica, donde sembró durante los últimos seis años junto a Elodie Levrel en la parte de marketing, y ahora está cosechando con más de 11 operaciones y cuatro anuncios grandes por venir.

Lannuzel consolidó además una estructura de presencia local importante con el



nombramiento de David Peredo para México y Centroamérica, como gran figura del mercado que abrió mucho camino del lado de las señales con Wobi. Tienen además a César Silva en Brasil, a Frederic Laurent que se mudará también a San

Pablo, Brasil, con un total de seis personas para nuestros países con total soporte de la también abierta oficina para las Américas en Denver, Estados Unidos.

Esa gran presencia se verá este año nueva-



El equipo de Latinoamérica de Broadpeak en la NAB

mente en las ferias de la industria como los seminarios NexTV Series, SET Brasil y la SCTE.

Más del 50% de los videos online confían en la tecnología que desarrollamos

Como parte del equipo que desarrolló el estándar MPEG-DASH, nosotros entendemos el streaming adaptativo mejor que nadie.

Nuestra infraestructura de video de calidad empresarial es utilizada por proveedores de contenido, integradores y broadcasters en todo el mundo.

Soporte de integración y rendimiento respaldado por SLA.



Encoding

La codificación de video distribuida masivamente por Bitmovin funciona en Cualquier Lugar

- Multi-Codéc Streaming H.264, VP9, HEVC y AV1
- La optimización del streaming reducen el ancho de banda y mejoran la calidad
- DRM de extremo a extremo y multi-DRM



Player

El reproductor de Bitmovin ofrece video de alta calidad en Todas Partes

- Compatibilidad con todas las plataformas
- Publicidad de características completas: SSAI y VAST de cliente, VPAID, Google IMA, VMAP
- ¡Nuevo! Diseño de reproductor totalmente modular



Analytics

Video Analytics para desarrolladores. Muestra Todo

- QoE / QoS en tiempo real a través de toda la cadena de entrega de video
- Tableros personalizados y flujos de trabajo
- Mantiene plena propiedad y control sobre sus datos

¡Visítenos en NexTV Argentina!

Verizon Digital Media Services: Servicios de eventos en vivo gestionados

Gran crecimiento de la división

Jossi Fresco, director regional de ventas de Verizon Digital Media Services, destacó el gran momento de la división de Verizon que crece año a año. Destacó que cada vez es más protagonista e integrado con broadcasters y casos de éxito que se vienen fuertes como el de Tennis Channel.

El enfoque en la NAB, en respuesta al tema que todos buscaban, es servicios de eventos en vivo gestionados. Para contenido en vivo como deportes y noticias, su mensaje claro para los broadcasters es que tienen que concentrarse en su core business, que es generar ese contenido, y el equipo de Verizon Digital Media Services puede brindar el soporte para su entrega.

El año pasado, la empresa entregó 2500 millones de horas de video playback, “6000 millones de ad impressions”, más de 40.000

eventos en vivo, 300 apps soportadas y la transmisión de los eventos más grandes. Vale remarcar que el 10% del tráfico mundial va por la red global de Verizon que da gran soporte, pudiendo optimizarlo a escala a millones de usuarios. ‘Llegamos a millones y millones de usuarios concurrentes, y podemos ofrecer deportes en vivo con video mejor que nadie’, dijo Fresco.

El ejecutivo remarcó también que el ecosistema de transmisión en vivo es complicado y conviene que les deleguen. Si hacen un servicio de OTT, como pueden saber si se ve bien en todos los países. Verizon tiene sistemas que permiten monitorear en cada país. Y hay otros temas; en el fútbol, el intervalo es cierto, pero en otros deportes los cortes menos fáciles y hay que adecuar los sistemas virtualizados.

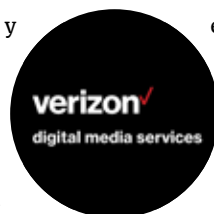
Remarcó también que el equipo de Lati-



Jossi Fresco en la NAB

noamérica está creciendo en México, Brasil y Argentina con diferentes divisiones muy bien representadas para clientes Enterprise.

En video, no sólo busca a broadcasters, sino también clientes de e-commerce entre otras áreas. También trabaja con tecnología 5G para equipar un estadio y mucha innovación en Inteligencia Artificial para reconocer logos y jugadores con metadata para mostrar en pantalla. Ahora va a los seminarios de NexTV Series en Buenos Aires, Ciudad de México y Bogotá, y el SET en São Paulo.



Fuugo se lanzó en NAB para las Américas

Ahora se presenta en NexTV Series

Luego de lanzarse para las Américas en la NAB de Las Vegas, donde además presentó su solución Fuugo Symphony, Fuugo apuesta al posicionamiento en la región y estará en NexTV Series de Buenos Aires para seguir difundiendo su mensaje.

La empresa nace a partir de Axel Technologies que, tras diez años en la industria, se transformó en Fuugo gracias a la llegada y decisión de su nuevo CEO, Robert J. Gribnau, cuyo plan incluía la reinversión de la compañía, la selección y contratación de ejecutivos senior y la reformulación de los objetivos globales.

Con un agresivo plan de comunicación y promoción, Fuugo se lanzó al mercado en la NAB, donde presentó Fuugo Symphony, la nueva solución para OTT descrita como un “orquestador” de los distintos servicios que necesitan esas plataformas para su operación. El producto fue destacado en una presentación al público que se desarrolló en el Presentation

Theatre del pabellón Connected Media IP en el South Hall del centro de convenciones de Las Vegas.

Fuugo funciona como one-stop-shop para toda la cadena integrando más de 20 partners estratégicos y utilizando toda su infraestructura para los nuevos OTTs que han venido surgiendo en los últimos tiempos. Sus ventajas comparativas son flexibilidad, confiabilidad y competitividad.

Fuugo Symphony es una solución end-to-end, dividida en tres partes: primero, el “Dashboard” (interface gráfica) que integra siete componentes: ingesta, manejo de contenido, manejo de audiencia (analíticas), manejo de seguridad (CRM), apps (iOS/Android), entrega y experiencia. Cada elemento incluye una gran variedad de características que los proveedores de OTT pueden elegir dependiendo de sus necesidades y tipo de negocio.

Segundo, el “Director” con el layer de apps



Todo el equipo de Fuugo en su stand de NAB 2018

y conectores, que enlaza a los proveedores y reduce drásticamente los costos de entrada en 48hs. Y tercero el “Orchestra”, en la integración final entre proveedores y players.

Para las Américas, la compañía contrató a Nelson Hulett, VP de producto, marketing y ventas; Clay Lambert, VP de Operaciones; y Andrés Woodhouse, director de ventas, quienes estarán en Las Vegas y luego se abocarán a eventos específicos de Latinoamérica como los NexTV de Buenos Aires y Bogotá, y el IBC de Ámsterdam.



Pontis Technologies

Líder en integración de sistemas y soluciones de Telecomunicaciones y Televisión en Latinoamérica

Soluciones de Televisión IP

Media Services

PONTIS Smart Wireless

Proximity Marketing

Home Network

Infraestructura de Redes

TEC

Nuestros Partners



Bitmovin: Sistemas más eficientes para streaming de video

Después de NAB, irá a NexTV Series y más eventos de Latinoamérica

Bitmovin sigue su expansión por Latinoamérica con el nuevo equipo de ventas de la región que está participando en todos los eventos bajo el liderazgo de Tom McCarthy. En ese orden tras estar en Andina Link y NAB, estará ahora en NexTV Series de Buenos Aires y en todos los demás como Colombia, Brasil y México, así como en ConvergenciaShow y SET con stands. Además, analiza ir a Jornadas y a Caper de Argentina.

Los temas claves son la codificación de video para OTT, la parte de reproducción de video y analítica para mejorar la experiencia de usuario. Todo con sistemas más eficientes y económicos que la competencia y con menor uso de recursos. Promueve especialmente su encoder AV1 de gran prestación.

Mejorar la infraestructura de video

Pensando en los proveedores de video para evitar los problemas de descarga e

incrementar la calidad, Bitmovin reconoce tres técnicas para que los proveedores optimicen su streaming H.264 para duplicar la calidad sin emplear más data.

La primera consiste en un "streaming multi-codec", que permite a los proveedores detectar el browser y hacer el streaming con el códec más eficiente para ese usuario particular.

La segunda técnica es "Encoding por título", que implica el ajuste de la configuración del encoding para optimizar títulos de video específicos. Impulsa el hecho de que algunos videos son menos complejos que otros, y entonces pueden ser codificados a bitrates más bajos. Finalmente, está la técnica de "Adaptación por Escena", que aprovecha que el ojo humano no puede registrar mucha de la información que se entrega en un streaming de video.



Gerardo Kiedanski de Antel Uruguay y Tom McCarthy de Bitmovin

En muchos, hay escenas que se pueden descargar a un bitrate más bajo sin que el espectador lo note.

Las soluciones de Bitmovin incluyen estos métodos para reducir los costos de CDN y pueden ser implementados en cualquier flujo de trabajo de video. Esto es un avance respecto del foco que solo atendía a la calidad del video y la mejor calidad de experiencia. Ahora se busca una ventaja competitiva que optimice la infraestructura de video y minimice el uso de ancho de banda y tamaño de archivo.

Conax distribuye el OTT de Montecable en Uruguay

Conax, del Grupo Kudelski, anunció el primer despliegue en Latinoamérica de Conax Go Live, la solución OTT multipantalla seguro para el cableoperador uruguayo Montecable.

Desde diciembre de 2017, Montecable ofrece MC Go Live, que permite a sus abonados mirar canales de TV en vivo y servicios play a través de sus dispositivos móviles iOS y Android.

Pierre Roy, EVP y CMO de Kudelski, dijo: 'Conax ha estado muy activo en la promoción del OTT como una herramienta para que los operadores de TV paga mantengan a sus clientes satisfechos y generen nuevos ingresos. Montecable ha tomado la sabia decisión de mejorar la experiencia de sus clientes con

una solución versátil de OTT, que extienda nuestra colaboración hacia el futuro'.

Fabiana Orloff, CEO de Montecable, agregó: 'Después de tomar la decisión de lanzar nuestro servicio OTT, queríamos avanzar rápido, manteniendo al mismo tiempo los altos estándares de calidad, confiabilidad y seguridad de contenido. La solución

OTT Conax Go Live fue perfecta para esto y nos permitió lanzar una selección de nuestros mejores canales de TV en vivo sin esfuerzos en dispositivos iOS y Android, utilizando cualidades multi-DRM de nuestra plataforma de seguridad existente, Conax Contego'.

En el marco de la NAB, ambas empresas



Gabriel Larrosa y Bruno Bancho Merida, de Montecable, junto a Martin Azpiroz, de Bold, José Alcacer-Mackinlay y Einar Fuglesang Vagmo, de Conax

contaron que la implementación se llevó a cabo en 20 días y que le permitió al operador de cable estar con una solución OTT con streaming a distintos dispositivos (provisto por Bold) en tiempo record. Hoy el servicio ofrece 40 canales, que pronto se extenderá a 60 y seguir creciendo.

cloudPVR

Petabytes of recording at your fingertips

www.broadpeak.tv

broadpeak

We Deliver the Future of Television



NAB 2018: Las marcas miran a Latinoamérica

Grandes proyectos de broadcast para este año

Del 7 al 12 de abril, tuvo lugar NAB Show Las Vegas 2018, que empezó con mucho movimiento en las conferencias el fin de semana previo al inicio de la expo y una muy buena concurrencia aunque disminuyó 10% respecto al año anterior.

En la inauguración, el presidente y CEO de la NAB, **Gordon Smith**, destacó la convergencia de los últimos años entre la banda ancha y otras tecnologías de distribución de contenido que se usan actualmente. Un tema central este año para Estados Unidos, mercado que marca tendencia en la industria, es la aprobación por parte de la FCC del estándar Next Gen TV Autonomous Transport (transporte autónomo de televisión de próxima generación).

Remarcó que el paradigma del futuro será la televisión 'montada sobre un vehículo sin conductor'. El estándar *Next Gen TV* promete llevar los beneficios de la TV UHD, con cualidades interactivas y contenido personalizado para los usuarios. Además, remarcó que el futuro del broadcast se apoya en la inversión en innovación, que es crucial para el crecimiento a largo plazo. El hábito de consumo de medios está en constante cambio y sigue evolucionando con esos cambios.

Según las cifras difundidas por la NAB, este año hubo 93.171 registrados, donde más de 25.000 fueron países diferentes a Estados Unidos, representando en total a 153 países. El despliegue fue de casi 95.000 metros cuadrados donde se instalaron 1718 expositores.

Latinoamérica invierte

Según destacaron varios expositores a **Prensario**, la presencia de los broadcasters latinoamericanos más importantes, que están volviendo a invertir y a innovar, muestra que la inestabilidad en la región ya está pasando. Este año está signado por la transmisión del Mundial de Fútbol de Rusia

y por las elecciones presidenciales que se llevarán a cabo en varios países, incluyendo Brasil, México, Colombia y Venezuela. Además, muchos de ellos avanzan a paso acelerado hacia el switch off analógico, con gran parte de sus inversiones enfocadas en la digitalización, como es el caso de Chile.

Televisa de México, llevó a cabo importantes proyectos para el Mundial, donde lo más destacado es que implementará gran parte de su tecnología en base a IP. Además, también tendrá las elecciones, por lo que **Elías Rodríguez** confirmó que ya está testeando los equipos adquiridos meses atrás. **Globo** de Brasil es otro ejemplo de grandes



Andrés Zunino, de SVC; Pablo Mascitelli y Maxi Cabrera, de Torneos; y Agustín Noya, de SVC



inversiones, sobre todo en la mejora de su plataforma OTT, **Globo Play**. **Raymundo Barros** adelantó también que produce cada vez más contenido en 4K HDR, y como se mostró en el evento de **Sony**, hizo sus primeras experiencias en 8K durante el Carnaval de Río.

Además de ellos, estuvieron las grandes y medianas cadenas de toda la región. Entre ellos **TV Azteca**, **Multimedios Monterrey** y el **SPR** de México, acompañados



Eduardo De Nucci, de Viditec, y Eduardo Bayo, de Artear



Guillermo Zapata y Gustavo Sandor, de Century Link (ex Level3)



Juan Pablo Landivar y Gozalo Flores, de Unitel; Juan Carlos Barrero, de Bolivisión; Kevin Trujillo, Carlos Rojas y Alberto Borja, de Sonotec Bolivia

metrotel

Sumate a la Matriz de Video de Metrotel.
Sé parte de un mundo conectado.

MATRIZ DE VIDEO

Solución diseñada para transmitir en vivo video IP, eligiendo la calidad y duración del contenido que más se ajuste a su negocio.

Conectate On Demand con puntos de interconexión estratégico, de forma rápida, sin limitaciones y con vínculos de hasta 4k.



0800-362-0036 | www.metrotel.com.ar

NAB 2018: Las marcas miran a Latinoamérica

por el IFT con la presencia de **María Lizarraga Iriarte**; **Artear** con **Eduardo Bayo** y **Andrea Mirson**; **Fernando Banus**, de **Canal 9** de Argentina invirtiendo en la generación de contenidos para el área digital; todo el equipo de **Torneos y Competencias** y **Fox Sports**; **Caracol** de Colombia, con su foco en la producción de contenidos en 4K; **Medcom** de Panamá que encara un gran proyecto de upgrade y reemplazo de sus sistemas. También se vio en la expo al equipo de **RBS** y al de **EPTV** de Brasil, todos los canales chilenos **Canal 13**, **TVN**, **Mega** y **Chilevisión**; los uruguayos **Teledoce** y **Monte Carlo**; **AméricaTV**, **La República** de Perú, **Bolivisión**, **Unitel**, **Uno** de Bolivia, **Venevisión** de Venezuela, **Leonardo Cumba** de Ecuavisa y varios de Centroamérica. Salvo de Brasil, hay mayor concurrencia de todos los países.

La industria broadcast en Latinoamérica está llamando la atención de cada vez más fabricantes de todo el mundo que quieren llegar con sus productos y servicios a la región. Las grandes cadenas están concretando proyectos, pero los canales de TV locales también acuden en busca de soluciones de avanzada para lograr lo que ya se ha mencionado en este espacio: innovación.

En lo que hace a nuevas tecnologías, el 4K HDR y las posibilidades que abre el ATSC 3.0 sobre todo en México, ha generado mucho optimismo en los fabricantes de cámaras, que en todos los casos han presentados nuevos equipos capaces de trabajar en 4K HDR y en algunos casos con soluciones de upconversion a 4K para aquellos con presupuestos más modestos,



El equipo de TVN Chile, con Francisco Jaramillo de VGL

en este sentido se han visto soluciones con un gran potencial que transforman una toma HD estándar en algo de mucha mejor calidad con una inversión muy pequeña.

Live IP, el gran protagonista

El fin de semana previo a la NAB mostró un gran entusiasmo de las marcas y de sus dealers e integradores, que este año trajeron equipos de ventas muy numerosos, como es el caso de **SVC** de Argentina y **Comtelsat** de México. El objetivo claro de todos los proveedores es dominar los cambios tecnológicos y no ser víctimas de ellos, como el cambio a tecnologías por IP que tiene en la transmisión en vivo por una de las vedettes de la expo.

Las presentaciones de productos y soluciones se convirtieron en eventos en sí mismos. Todos con representativa presencia de Latinoamérica, la región que más ha crecido. Esto se reflejó por ejemplo en **Avid Connect**, con un éxito multitudinario de tres días que incluyen capacitaciones, conferencias y una serie de stands de **Avid** y todos sus partners como son **Quantum**, **Glookast** o **Aveco**, entre otros.

Como todos los años, volvió a desta-

carse **Sony PSLA** con su protagonismo habitual. Tuvo sus premios a Repts, donde el gran ganador fue **Viditec** de Argentina con el **Yogún**, que recibió con gran equipo, y también se destacó **Videoservicios** de México y **Telvicom** de Perú con dos premios.

La otra conferencia súper destacada y multitudinaria fue la de **Ross Video** en el Tuscany Hotel y Casino, con una producción cinematográfica y demostraciones muy novedosas bajo el título "Living Live!". Otra de las conferencias clave fue la de **Grass Valley** en el Ceasar's Palace donde la empresa remarcó cómo se está tratando la integración de marcas tras la compra de **S.A.M.** con la estrategia de conservar todas las líneas de productos y ampliar el catálogo.

VSN destacó que redobló su equipo comercial, y arrojó datos como que el aporte de video en internet aumentará un 6% anual hasta el 2021, y la TV tradicional disminuirá un 4,2% al año en el mismo periodo. También estuvieron las conferencias y entrega de premios a reps de **Panasonic**, **GatesAir** que premió a **BVS** de Argentina y **Sonotec** de Bolivia, **LiveU**, **Evertz** que también premió a **BVS**, **ChyronHego** y **Harmonic**.



Luis Silva, Saúl Ureta, Francesco de Ambroggio, de Videocorp; y Osvaldo González, de Megavisión



Nahuel Villegas, de Grass Valley; Fernando Banus, de Canal 9, Manuel Martínez y Alejandro Chapero, de DirectTV

SVC.



Le damos la bienvenida a nuestra nueva representación **LAWO**

Soluciones para infraestructuras de A / V basadas en IP y sistemas de enrutamiento. Lawo diseña y fabrica tecnología de red, control, audio y video para transmisión y post producción, así como presentaciones en vivo y aplicaciones teatrales. Los productos incluyen sistemas de control y monitoreo, consolas mezcladoras de audio digital, enrutadores y herramientas de procesamiento de video.

Conocé más en www.lawo.com



mc² Micro Core

IP routing y DSP node para producción automatizada.



V_matrix

Plataforma de procesamiento y software-defined IP-routing.



A_mic8

Interfaz Analógico a IP.



V_remote4

Solución de producción remota IP.



V_link4

Video Over-IP stage box.



mc² 36

Pequeña consola de producción.



mc² 96

Gran consola de producción.

Sistemas de Video Comunicación S.A.



info@svc.com.ar

(+5411) 5218 - 8000

www.svc.com.ar

Av. Álvarez Thomas 198 | Piso 5º B | C1427CCO | Buenos Aires - Argentina.

Sony PSLA: Gran apuesta al Live IP

DirecTV transmitirá el mundial en 4K

Sony PSLA tuvo el acierto de repetir un clásico de NAB como es su seminario para clientes tanto de Latinoamérica y Brasil, con cócteles para ambos. Fue en el Planet Hollywood y la apertura la realizó **Katsunari Matsuoka**, presidente de Sony PSLA, para luego del evento ofrecer su tradicional cóctel.

Matsuoka destacó el año del mundial para 4K, HDR e IP. Dio tips con: "T" de Trabajo en equipo, "I" de Innovación (como es Venice de Cinema Digital donde tiene foco), "P" de pasión y la



Roberto Franco, de SBT, Luis Padilha y Alex Pimental, de Casablanca



Sony México con Jacobo Morales, Joel y Verónica Rodríguez de Film Services & Tools

SONY

"S" de servicio y soporte, para proteger la vida útil de la inversión de los clientes.

Luego fue el turno del VP **Luiz Padilha**, que antes de pasar al tema del Mundial,

dijo que Sony creció un 12% y un éxito de 8500 millones de Yens, y que las acciones crecieron el 100%. En Latinoamérica, creció 15%, y en Sony SPLA 10% que es muy positivo y espera repetir en 2018. La parte de Brasil creció un 20%.

Como innovación, remarcó que en Sudáfrica 2010 se hicieron las primeras transmisiones en 3D, en Brasil 2014 las primeras en 4K con unidades móviles, y en Rusia 2018 4K pero con HDR. Aportará allí a todos los venues con 370 cámaras, con 264 HDC4300 y 16 de Slow Motion, 29 switchers y mucho más. Hará toda la parte técnica y supervisarán el IBC.

Y como gran anuncio paralelo, destacó que DirecTV transmitirá en 4K en Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay los 64 partidos, dándole un final a ese esfuerzo. En Brasil y México hay convenios especiales que se está viendo como termina transmitiéndose.

De las HDC cuenta con 118 cámaras en funcionamiento, con 28 de Artcar de Argentina. Se terminó el montaje del móvil 4K HDR Ready OBVan en Mediapro que es otra noticia muy relevante. Y finalmente,



Ernesto Mares, de Televisa, Luis Padilha, de Sony; y Elías Rodríguez, de Televisa, con Carlos Zambrano y Álvaro Calandra, de Adobe



Wilfredo Ynestroza, Fernando Banus de Canal 9 Argentina y Adriano Bedoya

en cuanto al tema importante de NAB, se apuesta también al Live IP, con 30 sistemas instalados. En eso luego profundizó el VP de Tecnología **Hugo Gaggioni**, con el plan de trabajo en el estándar aceptado 2110 en NMOS de SEMPTE y AIMS para tener un sistema totalmente IP. El objetivo es entregar HD por IP en 2018, en IBC estarán los primeros prototipos 4K.

En el stand de NAB hubo una pantalla CLED Display System que tuvo imágenes del Carnaval de Río, con la primera Cámara 8K 8300.



Viditec con el Yagún y Daniel Testani, reconocido por su trayectoria

INTEGRACIÓN DE EQUIPAMIENTO Y SOLUCIONES LLAVE EN MANO para desarrollar su proyecto más ambicioso

35 años Viditec

PROYECTOS LLAVE EN MANO

Soluciones para:

Estudios de TV y móviles de exteriores - Sistemas de playout - Sistema de intercom y conectividad - Integración de flujo de trabajo para ingesta, post-producción, archivo y emisión - Soluciones de display para escenografía - Headends digitales para cable, satélite y OTT - Sistema de transmisión ISDB-Tb - Cartelería digital - Sistema de transmisión y recepción satelital - Salas de directorio - Laboratorio de idiomas Videoconferencias - Soluciones de gráfica para branding y producciones deportivas.

SONY

Tektronix

WELLAV sencore

3Way

aws elemental

Imagine COMMUNICATIONS

EVS

Blackmagicdesign

1NE TASTIC

vizrt

RIEDEL

skyline communications

TVU

Quantum

ARISTA

TERRASAT

ABonAir

vaddio

ZIXI

ADC

MultiDyne

GENERAL DYNAMICS

likan

Humberto 1° 2889 -Bs As-Argentina
Tel:+54 11-4122-1200/Fax: +54 11-4308-5493
info@viditec.com.ar

f viditec

@viditec

viditec.com

Viditec

Gran éxito del Avid Connect en la NAB

Raimundo Barros de Globo disertó sobre nuevas tendencias

El **Avid Connect** que tuvo lugar este año en Las Vegas fue multitudinario. Durante tres días se ofrecieron capacitaciones, conferencias y una serie de stands de la marca y de todos sus partners como **Quantum**, **Glookast** y **Aveco**, entre otros. Tuvo su epicentro el sábado previo a NAB Show con las open sessions que incluyeron la presentación del nuevo producto, encabezada por su presidente **Jeff Rosica**, y una segunda sobre las nuevas tendencias, con CTOs internacionales, donde participó **Raimundo Barros** de Globo.

De la primera, conducida luego por **Dana Ruzicka**, surge toda la dimensión de las movidas e inversiones de la marca, que por ejemplo tiene una comunidad de artistas de 45.000 miembros. Vale destacar anuncios como la plataforma unificada de producción de sonido con la **S6L Venue**, con 100% de interoperabilidad de sus componentes; las nuevas versiones de **ProTools**, **Sibelius** y **Media Composer**, que



Ariel Sardiñas y José Calles, de Avid, con Mariano Domingo Simonetta y Ricardo Pognotti, de SVC

sigue firme la alianza e integración tecnológica con **Microsoft** y el nuevo de **Avid on demand** con cloud services que es una forma de relación con el mercado totalmente nueva y propia de la era IP.

Justamente de eso, un buen resumen dio **Ariel Sardiñas** entrevistado especialmente por **PRENSARIO**. Destacó el crecimiento de estos cinco años para ser un evento relevante, que al principio tenía cierta prudencia de lo que se pudiera mostrar al mercado con él, pero que se superaron sus mejores expectativas. Dijo que la clave es la Avid Customer Association por la cual hay una inversión y trabajo sostenido para desarrollar nuevos productos que la gente necesita.

Y que ese concepto de servicios desde la nube tiene que terminar de definir su esquema comercial pero que puede ser muy interesante a través de los partners con los grandes broadcasters. Eso estaría definido para IBC. También destacó entre los anuncios a la **S6L** para sonido en vivo, que era algo que Avid no tenía para competir en diferentes rangos de precio.

Raymundo Barros con los líderes

Raimundo Barros se destacó en la conferencia al hablar de todo lo que se viene junto a otros CTOs internacionales: sobre "Tecnología en la nube, velocidad y



Jeff Rosica



Raymundo Barros, CTO de Globo

eficiencia", comentó que Globo ya tiene su nube privada para avanzar en ese campo cuando el inconveniente en Brasil es la falta de banda ancha.

Sobre Inteligencia Artificial expresó que es difícil hoy por la metadata que hay que contemplar; que la clave del cambio de los medios es darle el contenido correcto al público correcto, que en la migración a IP que ya están construyendo tres estudios 4K/IP pero que en Latinoamérica va a tardar, y sobre UHD que es el mismo costo producir en ese formato que en HD, pero que también va a tardar.



Francisco Jaramillo y Rodrigo Sauvale, de VGL Chile, con Jaime Tovar de Artec México



Rodrigo Lara y Hugo Terán, de Canal 13 Chile, con Alejandro Paludi, Jared Pieper y Jim O'Brien, de Aveco



SUMITOMO
ELECTRIC

GAMA COMPLETA DE CABLES ÓPTICOS

SUMITOMO ELECTRIC DESARROLLA Y FABRICA
FIBRAS Y CABLES ÓPTICOS
PARA TELECOMUNICACIONES
DESDE 1974

CABLES ÓPTICOS DE LARGO ALCANCE, TRONCALES
Y DE DISTRIBUCIÓN AUTOSOPORTADOS
Y PARA USO SUBTERRÁNEO DESDE 6 HASTA 288 FIBRAS

CABLES Y ACCESORIOS PARA FTTH

CABLES DE DROP ÓPTICO DE EXTERIOR Y LOW FRICTION

CONECTORES ÓPTICOS DE MONTAJE EN CAMPO

CAJAS ESTANCAS DE DISTRIBUCIÓN ÓPTICA TIPO DOMO
PARA SPLITTEO Y EMPALMES

CAJAS TERMINALES CONECTORIZADAS PARA FTTH

| STOCK PERMANENTE |

BCD[®]
Innovación
& Tecnología

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

HTTP://
BCD.COM.AR

Gran apuesta de Canon al servicio post venta en Argentina

Funcionará en el laboratorio instalado en Isikawa

Luego de un proceso de reorganización en la atención al mercado argentino, **Canon** decidió el año pasado hacer una gran inversión en el servicio post venta, que incluyó mudar y equipar un gran laboratorio en las instalaciones de **Isikawa** en el barrio Coghlan, Buenos Aires, además de capacitar a todo su personal con expertos venidos tanto de Estados Unidos y Brasil.

Se trata así de marcar una gran diferencia a través del servicio post venta que es clave en las lentes de 4K, que necesitan otro tipo de ajustes, equipo y tratamiento por la mayor resolución de ese formato. Incluso esto se da en mayor medida que en el salto de SD a HD, ya que en 4K todo lo bueno y lo malo salta a la luz, según remarcó el presidente de la empresa, **Norberto Isikawa**.

Prensario visitó especialmente el laboratorio totalmente renovado. Si bien la empresa venía ofreciendo servicio post venta desde

1981, antes de montar el nuevo laboratorio, **Norberto y Liliana Isikawa** viajaron a las oficinas de **Canon** en Melville en Long Island donde trabajan 3000 personas y hasta tiene un museo con sus primeros equipos, y también a **Canon do Brasil** donde se conoció el servicio post venta operando con todas las líneas de producto de Canon.

Siguiendo esa referencia, se armó el nuevo laboratorio en una calidad que solo hay en los países cabecera. El armado se realizó durante casi todo el año pasado,

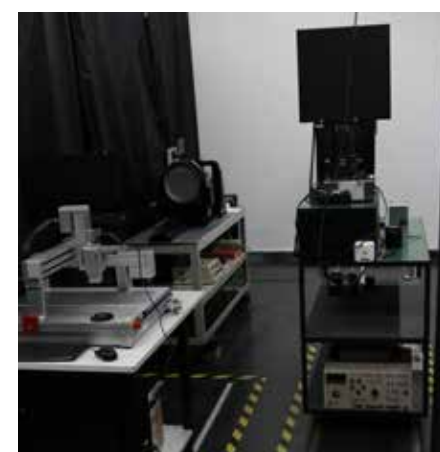


Norberto y Liliana Isikawa, en el cuarto oscuro

si bien empezó a ofrecer el servicio post venta desde agosto. Hubo que traer todo el equipamiento y hacer cambios en el lugar de 300 metros cuadrados armando un cuarto oscuro para la proyección con los patrones de resoluciones con 36 metros de cortinado y una sala limpia.

Canon los equipó con instrumentos para ambos segmentos, con muchas herramientas, un colimador digital, proyectores para lente 4K, HD y lentes de fotografía EOS. Hasta tiene un brazo robótico que es único en la Argentina.

Había mucha demanda contenida y ya se puede decir que el laboratorio de servicio post venta tuvo mucho éxito. Entre los clientes con los que trabajó, se destacan **Artear**, **Telefe**, **TyC Sports** y **Carburando** entre otros. Vale destacar que esta es una gran apuesta a futuro para cuando los lentes de 4K se estandaricen en producción junto con la tendencia actual a grabar en ese formato.



15 años
Tecnored

REDES DE FIBRA ÓPTICA AL HOGAR PARA CIUDADES INTELIGENTES



¡ CONCRETE SUS PROYECTOS CON 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

Por David Atman, presidente, Lindsay Broadband

Lindsay: Un UPS que cambia el juego

Nuevo LBP-UPS-F

Lindsay Broadband presenta el LBP-UPS-F, una nueva fuente de alimentación ininterrumpida diseñada para redes de fibra óptica RFOG. Esta nueva generación de UPS, la más pequeña disponible hoy en la industria, tiene un diseño que le permite extender la vida útil, mejorar la performance, ganar mayor confiabilidad, todo con instalación y servicio más fáciles y a menor costo que cualquier otro UPS en el mercado.

Los profesionales de la televisión por cable revelaron altos niveles de frustración con los numerosos problemas inherentes a los UPS estándar. Las unidades UPS eran voluminosas y difíciles para trabajar durante la instalación y las llamadas de servicio; la vida útil y el tiempo de ejecución de la batería eran demasiado cortos, el diseño pobre resultaba en problemas de conectividad y las baterías se agotaban demasiado rápido. Como resultado, los cableoperadores veían el costo de vida útil de las unidades UPS subiendo fuera de control.

El LBP-UPS-F está diseñado con componentes larga vida, de instalación y servicio más fácil, que entrega energía confiable y cuesta menos que las soluciones convencionales. El LBP-UPS-F está diseñado alrededor de la batería de ion de litio y está diseñada para ofrecer un respaldo de ocho horas de batería con 400ma de carga.

Vida más larga

Complementando y extendiendo las baterías de litio que de por sí tienen larga vida, el LBP-UPS-F ofrece un nuevo enfoque a la carga de batería con su innovadora tecnología de posicionamiento termal, que emplea un termistor controlado por microprocesador para decidir cuándo cargar las baterías.

Normalmente, las unidades se montan dentro de los armarios eléctricos, garajes o áticos de los suscriptores, donde las temperaturas pueden fluctuar hasta en 100°C. Otros cargadores de UPS que suelen utilizarse simplemente continúan cargando la batería como si estuviera a 25 °C continuamente, aplicando una carga de voltaje constante sin importar las condiciones ambientales. Este tipo de carga de línea plana reduce la vida útil de la batería, que últimamente les está generando a los cableoperadores más costos en servicio y repuestos. La sobrecarga de estas baterías causa calor, fallas de la batería y en casos extremos puede causar la fusión del UPS.

Instalación más flexible

Alejándonos de las voluminosas soluciones de baterías de ácido acidado permite al LBP-UPS-F de Lindsay asumir un factor de forma pequeño de 78 X 156 X 44 mm y solo 0,45kg completo con entrada y salida de acuerdo a



David Atman, president de Lindsay

las normas de SCTE para conectores f; este innovador UPS puede instalarse virtualmente en cualquier lado.



El Nuevo LBP-UPS-F de Lindsay

Resultado: Su negocio, su dinero

El LBP-UPS-F está diseñado para ayudar al operador a mejorar sus operaciones de negocio y reducir sus costos. Entonces deberían plantearse los siguientes interrogantes: ¿Cuántas baterías reemplazó su empresa en el último año? ¿A qué costo? ¿Le gustaría recuperar al menos la mitad de su dinero?

Si el operador gasta demasiado en reemplazos de batería y técnicos a domicilio, y si le gustaría ahorrar tanto como el 50% de los gastos operativos relacionados con el UPS, Lindsay Broadband podría tener la solución.

Tulsat: Complementos para soluciones end-to-end

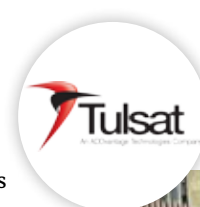
Tony Cameron, director internacional de ventas para Tulsat/NCS, afirmó: 'Somos una extensión de nuestros socios OEM, Cisco y Arris. Nuestro amplio inventario hace que nuestra distribución sea crítica para las empresas de telecomunicaciones en los mercados latinoamericanos'.

Desde receptores de programas a transmisores ópticos, todos los componentes de Tulsat contribuyen a mantener los sistemas activos y trabajando. Junto con Cisco y Arris,

la empresa ofrece otros productos que se complementan entre sí para completar la cadena de abastecimiento.

'Cerramos un año muy bueno en Latinoamérica. Aunque ha habido una consolidación en los mercados más grandes de televisión por cable, los más pequeños están desarrollándose a tasas más veloces que otros mercados menos atendidos', agregó Cameron.

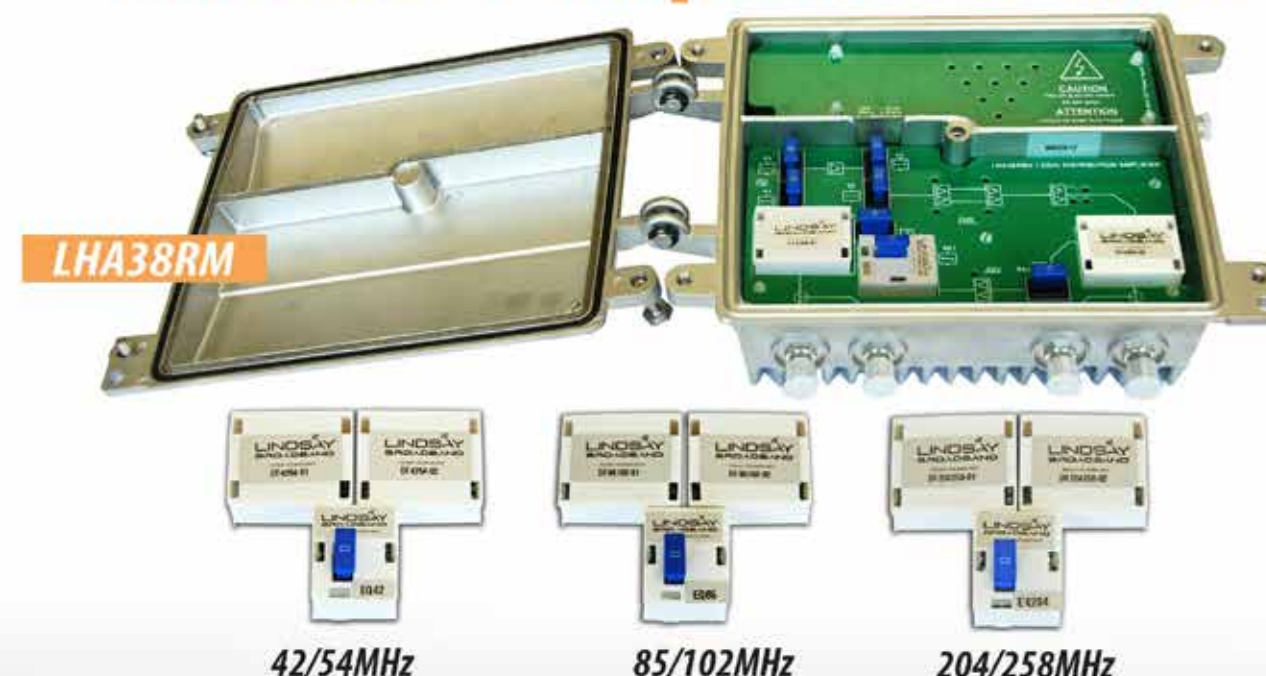
'Centro y Sudamérica han estado muy activos. Brasil ha sido un desafío y Argentina



Tony Cameron, de Tulsat

muestra un progreso, pero otros mercados están llenando sus baches'.

Innovador Amplificador MDU



El nuevo amplificador para aplicaciones MDU de Lindsay viene preparado para redes DOCSIS 3.1® cuando su red así lo amerite. La serie de amplificadores LHA38RM opera hasta 1.22GHz y tiene módulos de equalización y filtrado reemplazables lo cual permite un cambio inmediato de la frecuencia de retorno.

Frecuencias de retorno disponibles a 42/54, 85/102 y 204/258 MHz

Características:

- Caja de Aluminio fundido de instalación en pared
- Diseño con aletas para disipación de calor
- Estándar IP68 para usos en exteriores
- Rango de temperatura de operación de -30C a +55C
- Ganancia de 38dB en avance y 24dB en retorno
- Atenuadores tipo JXP para configuración total
- Puntos de prueba externos de -20dB
- Protección de sobretensión de 6kV en todos los puertos
- Fuentes de poder de 40-90VAC, 15VDC o 100-240VAC
- Actualización fácil de 42/54 a 85/102 o 204/258MHz

To learn more about Lindsay high bandwidth multiple dwelling amplifiers contact us today at: contactus@lindsaybroadbandinc.com

Standards-compliant and Lindsay TOUGH

Tough Wireless, Optical and RF Solutions.



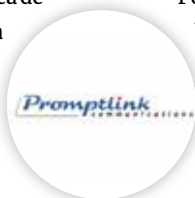
www.lindsaybroadbandinc.com

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

Promptlink: Nuevo banco de prueba para CPEs

Y herramienta de Monitoreo integral de redes HFC

En constante evolución tecnológica de sus productos, **Promptlink** presenta en esta oportunidad un nuevo y poderoso banco de pruebas de equipos CPE, y lanza su nueva solución de monitoreo proactivo de las redes HFC.



La tradicional plataforma **CMTP** de Promptlink para el diagnóstico completo de equipos de datos y telefonía ha evolucionado a la nueva versión **CMTP-v2**, que realiza pruebas en paralelo de todos los equipos, simultáneamente. Esto logra hasta triplicar la capacidad de producción diaria con respecto al anterior modelo **CMTP**.

Además, **CMTP-v2** posee gabinetes metálicos individuales para cada equipo CPE bajo prueba, aislándolos de toda interferencia de señal externa, y permitiendo así realizar pruebas de alta precisión del ancho de banda y pérdida de paquetes en la interfaz WiFi. Adicionalmente, este banco de vanguardia ya está preparado para poder soportar los nuevos estándares DOCSIS 3.1, IPv6, MoCA, DSL y GPON, lo que le permite procesar, además de Cable Modems y EMTAs, otros equipos como: ruteadores inalámbricos, módems DSL, y terminales ópticos ONT.

Por otra parte, el poderoso y probado banco **Set-Top-Box Test Platform (STBTP)** para diagnóstico de decodificadores digitales de TV, es ahora ofrecido en diversas configuraciones, permitiendo efectuar una inversión escalada, comenzando

con una configuración mínima que puede expandirse conforme al crecimiento de la demanda de revisión y recuperación de equipos.

Los bancos de prueba **CMTP-v2** y **STBTP** de Promptlink son la indiscutida referencia en el mercado, y están siendo crecientemente adoptados por las principales cable operadoras en todo el continente, y también cada vez más por laboratorios externos de pruebas y reparaciones, para optimizar sus procesos de logística reversa y remozamiento ("re-furbish") de equipos recuperados del campo.

Promptlink continúa mejorando también sus herramientas de software para el monitoreo integral, el aprovisionamiento y la gestión de firmware en redes de video, voz y datos sobre cable. Particularmente, su sistema de monitoreo **CPM -Cable Plant Monitoring** incorpora ahora, como módulo opcional, la nueva funcionalidad para el



Tomás Delgado, David Mosquera y Foad Towfiq, de Promptlink

mantenimiento proactivo de la red: **Proactive Network Maintenance (PNM)**. Así, el **CPM** se vuelve una herramienta aún más poderosa y completa, que permite un eficiente monitoreo proactivo y reactivo de todos los elementos de la planta de cable, desde el **CMTS** hasta el equipo CPE del usuario, generando alarmas, notificaciones, reportes, vistas geo-referenciadas y, gracias a la tecnología **PNM**, logra anticipar las áreas de la red con degradación creciente de sus parámetros críticos, para tomar acciones correctivas antes que se produzcan cortes del servicio.

A través de sus 22 años de experiencia en la industria, Promptlink mantiene el liderazgo en el desarrollo de soluciones especializadas, junto a un servicio de soporte técnico de excelencia para sus clientes en todo el mundo.

Tecnored integra el Latam Chapter de FTTH Council

Tecnored anunció que su ingeniero, **Juan Domínguez**, fue convocado para formar parte de la Convención Latam Chapter de la revista FTTH Council, presentando a la empresa como un caso de éxito en la implementación de redes de fibra al hogar.



El Latam Chapter de FTTH Council está compuesto por un grupo diverso de empresas de servicios de telecomunicaciones cuyo objetivo es promover el uso de la fibra óptica en toda Latinoamérica. Fiber Broadband Association brinda desde el 2001

apoyo, educación y recursos a compañías, organizaciones y comunidades con proyectos para implementar redes a través de fibra al hogar, fibra para el negocio y fibra en todas partes FTTH. Esta asociación colabora con aliados de la industria para impulsar el despliegue de la fibra para optimizar el rendimiento de banda ancha aquí y en todo el mundo.

Los miembros de la Fiber Broadband Association representan a todo el ecosistema de banda ancha: proveedores, proveedores, consultores, consumidores, diseñadores



Juan Domínguez, de Tecnored, junto a Fiber Broadband Association

de políticas, fabricantes de dispositivos y proveedores de aplicaciones. Y ofrecen una gama de herramientas valiosas:

Tecnored es impulsora de plataformas y servicios de redes potentes, confiables y rápidas que conecten hogares, empresas y comunidades con oportunidades económicas y una mejor vida cotidiana.



Simplifica la logística de los productos críticos.



01-918-251-2887

www.tulsat.com

Interlink inaugura su nueva etapa con más despliegues

Casos de éxito en Bolivia, Perú y Costa Rica

Interlink, la empresa de desarrollo de sistemas de aprovisionamiento y gestión de redes de cable de Argentina, atraviesa una nueva etapa desde principios de año, cuando se concretó el traspaso societario de Raúl Malisani y María Eva Rodríguez, fundadores de la empresa en 1996, a sus hijos Mariano, María Alejandra "Lali" y Eduardo Malisani, que han absorbido además las tareas gerenciales y de conducción.

'Más allá de lo societario, impulsamos cambios que tienen que ver con el negocio y con el futuro de la empresa. Interlink es un movimiento que ayuda a conectar emociones, y ello se refleja en todas nuestras acciones'.

Es así que la empresa se sigue transformando y no deja de vincularse, en un 80% de sus iniciativas, al desarrollo y soporte de software creado hace más de 12 años por la empresa: Flowdat. 'Funcionando en más de 100 empresas, con casos de éxito en Argentina y Centroamérica, y un plano de desarrollo para profundizar su impacto en los sectores de cable y telecomunicaciones'. Este producto está en constante evolución, sumando nuevos módulos y funciones. Ahora dispone de su versión de aprovisionamiento para redes FTTH.

Nuevo producto

Actualmente, Interlink se aboca al desarrollo de un nuevo producto, Strings. 'Está destinado a empresas de telecomunicaciones que necesiten resolver mejor la gestión de redes. La idea es darle mayor poder a la verdad detrás de una red, el análisis de consumo de tráfico visto desde la óptica del mundo en que vivimos, donde existen presiones políticas y económicas que hacen que el acceso a Internet no sea una única experiencia universal', explicó Mariano.

'Estamos convencidos que en el futuro cercano será primordial para un ISP ofrecer mayor transparencia sobre cómo estructura sus redes y gestiona su tráfico, y lo que vamos

a hacer es ofrecer una manera ordenada de hacerlo, a discreción de cada ISP, y desde la facilitación de información que ayuda a estas empresas a ahorrar capacidad de ancho de banda', completó.

'La novedad es que Strings es el primer desarrollo hecho 100% en el lenguaje de programación Node.js. Esto es vital para nosotros y nuestros clientes, hemos repensado la arquitectura de software para sacarle mayor provecho a esta tecnología que se ha instalado como predilecta de las mayores empresas del sector a nivel global, por su efectividad, seguridad y velocidad de respuesta'.

Además, explicó el ejecutivo, este desarrollo disminuirá el requerimiento de hardware para lo que son estadísticas de información de la red, que era contraproducente hacer con tecnologías anteriores, ya que el constante flujo de datos exigía grandes inversiones y la arquitectura de software respondía al paradigma de otra época donde el volumen de datos era menor.

Interlink presentará Strings en el marco de la edición 2018 de Encuentros Regionales de Telecomunicaciones, el 4 y 5 de Julio, en Rosario, Santa Fé.

Crecimiento en la región

'En Latinoamérica hay avances importantes, más allá del hito importante de 2016 que fue sumar a Sim TV como cliente en Brasil. Este año incorporamos un nuevo cliente en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, para un operador que necesita un sistema de aprovisionamiento para redes puramente FTTH. Será una de las experiencias más grandes de aprovisionamiento y gestión de redes FTTH', comentó Eduardo.

Destacó también el trabajo con Telecable Económico de San José de Costa Rica, después de muchos años de negociaciones. 'Estamos próximos a confirmarlos para empezar a implementar el módulo de estadísticas de Flowdat en Mayo'.



Eduardo Malisani, Gerente General de Interlink

'En Perú, el año pasado se sumó un nuevo cliente. Sabemos que muchos países como Bolivia, Perú y otros de Centroamérica han hecho un despliegue importante de fibra óptica, acompañado en muchos casos por el estado y en otros por empresas privadas. Han avanzado muchísimo en el desarrollo de nuevas redes y estamos preparados para ofrecer nuestras soluciones allí también', explicó.

Si bien Interlink no estará participando este año en la Cumbre de Lima, sí lo hará en Bolivia Media Show, destacando el caso de éxito de Santa Cruz.

Demostración en España

El año pasado, Interlink participó de la Feria AOTEC, organizada por la asociación de telcos e ISPs del sur de España. Explicó Lali Malisani: 'El evento se hizo en Sevilla, donde tomamos contacto con distintos operadores. Vemos a España como un mercado muy avanzado en redes de fibra al hogar. Desde hace más de diez años están abocados a esta tecnología. La competencia es mucho más fuerte que en Latinoamérica, pero así y todo hemos detectado necesidades muy puntuales, como por ejemplo el desarrollo de un sistema de documentación de redes FTTH'.

Agregó: 'Gracias al entendimiento de necesidades del sector de telecomunicaciones en España, desarrollamos este nuevo módulo de mapas que se integra a Flowdat y nos encontramos en plena demostración de ese producto en el mercado español', finalizó.



Televisión Digital

Soluciones llave en mano para sistemas de CATV y DTH

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



REPRESENTA Y DISTRIBUYE
ACS INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Tel. Paraguay: +595-21-334302

Tel. Argentina: +54-11-6385 0281

info@acsicsa.com

www.acsicsa.com

GOSPELL CHINA

Oficina Principal

Tel: +86 13113672858

zhouyong@Gospell.com

www.gospell.com

APTC celebró sus 10 años con gran convocatoria en Lima

Más de 300 participantes de Perú, Bolivia y Ecuador



Más de 300 visitantes participaron del 9 al 10 de mayo en la X Cumbre APTC realizada en el Centro de Convenciones de Lima bajo el lema “La TV paga evoluciona”. Estuvieron presentes empresas de TV por cable de Perú, Bolivia y Ecuador para escuchar las conferencias técnicas por la mañana, y recorrer la muestra comercial que este año superó los 40 expositores.

En la inauguración participaron los reguladores **Osiptel** e **Indecopi**, así como representantes del congreso y el presidente de la asociación, **Demóstenes Terrones**. ‘La feria nos acerca la tecnología para que los operadores podamos mejorar las cabeceras y los servicios que ofrecemos. Estamos estudiando las nuevas normas y la tecnología para llegar a todos los abonados con televisión e Internet’, afirmó el ejecutivo, quien denunció además la existencia de 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 para el Estado

peruano’, agregó.

Rafael Muent Schwarz, presidente de **Osiptel**, remarcó la importancia de la Cumbre para discutir aspectos que van más allá de la TV paga y para que las empresas que compiten en el mercado estén al tanto de la innovación.

Además se refirió a una de las regulaciones que más polémica despertó en los últimos meses, en relación a la eliminación de la venta o alquiler de los decodificadores. ‘Se busca simplificar la forma en que las empresas establecen los conceptos a pagar por el servicio. No se trata de un control de precios, hay libre competencia y **Osiptel** no apunta a eso, sino a incrementar la competencia con transparencia, empoderar al usuario y favorecer a que tome las mejores decisiones’.

En cuanto a la evolución tecnológica, Muent habló de la llegada del 5G y la necesidad de establecer medidas de orden del espectro radioeléctrico. Finalmente, destacó la importancia de adelantarse a las tendencias y planificar las estrategias de negocio.

La evolución de la TV paga

En su conferencia, **Juan García Bish** enumeró las diferentes etapas en la evolución de la televisión por suscripción. ‘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’.



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



Gabriel Larios, de **Arcom**, Mauro Zamora, de **Telecable Paíta**, Eduardo Ruiz Zaldivar, de **Network Broadcast**, y Jorge Vargas, de **Econocable**

Entre sus conclusiones, destacó que 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.

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 su parte, **Tomás Delgado de Scientific Satellite**, profundizó este tema desde la parte técnica y se refirió a la TV en la era de Internet. Entre sus conclusiones, señaló que los sistemas OTT son la televisión del futuro. Pero para esto, aseguró que ‘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’, arriesgó Delgado.

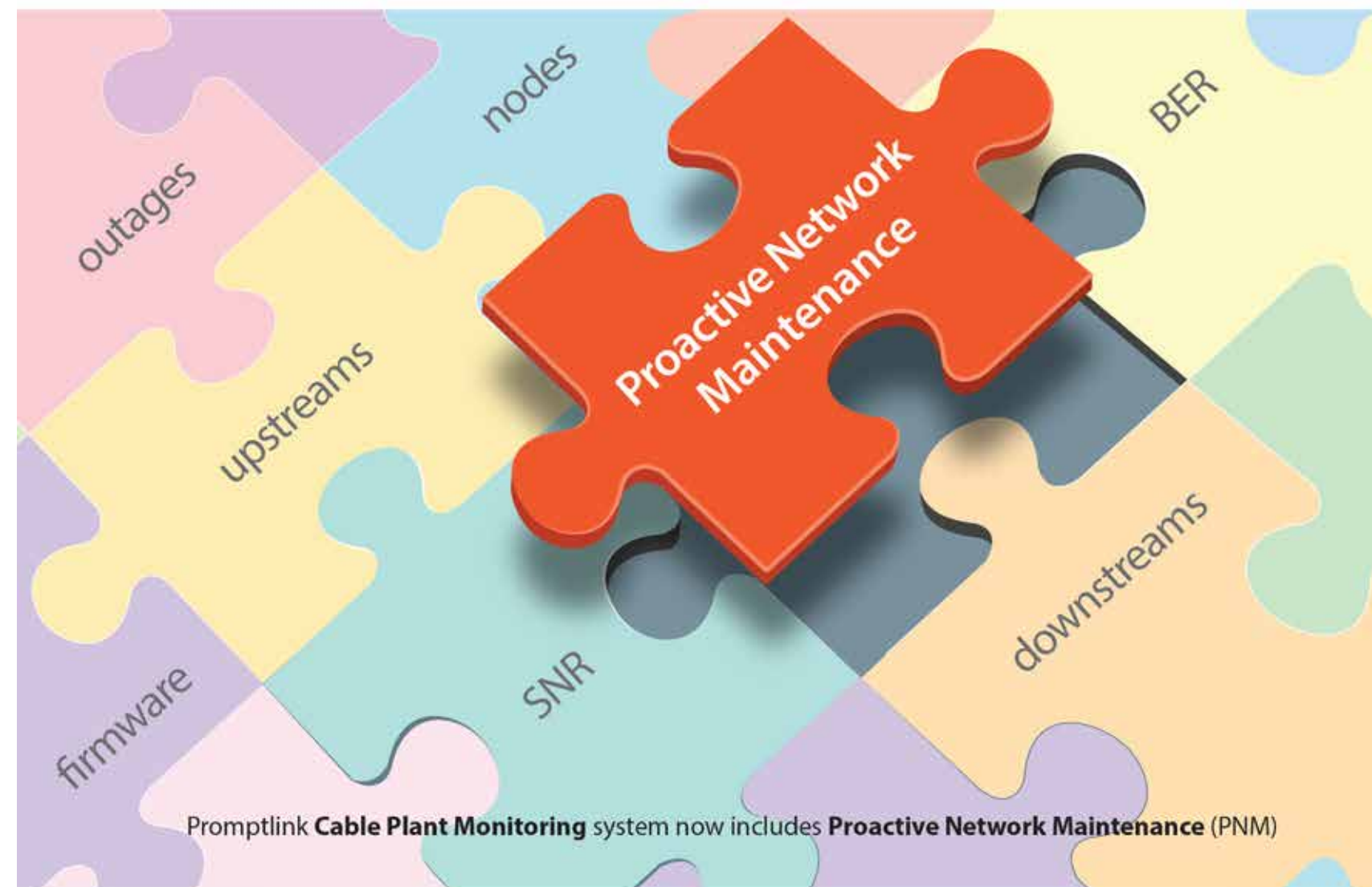


Ovidio Rueda, gerente general de **TVCatelsa**, junto a todo su equipo



Jesús Angulo junto a todo el equipo de **Cable Visión**

We Have the Missing Piece to Your Network Monitoring Puzzle



Promptlink **Cable Plant Monitoring** system now includes **Proactive Network Maintenance (PNM)**

- Embrace a complete network solution – not only PNM
- Find problems on a map with pinpoint accuracy
- Reduce truck rolls and field returns
- Fix issues BEFORE they impact your customers!

Promptlink Communications
 4005 Avenida de la Plata, Oceanside, CA 92056, USA
 +1 760 688 4022 ext. 729
www.promptlink.com

27° | EXPOSICIÓN INTERNACIONAL DE EQUIPAMIENTO Y SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA AUDIOVISUAL PROFESIONAL

CONFERENCIAS . WORKSHOPS . DEMOS EN VIVO . MESAS REDONDAS . MASTER CLASSES

CAPER 2018

broadcast • cable • satélite • cine • iluminación • audio

+ DE **100** EXPOSITORES



+ DE **400** MARCAS INTERNACIONALES



+ DE **5700** VISITANTES



+ DEL **70%** INVOLUCRADO EN EL PROCESO DE COMPRA



+ DE **40** ACTIVIDADES ACADÉMICAS



+ DE **35** DEMOS DE SONIDO



AGENDATE

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



consultas@caper.org



www.caper.org



DISCAMP

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

LA LÍNEA MÁS COMPLETA EN ACCESORIOS PARA CABLES



TERMOCONTRAIBLE pared fina, media y gruesa, con y sin adhesivo. Varias medidas y colores. Terminales y empalmes de baja y media tensión.



PRECINTOS UNIVERSALES. Precintos de seguridad, plaquetas autoadhesivas. Precintos identificadores.



SONDAS Y CINTAS PASACABLES. Modelos y medidas varias. Accesorios.



DISEÑOS EXCLUSIVOS A MEDIDA de mochilas y porta herramientas con o sin bordado. ¡Y además podés elegirlo con tu logo!



CAÑO CORRUGADO línea automotor, construcción, eléctrica, medicinal, sanitario, electrodomésticos y especiales.



PRECINTOS METÁLICOS de acero inoxidable, de hojalata, abrazaderas.



AMPLIA VARIEDAD DE FIJACIONES de nylon, tarugos, grampas, tubos pasa pared, pitones zincados, etc.



ANILLOS IDENTIFICADORES Y CINTA HELICOIDAL.



SUNCHADORA, FLEJE Y HEBILLA.

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD



Gracias por confiar en Nosotros!



Envíos a todo el País
4687-5261/7574

Comunicate con nuestro dpto de exportación





dibox OTT



dibox.com.ar

f t y /diboxargentina

dibox

Wire•Tech

Fábrica Argentina de Cables Coaxiales
Cables de Fibra Óptica

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



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

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

www.wiretechsa.com.ar

2018 JORNADAS INTERNACIONALES

HILTON BUENOS AIRES HOTEL - DEL 25 AL 27 DE SEPTIEMBRE

CONFERENCIAS: 25, 26 y 27. EXPOSICIÓN COMERCIAL: 26 y 27

28° Edición de la convención líder en América Latina, que reúne a los referentes de la convergencia tecnológica y a los principales protagonistas de la industria de la TV por Cable y las Telecomunicaciones.

Tres días de conferencias técnico/académicas, debates y exposición comercial.



Asociación Argentina de Televisión por Cable

www.atvc.org.ar
(+54 11) 4342 3362
(+54 11) 4345 5074/5



capps

www.capps.org
(+54 11) 4374 6932
(+54 11) 4374 6982

CONVERGENCIA 2018 SHOW.MX

5/6/7 DE JUNIO /WTC /CDMX

LA ÚNICA EXPOCONVENCIÓN DE MÉXICO

EL EVENTO MAS RELEVANTE DE AMERICA LATINA



5 | 6 | 7 JUNIO

WTC CIUDAD DE MEXICO
CENTRO INTERNACIONAL DE EXPOSICIONES Y CONVENCIONES CIUDAD DE MEXICO

Download on the App Store

ANDROID APP ON Google play



www.convergenciashow.mx



WTC Mexico City



info@convergenciashow.mx



[ConvergenciaShow.mx](https://www.linkedin.com/company/convergenciashow)



[@ConvergenciaMX](https://twitter.com/ConvergenciaMX)



[ConvergenciaShow.mx](https://www.facebook.com/ConvergenciaShow.mx)

Información General: info@convergenciashow.mx • Coordinación Expo: Betsabe@convergenciashow.mx • Comercialización: rval@convergenciashow.mx