



Asociación Argentina
de Televisión por Cable

Premios ATVC
Con jurado confirmado

Jornadas Internacionales
Se suman más expositores

Eventos:

Todo lo que
sucedió en Tepal

Tecnología:

OTT/TVE: ¿armarlo
o comprarlo hecho?

Entrevista:

Nicolás González Revilla
de Cable Onda Panamá

ENTRETENIMIENTO INTELIGENTE

EN CONSTANTE EVOLUCIÓN



HBO
LATIN AMERICA
GROUP

Somos pasado, presente y futuro, somos el único grupo de canales que ofrece entretenimiento de calidad superior, para satisfacer al público más variado, cambiante y exigente. Somos, **HBO Latin America Group**.

HBO HBO2 HBO plus HBO Family HBO COMET
max max up maxPRIME COMCAST WB E! A+E H H2 G S AXN STUDIO Syfy UNIVERSAL

© 2017 Home Box Office, Inc. y HBO Die Partners. Todos los Derechos Reservados. HBO y las marcas de servicio relacionadas son propiedad de Home Box Office, Inc. El material incluido es de la exclusiva propiedad de HBO Die Partners y sus aliados y licenciatarios, y está protegido por las leyes de derechos de autor y otras leyes aplicables.



Asociación Argentina
de Televisión por Cable

Av. de Mayo 749 – 5° P. Of. 31
1084 - Bs. As. - Argentina

Tels: 54 - 11 - 4342 - 3362
54 - 11 - 4345 - 5074
54 - 11 - 4345 - 5075
Fax: 54 - 11 - 4343 - 1716

E-mail: atvc@atvc.org.ar

Web: www.atvc.org.ar
www.atvc.org

Presidente:
Walter Burzaco

Vicepresidente 1°:
Jorge Di Blasio

Vicepresidente 2°:
Armando Ametrano

Secretario General:
Hernán Verdaguer

Pro-Secretario:
Lucio Gamaleri

Tesorero:
Daniel Celentano

Pro-Tesorero:
Eduardo Uría

Vocales Titulares:
Héctor Delloni
Jorge Olocco
Daniel Delfino
Ricardo Masini
Federico Fornelli
Fabián Di Cicco
Eduardo Vila
Roberto Ferraris
Jorgelina Ventura

Vocales Suplentes:
Alberto Genovese
Raúl Suárez
José González
Jorge Busquets

Revisores de Cuentas:
Horacio Luis
Mario Beorda
Roberto Argaña

ATVC es miembro de:
NATPE - NCTA - PROMAX
SCTE - TEPAL - CEMCI



Mensaje del Presidente

Mucho se discute sobre cómo regular los OTT, un servicio rodeado de una mística tal que las autoridades no le aplican las normas existentes e incluso esbozan proyectos regulatorios cuando los OTT ya están incluidos en el Art. 6° de la Ley 27.078. El artículo refiere a toda forma de comunicación primordialmente unidireccional destinada a la transmisión de señales para ser recibidas por un público determinable, incluyendo el servicio “ofrecido por un prestador de servicios TIC que utilice la tecnología de transmisión de contenidos audiovisuales basados en el protocolo IP (IPTV), para el acceso de los programas en vivo y/o televisión lineal.”

Siendo esto así, quienes hoy proveen servicios OTT en la práctica se ven eximidos de gestionar licencias, autorizaciones, permisos o registros (Art. 8° Ley 27.078), de cumplir las obligaciones que pesan sobre los licenciarios de servicios TIC, e incluso eluden las obligaciones tributarias anexas. Todo por omisión de las autoridades regulatorias, las que tampoco se ocupan de “la defensa de la competencia contra toda forma de distorsión de los mercados” (Art. 42 CN), dado el gran cúmulo de ventajas que detentan los OTT en comparación con la TV por Cable.

Esta enorme diferencia de obligaciones, cargas y deberes que se le exigen a los licenciarios de servicios TIC y que no se aplican a los OTT, tiene hoy expresiones muy concretas:

(1) Los prestadores de OTT no abonan cargo alguno en concepto de “acceso” a la red de telecomunicaciones con protocolo IP, mediante la cual proveen el servicio a sus clientes finales. De esta manera, los servicios de OTT no contribuyen al mantenimiento y expansión de estas redes, que son fruto de la inversión de empresas que operan dentro de la ley.

(2) Los prestadores de OTT deberían estar sujetos a las exigencias que pesan sobre los licenciarios de los demás servicios TIC, en lo que hace a la protección de los derechos de los consumidores, debiendo cumplir con las adecuaciones del caso, con las obligaciones referidas a exigencias y contenidos mínimos de los contratos de provisión de servicios, a permitir el acceso de los clientes a la información relevante de calidad de productos y servicios contratados, a facilitar la rescisión de los contratos y cancelación de los servicios a pedido de los clientes, etcétera.

(3) Estos prestadores de servicios OTT deberían ser considerados contribuyentes de la Tasa de Control, Fiscalización y Verificación, y aportantes al Fondo Fiduciario del Servicio Universal, expresamente regulados por los artículos 49 y 22 de la Ley 27.078.

(4) Los prestadores de OTT cuyo servicio consiste en la provisión de contenidos audiovisuales, deberían estar sujetos a obligaciones similares que las señales que son distribuidas por los prestadores de servicios de TV por Cable.

Estas disparidades fueron advertidas en Europa, donde se han emitido indicaciones expresas que constan en el “Report on OTT services” difundido por el “Body of European Regulators for Electronic Communications (BEREC)” en enero de 2016, que se basan en el principio general de que los servicios en competencia deben tener las mismas obligaciones regulatorias para que no haya privilegios. De esta forma se evitan las asimetrías que derivan en distorsiones competitivas, cuando un servicio soporta costos regulatorios que no tiene su competidor.

Lo que está ocurriendo en Argentina, por el simple hecho de que no se aplica la ley a los OTT, es además contrario a la política del Gobierno Nacional de proteger a las PYMES que prestan servicios en las provincias. Pero además el uso intensivo de las redes con protocolo IP por parte de los OTT sin abonar por ello cargo de acceso alguno, y por lo tanto sin contribuir a su expansión y mantenimiento, genera de por sí una situación de distorsión de la competencia que también es contraria a otro de los principios de la política del Gobierno Nacional en materia de comunicaciones: crear nuevas redes para un mejor acceso de los ciudadanos.

En conclusión, en vez de elaborar proyectos para eximir a los OTT de sus obligaciones existentes, sugerimos que se aplique la ley. Y si la idea es reducir las obligaciones, la TV por Cable espera recibir ese alivio dada la enorme carga regulatoria y fiscal que está soportando.

Se suman expositores a Jornadas Internacionales



Asociación Argentina
de Televisión por Cable

A medida que se acerca la fecha, más empresas van confirmando su participación en el evento que se realizará una vez más en Buenos Aires del 19 al 21 de septiembre.



A poco menos de tres meses de una nueva edición de Jornadas Internacionales, la lista de proveedores de contenido, equipamiento y servicios que participarán del área de exposición continúa incrementándose y llega ya a 45 empresas.

Es precisamente la exposición comercial el segmento que presenta la mayor novedad para este año en el evento, ya que estará limitada a dos días: 20 y 21 de septiembre. La primera jornada, en tanto, estará dedicada íntegramente a los diversos

ciclos de Conferencias.

Cientos de representantes de sistemas de TV por Cable, tanto de Argentina como de toda la región, llegarán como todos los años al Hotel Hilton Buenos Aires para recorrer los stands y encontrarse de manera directa con las últimas novedades que ofrecen los expositores.

El encuentro organizado por la Asociación Argentina de Televisión por Cable (ATVC) y la Cámara de Productores y Programadores de Señales Audiovisuales (CAPPSPA) llega a su

edición número 27, que será trascendental dada la importancia de los temas que atraviesan hoy a la industria, tanto desde el aspecto comercial como regulatorio.

En ese sentido, las Conferencias Académicas y las Sesiones Académicas Técnicas jugarán en esta ocasión un rol fundamental de debate y actualización, con la presencia de destacados panelistas y disertantes, tanto de la actividad privada como de organismos públicos, cada uno con su experiencia y visión del sector.

Expositores Stand

ACONTECEM	23´
AMC NETWORKS	28
ANTRONIX	21
ARTEAR	41
BCD	59
BERSERK MEDIA	5
CISNEROS	20
CLAXSON	25
CONAX	10
DAC	61
DEUTSCHE WELLE	40
DISCOVERY NETWORKS	38
DISNEY & ESPN	36
EURONEWS	12
EWTN	11
FOOD NETWORK	37
FOX CHANNELS	26
GOSPELL	54
HANSEN TECHNOLOGIES	4
HBO LAG	39
IDEAL	33
INTERLINK	30
KT	17

Expositores Stand

LATINO TCA	32
LATPOWER	29
MULTIRADIO	43
POWER & TELEPHONE	50
QVIX MEDIA SOLUTIONS	8
RED INTERCABLE	1
REPORTV	24
RFI/France 24	3
RT TV	23
RTVE	24´
SATSAID	60
STECHS	6
T Y C SPORTS	42
TELAM	7
TELEARTE	52
TELEFE	53
TELEVISA	22´
TURNER	27
VIDEOSWITCH	9
WIRE TECH	46
XINMU	18
ZEE MUNDO	35

2017

JORNADAS INTERNACIONALES

HILTON . BUENOS AIRES

CONFERENCIAS: 19, 20 y 21 de Septiembre
EXPOSICIÓN COMERCIAL: 20 y 21 de Septiembre

La convención más relevante de América Latina vuelve a abrir sus puertas para recibir a los principales protagonistas de la región, Norteamérica, Europa y Asia.

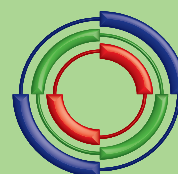
Jornadas Internacionales expresa su compromiso con la evolución de la sociedad, el acceso a la información y el conocimiento con la presentación de una nutrida exposición comercial, charlas debate sobre la realidad del sector y una serie de conferencias técnicas.



Asociación Argentina
de Televisión por Cable

www.atvc.org.ar

(+54 11) 4342 3362 / (+54 11) 4345 5074/5



cappsa

CAMARA DE PRODUCTORES Y PROGRAMADORES
DE SEÑALES AUDIOVISUALES

www.cappsa.org

(+54 11) 4374 6932 / (+54 11) 4374 6982



Premios ATVC: jurado confirmado

Los interesados en participar de esta vigésimo quinta edición tienen tiempo hasta el 4 de agosto para inscribir sus programas.

Los premios más importantes de la TV por Cable se van acercando, cumpliendo las distintas etapas, tal como ocurre año a año, hasta la gran ceremonia de consagración. Productores y programadores de todos los rincones del país se apresan a participar una vez más del certamen más federal de la televisión argentina.

Como parte de ese proceso, la organización acaba de comunicar la composición del jurado. De acuerdo a lo informado, se trata de los mismos miembros que lo conformaron en la edición del año pasado, con especialistas en las diversas áreas temáticas en las que se concursa.

El presidente del jurado es el destacado periodista, guionista y productor Eliseo Álvarez. El resto de la nómina la integran, para los diversos géne-



Eliseo Álvarez

ros, Federico Guerra (Géneros: Asuntos Agropecuarios / Ciencias, Tecnología y Medio Ambiente), Silvia Hopenhayn (Género: Cultural), Alejandro Fabbri (Género: Deportivo), Camila O'Donnell (Género: Documental), Aldana Duhalde (Géneros: Educativo / Infantil), Luis Cuelle (Género: Interés General), Antonio Tarragó Ros (Género: Musical), Hugo Grimaldi (Género: Periodístico de Opinión), Alfredo Leuco (Género: Periodístico Informativo - Noticiero) y Carlos Acosta (Género: Promocional).

En diálogo con Revista ATVC, Álvarez compartió la experiencia que vive realizando esta labor: "Como todos los años, no dejamos de sorprendernos por la repercusión que genera esta acción, no solo en los canales de cable nacionales, sino también entre las emisoras locales e internacionales. Aun-

que pueda considerarse reiterativo, la gran diferencia con otros galardones es que se trata del más federal de los premios y un lugar donde auténticamente se respalda el esfuerzo de todos los hombres y mujeres que construyen la industria del cable, más allá de la dimensión de las empresas que respaldan cada uno de los productos."

"Como en cada edición, los miembros del jurado encaran con entusiasmo profesional y personal la tarea de analizar y decidir sobre los programas que se reciben, que año tras año superan la cantidad de inscriptos. Veinticinco años de respaldo a Premios ATVC nos permiten prever que tendremos más y mejores opciones para analizar en el futuro inmediato", completó.

De acuerdo al cronograma establecido para este año, los interesados podrán anotarse hasta el 4 de agosto con programas emitidos entre el 1 de julio de 2016 y el 30 de junio de este año.

APTC conformó su junta directiva para un nuevo período



La Asociación Peruana de Televisión por Cable (APTC) comunicó que, tras el proceso de elecciones llevado a cabo en la sede de la entidad el 20 de junio último, fueron designadas las autoridades para el período 2017-2019.

De este modo, la asociación eligió tanto su nuevo Consejo Directivo como la Junta Revisora de Cuentas. De acuerdo a lo informado, se presentó una sola lista, liderada por Demóstenes Terrones Fernández.

Tras cumplir con la formalidad, se informaron los nombres de las autoridades que inician su mandato.

Consejo Directivo

Presidente: Demóstenes terrones Fernández - CATV SYSTEMS EIRL

Vicepresidente: Ysrael Máximo Acuña Raya - A&D FOR CABLE TELEVISION IN THE SOUTHERN PERÚ S.A.C.

Tesorero: Jesús Efraín Angulo y Andrade - CABLEVISIÓN TUMBES SAC

Secretario: Julio García Espinoza- MULTISERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES SATELITAL E.I.R.L.

1er Vocal: Ana Lucía González - Comunicaciones CABEPICE

2do Vocal: Eduardo Enrique Rivera Mori - OMNISAT COMUN. Y SERVI. SRL

3er Vocal: Elvin Lucio Manrique Paredes - CABLE NETWORK

Junta Revisora de Cuentas

Presidente: Jorge Luis Uzategui Perea - REDES MULTIMEDIA PERÚ S.A.C.

Secretario: Ilitch Hisenne Quintana Vassallo - AMAZONIA TV S.R.LTDA

Vocal: Juan del Pino Cangalaya - CABLE LATINO SAC

PROGRAMAS ÚNICOS | GRANDES PRODUCCIONES
LA LIGA ITALIANA DE FÚTBOL



DISFRUTE DE UNA DE LAS MEJORES LIGAS DEL MUNDO.

CONTACTOS:

Encuentro regional en Panamá



Cableoperadores y proveedores se dieron cita en Tepal para debatir el futuro del sector e impulsar los negocios.



El Hotel Riu de la ciudad de Panamá fue el escenario de una nueva edición de la expo convención Tepal, organizada por la entidad que agrupa a los más importantes protagonistas de la industria en Latinoamérica.

“Evolución de la TV por cable: Hacia dónde vamos”, fue el nombre de la sesión inaugural, que contó con la presentación de Nicolás González Revilla, VP de Tepal y Gerente General de Cable Onda, principal operador del país anfitrión. También formaron parte del panel Jorge Salinger, VP de Access Architecture de Comcast Cable, y Christopher Lammers, COO de Cablelabs.

En ese marco, Salinger destacó que Comcast continúa apostando a la tecnología DOCSIS 3.1 para aumentar la capacidad de sus redes, y que utilizan FiberDeep en lugar de FTTH y Full Duplex para las zonas de mayor demanda.

La siguiente mesa contó con la presencia de Gonzalo Hita, COO de Cablevisión

Argentina y director suplente de Tepal. Bajo el título “Hacia dónde debemos llevar los cableoperadores los servicios de OTT y las nuevas experiencias de usuarios”, el ejecutivo contó cómo su empresa lleva a cabo la iniciativa Flow.

Además, señaló que los desafíos que plantea la evolución de la plataforma implican mejorar los estándares de los contenidos en cuanto a imagen, pensar en la adopción del 4K a futuro, potenciar la conectividad y la disponibilidad de los contenidos, y agregar servicios para satisfacer la demanda de los usuarios.

En el panel “Estrategias de crecimiento y nuevos servicios” participaron Mauricio Ramos, presidente de Tepal y CEO de Millicom, Enrique Yamuni, CEO de Megacable México, y Carlos Moltini, CEO de Cablevisión Argentina.

Ramos destacó la importancia de avanzar sobre el fortalecimiento de las redes, y señaló que los cableoperadores deben contemplar la adopción del estándar

4G y 5G como propio. Yamuni, a su turno, habló de la piratería y expresó que para combatirla debería existir voluntad política de parte de los reguladores y de los programadores, porque hasta el momento los intentos de bloquearla a través de instrumentos tecnológicos no sirvieron.

Finalmente, Moltini aseguró que la regulación debe igualar las cargas de los OTT a las de otros operadores del sector para que no se generen desequilibrios. También remarcó la importancia para los cableoperadores de la creación de una librería propia, es decir, que participen en la producción de contenidos aliados con programadores y canales de televisión abierta.

Cablevisión ya lo puso en práctica con la reciente alianza que presentó junto a TNT, elTrece y Pol-Ka, cuya primera producción es la serie La fragilidad de los cuerpos, anunciada recientemente.



“La industria del Cable siempre está cambiando”

Uno de los ejecutivos que juega de local en Panamá es Nicolás González Revilla, CEO de Cable Onda. Revista ATVC dialogó con él para conocer su opinión acerca del momento que vive el sector del Cable de acuerdo a las últimas novedades.

“La industria del Cable no es que está cambiando ahora. Siempre está cambiando. Vino de analógico a digital, luego alta definición, video bajo demanda, Internet y la telefonía fija. Ahora los



Nicolás Revilla,

retos hacia adelante en el mercado residencial son simplemente otros, de integración con otros operadores OTT, de una experiencia de supermercado, de poder tener en un solo punto acceso a todo lo que sea de interés para el usuario, con una red mucho mejor manejada, tanto externa como las internas, dentro de la casa”, manifestó el directivo.

“Para que todo lo digital pueda funcionar bien se necesita una excelente red interna dentro de las casas y de las em-

presas. Y en esa tarea estamos”, agregó. Respecto de las preferencias de los suscriptores ante la aparición de nuevas plataformas y modalidades para consumir contenido, explicó: “El análisis que hacemos es que todos los abonados entienden que pueden ver la televisión en diferentes plataformas, pero no todos quieren hacerlo. La mayoría prefiere verla en el aparato tradicional, si está disponible. Sin embargo, hay una realidad de gente de las nuevas generaciones que están acostumbrados a utilizar tablets, smartphones y otros dispositivos”.

LO MEJOR DEL DEPORTE ESTÁ EN TyC SPORTS

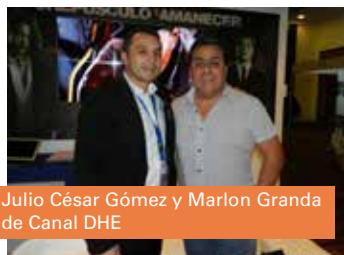


La mejor programación polideportiva, la transmisión de los principales eventos de la región y toda la pasión del fútbol argentino y latinoamericano, con el estilo característico del canal líder de deportes de Argentina.

Visítanos en el stand 718 de Convergencia Show

TyC Sports





Julio César Gómez y Marlon Granda de Canal DHE



Karys Machado y Carlos Cabrera de CISNEROS



Luis Gustavo Ovalles y César Oscar de Asotel



Humberto García de Tepal y María del Carmen Arias de Cable Onda



Mauricio Ramos y Nicolás González Revilla, Presidente y Vicepresidente de Tepal



Rolando Santos de Media Plan, Giuliana Minutti y Jorge Gutiérrez de AZTV de Paga



Allan Navarte, Arnoldo Adaime, Gerardo Cantón, Enrique Yamuni y Mario Mira



AMT con ejecutivos de las firmas representadas



Daniela Ruggiero, Mauro Páez-Pumar, Sara Rojas y Maki Yazawa de Food Network



Ariel Laganá y Agustín Bertamoni de Stechs



Cable Onda firma con José Rivera de Sony



Carlos López y Oscar Valle de Maria Visión



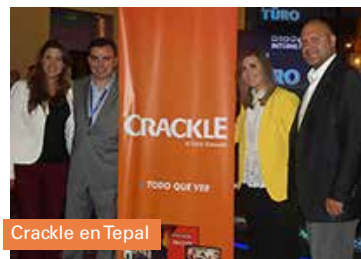
Carlos y Matilde Boshel con Manuel Mueses y Desiré Logroño de Tricom y Guillermo Hidalgo de Inti



Didi Montiel, Daniel Llewellyn-Jones y Giulia Sollami de HBO



Amparo Pérez de EWTN



Crackle en Tepal



David Guerra y Marcelo Assumpcao



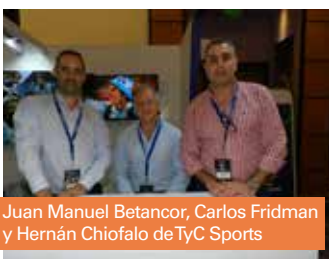
Eduardo Stigol y Mauricio Ramos



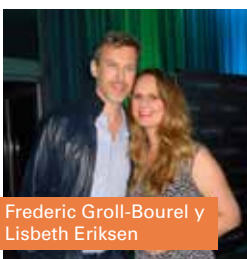
Ejecutivos de Power&Telephone



Felipe de Stefani, Gustavo Minaker y Sebastián López



Juan Manuel Betancor, Carlos Fridman y Hernán Chiofalo de TyC Sports



Frederic Groll-Bourel y Lisbeth Eriksen



Gonzalo Hita y Frank Smith de HBO



Héctor Bermúdez y Jennifer Betancourt de Sun Channel



Pompeyo Pino de RFI



Jorge Salinger de Comcast



Leandro Rzezack de Intraway



Marcos Takanohashi de Arris



Miguel Ocando de Grutel y Lina Santisteban de Turner

BCD®

Innovación
& Tecnología

LÍDERES EN PROVISIÓN DE TECNOLOGÍA PARA REDES DE BANDA ANCHA

- PROVEEMOS EQUIPAMIENTO, SOLUCIONES TECNOLÓGICAS Y SERVICIOS A OPERADORES DE REDES DE DATOS, VOZ Y VIDEO.
- BRINDAMOS ASESORAMIENTO Y SOPORTE TÉCNICO POSTVENTA

CELEBRANDO
30 AÑOS

WWW.BCD.COM.AR

CMTS, CABLEMODEMS, NODOS ÓPTICOS, PLATAFORMAS ÓPTICAS,
AMPLIFICADORES, CONECTORES, VIDEO DIGITAL

ARRIS
GOLD
Advanced VAR

FTTH GPON, OLT, ONT, IPTV,
WIFI CARRIER CLASS

Calix

BCD
3 DE FEBRERO 312
S2000BKH ROSARIO // SANTA FE // ARGENTINA
TEL // +54 341 425 0040

INFO@BCD.COM.AR

OTT & TVE: la decisión de armarlo en casa o comprarlo hecho

Por David Guerra*

Una de las más importantes decisiones que enfrentan las empresas de media y dueños de derechos al poner en funcionamiento nuevos servicios TVE/OTT es escoger entre utilizar una plataforma que resuelva la totalidad del ecosistema, "end-to-end", o una solución modular de múltiples vendedores, "multi-vendor". Cuando se trata de soluciones para entrega de video, los beneficios de utilizar una plataforma end-to-end superan a las desventajas, haciendo este tipo de solución la preferida por múltiples empresas. A continuación, algunas de las razones:

Reducción de Complejidad

Una de las ventajas de una plataforma end-to-end es el nivel de compatibilidad entre sus componentes. Utilizando una solución multi-vendor, siempre existe la posibilidad, algunas veces es inevitable, de que los componentes o soluciones sean incompatibles entre sí. Aún peor cuando consideramos la rapidez en la evolución de la tecnología y el desarrollo de cada uno de los componentes hasta su madurez, poniendo a las empresas que eligen esta opción en situaciones que pueden llegar a ser fatales cuando los componentes no soportan integraciones entre sí.

En contraste, al utilizar una plataforma end-to-end, las empresas que eligen esta opción están garantizadas a un máximo de compatibilidad con una oferta consistente que les permite la entrega de múltiples formatos a sus clientes de una manera transparente.

Innovación

Muy a menudo, las soluciones multi-vendor se apoyan en componentes que no han sido diseñados para un proyecto específico en mente. Esto puede llevar a que la solución funcione muy bien en algunas de las aplicaciones dejando atrás a otras por limitaciones en funcionalidad o incompatibilidad de sus componentes para entrega de diferentes formatos. Más allá, empresas que eligen una solución multi-vendor deben utilizar personal técnico propio o de alguno de los proveedores para corregir manualmente la fluidez de la Data entre los componentes de los productos, lo que consume una gran cantidad de tiempo. Utilizar una solución end-to-end les da a las empresas la agilidad de poner en funcionamiento nuevos proyectos de una manera rápida y eficiente.

Flujos de trabajo e integraciones

El manejo de servicios de entrega de video es compli-



David Guerra

cado. Los clientes que optan por una opción multi-vendor a menudo se encuentran sobrecargados y frustrados por los retos que este tipo de soluciones implican. Sin embargo, con una solución end-to-end, el funcionamiento es responsabilidad del proveedor de los servicios de plataforma, que tiene como foco principal los servicios de entrega de video de alta calidad. Las empresas que utilizan soluciones end-to-end pueden dejar las complicaciones técnicas de administración de servicios multiplataforma al proveedor y enfocarse en la programación y entrega de contenidos de alta calidad a sus clientes, sin importar desde

qué dispositivo accede. Las empresas deberían preocuparse por desarrollos complejos de entrega o de las integraciones de las interfaces de los múltiples componentes. Las soluciones end-to-end facilitan la entrega de video. Muy a menudo, las soluciones multi-vendor consumen valioso tiempo que puede ser utilizado en lo que es importante, el foco en la entrega de contenidos de alta calidad, mercadeo y producto. Con una solución end-to-end, cada paso del proceso comparte un objetivo común, haciendo mucho más fácil y efectivo el flujo de trabajo, sin dolores de cabeza ni malentendidos.

"Time to Market" & Reducción de costos

Con una solución end-to-end, las empresas no tienen que preocuparse de múltiples negociaciones de los componentes para la entrega de video y licenciamiento de programa.

Es más, el departamento de tecnología no necesita disponer de valioso tiempo e incremento de personal para desarrollar y dar servicio de mantenimiento a múltiples componentes.

Lo mejor de todo es que se facilita el proceso haciéndolo más fácil de manejar y más rápido en su puesta en marcha con múltiples y nuevas funcionalidades, ayudando a las empresas a mantenerse competitivas para aprovechar nuevas oportunidades y, por extensión, más clientes y mejores ingresos.

Escoger la plataforma correcta

Por supuesto, su compañía no cosechará ninguno de los beneficios en un solo acercamiento del vendedor, a menos que usted elija la solución end-to-end correcta. Una plataforma sin fisuras, que sea verdaderamente de extremo a extremo y que no dependa de terceros.

**David Guerra cuenta con más de 15 años de experiencia y sólidas credenciales internacionales en la industria de la televisión y las telecomunicaciones. Actualmente es Director de Nuevos Negocios para América Latina & Caribe de NeuLion.*



Editor Responsable
Walter Burzaco

Registro de la Propiedad Intelectual
N° 357.428

Los artículos firmados no reflejan necesariamente la opinión de los editores.
Para la reproducción total o parcial deberá ser citada la fuente.

Directora:

Graciela Leombruni
Redacción, comercialización y administración:
R. Gutiérrez 4512 - 1° "B" - 1419
Bs. As. - Argentina
Tel: 54-11-4502-7052
Email: gleombruni@visiongrafica.com
Año: 2017
Nro. 226



NUEVA PASARELA, NUEVAS REGLAS

project **RUNWAY**



milifetime.tv

[f](#) /milifetime

[t](#) @milifetime

Nueva Serie

TODOS LOS MARTES

9PM COL / 10PM MEX-VEN-CHI / 23HS ARG

LIFETIME

11 AL 13 DE JULIO • WTC • CIUDAD DE MEXICO

CONVERGENCIA SHOW.mx 2017

11 | 12 | 13 DE JULIO

5000 M²
DE EXPOSICIÓN

24 HS
DE CONFERENCIAS
Y WORKSHOPS

Telecomunicaciones

Convergencia

TV Paga

Redes

nPlay

Satélites

OTT

ACREDÍTESE EN FORMA GRATUITA

¡NUEVO FORMATO DE EXPO-CONVENCIÓN!

9:00 A 12:00 / CONFERENCIAS Y WORKSHOPS

Donde especialistas ofrecerán workshops y conferencias destinados a la capacitación y aplicación de nuevas tecnologías.

12:00 A 15:00 / BRUNCH NETWORKING

Un espacio relajado donde visitantes y expositores almuerzan mientras hacen networking y amplían sus posibilidades de contactos y negocios.

14:00 A 19:00 / PISO DE EXPOSICIONES

Apertura del market floor donde las principales empresas del sector exponen sus productos y servicios en un clima de negocios.





diboxOTT



dibox

EL FUTURO DE LA SEGURIDAD CONECTADA

Los dispositivos conectados están revolucionando el panorama de la protección más allá del video. A la hora de buscar nuevas oportunidades a través de servicios en la nube, analytics y IoT, su estrategia de seguridad debe ser redefinida.

¿Y usted, en quién va a confiar para proteger su futuro conectado?

www.verimatrix.com/es

