

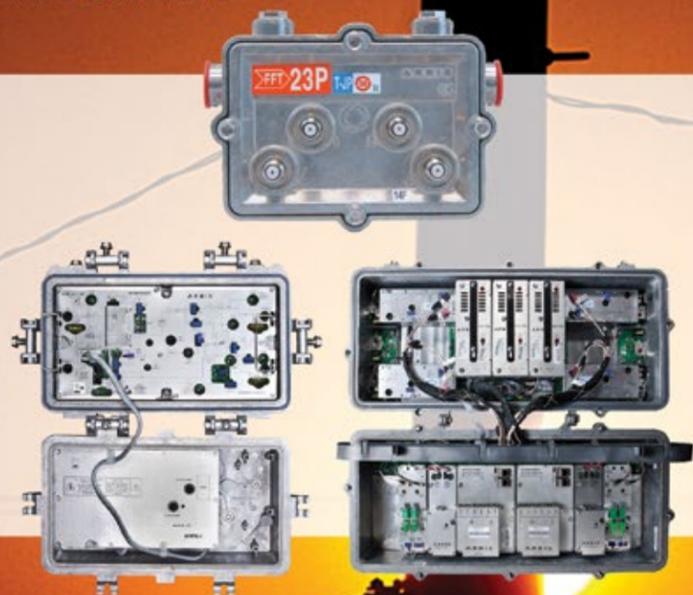
AMT is With You Every Step of the Way

You climb with the highest quality gear you can get, so when you take the first step, make sure it's with the best Broadband Electronics on the market.

With AMT's vast inventory of ARRIS Line Gear in stock and available for immediate delivery, AMT has what you need, when you need it, every step of the way.

For more information, call **954.427.5711** or visit **amt.com**

CABLE-TEC
EXPO '15
OCTOBER 13-16 NEW ORLEANS
AMT Booth #449



3150 SW 15th Street | Deerfield Beach, FL 33442 | 954.427.5711 | sales@amt.com

Multiple Solutions. One Source.

ARRIS and the ARRIS logo are all trademarks of ARRIS Enterprises, Inc. Other trademarks and trade names may be used in this document to refer to either the entities claiming the marks and the names of their products. ARRIS disclaims proprietary interest in the marks and names of others.

OCTUBRE 2015 | AÑO 201 | # 257

Prensario Internacional

www.prensario.net

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING



CABLE-TEC
EXPO '15

NEW ORLEANS

• Latin Buyers Survey



We are the CATV equipment professional manufacturer in china

EXHIBITOR
2015

Visit Prevail at
SCTE Cable-Tec Expo
Booth 2309



WOS-4000

CATV Optical Communication

Platform: WOS-4000

- T series forward path optical transmitter module
- FR series forward path optical receiver module
- R series four-channel return path optical receiver module
- EDFA series optical amplifier module
- OSW series optical switch module
- AMP series pre RF amplifier module
- RFS series RF switch module

D-Master 9801 monitor compact IPOAM Outdoor Modular Optical Node

D-Master 9801

■ D-Master 9801 (RTSP to DVB-C IPOAM) is a new compact chassis and cost-effective QAM modulator, which is designed according to the DVB related standards.

■ D-Master 9801 has 1000Mbps IP inputs, the RF output supports 16QAM~256QAM modes. The device which allows IP input signal applied to TV distributions in home entertainment, surveillance control, hotel digital signal, shops etc.



D-Master 9801



WR-1004MLD-GD



WR-1002JL-CEAM



WDE-H820

HD encoder with IP output

WDE-H820

- WDE-H820 encoder series can be realized to high quality encoding and transmission audio video at low bit-rate. It can support a variety of input/output interface.



WDE-H230

HD encoder/transcoder with IP output

WDE-H230

- WDE-H230 is a type of professional bidirectional transcoder which convert video between H.264 and MPEG-2 format. They also can transcode HD to SD programs simultaneously.
- This series of products can be customized according to user demands. The custom can select 1~8 channel of transcoder chipset. After transcoding, it outputs MPTS & SPTS through the IP port or ASI port.



Outdoor Power-pass Taps and Splitters

- Operating Frequency: 5 ~ 1GHz.
- Low insertion loss, small deviation and high isolation.
- Cast aluminum waterproof housing, 5/8 standard coaxial cable interface.
- One-way tap, two-way tap, two-way splitter and three-way splitter are full power-pass products; others are the main port power-pass products.
- The exported products can use European standard or American Standard.

WE ARE MULTISCREEN

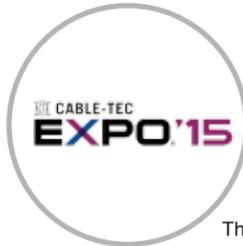
We are transforming cloud, access network and home networking technologies to deliver video content seamlessly to every screen.

WE ARE ARRIS

Meet Roberto Munoz, VP of Solution Architecture for ARRIS in the Caribbean & Latin America. For two decades, he's worked to advance the video services industry throughout the region, helping make digital cable a reality for over 20 service providers in 10 countries. Today, Roberto is applying his extensive technology and market experience to architect solutions that enable multiscreen video. He holds an Electronics and Communications Engineering degree from Tec de Monterrey and frequently speaks at cable industry gatherings in Mexico, Brazil, Argentina and Colombia.

THE PEOPLE OF ARRIS DRIVING THE FUTURE OF MULTISCREEN





Latin America television and the commodity crisis

The commodity crisis resulting from China lowering its growth expectations, the falling international oil prices and a perception of uncertainty about the future of grain and minerals exported by various Latin American nations has somewhat changed the level activity scenario within the region, a drive that may affect, if not the attendance, at least the purchasing mood of the executives and technicians from the region arriving in New Orleans this month to review the equipment news at the SCTE trade show on October 13-16.

On the other hand, some of the Latin American markets are struggling to digitize TV transmission and, as a result, free spectrum for broadband applications. Mexico, for example, immersed in a somewhat politically driven process, with a mandatory deadline that was included in the Constitution changes when President **Enrique Peña Nieto** took office: December 31, 2015. To these means, the Mexican government is giving away as many as 10 million TV sets to the lower-income population; yet, the broadcasters — both public and private— have been left on their own regarding how to fulfill (and foot the related bill) the infrastructure changes required.

Last but not least, certain countries — Mexico but also Central America and Colombia— are signaling increasing economic activity as a result of the recent U.S. expansion and their strong commercial ties with the States, while Brazil — a powerhouse a few years ago— and Argentina



Brent Smith, Jorge Schwartz, Derek Caney and Rohit Mehra, Conax



Jorge Martinez, Daniel Adjemeida, PPC, and Fernando Quintanilla, Millicom/Tigo

are struggling with high internal inflation and uncertainty about the 2016 perspectives.

Another advantage compared to last year is that, without the date overlapping with the IBC show, the Latin American technology experts attending the Cable-Tec Show will be able to devote more attention to the products and services being unveiled at this convention with less competition from the European manufacturers and providers of hardware and services and aggressive offers by the Asian and especially Chinese vendors, who are increasingly developing technology and gaining market share by offering it to those in Latin America not heavily attached to their traditional furnishers.

The analog switch-off

As last year, the broadcasters of several nations within the region are being pressed to fully upgrade to digital their infrastructure, from newsgathering and program production to transmission. The Mexican government is currently giving away as many as 80,000 digital TV sets per day, in order to reach a 90% penetration index by year-end; this, in spite of the fact that some local analysts are warning that official statistics point at some 13.5 million households in such a situation, while the official plans are limited by budget to some 10 million units.

So far, the plan has been deployed without large inconveniences, with Monterrey being the first large city migrating to digital TV. Yet, the final stage, when Mexico City and its surroundings must be switched to digital television, seems to be quite a challenge. The migration of TV stations to digital would vacate spectrum that the government plans to apply to a Shared Network project and, indirectly, to launch a third broadcast television nationwide network —the auction has been won by existing Mexico City TV channel **CadenaTres**, part of a media group that includes one of the leading newspapers— that will compete against incumbents **Televisa** and **TV Azteca**.

The Brazilian government is taking a softer approach to the issue: instead of giving away TV sets, it will distribute free-of-charge STB's to the less affluent part of the population; and, part of the expense of migrating the existing TV stations



Tony Werner, Mark Dzuban and Terry Córdova, at Expo Cable-Tec 2014

and MMDS pay TV services to new spectrum locations will be paid by the telcos obtaining the slots vacated by the process. It is expected that the full transition will be ready by 2018.

The Brazilian broadcasters have another good reason to remain active purchasing equipment, despite the downturn: the 2016 Olympics will be held in Rio de Janeiro and the local television industry is committed to serving adequately the needs of all the nations requiring feeds —many of them in 4K— to follow their athletes and entertain their audiences. **TV Globo** has already gained 4K experience with the World Soccer Cup held last year, through transmissions made available to a limited number of qualified viewers. The commercial effects of Ultra High Definition TV in the local market, as in other Latin American nations, have been so far limited to high-income households and early adopters.

The Southern Cone

The ambitious Uruguay plans to move the television system from analog to digital and to license new stations in Montevideo and other cities suffered a setback when wireless pay TV operator **Cablevision**, a subsidiary of the Argentine company, obtained a favorable judgment against an Executive order that reduced the spectrum it had been originally assigned.

In Chile, the enacting of the Digital Television Law, after six years of discussion at Parliament, has not ended long-standing doubts about the migration process. The major broadcast channels had initially agreed to fund a single fiber optics transmission network but **Channel 13** rejected afterwards the proposal. Digital TV is already available across the nation but not at the massive level expected when the plan was drafted. In addition, private television is facing a downturn



PRODUCTS
THAT PERFORM



SERVICES
THAT EXCEL



Soluciones Totales de Energía

Alpha se enorgullece en asociarse con los MSO y la SCTE para ayudar a cumplir las metas establecidas en la iniciativa de la Energía 2020.

Con una historia de 40 años en la innovación de energía, Alpha ofrece una avanzada línea de productos de energía eficientes, servicios de mantenimiento preventivo, servicios de consultoría de energías y pericia en la energía renovable. Todo lo cual ayuda a reducir el consumo y costo de energía y la dependencia de la red.

Visita el stand 2035 para aprender sobre todos los productos de Alpha, incluyendo la nueva familia de soluciones Wi-Fi—AlphaWave.



Visite Alpha en la 2015 SCTE Cable-Tec Expo | Stand 2035 | www.alpha.com

Latin America television and the commodity crisis



Ernesto Rivera, Iván Rosa and Alejandro Guisasaola, Liberty Global, with Sandy Sandoval

in ad billings that requires caution concerning capital expenditure.

Argentina seems to be in no rush to migrate television to digital, with a general deadline established for 2019. Yet, the broadcasters are working to upgrade their equipment to HD and in some cases exploring 4K, more because of requirements coming from the international content programming market than due to internal demand for such format. Years ago, the government established a strategy for a nationwide free 30-channel Digital Terrestrial Television network branded Television Digital Argentina, TDA. While TDA currently covers about 85% of the nation, the number of households and public buildings — school, hospitals, libraries — it reached has been limited by the number of decoders distributed among low-income families, in the order of 1.5 million. Therefore, it has had a limited effect on pay television, which covers some 9.1 million households and has not been noticeably affected by TDA competition. However, the equipment purchased by the government for a number of regional production centers across the nation has positively influenced the volume of hardware and software sales in the past two years.

Pay television

The past twelve months have witnessed fair expansion indices in some Latin American markets such as Venezuela, Chile and Ecuador but expansion in Brazil has slowed down and its total subscriber count has remained flat during the past three months. Mexico —the second-largest market— has had lower growth indices while Argentina remains expanding at a demographic pace, between 3% and 5% per year. The overall message is that those markets that in the past trailed the most active nations are now catching up and offering additional growth opportunities in spite of their limited individual size. Of course, this requires strategies different from what the cable and DTH operators, telcos and to some point State-controlled organizations (such as CANTV in Venezuela, Antel in Uruguay, CNT in Ecuador, Entel in Bolivia) are investing in

developing video-related markets. So, they are purchasing equipment for their purposes, as did the Argentine government when establishing its Television Digital Argentina free TDT network.

Luxembourg-based telco Millicom is an interesting example of the inroad in smaller markets that can help to build up interesting regional penetration: it is delivering pay television en Central America —a group of six nations where early adopters started downloading signals from U.S. satellites in the 90's—, Colombia, where it teamed up with local consortium Une to compete against America Movil's Claro and then Paraguay and Bolivia, initially kept on the back burner by the traditional pay TV large players, in part due to high piracy indices. Its recently appointed CEO Mauricio Ramos (formerly at Liberty Global) has blueprinted additional expansion plans —and investment— aiming to turn Millicom into 'the second largest' telco in the region.

The purchase of DirecTV by U.S.-based telco AT&T is another significant development. Under the Sky brand, DirecTV became a top player in Brazil and Mexico, where Televisa is the largest shareholder; in Argentina, DirecTV is the second-largest pay TV provider, competing against Cablevision, controlled by Grupo Clarín; in Uruguay, the company is struggling against a regulation that limits its size to 25% of the market. In Mexico, AT&T purchased telcos Nextel and Iusacell, in the process diverting public attention from the fact that America Movil's units Telcel and Nextel have been deemed "dominant players" and therefore subject to special regulation; this includes, for the time being, to remain banned from the pay TV market. America Movil's marketing agreement with Dish Mexico, a DTH joint venture formed by local MVS Communications and US satellite provider EchoStar — which also competes against AT&T's DirecTV in the States — has been also under regulation fire for "not reporting the details" of their deal, through no market wrongdoing charges have been filed so far.



Alejandro Reyes, HV Televisión from Colombia, Armando García, Fermin Lombana, Javier Marroquin and Grant Bloom, Casa Systems

OTT

The effect of Netflix and other companies providing video entertainment over the Internet, against the incumbent linear free and pay television providers, is another issue widely discussed in Latin America over the past twelve months. While Netflix specific data figures for individual markets have been kept under wraps (as DirecTV, it publishes only global data), it is widely estimated that, in markets such as Brazil, Mexico and Argentina, Netflix has currently the second-largest customer base, though in terms of revenue it is less relevant because of the gap between what it charges for a monthly subscription —less than 10 dollars— against the going cable and DTH monthly fees. Of course, its opponents are quick to argue that it does not have to spend money on satellites of fiberoptics networks and Netflix pays less taxes; yet, it has started producing local product in Mexico and Brazil, a politically correct move.

The regional telcos —América Móvil, Telefónica and others— have also launched their SVOD services; Mexican Televisa will be revamping its service in 2016. In Argentina, where the telcos are (for the time being) not allowed to enter the linear pay television field, they are entitled to deliver SVOD; in Mexico, the Federal Telecommunications Institute (IFT) has ruled that OTT will not be applied the same regulation as telecommunications, free television or pay television. Yet, the government keeps mulling over some sort of regulation for the OTTs.

Finally, there are dozens of OTT startups swarming through the region, although their major challenge is that they compete against YouTube free video offerings, in addition to linear pay television. According to The Competitive Intelligence Unit, in Mexico 'OTT accounts for one out of 10 SVOD users, yet adds up to only 6% of revenues'; in Brazil, Netflix alone may have reached revenues in the order of R\$ 1 billion (in the order of 300 million dollars) in 2014. That's a significant amount for somebody fighting to enter a highly competitive market against players such as Globo, DirecTV and the telcos.



Vincencio Maya, Millicom, and Alberto Scharffernorth



LEADING PROVIDER OF HYBRID DVB/IP/OTT SOLUTION

- Cutting edge user experience
- Smart search and recommendations
- Robust portfolio of mobile and STB clients



www.cubiware.com

SCTE Cable-Tec Expo 2015 Full Schedule



• Tuesday, Oct. 13

9:00 AM-4:15 PM

Pre-Conference Symposium
• Room 294

2:00-4:15 PM

Expo Workshops
• 200 Level Rooms

4:30-6:00 PM

Annual Membership Meeting & Member
Appreciation Reception
• Room 283

5:30-7:30 PM

IP Challenge & Reception
• Room 355

• Wednesday, Oct. 14

7:00-8:00 AM

Light Reading Breakfast: Winning with
WiFi—How Cable Operators Can Optimize &
Monetize their WiFi Networks
• Rooms 271-273

7:00-8:00 AM

SCTE Chapter Leadership Breakfast
• Room 282

8:30-10:30 AM

General Session
• New Orleans Theater

• Moderator

Pat Esser, President, Cox Communications

- Panelists

Balan Nair, EVP & CTO, Liberty Global &
SCTE 2015 Program Committee Chair
Nomi M. Bergman, President, Bright House
Networks
Phil McKinney, President & CEO, CableLabs
John Schanz, EVP & Chief Network Officer,
Comcast Cable Communications

10:45-11:45 AM

Expo Workshops
• 200 Level Rooms

10:45-11:45 AM

Specialized Session: Washington Update
• Room 271

Noon-1:30 PM

Annual Awards Luncheon
• La Nouvelle Ballroom

1:30-6:00 PM

Exhibit • Hall Open
Exhibit • Halls F-H

2:00-3:00 PM

SCTE-Tuck Leadership Institute Alumni Event
• Room 264

5:00-6:30 PM

Chairmen's Reception
• The Stage Door Canteen at The National
WWII Museum

6:00-9:00 PM

International Cable-Tec Games

• Thursday, Oct. 15

8:00-9:00 AM

BTR Breakfast: Encore! DOCSIS 3.1 Revisited
• Rooms 271-273

8:00 AM-5:30 PM

SCTE Central Featuring Energy 2020 Open
• Hall G

9:30-11:45 AM

Expo Workshops
• 200 Level Rooms

11:00 AM-12:30 PM

Energy 2020 Session
• Room 283

11:00 AM-5:00 PM

Exhibit • Hall Open
Exhibit • Halls F-H

1:00-2:30 PM

Network Operations Session
• Room 283

• Moderator

Travis Murdock, Manager, Standards, SCTE

- Presenters

Ron Hranac, Technical Leader, Cisco
Systems, Chair of SCTE Network Operations
Subcommittee
Jim Shortal, Director, Business Continuity &
FCC Regulatory Reporting, Cox Communications
Michael Latino, VP Engineering and Infras-
tructure & Services, Cox Communications
John Holly, Executive Director, People Servi-
ces, Cox Communications
Steve Sawyer, Director, Public Relations &
Government Affairs, Cox Communications

1:00-4:00 PM

WICT Tech It Out
• Rooms 293-295

• Friday, Oct. 16

8:00-9:30 AM

ISBE International Attendee Breakfast
• Room 271

9:00 AM-1:00 PM

Exhibit • Hall Open
Exhibit • Halls F-H

12:45-3:30 PM

Expo Workshops
• 200 Level Rooms

8:00-10:00 PM

Loyal Order of the 704 Annual Event
• Room 271

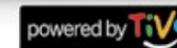


CREATING THE PATH TO IP

Evolution Digital makes your transition to IP services seamless with our Hybrid IP/QAM set-top box and supporting solutions. Enhance your subscriber's experience with more content options, an intuitive user interface, better wireless coverage and more. We work closely with you to create a custom option to fit your specific needs.

Visit with us at SCTE Cable-Tec Expo to discuss our cost-effective path to IP.

HYBRID IP/QAM STB
INTELLIGENT HOME NETWORK
END-TO-END IP VIDEO SOLUTIONS



SEE LIVE DEMOS AND LEARN MORE AT
SCTE CABLE-TEC BOOTH #239

evolutionbb.com | 800-315-2253



Latin Buyers Survey



Cablevisión



Miguel Fernández

Cablevisión de Argentina tendrá un numeroso grupo de ejecutivos de la gerencia técnica en la SCTE, según confirmó su CTO, **Miguel Fernández**. El contingente incluye a **Guillermo Páez**, gerente de compras y actual responsable del proyecto de IPTV, además de **Santiago**

Blanco (IT), **Gustavo Ullua** (operaciones de tecnologías), **Roberto López** (normas y capacitación técnica), **Fernando Igon** y **Gustavo Romero** (nuevas tecnologías y mantenimiento de redes), **Mario Asnaghi** (laboratorio), **Claudio Righetti** y **Mariela Fiorenzo** (ingeniería).

Los temas que estarán viendo, destacó Fernández, incluyen: -Cómo afrontar el crecimiento de capacidad en las redes de banda ancha. Costos CMTSs

-Wireless and Home Networks: Cómo resolver los problemas de cobertura en el hogar (Advancing Wireless Home Networking, Improving Wi-Fi Quality of Experience, Wi-Fi Design and Optimization).

-DOCSIS 3.1
-The Next Generation of Proactive Network Maintenance
-CM FULL BAND: Si es posible, ver cómo están utilizando la información de los CM full band, (con su herramienta Spectra), ya sea en el diagnóstico de fallas o para la resolución de problemas.

-UPgrade 1 giga que estamos ejecutando.
-Energía en las redes HFC: Distintas alternativas, centralización, seguridad
-Evolución de la parte de transmisión y recepción óptica Hub - Headend a 1GHz.

-Equipos y aplicaciones basadas en Android pensando en Mobile para los técnicos de calle.

-Buscar respuestas sobre las mejores prácticas de conectorizado apuntando a las pruebas de campo realizadas en CV.

-Cambio de band split.
-Tech Games.
-Instrumental de medición.
-Equipos para mediciones ópticas FTTH.
-IOT (Internet de las cosas)

Inter



Cristian Gorrini

Inter con Cristian Gorrini es un asistente habitual a la Expo SCTE, siempre buscando eficientizar la red para enfrentar la complejidad de costos que implica operar en Venezuela.

Megacable



Emerson Sampaio

Emerson Sampaio, CTO de **Megacable** de México, confirmó su presencia en la SCTE junto a **Israel Espinoza**, Data Access Manager, **Alonso Aguirre**, Core Network Manager, **Miguel Condado**, Digital Video Manager, y **Manuel Rodríguez**, HFC Construction and Engineering Manager.

Los principales temas que verán, son QoE (Quality of Experience) in the Home, Home Networking, WiFi Evolution, DOCSIS 3.1 Migration, HFC PNM and Monitoring, IPv6 core transformation y nueva generación de video: STB, acceso condicional, EPG, DVB-C, IPTV, UI.

Millicom



Vincencio Maya

Vincencio Maya, Head of Technology Cable de **Millicom**, confirmó su presencia en la SCTE donde acudirá con **Guillermo Hernández**, **René Mauricio Guevara** y **Fernando Quintanilla**, estos últimos dos responsables del Supply Chain Regional para buscar opciones más económicas de insumos para sus operaciones.

'Visitamos la expo y participamos en los seminarios para conocer lo último en tecnología, la tendencia de la industria y qué están haciendo los grandes MSOs'.

'Estaremos viendo como temas principales lo que nosotros llamamos "Next Generation TV", pero miraremos todo; esto es herramientas de monitoreo que nos ayuden a controlar los radios y canales WIFI dentro de las casas. En este punto hay varios vendors, como **Axiros**, **Intraway** y **Arris**. También lo relacionado con crecimiento de capacidad en QAM, Edgeqam, CCAPS, CMTS (**Cisco**, **Arris**, **Casa**), terminales económicos acordes a nuestro mercado (**Arris**, **Technicolor**), extensores WIFI **Moca**, STB DVB, etc.'

TVCable



Jorge Schwartz

'No veremos nada en particular en la SCTE este año, si revisaremos temas pendientes con proveedores', dijo **Jorge Schwartz**, CEO de **TVCable** de Ecuador. 'En términos generales, buscaremos alternativas para mejorar el cable físico, para poder optimizar los diferentes tipos de servicio'.

'En este negocio, quien entra último a una tecnología tiene la mejor opción a su disposición. Los que entran primero están después con parches sobre parches', agregó.

Con respecto al servicio DTH que ha lanzado TVCable para ampliar su zona de influencia a todo Ecuador, señaló que 'el avance es lento, la competencia de CNT con precio político se hace sentir; tenemos en la actualidad 15.000 suscriptores DTH, para esta fecha esperábamos tener más. Por otro lado, hemos ido solucionando los problemas que se fueron presentando y ello nos permite ofrecer un producto cada vez mejor, de modo que seguimos siendo optimistas al respecto'.

América Móvil Brasil



Márcio Carvalho

El crecimiento de **América Móvil** en Brasil en el último año fue soportado por la estrategia de oferta integrada de servicios y las inversiones realizadas en expansión de cobertura, innovación y calidad. En diciembre, Net fue incorporada por Claro, ampliando su liderazgo en TV paga y banda ancha, sumando clientes en un volumen mayor que los restantes operadores.

En la SCTE, el equipo liderado por **Marcelo Parraga** verá soluciones para seguir mejorando la nueva oferta de Internet de alta velocidad **NET Virtua 500 Mega** con tecnología FTTH, y el servicio de video online **NET NOW Online**. En lo que respecta a 4K, realizó sus primeras experiencias en el Mundial de Fútbol.

Otro proyecto importante para este año es el nuevo satélite **Star One C4**, lanzado AL espacio el 15 de julio, que permitirá expandir el DTH de Claro hdtv en Brasil y América Central.

'Vamos continuar buscando y aplicando tecnología de punta para crear mecanismos de entrega de contenido, de forma más customizada y eficiente, sea en formato tradicional (en vivo), *on demand* o a través dos dispositivos conectados', dijo **Márcio Carvalho**, director de Marketing.

Costa do Sol



Alberto y Enrique Umhoff, de BVi, con José Pautaso de Costa do Sol

José Pautaso, director general de **Costa do Sol**, dio un buen ejemplo de lo que pueden hacer los independientes en el Mercado brasilero.

Están poniendo toda una red de FTTH como respuesta a la competencia de los ISPs. 'Si nos quitan la mitad del mercado

dentro de nuestra base de clientes, tenemos que convertirnos en ISPs', expresó como muestra de un criterio a seguir. Lo están haciendo en toda su zona de Cabo Frio a otras zonas, incluso hacia Arraial do Ajuda.

Algar Telecom



Rodrigo Schuch de Algar y Leandro Gaunzser de MNLA

Rodrigo Schuch de **Algar Telecom** señaló a Prensario que para competir como independientes frente a los grandes y los ISPs, harán una apuesta mayor a la banda larga con nuevas paquetizaciones de los dos y tres servicios. Para eso están recibiendo mucha asistencia de **MNLA**, representado

en ABTA por **Leandro Gaunzser**. Siguen presentes en 87 ciudades y han sumado 27 localidades para ofrecer banda ancha y nuevos servicios. Han entrado en el área de Minas Gerais.

Oi TV



Alessandra Pontes, Vera Buzanello y Ariel Dascal de Oi

Ariel Dascal, director de DTH, fibra y productos convergentes de **Oi**, dijo que estará en la SCTE viendo soluciones para completar la convergencia de la empresa, que contempla servicios de voz, telefonía móvil, banda ancha y TV paga. Este último servicio ha mejorado sus resultados gracias a la inversión realizada para el lanzamiento del satélite SES-6, que entregó mayor capacidad de mercado, así como el nuevo headend, que permitió un ambiente técnico para la recepción, procesamiento y distribución de señales.

El operador seguirá incrementando su grilla de canales HD, y buscará soluciones para optimizar sus servicios de alquiler de películas, PPV y VOD, así como la plataforma Oi DVR, un grabador digital con capacidad para más de 500 horas de grabación y reproducción libre mediante un STB.

El tema 4K sigue siempre vigente, luego de la exitosa experiencia durante el Mundial FIFA 2014, que anticipó en Brasil la tendencia que ya es un hecho en Europa y Estados Unidos. 'En Oi TV garantizamos al cliente la mejor experiencia. Nuestra estrategia es invertir y capacitar la operación con base en estudios para identificar las preferencias del usuario'.

Multiplay / Cabo Natal



Claudio Alvarez, director general de **Cabo Natal**, confirmó la alianza con **Multiplay** de Fortaleza para encarar mejor estos tiempos del mercado priorizando sus ventajas.

En eso destacó que en su ciudad dieron con tiempo la importancia de ser jugadores de internet y ya tienen 90.000 usuarios de ese servicio contra 50.000 de video, señalando que hizo el camino correcto. En Fortaleza Multiplay tiene 40.000 de video y 50.000 de internet. Señaló que no van a entrar en la vorágine de GVT y Net de ofrecer más velocidad que la que el público pide, y que ya lo harán con IPTV y FTTH en Docsis 3.1 entrando además en otros lugares del norte y del resto del país pero donde resulte interesante operar, no porque sí.

La alianza está fortalecida por capitales americanos que también trabajan con **NetUno** de Venezuela con **Gilbert Minionis**, presente en ABTA, así que se une como grupo del Norte de Sudamérica.

Latin Buyers Survey



VTR



Hernán Benavides

Hernán Benavides, nuevo VP de tecnologías para **Liberty** Latin America y Caribe, confirmó que irá a Nueva Orleans junto a **Dale Bassen**, CTO, **Derek Yeomans**, Procurement Director de **VTR**, **Esteban Luengo**, Procurement Director de Liberty Puerto Rico, y **Francisco Herrero**, CTO de LPR.

Los principales temas que verán son evolución de tecnologías de video, evolución de arquitectura FTTH, herramientas de eficiencia operacional, Wifi QoS y Docsis 3.1.

Cable Onda



Nicolás González Revilla

Nicolás González Revilla destacó el crecimiento de Cable Onda en Panamá, tanto en el mercado residencial como en el empresarial, desde el sector de las Pymes. 'En residencial estamos full digital, con 62 canales HD y en el servicio on demand crecimos a más de 8.000 títulos gratis'.

'Acabamos de implementar con **TuVes HD** el DTH para las áreas remotas. Llevamos un mes y medio y ha ido muy bien cosechando ya varios miles de suscriptores. Ahora llegamos hasta la selva y a los botes en el Caribe y la Bahía de Panamá', completó.

TeleCentro



Sebastián Pierri

Con más de 20 años en el mercado de la TV paga y las telecomunicaciones de Argentina, **TeleCentro** ha logrado consolidarse como el operador de triple play con la oferta de Internet de banda ancha más rápida del mercado, televisión digital HD y telefonía fija digital. En televisión, acaba de incorporar de nuevos canales en alta definición con los que alcanza una grilla de 42 señales en esta calidad.

Esto se suma a la conectividad más alta del mercado, puesto que la empresa liderada por **Sebastián Pierri** emplea la última tecnología de telecomunicaciones para llegar al hogar con una extensa red de fibra óptica. El servicio, que es comunicado como 'conexión segura y sin límites', admite una oferta de velocidades de 20, 40 y 100 Megas.

'TeleCentro continúa apostando a brindar un servicio con la mayor velocidad de Internet del país, para que sus clientes puedan disfrutar de los mejores contenidos de Netflix a la mayor velocidad residencial del mercado y a su vez con una oferta de televisión digital en HD, Internet y telefonía', indicaron desde la telco argentina.

Supercanal



Ezio Sánchez de Conax, Roberto Buccolini, Gerente de Compras de Supercanal de Argentina, Miguel Cepeda y Ariel Droyeski de Bold

Supercanal de Argentina sigue avanzando con su digitalización. En ese marco estuvieron su gerente de compras **Roberto Buccolini** y **Miguel Cepeda** en la IBC de Amsterdam con **Bold** y **Arris**, para ver la proyección de las tecnología a la que están apostando y la nueva generación de soluciones de los partners.

Ahora viene la digitalización de Comodoro Rivadavia, Río Gallegos y Bariloche, donde podrán tener 40 canales HD pronto. Antes en su sede de Mendoza tenían 22.

Aster



Rubí Santana

Rubí Santana, gerente de operaciones de **Aster** de República Dominicana, confirmó que estará en la SCTE junto a los ingenieros **Franklin Tapia** y **Jhonatan Marte**. 'Estaremos evaluando las diferentes compresiones de video, DOCSIS 3.1, proveedores de STBs, equipos de planta externa, etc. Sobre las tecnologías, estaremos viendo las soluciones IPTV, DVB-C y 4K'. Todo esto en las marcas **Cisco**, **Ericsson**, **Aurora**, **ATX** y **Sea Change**.

Cabletica



Antonio Navas

Antonio Navas, gerente de ingeniería de **Cabletica**, confirmó su presencia en la SCTE junto a un grupo de ingenieros para ver la evolución del video digital, cómo están los planes de OTT, la transición hacia Docsis 3.1 y qué desarrollos en mantenimiento de las redes se están dando.

Señaló que no hay marcas para ver en particular, pero se enfocarán en la mayor compresión posible de video, 'ya que el ancho de banda es un recurso escaso', así como en herramientas para ir preparando la red para que en el futuro soporte Docsis 3.1, concluyó.

Estamos en la carrera tecnológica..... tienes un equipo bien preparado?

PPC Quality Care Program

- Supervisores
- Mantenimiento 3.0
- Home Network Design
- Técnicos VIP
- WIFI RF Design

SignalTight® – continuidad real!

única tecnología que garantiza conectividad en cualquier situación!

mejora la experiencia de tus clientes!
contacta al equipo de PPC,
líder en innovación de servicios y productos.
resultados probados.



PPC es líder mundial en conectividad!
Conectores para instalación y línea dura,
cables coaxiales, filtros, pasivos, Entry™
tecnología de mitigación de ruido,
productos HDMI.

SCTE: crece el capítulo latinoamericano



La **Sociedad de Ingenieros de Cable (SCTE)** de Estados Unidos volvió a tener una presencia fuerte en Jornadas Internacionales, donde aportó una orientación fundamental para las charlas técnicas, además de tener acuerdos de capacitación e interacción clave con el anfitrión, **Cablevisión** de Argentina, que es uno de sus socios. Allí estuvo **Steven Harris**, Senior Director de Advance Network Technologies y Business Development de la SCTE, acompañado por **Rolando Borja** que lidera el capítulo latinoamericano. Dijeron que están 'muy entusiasmados' con su desarrollo y que la idea es expandirse con socios también en Brasil.

Sobre la expo SCTE de Nueva Orleans, dijo Harris que cada vez más gente de Latinoamérica está asistiendo, y destacó la interacción con los 40 socios que tiene la asociación en la región, entre los que se destacan ingenieros de Cablevisión, **VTR** de



Rolando Borja y Steven Harris en Buenos Aires

Chile y **Liberty Puerto Rico**. En México hay cinco miembros, pero siempre se destacan **Izzi Telecom** y **Megacable**.

Remarcó además el valor de los trainings que se realizan con los socios, incluso en la categoría *Field Customer Support* que se hace en español durante la Expo. Todos los trainings, destacó, apuntan a cambiar un comportamiento en general de los técnicos en la industria, pero especialmente en el terreno como es este caso.

Otros trainings muy relevantes para los socios del capítulo latino son Wifi Training, Docsis 3.1 y Video Digital, estos en inglés y dados por ingenieros. También se están promoviendo los webinars en español.

Arcom

Gabriel Larios, de **Arcom**, destacó la salida permanente de sus filtros como un producto maduro totalmente adoptado por la industria.

Por su parte, **Arcom Digital**, con sus productos de desarrollo y alto valor agregado, comentó que en Chile ya cuenta con el avanzado **Qam Snare** en **VTR** y en **Telmex**, y que ahora **Telefónica** lo estaría sumando en Perú. También lo tiene **Millicom** en Bolivia, Guatemala y otros países.

El **Hunter**, que cambia la forma de hacer mantenimiento en la red con vista web de esta tecnología de radar a través del móvil, está sólo en **Megacable** de México, siempre a la vanguardia. Eso además de los sistemas europeos a los que Larios también atiende todas las ventas globales fuera de Estados Unidos.

Como detalle importante, el ingeniero en USA **Edgar Canales** que habla y es conocido en Latinoamérica, es un aporte a su trabajo regional.



Jorge Salinger, VP de Access de Comcast USA, y Gabriel Larios de Arcom



Conoces a Power & Tel? Exportamos.

SUMINISTRAMOS PRODUCTOS PARA CONSTRUIR Y DAR MANTENIMIENTO.

Mantenemos stock de productos para Latinoamérica:

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

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

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

Visítanos en www.ptsupply.com para conocer como podemos ayudarle

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

Gateways de
TRANSICIÓN DE VIDEO EN MASA

NUEVO
"HD" QAM a Analógico

Formatos Disponibles:

- QAM a QAM
- IP a QAM
- QAM a IP
- IP a IP
- QAM a Analógico
- IP a Analógico

Características Principales:

- Sintoniza hasta 60 QAMs Individuales y Decripta hasta 60 Programas en 3RUs
- Excelente para los Servicios de TV Paga Brindados a la Industria Hotelera y Proyectos de Digitalización con una Programación Digital Completa SD y/o HD
- Plataforma Costo-Eficiente para la Entrega de Largas Grillas de Canales
- Verdaderamente Actualizable en el Campo para Distintas Capacidades de Decriptación y QAMs

UCrypt®

2014 INTEGRITY WINNER

Dispositivos que Habilitan IP

+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com
www.atxnetworks.com/UCrypt_c

El Customer Leadership Forum de Arris en Miami

Arris organizó en Miami su exitoso segundo Customer Leadership Forum con más de 60 cableoperadores líderes en América Latina y el Caribe y el lema "Creando Una Nueva Era de Entretenimiento Conectado"



En el inicio, **Germán Iaryczow**, SVP de ventas para América Latina y el Caribe de Arris, se refirió al proceso de consolidación que experimenta la industria, y a uno de colaboración entre las distintas

partes de la actividad, con el tema 'creando una nueva industria de entretenimiento', en base al aumento del mercado de banda ancha y la oportunidad que ello ofrece para 'crear y desarrollar nuevos negocios'.

En función del 2015 Consumer Entertainment Index presentado por la compañía sobre preferencias actuales del consumidor, comentó que actualmente los usuarios quieren 'WiFi sin límites' y la posibilidad de tener acceso a Internet, sin limitaciones, en cualquier sector de su casa y también fuera del hogar, incluyendo en el transporte público, mientras viajan. Entre los objetivos de la conferencia, reiteró la creación de 'nuevas fuentes de ingresos' y el análisis de las tendencias de mercado, a las que calificó de 'muy variables y de rápido desarrollo'. Entre ellas, la transferencia de archivos de video a alta velocidad, la implementación de la norma DOCSIS 3.1, y la utilización de 'la nube' en forma sistemática y eficiente.

Luego, Iaryczow conversó con Rodrigo Duclós, experto en información digital de larga trayectoria en la industria en Brasil, actualmente en NET. Sobre el ingreso de AT&T a ese país,



Sandy Howe, de Arris

Duclós señaló que 'no tenemos pruebas de que ello vaya a suceder en el corto plazo', pero que de todos modos 'la competencia es muy fuerte' y hay que ofrecer 'nuevos servi-

cios y paquetes de servicios' como atractivo para nuevos consumidores y la retención de los existentes: 'no somos los dueños de los consumidores, como se creía antes'.

El nuevo usuario

Hugo Amaral Ramos, responsable de Tecnologías Regionales de Arris, describió las preferencias de la nueva generación, a la que interesa más 'utilizar' los contenidos que 'poseerlos', exige velocidad de acceso y la mayor variedad posible en contenidos, aunque el contenido 'siga siendo el Rey'. Pasa a ser importante 'generar más contenidos' por mes y ofrecer 'gratificación instantánea', pero no se debe generar confusión en la selección: la necesidad de ubicar el contenido en forma sencilla sigue siendo igualmente esencial. Agregó que el ciclo tecnológico se ha reducido a 5 años, y por lo tanto el 'tiempo de respuesta' debe ser cada vez más corto y se debe prestar más atención a la 'Metadata' para conocer el comportamiento del usuario. Para esto Arris propone el ABR Packager, el Multicast Server y el Multicast Controller, con lo cual se obtiene un Convergent Headend, y el Media Analytics Framework para la creación de Metadata sobre cada usuario: 'se debe conocer al cliente; todos recogemos datos, pero la clave es saber cómo presentarlos y tenerlos ahora, antes de que el usuario cambie de comportamiento'.

Internet en el hogar

Charles Cheevers se refirió a los cambios en el acceso a WiFi que hay que realizar para mantenerse al día con los cambios en las exigencias del usuario, que quiere mantener una alta velocidad de conexión en cualquier parte de su casa, pero también cuando se desplaza fuera de ella.

Reducir el tamaño de los dispositivos, para que sean menos visibles en el lugar, será esencial para su aceptación, pero también hay que considerar que se mantenga la calidad de la imagen aunque cambie la fuente de la señal. Con DOCSIS 3.1 se pueden llegar a máximos



German Iaryczow de Arris, con Rodrigo Duclós de NET Brasil

de 5 Gbs de acceso de señal, previendo que los consumidores exigirán alta velocidad en cada dispositivo que se utilice y que no ubicarán los emisores y repetidores de WiFi en los mejores lugares desde el punto de vista de la eficiencia, sino donde decidan que estén. Los dormitorios son el sitio donde más ha crecido el uso de WiFi en los últimos tiempos.

Se refirió también a la conectividad Bluetooth y a los dispositivos de medición de consumo de energía, alarmas y otros sistemas que pueden representar ingresos, en este caso provenientes de otros proveedores. En el caso de las alarmas, los consumidores en los Estados Unidos se niegan a pagar 40 dólares por mes. En Argentina y México los usuarios, de acuerdo a la encuesta de Arris, están dispuestos a pagar 10 dólares por mes, lo cual muestra la necesidad de ajustar la inversión en equipos (CAPEX) a estos niveles.

Al menos en los Estados Unidos, las empresas de electricidad están dispuestas a pagar al cableoperador por la conexión de los equipos de aire acondicionado a la red, posibilitando su control remoto por parte del usuario. Finalizó alentando a los presentes a experimentar la Internet De Cosas (Internet of Things) como fuente viable de facturación y por lo tanto de facturación.

Time Shifting

David Grubb, de la empresa organizadora, señaló que el consumidor 'está cambiando el momento en que sintoniza el contenido (time shifting) y el dispositivo en que lo sintoniza, lo cual está creando presión sobre lo que el cliente está dispuesto a pagar por los paquetes de programación'.

Esto está impulsando paquetes más



Hugo Amaral Ramos, de Arris

Los esperamos en el Stand TVC #643 en la SCTE!



wirewerks

Sistema de Cableado Estructurado

SOLUCIONES Y SERVICIOS PERSONALIZADOS DE WIREWERKS Y TVC



- Soluciones End-to-End a través desistemas de cableado estructurado
- Ingeniería y Diseño Excepcional
- Productos para Conectividad de Fibra Óptica y Cobre
 - Convertidores de Medios
 - Conectores
 - Atenuadores
- Garantía Estándar de 25 años

TVC Communications está orgulloso de ser Socio y Distribuidor Exclusivo de los productos Wirewerks en el Caribe y Latinoamérica.



Comuníquese con nosotros hoy día para mayor información.

Miami 305-716-2160

Mexico +52 55-5639-2926

salescala@tvcinc.com – www.tvclatinamerica.com

wirewerks.com

El Customer Leadership Forum de Arris en Miami



Emilio Chalita de Arris, Luciano Ramos, de Cable & Wireless, Jorge Díaz y Vincencio Maya de Millicom

económicos (skinny, delgados) y la pérdida de suscriptores por parte de los sistemas de cable, lo cual comenzó discusiones sobre cambios en el modelo de financiación de la industria de la TV lineal, mientras las acciones de Netflix han aumentado en valor.

Los canales han respondido a esto con programación original, con lo cual este año hubo ya 267 nuevos programas a la fecha, frente a 339 en 2013 y 371 en todo 2014. Para los cableoperadores, este conjunto de cambios representa la necesidad de un aumento explosivo en la cantidad de programación a almacenar, y Grubb señaló que esto obliga a cambiar radicalmente la estructura de las redes: 'Esta evolución representa una oportunidad', y presentó la Time Shifted TV Platform, la Cloud TV--OTT Integrator y el Network DVR como herramientas para darle al usuario un control pleno sobre el consumo de contenidos, además de lo ya mencionado sobre la instalación en el hogar y la posibilidad de detectar las fallas a distancia.

El desarrollo de Docsis 3.1

Las nuevas tecnologías permiten una mejor utilización de las redes, a partir de un aumento anual de demanda estimado en 50%. que en 2030 la demanda sería de 100 Gbps. John Ulm describió técnicas para prolongar la vida útil de los cables híbridos HFC actualmente utilizados, con cerca de diez recursos que pueden lograr una mayor cantidad de transmisión actuando sobre las redes actuales, modificadas al respecto dependiendo de la existencia de las redes de fibra óptica en cada empresa.

Reemplazar partes de la red HFC por fibra óptica, manteniendo el resto, puede ser una de ellas, antes de llegar a FTTH. Otra estrategia podría ser llevar la FTTH a parte de los usuarios --los de mayor consumo, pueden ser apenas el 1% del total-- y dejar en HFC a los restantes. 'Estamos entrando en una era de cambios'.

Dan Whalen señaló el desafío que representa la llegada de los servicios industriales, educativos y de otros tipos a la banda ancha



Roberto Muñoz, Gilbert Minionis de Multiplay Brasil y Net Unmo Venezuela; Nelson Colon de Cablevisión PR y Michael Madura de Cable Onda Panamá

(Internet Of Things), y cómo los proveedores de servicios pueden entrar al hogar o empresa del usuario a través de Internet. Agregó que Arris cuenta con más de mil profesionales, con una experiencia promedio de 20 años, dedicados al tema del diseño de redes, la integración de múltiples pantallas, el diseño y optimización del WiFi y sus redes HFC, y en la actualidad a la aplicación de la norma DOCSIS 3.1.

El entretenimiento conectado

Con un panel con Gilbert Minionis, de Multiplay Telecom de Brasil y Net Uno de Venezuela; Nelson Colçon, de Cablevisión Puerto Rico, y Michael Madura, de Cable Onda de Panamá, y moderación de Roberto Muñoz, Madura señaló que 'la movilidad ha cambiado todo, hay mucha gente con smartphones que antes no los tenía, y esa gente formula preguntas quiere saber por qué las cosas son como son, y además tenemos el desafío de Netflix que les ofrece una experiencia aceptable'.

En cinco años, 'el usuario querrá tener un solo lugar donde encontrar todos los contenidos que le interesan; también le interesará la personalización, no quiere enfrentarse a cien opciones cuando enciende el televisor'. Nelson dijo que 'el nuevo usuario quiere aprovechar su tiempo al máximo, y debemos ajustarnos a eso'. Para Minionis, 'habrá menos escenarios posibles, estamos trabajando para que haya una solución que unifique todos los que hay ahora. No va a ser técnicamente fácil. Y habrá que presentar los contenidos en una forma



Ing Derek Carey y Jorge Schwartz, de TVCable Ecuador, con Roberto Muñoz (centro) de Arris

que sea amigable para el usuario, y eliminar intermediarios; además, cada participante tendrá que recibir valor por lo que entrega, como es el problema de AT&T cuando distribuye el producto de Netflix a sus suscriptores'. Agregó que el público asigna hoy gran valor a la banda ancha, y que no hay que perder esa relación; por la tanto, sus empresas se enfocarán en el Customer Care, el cuidado del consumidor. Nelson Colón señaló que el usuario pide hoy TV Everywhere y su empresa se orientará en esa dirección, manteniendo la necesidad de un retorno de la inversión, siquiera en la retención de suscriptores.

El Consumer Entertainment Index

Sandy Howe, de Arris, describió de las tendencias de los consumidores en función de un estudio realizado por la empresa en 19 países, entre ellos Argentina, Brasil, Chile y México.

La gente prefiere el downloading de contenidos antes que el streaming de esos mismos contenidos, que el binge-viewing crece fuertemente y es, al menos en la mitad de los casos, una experiencia individual, no colectiva. Con respecto al año pasado, la proporción de binge-viewing a partir de streaming o downloading ha aumentado, en tanto que a partir de DVDs ha disminuido en el último año.

El OTT crece menos de lo esperado, en tanto aumentó la demanda de Mobile TV (TV Everywhere) dentro o fuera del hogar, además del televisor. El número de usuarios dentro de la muestra que utiliza Mobile TV se ha duplicado en 2015 frente a 2014, con un 81% de ellos manifestando interés por el tema.

El consumo de la TV tradicional ha aumentado ligeramente, y el streaming en el dormitorio se ha incrementado fuertemente en este último año; esto, relacionado con una fuerte demanda en tener 'mejor WiFi', refiriéndose no sólo al ancho de banda sino también a la calidad de la señal en diferentes lugares del hogar.

La presentación del futurista Robert Tercek figura en el informe *Los OTTs vienen marchando...* que aparece en esta misma edición.



Raúl Orozco y Vladimir Velicovich, de AMT, con Christian Medina de Wesco

AWARD WINNING

SEEKER DLITE

802 AWE



The Most Sensitive Leakage Detection System Available. **PERIOD.**

- Cost Effective In-Home Leakage Detection
- Leak Detection as Small as 0.1 µV/m
- Dual Mode & Frequency Operation
- Potential Cellular Interference Identification

Now any Technician can be an Advanced Wireless **EXPERT**

- Maximize Customer's Online Experience
- Quickly Identify and Resolve Wi-Fi Issues
- One Touch Wi-Fi Certification Autotest
- Troubleshoot Wi-Fi/Ethernet/Zigbee/Bluetooth

Going to be a SCTE Cable-Tec Expo?
Come see us at Booth #751 for a Demo



JPM Communications, Inc.
463 Acton Rd.
Columbus, OH 43214 - U.S.A.
ventas@jpm-communications.com
www.jpm-communications.com

innovative technology to keep you a *step ahead*

To find out more, visit www.trilithic.com or call (800) 344-2412



IBC 2015

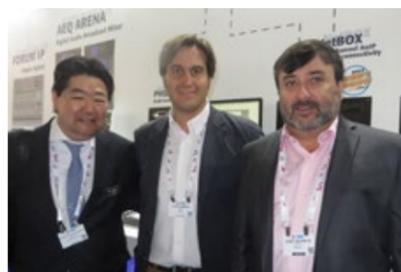
Desarrollo del HDR para 4K

Presencia de los principales jugadores de Latinoamérica

La IBC 2015, que tuvo lugar del 10 al 14 de septiembre en Ámsterdam, dejó un saldo muy positivo en cuanto a su concurrencia y, como dijeron **Nahuel Villegas**, de **Imagine**, y **Juan Carlos Ortolán**, de **Ross**, estuvieron todos los clientes que se esperaban, con cerca de 40 reuniones para todas las cadenas regionales como **Disney**, **Fox**, **ESPN**, **HBO**, **DirectTV** y el Grupo **Albavisión**.

A la fuerte presencia de Brasil, se sumaron empresas de Argentina, Chile, Uruguay y otros países del sur. **Raimundo Barros**, director de ingeniería y operaciones de **Globo**, estuvo acompañado por **Carlos Capellao** de **Phase**, para ver, como siempre la forma de mejorar la eficiencia de los flujos de trabajo, además del 4K en el que el canal brasileño es pionero junto a **Televisa** de México.

Otros clientes importantes que desfilaron por los 13 halls del RAI fueron **Globosat** con **Roberto Primo** y **Sky Brasil** que está por inaugurar su centro nuevo de producción. De Argentina, se destacó **Artear** mientras arma su centro de producción multimedia (CPM), **América TV** tras lanzar su canal HD y restan- do la renovación de los móviles de exteriores,



Nilson Fujisawa, de LineUp, con Iván Olmeda y José Valencia, de EPTV de Brasil



Wálter Gómez de CityTV de Colombia y Gio Pinzó de LiveU

Supercanal que digitaliza con **Conax** y **Bold** y hasta las cooperativas nucleadas en **Catel** y **Colsecor** por sus implementaciones de IPTV, rubro que no tuvo muchos otros operadores en Ámsterdam.

De Chile, estuvieron **Chilevisión** y **Mega**, **CityTV** de Colombia, **CNT** de Ecuador con un proyecto interesante, **Frecuencia Latina** de Perú, y de Uruguay **Montecable** y **Nuevo Siglo**, que lanzó su app junto a **Conax** para SmarTVs de **LG**. De México hubo menor concurrencia que en otras ocasiones, coincidiendo con la incertidumbre del dólar, según expresó **Israel Gómez** de **Comtelsat**. Finalmente no estuvo **Max Arteaga** de **Televisa** por el estreno de **Big Brother**, pero sí **Izzi Telecom** del mismo grupo; **MVS** y **Multimedios Monterrey**.

HDR e IP

Sin duda, el tema más comentado de esta IBC fue el HDR (High Dynamic Range). **Samsung** puso dos televisores curvos gigantes con esta tecnología y 4K, al igual que **Intelsat** y **Ericsson** que enfrentaron dos televisores de la misma manera, y allí se pudo ver la mayor riqueza del HDR, que según destacó **Carmen González**, muestra 'hasta mucha más variedad de negros y grises'.

José Luis Martínez, VP de ingeniería de **HBO Latinoamérica**, dijo que si no, no hay diferencia visible entre el 4K y el HD. Agregó que el grupo lo va a tener 'por si algún cliente lo pide', aunque es evidente que falta para eso en Latinoamérica.

Israel Gómez agregó acerca de la expo que esperaba que la industria tuviera mucho más maduro el tema de IP, lo que no ocurrió,



David Duarte y Leonel da Luz de GV, Domingo Simonetta, Marcelo Denti y Maxi Cabrera de Torneos y Agustín Goya de SVC

y que ojalá se dé para la NAB. Si señaló que está bien la mejora de flujos, la compresión y coincidió con el avance del HDR como que es un esfuerzo nuevo cuando todavía no se terminó la conversión al HD. En eso **Newtek** avanzó con su nuevo protocolo NDI para convertirse en un standard y reemplazar definitivamente al video en Banda Base.

Se comentaron mucho en la Expo las compras más recientes como la de **Elemental** por **Amazon**, cuando era una de las empresas de más crecimiento, y de **Ericsson** a **Envivio**, que también significará un cambio en el mapa del negocio. Sobre esta última **Al Nuñez** señaló que sus ofertas son complementarias.



Carlos Capellao, de Phase, y Raimundo Barros, de Globo



Daniel Borovsky, de América TV de Argentina, y Aldo Campisi, de ChyronHego



Gabriel Cheheid, Jorge Notariani y Fernando Liste Neira de Disney

SECURING THE CONNECTED FUTURE



The world of video is becoming more connected. And next-generation video service providers are delivering new connected services based on software and IP technologies.

Now imagine a globally interconnected revenue security platform. A cloud-based engine that can optimize system performance, proactively detect threats and decrease operational costs.

Discover how Verimatrix is defining the future of pay-TV revenue security.

www.verimatrix.com/verspective



Download our Fourth e-Book in the Series
Rise of the Software-Empowered Video Operator IV
www.verimatrix.com/swempowered4



Conax refuerza el servicio OTT de Nuevo Siglo de Uruguay

El cableoperador uruguayo **Nuevo Siglo** lanzó en la IBC su servicio OTT *NS Now*, desarrollado con tecnología **Conax** y basado en la aplicación para televisores inteligentes, *Smart Operator*, creada por **24i Media**.

Nuevo Siglo ya ofrece contenidos OTT en cajas digitales híbridas, tabletas y dispositivos móviles, asegurados por la tecnología de protección de contenido y soluciones DRM avanzadas de Conax. El operador uruguayo se asoció con 24i para incluir un servicio de pantallas de TV conectadas a su oferta de TV Everywhere, que será protegido y habilitado por el backend de seguridad Conax Contego.

24i Media ofrece la solución *Smart Operator* como un front-end para TV Everywhere que permite a los operadores ofrecer una experiencia de TV enriquecida a cualquier pantalla. Esto permite que el usuario disfrute de una experiencia uniforme en todos los dispositivos. *Smart Operator* facilita una entrega OTT de una rica e interactiva experiencia de TV para

todos los dispositivos conectados, incluyendo televisores inteligentes, consolas de juegos e incluso cajas digitales. La solución optimiza la experiencia familiar de la TV en vivo y video bajo demanda, y se completa con muchas características, incluyendo Pausa y Reinicio de TV, perfiles personalizados de usuario y recomendaciones, Cloud PVR y TV Social.

Mario Oliveira, CTO de Nuevo Siglo, dijo: 'Es muy importante para nosotros trabajar con socios regionales experimentados, dice. 24i brinda un servicio de alta calidad y su valiosa experiencia en el despliegue de la nueva solución. Conax continúa ofreciendo a Nuevo Siglo un ecosistema flexible y probado, así como también la libertad de elegir los componentes OTT y servicios adicionales a medida que crece nuestro negocio. Por lo tanto, estamos muy satisfechos con la combinación de las tecnologías y los socios, y cómo éstos otorgan a nuestras operaciones la capacidad de implementar fácilmente la nueva aplicación Smart



Mario de Oliveira, de Nuevo Siglo; Ezio Sánchez de Conax y Rafael Cardoso de Nuevo Siglo de Uruguay

Operator, para mejorar aún más nuestra oferta de consumo, de cara a las nuevas generaciones de consumo de contenido'.

Rohit Mehra, SVP Américas de Conax, dijo: 'La asociación de Conax con 24i es una indicación de la flexibilidad de las plataformas Conax Contego para adoptar nuevas soluciones de socios que permitan a los operadores como Nuevo Siglo llevar sus ofertas de televisión de pago seguras a nuevos dispositivos y al mismo tiempo tener un control completo de la experiencia del usuario. Conax está muy satisfecho con nuestra cooperación con 24i y aplaude la visión de futuro de Nuevo Siglo y sus movimientos agresivos en la búsqueda de nuevas formas de ofrecer a sus clientes el acceso a su biblioteca on-demand'.

Above or Below- Looking for a Better Way?

Like the bear for which it is named, the **FieldSmart Makwa FDH** can go below grade, stand up at ground level or climb a pole. And unlike most bears, Makwa is half the size of a conventional FDH. The soul of Makwa is our newest building block, the Clearview Black Cassette. Clearview Black provides the scalability, flexibility, and density needed for consolidated splitter or cross-connect environments while reducing the cost to deploy Gigabit Broadband. Contrary to popular belief, bears do not need much room to hibernate and neither does the Makwa. Requiring only a 24 x 36" vault, this FDH won't stress your footprint.



FieldSmart Makwa FDH
Fiber Distribution Hub for Above and Below Grade

To learn more about your new choice in fiber distribution, go to Clearfield College at SeeClearfield.com. A number of whitepapers are available for your review.



La experiencia lo es todo

Hoy en día los usuarios esperan contar con una experiencia de alta calidad en todos los dispositivos que utilizan, en cualquier lugar donde decidan utilizarlos, y sin importar cómo se les suministre. Es por esto que, a nivel mundial, los principales proveedores de contenidos eligen a IneoQuest para tener acceso a un servicio de video de alta calidad.

Solamente IneoQuest puede monitorear, detectar y precisar rápidamente cualquier problema relacionado con la calidad en cualquier punto de la cadena de suministro de contenidos de video –desde la fuente de dichos contenidos hasta el dispositivo de cada usuario–.

La satisfacción de los usuarios es fundamental, y nadie supera a IneoQuest en la gestión de la experiencia de sus espectadores.

www.ineoquest.com

FieldShield + FieldSmart = Total integration.



SeeClearfield.com • 800-422-2537



Globetek: canal a la medida de los fabricantes y los MSO por igual

Globetek, fundada por **Yefim Nivoro**, cumplió tres años de operación y ha tenido un fuerte crecimiento, tanto que para este año aumentará la facturación en un 70% con respecto al periodo anterior. Ya cuenta con 15 personas en la empresa, distribuidos entre Miami, México, Costa Rica, Venezuela y Colombia. Estas oficinas regionales cumplen las funciones de ventas y servicio en dichos países, donde México y Medellín se destacan por su fortaleza debido al tamaño de los operadores locales, como **Televisa** y **Millicom (Une)**.

La estrategia única de negocios de Globetek consiste en trabajar con los clientes más grandes de la región y con los fabricantes más innovadores de la industria que no tienen presencia local en Latinoamérica. Cabe aclarar que Globetek no es un distribuidor ni un canal de reventa, sino que trabaja como extensión de la fuerza de ventas, además de customer service de sus fabricantes para 30 operadores de alto nivel como **Millicom**, **Claro**, **Telefónica**, **Izzi Telecom**, **Megacable**, **Totalplay** de **Azteca**, **Entel Bolivia** y **TuVes HD**, entre otros.

‘Trabajamos con los proveedores más avanzados, actuando como operación de ventas local para ellos. Entre los fabricantes que representamos, podemos mencionar a **TiVo** con su más reciente adquisición, la empresa de middleware **Cubiware**; **Akamai**, líder mundial en el mercado de CDN (off-net y on-net); **Verimatri**, proveedor de CAS para operaciones de video; **Envivio**, proveedor de tecnología de codificación y procesamiento de video, recientemente adquirida por Ericsson y que contribuyó con un 17% de su facturación mundial; **Brocade** equipo líder en switching y routing y que compite directamente con Cisco y Juniper; **IneoQuest** con tecnología de monitoreo de video para los NOC's (lineal y OTT); **Lantiq**, empresa de chipsets para módems y tecnología de transporte de fibra, recientemente adquirida por **Intel** y **Grey Juice**, empresa de agregación de contenido para servicios de VOD y que cada vez está ganando más cuentas en la región’, detalló Nivoro.

‘Por todas estas razones, somos la mejor opción para los fabricantes que no entienden o

no están cerca de lo que realmente pasa en Latinoamérica con los grandes operadores. Nosotros tenemos muy buena relación con los mayores proveedores de servicio, enfocándonos en la parte norte de Latinoamérica y, con nuestra empresa asociada **Lotier**, extendemos nuestro servicio a Brasil y el resto de Sudamérica’.

‘Es un concepto muy diferente al del negocio del canal de distribución, pues hacemos la función de un canal dedicado al fabricante y para el operador por igual, ya que realizamos diversos trabajos para los clientes que representamos, más allá de cubrir todas sus necesidades de ventas y representación. En mi punto de vista, lo que más buscan los operadores es atención al cliente y servicio, sobre todo una presencia local cercana a ellos. Por todas estas razones creemos que Globetek provee una diferenciador único en la industria y la región’, remarcó Yefim.



Yefim Nivoro

Picture Perfect Solutions
For all screen delivery

Appear TV's XC5000 Series combines state of the art technology with an innovative modular design philosophy for video and signal processing solutions for delivery to any screen.

Deployed to broadcast satellite, cable, terrestrial and IP network operators in 90 countries, it can be uniquely customised to each operators application in a single integrated platform providing:

- Leading class channel density in robust modular HW platform
- Content acquisition from any source, decoding and descrambling
- High performance, high density, flexible transcoding and encoding
- Multiplexing, statistical multiplexing and multi carrier modulators
- Powerful transport stream processing, scrambling, EPG and audio levelling
- Flexible integrated redundancy options

Find out how the unique advantages of Appear TV can enhance your operational performance and competitive advantage.

Tlf: +47 24 11 90 20 / info@appeartv.com / www.appeartv.com

RFoG FTTx Mini Fiber Node



Ideal para Arquitecturas de Fibra Hasta la Curva

Reemplaza el Tap No la Acometida!

Visítanos en el Booth 1243
para Aprender Acerca la Innovación de PCT



+1.480.813.0925 | info@pctintl.com | pctinternational.com

Supercanal elige la solución middleware de Cubiware



Cubiware, subsidiaria de TiVo y proveedor de software para dispositivos y sistemas de TV digital, anunció que el cableoperador Supercanal, que da servicios de cable y telecomunicaciones en el interior de Argentina, ha elegido su solución de middleware para el proyecto de digitalización que ha encarado y el cual se desarrolla junto al integrador, proveedor de VOD y partner local, Bold.



La oferta también incluye las aplicaciones de servidor portal y multipantalla CubiGo. Además de la TV lineal, los STBs darán soporte a los servicios OTT y VOD de Fox Play y Tecine. La solución CubiTV de Cubiware es un middleware flexible que habilita a los opera-

dores de cable, DTH y telecomunicaciones a introducir servicios de TV de avanzada en sus redes. CubiTV soporta una variedad de estándares de Internet y es altamente customizable, permitiendo un despliegue rápido y costo-efectivo. Además, aporta una interfaz altamente intuitiva que facilita la funcionalidad de navegación para los suscriptores. Además, incluye un motor de renderización de gráficos que entrega menús de manera rápida y guías de programas con animaciones de alta calidad, transiciones y efectos.

Jakub Gorski, cofundador de Cubiware, dijo: 'Cubiware da servicio en 13 países de Latinoamérica, donde se observa una tremenda oportunidad de crecimiento en las industrias de TV paga y medios digitales. Supercanal está, en Argentina, al frente del cambio y Cubiware está dispuesto a dar soporte a sus necesidades lineales y OTT junto con nuestros socios, Conax y Bold'.

'No tenemos dudas de que Supercanal está posicionada como un líder en innovación



Martín Aipiroz, Ariel Droyeski de Bold y Piotr Kończak de Cubiware

tecnológica en la región, y Bold como integrador, con sus partners Conax y Cubiware, está comprometido a contribuir con el crecimiento de su calidad y servicios', dijo Ariel R Droyeski, director comercial de Bold.

Otras soluciones de cubiware incluyen por ejemplo, el kit de despliegue de software CubiSDK, que permite la construcción de software de video customizado para diferentes dispositivos, ya sea STBs para IPTV, DVB Zappers y DVRs. Este producto incluye múltiples plug-ins preconstruidos y bibliotecas, las cuales pueden ser utilizadas para sumar valor al despliegue existente de IPTV o DVB/IP, así como también acelerar el desarrollo de nuevos productos de TV digital.



It's smart for business. It's **SMARTOFFICE**

The pace of business keeps accelerating while the demand for personal attention from your customers stays the same. If "real business" gets done face to face...how do you keep up?

GENBAND's Smart Office lets you meet face to face from anywhere. Deploy it in your network, your cloud or buy it as a service. No special software needed, just click, connect and meet face to face - it's smarter unified communications.



Learn more at genband.com or call: +52.551.163.4725

Lindsay Broadband: Backhaul móvil, hagámoslo

Por Jonathan Haight, VP de ventas



El Backhaul móvil ya no es un secreto. Los pequeños enlaces celulares están generando ingresos reales para los operadores de cable. Pero estos ingresos podrían ser mayores. La tecnología y la demanda están ahí. ¿Por qué no arranca? La falta de familiaridad sigue siendo un problema. Haremos una breve reseña.

Las torres celulares enfrentan límites, tales como la zonificación, la ubicación física y la capacidad. Para superar estas limitaciones, los fabricantes han desarrollado células pequeñas de radio que permiten una mayor aproximación granular para sus despliegues. Aunque las células pequeñas tienen menos capacidad que las torres de celulares, a menudo son desplegadas mucho más cerca de las zonas comunes y con una mayor densidad de clientes y, un dato no menor, más cerca del nivel del suelo.

Los operadores de redes móviles (MNO) pueden tener cobertura nacional, pero no necesariamente tienen infraestructura, derechos y/o alimentación en estas áreas granulares. Sus opciones son limitadas, y hoy están buscando soluciones que sólo los operadores de cable pueden proporcionar.

Sin embargo, muchos en la industria se han mostrado reacios a trabajar con los operadores

móviles. Muchos operadores se preguntan si acaso estos MNO no compiten contra el cable en el mundo del vídeo y los datos? ¿Por qué ayudarles entonces?

Para ello, se ha hablado de la creación de una cooperativa de cable y el uso de la infraestructura y comercialización conjunta para crear un área nacional de cobertura celular. Pero los costos de un movimiento tan agresivo son altos y las lealtades en general son profundas entre operadores de redes móviles y sus clientes.

Existen MSOs que ya se han lanzado a esta "Co-opetition" y ya se han aventurado en el mundo de backhaul de datos celulares sobre sus redes, obteniendo resultados positivos, con significativos ingresos adicionales con relativamente pequeño costo marginal. Por supuesto que hay temas y preocupaciones adicionales como acuerdos de nivel de servicio (SLA), capacidades técnicas, puntos de demarcación, alimentación y aún más importante, back up de alimentación. Estas son preocupaciones legítimas. Pero si usted está en operaciones, debe lidiar con estos problemas todos los días, ¿verdad? Ya ha gastado dinero en esa infraestructura. Por qué no sacar un mayor provecho entonces.

Gateway de diseño especial

¿Cómo se puede aprovechar esa oportunidad? Hay una pieza faltante y para ello se ha

diseñado específicamente un dispositivo para que los operadores de cable puedan brindar servicios a las células pequeñas. Idealmente, sería:

Strand-mounted; Impermeabilizado; Strand-alimentado (40-90v); Amigable con la industria del Cable; Protegidos contra sobretensiones; Altamente flexible

En Lindsay Broadband, vimos ese vacío y lo llenamos. Nuestra innovadora plataforma de puerta de enlace toma la alimentación de la planta de cable y proporciona una potencia de salida a productos de terceros, tales como radios WiFi, cámaras IP, señalización digital y células pequeñas. Nuestra nueva serie de productos Gateway se centra 100 % en las células pequeñas, nuestra mayor innovación consiste en proveer un cordón umbilical que proporciona hasta 250W (48v) para alimentar las células pequeñas de otros proveedores.

Las células pequeñas requieren una alimentación considerable y deben estar situados al nivel de la calle. La industria del cable tiene alimentación, inclusive con respaldo durante 4 a 8 horas-corriendo por casi todas las calles de cada ciudad o pueblo. Esto le da a los operadores de cable algo que el MNO necesita para tener éxito con los despliegues de células pequeñas.

Red Intercable y la evolución de la industria

'Los servicios OTT representan el inicio de la evolución de la industria', expresó **Fabián Di Cicco**, gerente general de **Red Intercable**, a **PRENSARIO**, en referencia al cambio del analógico a digital, luego a la interactividad y hoy a la ubicuidad. 'No sé si los servicios OTT serán un servicio primario en el mediano plazo, pero seguro se convertirán en un servicio complementario'.

Actualmente, Red Intercable se encuentra desarrollando su propia plataforma de servicios OTT, lo cual ha implicado un gran esfuerzo que puede redundar en un gran beneficio, no sólo para los socios de la red sino para los operadores Pymes que se encuentran en la búsqueda de este tipo de servicios complementarios.

Prensario Internacional

'En Red Intercable hemos creado un nuevo departamento denominado de Planificación y Desarrollo, el cual bajo un esquema matricial en cuanto a la utilización de recursos humanos de nuestra organización, se encuentra trabajando en diferentes aspectos vinculados al desarrollo de los nuevos servicios, entre ellos la experiencia de usuario, los costos fijos y recurrentes asociados, y por otro lado se encuentra trabajando en el análisis de los diferentes escenarios de interconexión que tienen nuestros asociados en cada región del país', comentó el ejecutivo. Y agregó: 'Si todo sale como hemos previsto, estaríamos finalizando la primera etapa del proyecto OTT en el último trimestre del año'.



Fabián Di Cicco, gerente general de Red Intercable

'Como el servicio va a estar disponible en todo el país, como valor diferencial de este servicio, se encuentra la posibilidad que cualquier cableoperador podría ingestar su programación en la plataforma', remarcó. 'Desde ya que la red aportaría todas las herramientas comerciales y tecnológicas para implementar el servicio'.

www.prensario.net

CAMBIE LAS REGLAS

Proveedores globales de equipos activos para empresas de telecomunicaciones, facilitando equipos para CATV, Wireless, Internet, DWDM, e equipos relacionados.

Nuestro énfasis es: Reducir el gasto de sus operaciones, respaldando sus presupuestos CAPEX/OPEX.

- Más de 550 empresas globales Tier 1, 2, and 3 ya lo han hecho!
- 45 empresas en CALA (Caribe – America Latina) nos brindan su confianza!

Trabajamos de una manera transparente, eficaz y responsable – con garantía de equipos!

RINCON
TECHNOLOGY

SALA 1927
SCTE
CABLE TEC
EXPO
NEW ORLEANS, LA

14, 15, Y 16
DE OCTUBRE

Visítenos en la Sala 1927
en New Orleans, LA
14, 15, y 16 de Octubre

PerfectVision/Epuvisión: Posicionamiento regional

PerfectVision volvió a mostrar su presencia en la región con su participación en Jornadas Internacionales, como ya lo había hecho en Sao Paulo para la ABTA. En Buenos Aires, compartió un gran stand con Epuvisión, la empresa que formó con Epuén para la fabricación local de cable con el aval de su experiencia de muchos años en la fabricación de cables coaxiales.

La fábrica ya está produciendo en la localidad de La Reja, en el Gran Buenos Aires, y según destacó José Lanzas a Prensario, acompañado por Andrés Rapetti de sede local y por el Ing. Omar Comas de Epuvisión, la calidad lograda

'no tiene nada que envidiar a los mejores parámetros internacionales'. Empezó para abastecer al mercado argentino pero está viendo la posibilidad de exportar a mercados limítrofes, donde además de su calidad tiene ventajas en la regulación de importación y permite un modelo de trabajo de expansión.

Está trabajando muy bien con los grandes operadores y los canales de distribución para llegar a todo tipo de clientes, contando además de buen servicio con stock local, lo cual es sumamente importante.

Vale destacar que más allá de la operación ar-



Andrés Rapetti y José Lanzas, de PerfectVision, con Omar Comas y Gabriel Traiman, de Epuvisión

gentina, atiende al resto de Latinoamérica y Brasil con el cable que PerfectVision trae de China y los mejores precios. Sobre los objetivos para el año que viene, José Lanzas destacó que continuará buscando posicionar la marca, algo que pese a los cinco años de trabajo en la región, todavía no se ha hecho, y seguir generando alianzas de peso para lograr un importante crecimiento.

Wellav/Sencore: crecimiento en broadcast

Diego Tanco, director regional de Wellav para Latinoamérica, destacó que el año fue bueno para la marca en la región, mientras sigue el potenciamiento de la compra de Sencore como prestigiosa marca americana. Pese a que el dólar con sus alzas no ayuda en la mayoría de los países, destacó que México 'está muy bien' con un cliente clave como TV Azteca y donde ganó el proyecto de TV4 de Guanajuato. Lo mismo Argentina a partir del acuerdo con Viditec que empuja mucho en la parte broadcast, la considera una empresa joven fuerte en el rubro, al punto que el director Jeff Zhu asistirá a Caper. En

Centroamérica, empezó con la distribución de Cocatel.

Sobre Sencore, Tanco agregó que se sigue completando el acomodamiento y viendo que sinergias aplicar, además de tener como buen cliente a Arsat y proyectos como con Montecable de Uruguay.

En cuanto al futuro inmediato, en la Expo SCTE se presentará el nuevo modulador ISDBT, como así también para México el nuevo Encoder HD en MPEG2. Habrá presencia con Viditec y Sencore con su stand grande habitual.

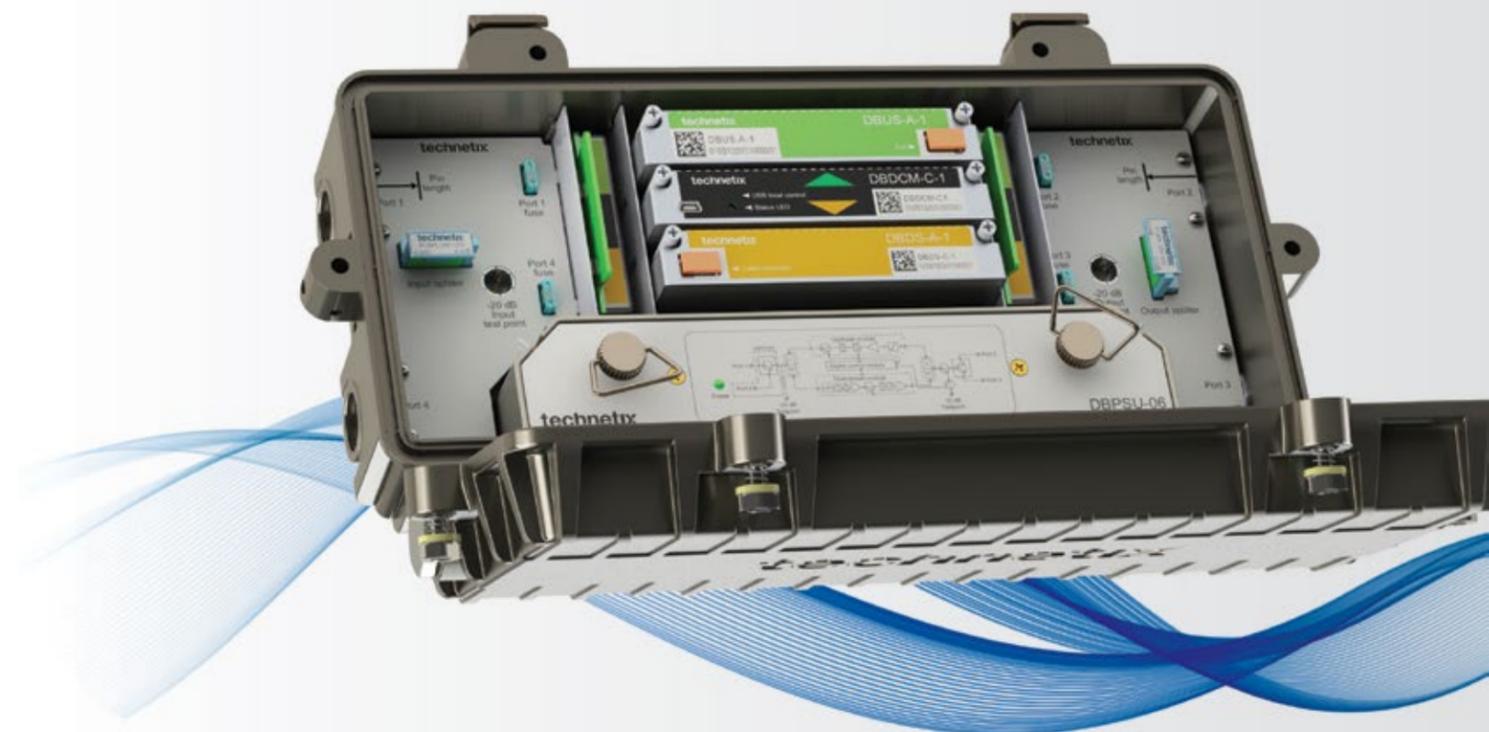
Para Febrero, justo antes de Andina Link



Diego Tanco, Hugo Coudet y Gabriel Larrosa, de Montecable de Uruguay

se presentará el nuevo Encoder HEVC para cuatro canales HD o uno en 4K. Sigue superando, destaca Diego, a otras empresas chinas como Gopell o Sumavisión.

technetix



A versatile solution to changing network requirements

The Technetix DBC-1200S fiber and RF access platform addresses future network upgrades through its modular approach. Forming part of our flexible DBx range, the unit is available with up to 1.2 GHz operational downstream bandwidth and 200 MHz upstream bandwidth.

Easy to upgrade, the DBC-1200S can be enhanced with additional frequency bandwidths and gain, ingress detection, cost efficient monitoring and local/remote electronic set up.

- GAN
- Low power
- Ingress diagnostics
- Field upgradeable
- Remote control and smart phone set up management
- Low noise



Visit Technetix at
SCTE Cable-Tec Expo
Booth 2827



**ENCONTRA LO QUE NECESITAS
EN UN SOLO LUGAR**

Lo mejor para el mercado de telecomunicaciones,
CATV, Energía, Servicios y tecnología

www.latpower.com



**Quesada 3232
(C1428CPD) - Buenos Aires, Argentina**
Ph: +54 (11) 4545 1555

Harmonic: foco en IP

Junto a la NASA lanzó un canal 4K

Harmonic es cada vez más protagonista en la industria de la televisión con todas sus facetas y, según destacó a Prensario su director de product marketing, **Keith Lissak**, están 'realmente focalizados en IP' y buscando liderar las iniciativas en ese sentido con sus nuevos encoders y toda la compresión sobre IP. En realidad están fusionando todo un eco-

sistema completo, no importa si es con video comprimido o no.

Pero más allá del IP, sobre 4K sostuvo que muchos clientes todavía están abocados al HD y no hay que olvidar eso. Agregó que el HDR marca una diferencia en los colores. Harmonic es pionera y mostró en el stand las imágenes del canal UHD que está lanzando con la NASA



Álvaro Martín, Kirssy Valles y Keith Lissak

y que es el primero destinado a los consumidores finales. Destacó el *Spectrummax Server* en UHD como *media server platform* entre las novedades recientes con tres encoders *Electric*.

Power&Tel.: De Jornadas a la Expo SCTE

Power & Tel. completó en Jornadas de Argentina una presencia casi perfecta a lo largo del año en los eventos del trade, probablemente más que sus competidores en la distribución en la región.

Marcelo Zamora destacó que, pese a las crisis que afectan a Latinoamérica y en particular a Brasil cuya devaluación tuvo su impacto en el balance regional, lo cual se mantendría como dificultad para el año próximo, el mercado sigue estando, se mantiene la perspectiva de nuevas plataformas y es un muy buen momento para invertir para el futuro. Considera que en la expo SCTE se podrá ver cómo se mantienen el entusiasmo

y las perspectivas de inversión. En Nueva Orleans ya tiene confirmadas las presencias de **Tigo, Net, Cabo Telecom, Cable Onda, Cablevisión** entre otros operadores líderes.

Sobre las tendencias que ve en la región, dijo que se está apostando mucho a la fibra con marcas como **Amino** en el despliegue de IPTV que continúa como también en lo que es pasivos con **Clearfield** o **Prismian Group**.

En Jornadas estuvo con **IPhotonix**, marca con la que trabaja hace algunos años y que permite a los operadores de cable, con su ONT de active Internet, dar servicios interactivos propios de fibra óptica.

En Jornadas estuvo **Cuau Nivon**, la gente

de **Transition Networks**, que ayuda mucho al a convergencia de media, representado por **Javier Ouret** y **Juan Pablo Bizantino**, que tiene sede en Buenos Aires.



Todo el equipo de Marcelo Zamora con las marcas en Buenos Aires, como Cuau Nivon de Iphotonix y Javier Ouret de Transition Networks

Antronix/TVC: siempre presentes

Antronix volvió a tener stand en Jornadas Internacionales, donde estuvo representada por **Milton Ulua**, quien destacó la imagen positiva que tiene la marca como fabricante que se involucra en los proyectos. Como referente de la región, ya puede canalizar 1.2 Giga para el Docsis más actual con tecnología propia, mientras vende bien con sus taps, splitters y amplificadores.

Ulua estuvo acompañado en el stand por **Raúl Soto** y **Raúl Navarrete** de **TVC Networks Latin America**, su distribuidor con el que canaliza la mayoría de los territorios, quien expresó sus buenas expectativas para el futuro del mercado argentino después de las elecciones y con la convicción que se pueda importar con mayor libertad. Indudablemente el crecimiento del dólar en los Prensario Internacional



Raúl Navarrete, Milton Ulua y Raúl Soto

cuatro mercados más grandes de la región no ayuda, pero allí vale la experiencia que tienen en la región para buscar soluciones. Raúl Soto aportó que ya es su novena crisis desde que está a cargo de Latinoamérica. También comentaron que puede mejorar la situación en México con la mejora del mercado de los Estados Unidos.

Volicon se une a Nexidia

Volicon y **Nexidia** completaron una interesante alianza para una nueva solución automatizada de Closed Caption, que incluye audio contest, monitoreo de media y otras especialidades como empresas líderes. Vale agregar que es especialmente interesante ahora para Latinoamérica. Esto dentro del salto de calidad que está haciendo Volicon con sus productos para broadcast, media y hasta avanzando al OTT.



Andrew Sachs de Volicon y Chad Rounsavall de Nexidia

PERFECT VISION[®]

MANUFACTURING

MEJORES SOLUCIONES, UNA MEJOR MANERA



Visit Us at Booth 2835

HLPVT8-11

PV23402

PV6USLP

PV100

PV500F4RM

PERFECT VISION

2-Way Splitter
2-2300 MHz
PV23-402

Aproveche de nuestro Diseño, Ingeniería, Calidad y Capacidad de Fabricación
www.perfect-vision.com

Jaime Rey
Territory Manager - Mexico, Colombia, Central America, Caribbean & Venezuela
jaime.rey@perfect-vision.com | 1-786-479-1201

Andres Rapetti
Territory Manager - Southern Cone
andres.rapetti@perfect-vision.com | +55.11.4977.5021

Drew Martin
General Manager - Brazil
drew.martin@perfect-vision.com | +55.11.4564.9522



NexTV México & Centroamérica: OTT y el futuro de la TV



Del 29 al 30 de septiembre, se realizó la quinta edición de NexTV Summit México & Centroamérica en el Hotel Sheraton de Reforma de la Ciudad de México que, a la par de la mayoría de los eventos en la región, tuvo a los OTT y la TV multipantalla como temas excluyentes.

En la apertura, **Ariel Barlaro**, VP para Latinoamérica de Dataxis, organizador de la conferencia, dijo que NexTV Summit se ha posicionado como 'la principal serie de conferencias en TV de nueva generación OTT, multiscreen, VOD, SmartTV's, TV interactiva en Latinoamérica y en los países emergentes'. En este sentido, mencionó la alta concentración de mercado que tienen las empresas OTT, como Netflix (líder indiscutible) Claro Video, Amazon, Hulu Plus, Tesco y Waiki, no sólo en Latinoamérica, sino también en Estados Unidos y Europa.

El 29 tuvo lugar el panel ejecutivo "Cambio y transformación del negocio de la TV en México y América Central", del que participaron **Gerardo Seifert**, CMO de **Megacable**, y **Teuhtli Estrada**, Product & Content Director de **Totalplay**. El segundo panel estuvo dedicado a las nuevas estrategias OTT en México, con la participación de **Rafael Lopez**, CEO de **SmartboxTV**, **Carlos Hulett Guinand**, CEO y fundador de **VivoPlay**, y **Pedro Cosio**, gerente de marketing y nuevos productos de **Maxcom**.

Cosio reveló que **Yuzu**, el servicio OTT del proveedor de IPTV y telecomunicaciones Maxcom ha dejado de ser comercializado desde hace algunos meses. 'Yuzu fue pionero en su momento. El mercado no estaba listo para recibir un producto de este tipo, por lo que no fue foco para la compañía continuar con él', dijo, y adelantó el lanzamiento de nuevos productos para noviembre; **Xline TV** y **Xline Phone**.

Además, el ejecutivo instó al IFT a definir la naturaleza de los servicios de video por Internet y en base a ello regularlos. 'No hay claridad

sobre cómo la autoridad va a regular sobre este tema. Seguramente se deberá regular buscando que el consumidor pueda consumir lo que quiera, pero lo que vemos es que las legislaciones en México y en todo el mundo se están quedando atrás con la tecnología y pedimos es que se pongan al día'.

Otra ponencia destacada fue la de **Jenaro Martínez**, director de **Axtel TV**, quien señaló que aguarda la validación de las tarifas de referencia de **Telmex** por parte del IFT, con las que terceros podrán acceder a su infraestructura de red, lo que le permitiría crecer en sus servicios de IPTV e Internet. Confirmó que analiza alquilar capacidad a la empresa de América Móvil para aumentar la cobertura de servicios más allá de las diez ciudades a las que ahora llega. 'Estaremos en mejores condiciones para competir. No importa en qué medio para llevar el servicio al cliente', afirmó.

Sobre el servicio de IPTV que ofrece actualmente, dijo que ofrece casi 80 canales HD y con aplicaciones de TV que incluyen los servicios play de Sony, Fox, HBO, Fórmula 1 y Playboy, entre otras. En la parte de Internet dijo que aporta 'calidad y velocidad' y que acaba de lanzar una aplicación Smart Home, que permite, a través de un circuito cerrado vía IP, controlar la video vigilancia, entre otros servicios.

También participó la comisionada del Instituto Federal de Telecomunicaciones (IFT) de México, **María Elena Estavillo**, sobre "Nuevos modelos del negocio de TV en México". Otro panel destacado fue el de los CTOs sobre las tendencias tecnológicas, que estuvo integrado por **Luis Gerardo Guerrero Ojeda**, de **Ultravisión**, **Carlos Miranda**, de **Dish**, **Humberto**



Ariel Barlaro, de Dataxis; Rafael López, de Smartbox TV; Ricardo Ortiz, de Maxcom; y Carlos Hulett Guinand, de VivoPlay

Elenes, de **Totalplay**, y **Sandra Conejos**, de **Amino**. Por su parte, los programadores hablaron sobre las señales de TV paga y la TV Everywhere, donde participaron **Roman Guasch**, Business Development Director de **Turner Latam**, **Jorge Saldivar Cerda**, Director General de **Twentieth Century Fox Home Entertainment**, y **Alejandro Couce**, VP Latin America & Caribe de **Vindicia**.

Durante los dos días, se realizaron diferentes conferencias técnicas enfocadas en OTT, a cargo de Broadpeak, Irdeto, SES, Siemens y Harmonic; los cambios en la televisión y la evolución de los servicios, con Conax, Ericsson, Elemental y Ateme. El miércoles fue el turno de Nagra con la protección de contenido en la nube, Verimatrix con el despliegue de servicios multipantalla, además de las presentaciones de thePlatform, Ooyala, Skyworth, Hibox Systems Oy y Eutelsat Americas.



Alejandro Couce y Bryta Schulz, de Vindicia



Arnault Lannuzel, de Broadpeak; Carlos Miranda, de Dish; Sandra Conejos, de Amino; Humberto Elenes, de Totalplay; y Luis Gerardo Guerrero Ojeda, de Ultravisión



Expositores y visitantes en NexTV Summit México y Central America



Steve Wong, de Siemens



AHORA TODOS
LOS CANALES
TAMBIÉN EN HD

ESPN

ESPN2

ESPN3

NUEVO
ESPN+

+ CONTENIDO + DEFINICIÓN

+ ESPN

ESPN se consolida como marca multiplataforma

‘Estamos viviendo momentos de crecimiento y consolidación como marca multiplataforma. La trayectoria y prestigio de entregar servicios con los más altos niveles de calidad, siempre a la vanguardia en tecnología, ofreciendo variedad de contenido deportivo y entretenimiento. ESPN siempre ha sido y será sinónimo de calidad en

deportes y un estandarte de esta industria que nos apasiona’, expresó **Sebastián López**, VP de ventas afiliadas en **Disney** and **ESPN** Latinoamérica.

Septiembre, el mes de la Rugby World Cup England 2015, fue el punto de partida de grandes novedades en ESPN. ‘Seremos una vez más los pioneros en el lanzamiento de productos y plataformas tecnológica, bajo la consigna de poder vivir lo mejor del deporte cuando y donde nuestros fans quieran, entregando todos los canales y todos los dispositivos en HD en una sin igual oferta multimedia’, agregó López.

Entre las novedades que se presentaron en Jornadas Internacionales, donde el grupo ha participado durante más de 25 años, se advirtió un ordenamiento regional en sus señales, vigente desde el 1 de septiembre. ESPN

ha unificado las denominaciones de sus productos y plataformas en América Latina, con excepción de Brasil. Esto quiere decir que las señales disponibles en cada territorio son: ESPN, ESPN2 (en Sudamérica reemplazará a ESPN+), ESPN3, ESPN+ (reemplazará a ESPN HD) & ESPN EXTRA como señal ocasional. Por otra parte, ESPN llevará adelante el cambio de equipamiento necesario mediante un nuevo sistema de compresión MPEG-4, que permitirá recibir todos los contenidos en HD y también el streaming de los canales en *ESPN Play*. ‘Todas estas variantes permitirán ofrecer la mejor de las bienvenidas en un año olímpico, en el que ESPN será Official Broadcaster de los Juegos Olímpicos Río 2016’, resumió López.



Sebastián López



Rugby World Cup England 2015



DIGITAL STREAMS

- CABECERA DIGITAL/STBS
- CMTS- CABLEMODEMS
- REDES FTTH/ HFC

Digital

VIDEO SOLUTIONS

WWW.DISTREAMS.COM

sales@distreams.com
(561) 2039731- Florida
(57) 3143028299- Bogotá

VISITENOS EN
CABLE-TEC
EXPO'15
BOOTH #302

SOLUCIONES LLAVE EN MANO

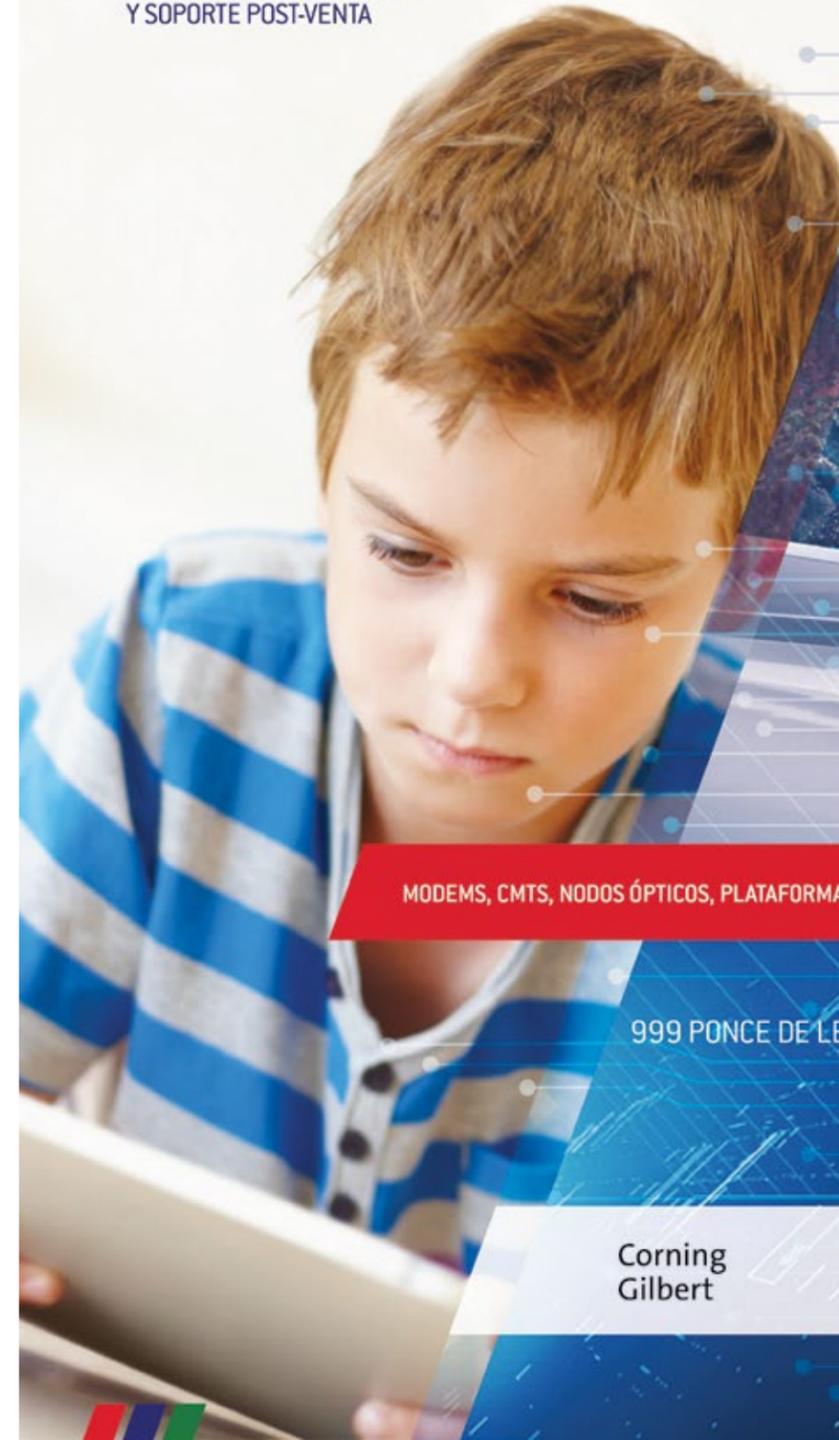
PARA SATÉLITE, CABLE, IPTV Y OTT



INGENIERÍA Y PROVISIÓN DE TECNOLOGÍA PARA REDES DE BANDA ANCHA

- 30 AÑOS PROVEYENDO EQUIPAMIENTO, SOLUCIONES TECNOLÓGICAS Y SERVICIOS A OPERADORES DE REDES HFC
- ASESORAMIENTO TÉCNICO Y SOPORTE POST-VENTA

WWW.BCDUSA.NET



MODEMS, CMTS, NODOS ÓPTICOS, PLATAFORMAS ÓPTICAS, AMPLIFICADORES, CONECTORES, FTTH, IPTV, VOIP

BDC FLORIDA ELECTRONICS CORP.
999 PONCE DE LEON BLVD // SUITE 1110 // CORAL GABLES, FL 33134
TEL // 305 7706368

SALES@BCDUSA.NET

Corning
Gilbert



Broadpeak: soluciones de Cable+OTT

Ganó el proyecto de Entel Bolivia

Broadpeak tuvo intensa actividad en su stand de la IBC, donde **Arnault Lannuzel** recibió a importantes clientes latinos, incluyendo a **Ricardo Martínez** de **Izzi Telecom** y **TotalPlay** con **Eduardo Curia** de México, **Telefónica Vivo** de Brasil, **CNT** de Ecuador, **ITS** de Colombia, **Digicel** con **Scott Douglas** y **Cable & Wireless**, además de las entidades que nuclean a las cooperativas argentinas, **Colsecor** y **Catel**, que participaron en las charlas de IPTV.

Arnault remarcó la tendencia por las soluciones híbridas para la red o la nube, pero

aconsejando especialmente una solución de cable+OTT como la que adoptó Cable & Wireless de Panamá. Los nuevos paquetes son muy interesantes con gran capacidad desde el **CDN Selector**.

Como novedad, vale mencionó el proyecto con **Entel Bolivia** junto a **Minerva** y **Harmonic**, en una gran integración. Además, lanzó el **Player** de indicadores para OTT para ver cómo se mueve el usuario generando muchas estadísticas que le sirven a todas las partes.

Fruto de su gran posicionamiento en TV paga,



Arnault Lannuzel y Christelle Le Gall

también participará en la Expo SCTE de Nueva Orleans, para reunirse con todos los grandes operadores de TV paga latinos.

Edgeware: 'Los OTT se va a monetizar pronto'

En la IBC de Ámsterdam, **PRENSARIO** pudo entrevistar al CEO y fundador de **Edgeware**, **Joachim Roos**, quien destacó que viene trabajando fuertemente con Latinoamérica y, en particular, desde hace dos años con buena presencia en Ciudad de México, donde tiene una buena relación con el Grupo **Televisa** construyendo una plataforma multiscreen. En Brasil también avanza y tienen proyectos con **Telefónica** de Chile y otros países.

Su visión al fundar la compañía en 2006 fue dar soporte a la transformación de la industria

de la televisión en tiempos de Internet, y lo logró al solucionar temas críticos de tráfico en las redes en un gran complemento global donde cada suscriptor es parte de una "jungla de transcoding".

Roos opinó que las plataformas OTT 'se van a monetizar pronto', una vez que estén en condiciones de entregar todo el contenido que se demanda.

Sobre su solución dijo que 'es importante entregar legalmente el contenido' y que lo hacen de manera escalable, así que ya se puede empezar

con latecnología. Pueden trabajar tanto con broadcasters que quieran ir directo como con operadores de Pay TV en general, que 'siempre van a poder canalizar una parte del contenido'.



Joachim Roos, CEO y fundador de Edgeware

Thomson Video Networks: Soluciones para este momento de los operadores

Estará presente en la Expo SCTE

Dino Muñoz, director regional para Latinoamérica de **Thomson Video Networks**, destacó lo que fue la SET Expo en Brasil y la presencia de clientes de la región en IBC, más allá que están coincidiendo varias crisis en el propio Brasil, Centroamérica y otros mercados.

Para responder a esta problemática está presentando soluciones que complementan las necesidades de los operadores, como demostrarán ahora en la Expo Cable Tec SCTE de Nueva Orleans, un evento que suman en la región. Mencionó equipos como el **Fuze-1**, que

es una evolución del **Saphire** y el que compre ese equipo podrá hacer el upgrade a futuro. El **Fuze** produce un canal, inserta logos y banners con cualquier estándar en una caja y a muy buen precio.

También está reforzando la parte de contribución con el **CP 6000** y apunta al crecimiento de OTT que ya es una realidad en Estados Unidos. El **Fuze** deriva también canales y permite dar OTT. Desde luego, tiene también el **CP 7000** que permite tanto OTT como 4K. **Telefónica** está haciendo un canal de demo con eso.

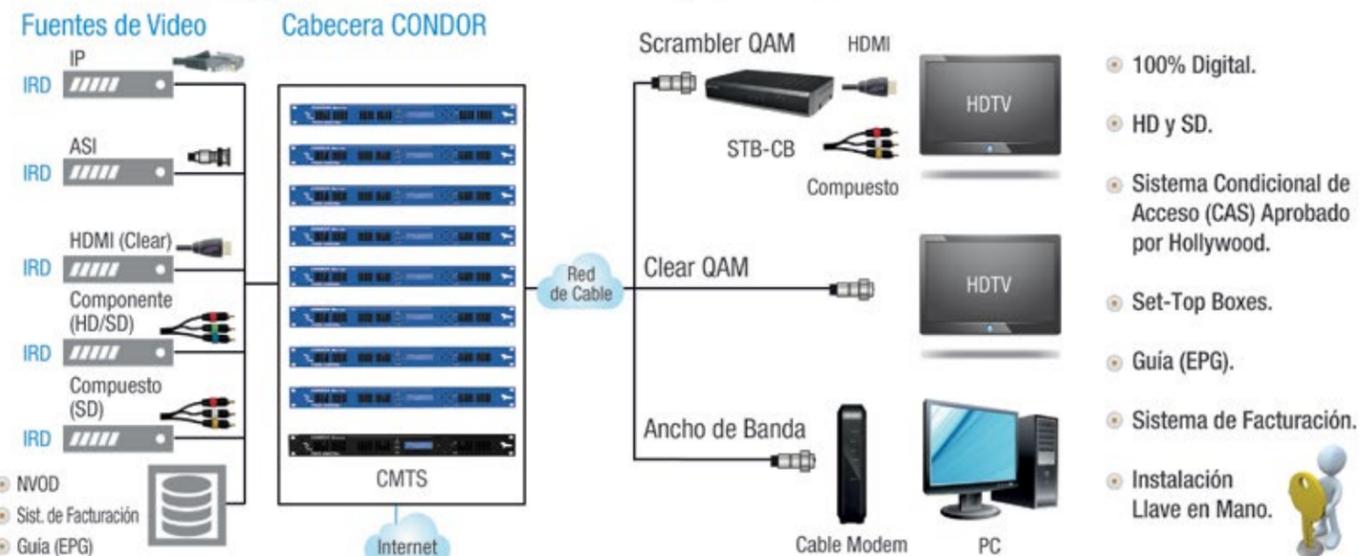


Crystle Trevisan y Dino Muñoz

También está entrando con el 4K con el **High Dynamic Range** con la estrategia **Future Proof**, diciéndoles a los clientes acá está el equipo para cuando lo quieran usar.



Cabecera Digital con la Solución **CONDOR**



Visite nuestra página para más información sobre la Solución **CONDOR** y todos nuestros productos.

WWW.PICODIGITAL.COM
sales@picodigital.com

LLámenos al (+1) 858-546-5050



Verimatrix: socio de los operadores en la TV de nueva generación



Verimatrix estuvo en Jornadas Internacionales, representado por su gerente de canal regional para el Cono Sur y Brasil, **Gustavo Lerner**, quien afirmó que la empresa está lide-

rando numerosos proyectos en la región para el despliegue de la denominada 'televisión de nueva generación'.

Lerner adelantó que están trabajando en un acuerdo con uno de los principales cableoperadores de Argentina para la instalación de un sistema híbrido de DVB para su solución de OTT que estarán ofreciendo en breve.



Gustavo Lerner

También está trabajando con **Entel** Chile y Entel Bolivia a quienes están proveyendo de un sistema de CAS y DRM para su solución de IPTV con la cual ofrecerán servicios OTT. A la par, Verimatrix viene trabajando con **Millicom** en un proyecto que acaba de ganar, que se iniciará en Paraguay. Luego el objetivo es continuar con Bolivia para hacer frente a la fuerte competencia de Entel, y más tarde estiman que seguirá con el resto de los países en los que actúa Millicom.

El ejecutivo adelantó que hay grandes expectativas para la región de Centroamérica, a partir de estos acuerdos con Millicom, que se completan con el trabajo iniciado para **Inter/TuVes HD** en Venezuela.

Lerner destacó la agilidad de respuesta que tiene la empresa, basada en la experiencia internacional y el desarrollo de soluciones a medidas en otros mercados, 'La experiencia que adquirimos en otros mercados, nos permite llegar a la región con una solución probada y de vanguardia, tenemos soluciones para el entorno IP, para Cloud, para redes híbridas, soluciones de CAS, de DRM, HD, SD, con tarjeta y sin tarjeta, trabajamos con las principales marcas y eso nos posiciona en un lugar de privilegio'.

'Verimatrix es una empresa que nació en el entorno IP, por eso nos hacemos fuertes a partir de la convergencia de la tecnología con el mundo IP. Contamos con una solución multiplataforma Multi DRM, que permite manejar DRM de terceros. El operador no se limita a cuestiones tecnológicas; con un sistema cubre todo desde soluciones para su realidad actual pero también queda bien posicionado de cara al futuro', concluyó Lerner.

Potencie Su Red

Desde la cabecera hasta las instalaciones del cliente, Lindsay ofrece soluciones de fibra con tecnología de última generación

- > Transmisores de cabecera, EDFAs y receptores
- > Soluciones de fiber deep
- > Fiber to the curb
- > Hybrid fiber coax
- > Fibra al apartamento
- > Fibra al hogar

Proveedor confiable de equipos de calidad para empresas de telecomunicaciones en más de 40 países.

Únete a la creciente lista de clientes satisfechos de Lindsay: solicitar presupuesto a contactus@lindsaybroadbandinc.com

www.lindsaybroadbandinc.com



Lindsay Broadband Inc.
2035-2 Fisher Drive
Peterborough Ontario
Canada K9J 6X6

contactus@lindsaybroadbandinc.com
(705) 742-1350
(800) 465-7046
(705) 742-7669 FAX

LINDSAY BROADBAND
TOUGH TECHNOLOGY.

WHAT LINKS ENERGY AND INFORMATION TO GLOBAL GROWTH?

LINKING THE FUTURE

Cable solutions to support the world's supply of energy and information

Prysmian Group believes in the effective, efficient and sustainable supply of energy and information as a primary driver in the development of communities. With this in mind, we provide major global organisations in many industries with best-in-class cable solutions, based on state-of-the-art technology.

Through two renowned commercial brands - Prysmian and Draka - based in more than 50 countries, we're constantly close to our customers, enabling them to further develop the world's energy and telecoms infrastructures, and achieve sustainable, profitable growth.

www.prysmiangroup.com

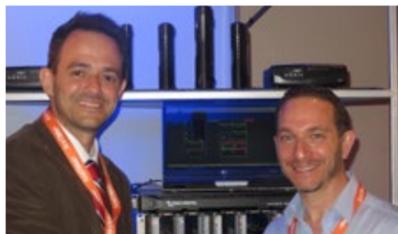
Prysmian Group

PRYSMIAN

Draka

BCD distribuye el mini CMTS de Pico Digital

Mientras sigue adelante su proyecto regional



Nicolás Molinari y Damián Naguirner de Pico Digital

BCD de Argentina está potenciando su proyecto regional iniciado hace algunos años, ahora con una fase más ambiciosa que incluyó su participación en Costa Rica para Andina Link Centroamérica, y en la Expo SCTE de Nueva Orleans.

Prensario estuvo en Jornadas con Nicolás Morlinari, quien destacó junto a Damián Naguirner de Pico Digital el acuerdo para distribuir el mini CMTS de esta marca, que parte en Argentina y puede sumar a otros mercados. La relación recién empieza y están investigando todas las posibilidades.

Lo valioso es que puede adaptarse perfec-

tamente al segmento de operadores pequeños. Cada Mini CMTS puede manejar hasta 500 abonados pero su tecnología es escalable en el caso que quieran crecer. Desde luego, otros operadores pueden empezar más arriba y llegar a manejar el Docsis 3.0 de manera bastante rápida.

Desde el punto de vista de BCD, es claro el objetivo de acompañar desarrollos de TV digital e IPTV e integrar soluciones con equipos de sus diferentes partners estratégicos clave como Arris, para que operadores que están con una barrera de acceso difícil a lo digital puedan encontrar soluciones accesibles. De la misma manera, ese sector de operadores pequeños tiene una necesidad muy concreta en estos tiempos de hacer el upgrade y son muchos de manera que se pueden alcanzar volúmenes importantes pese a la limitación que las crisis o la suba del dólar representa en algunos países.

Agregó Molinari que la experiencia en Andina Link Centroamérica fue positiva como primer paso de acercamiento a los clientes

pequeños de esa región, a los que se les quiere extender el concepto de servicio de pre y postventa que siempre caracterizó a BCD en Argentina a lo largo de sus 30 años de trayectoria, y que es totalmente replicable a otros países. De hecho hay una demanda para un servicio así y que no sea sólo una relación de compra-venta de mercadería. El objetivo es estar más cerca de todos esos operadores y también de los partners estratégicos como Arris, Pico, Corning y Arcom, entre otros.

Pico Digital en Andina Link

Pico Digital estuvo en la última edición de Andina Link Centroamérica, donde destacó su solución *Cóndor*, pensada para los cableoperadores pequeños y medianos de la región que se encuentran iniciando el proceso de digitalización. 'Es una alternativa ideal en lo técnico y lo económico', destacó Carlos Faría Hernández.

Haciendo posible que nuestros clientes se tornen en VISIONARIOS

Siscoax
conectamos el mundo!

En Siscoax® creamos todo con una nueva perspectiva, nuestros herrajes son aliados de tus metas.

+57 4 444 6177
+57 4 444 6177
info@siscoax.com
www.siscoax.com

JDSU ahora es Viavi Solutions™

Viavi proporciona el entendimiento accionable que su empresa precisa para continuar siendo una organización presta a adaptarse, transformarse, y finalmente prosperar. Estamos con Ud. en cada fase del ciclo de vida de su red para entender sus necesidades y así poder entregar las soluciones adecuadas para que su empresa tenga éxito. Vemos las cosas de una manera diferente, para que también lo pueda hacer la gente que mueve su negocio. Conozca más acerca de nuestro enfoque y acerca de Viavi dirigiéndose a viavisolutions.com/visionaries

VIAMI

JDSU Network and Service Enablement, Network Instruments y Arieso ahora son Viavi Solutions.

Rincon Technology: Junto a los operadores de Centroamérica

Rincon Technology, proveedor de equipos y servicios de telecomunicaciones, estuvo en Andina Link Centroamérica, donde recibió a todos sus clientes, incluyendo a los ejecutivos de los principales operadores de la región.

Daniel Mizrachi y Vincencio Maya, de Millicom, estuvieron en su stand, así como Andrés Nicolás, gerente general de Cabletica, quien junto al gerente de ingeniería, Antonio Navas, participó del agasajo que la empresa dirigida por Amado Quintanilla, ofreció para

los cableoperadores en el octavo piso del Sheraton Hotel de San José de Costa Rica, con una imponente vista de la ciudad. En la fiesta, también se destacó la presencia de Coopeguanacaste que este año lanzó su flamante servicio de IPTV en tres ciudades de Costa Rica, y el carrier de telecomunicaciones Ufinet. Todos recibieron la bienvenida del director junto al equipo de comunicaciones, quienes entregaron premios y regalos a todos los presentes.



Daniel Mizrachi y Vincencio Maya, de Millicom, con Amado Quintanilla, de Rincon Technology



Bradley White, de Olive Street Media; Gerardo Gutiérrez García y Juan Pablo Fernández Zamora, de Coopeguanacaste; y Amado Quintanilla, de Rincon Technology

Digital Streams: soluciones para implementar banda ancha

En los últimos años, Latinoamérica ha experimentado grandes avances en el acceso a Internet, aunque muchos países permanecen atrasados, con el servicio no disponible para la mitad de la población total de la región, de acuerdo a un informe publicado por Cepal. En este contexto, Digital Streams ofrece para los operadores opciones costo eficientes para implementar banda ancha en sus redes, ya sean HFC como con nuevas redes FTTH.

Juan Carlos Marchesini explicó a Prensario: 'Para operadores de cable cuya grilla se encuentra totalmente ocupada con canales analógicos, presentamos cabeceras digitales que garantizan un ahorro de ancho de banda muy importante, liberando valiosos MHz que pueden ser utilizados para transportar datos'. También dispone de CMTSs y cablemodems, proveyendo no sólo equipamiento sino también servicios de asesoría y sistemas llave en mano.

'Para aquellos operadores de cable y telecomunicaciones con redes demasiado antiguas

para soportar datos, Digital Streams ofrece asesoría, diseño y sistemas llave en mano para redes FTTH', dijo Marchesini. Estos sistemas de televisión por cable con redes que no soportan DOCSIS se enfrentan con el dilema de realizar una actualización de sus redes a HFC, pero dada la reducción de precios de fibra óptica y equipos para fibra al hogar, muchas veces es más económico cambiar esas redes anticuadas por modernas redes de fibra óptica pasiva. 'En este campo, Digital Streams posee amplia experiencia, con redes diseñadas para operadores de Estados Unidos y Latinoamérica', añadió.

Los datos del informe de Cepal son una media entre la velocidad de la banda ancha fija y la de la banda ancha en celulares. Si se analiza la velocidad de la banda ancha en celulares, muchos países mejoran su posición. Sin embargo, América Latina sigue muy por debajo de la media de los países de la OCDE, donde el 79% de la población es usuaria de Internet.

En cuanto a la banda ancha, su difusión en este periodo en celulares ha sido mayor que



Yecica Pineda y Juan Carlos Marchesini, de Digital Streams

la de la fija, debido a la facilidad de acceso a estos dispositivos y a la mejor cobertura de las redes móviles. En 2013, la penetración media de la banda ancha móvil en la región fue del 30%, frente al 9% en la banda ancha fija.

'Esta oportunidad de negocios está siendo dejada de lado por muchos cableoperadores, cuya infraestructura permitiría servicios de Internet de banda ancha mucho más veloces que los ofrecidos por la telefonía móvil, muchas veces por falta de conocimientos técnicos, o de recursos económicos para ofrecer dichos servicios. Digital Streams puede ayudar a los operadores tanto desde el punto de vista técnico, así como con sus ofertas de equipos, que permiten a los operadores ofrecer la misma calidad de servicio que los Grandes MSO a una fracción del costo'.

Safeview: nueva solución de OTT

Safeview se consolida como empresa global con proyectos en Europa y África, que no tenía hasta ahora, según destacó a Prensario en Jornadas, Fernando Ruano. En OTT hizo un acuerdo con una empresa de España, y en DTH con una empresa mixta (mitad gubernamental) en Nigeria, además de otro en Argelia.

En Latinoamérica ya no sólo con sus solu-

ciones como la de IPTV o DVB, como la que acaba de cerrar con Ecotel en La Paz Bolivia, sino también con su nueva solución de OTT, con primeros clientes chicos en Chile de no tantos suscriptores. La va a ofrecer en la Expo SCTE con el director comercial Gary Esnal. En Buenos Aires, la empresa quedó a cargo de Diego Laino.



Diego Laino y Fernando Ruano



ISDBTM
2 FREQ (4 FREQ IN FUTURE)

EN4SDIHM
ADVANCED H.264/MPEG-2 SDI
HD/SD ENCODING MODULE

NUESTRAS NUEVAS ESTRELLAS
SALEN A LA CANCHA

En la cima de las telecomunicaciones

CHILE MEDIA SHOW

TV Cable | Telecomunicaciones | Regulación | Piratería | Contenidos

2015 summit

organiza:
GRUPO ISOS
Internacional

11 y 12 de noviembre
Hotel Intercontinental
Santiago de Chile



TECNOLOGÍA

Alpha: energía para mejorar Internet y la seguridad

Alpha Technologies volvió a la ABTA de Brasil con un stand, en el que Prensario pudo entrevistar a Antonio Gálvez, mientras recibía la visita de Marcelo Parraga de Net/Claro.

Gálvez destacó las nuevas soluciones de **PG-D Powered Gateway** que se conectan a la red coaxial en cualquier parte, considerando que todas las fuentes usan batería y alimenta dos salidas pudiendo poner dos transmisores Wi-fi, cámaras de video o hotspots, cubriendo

así miles de kilómetros para responder a la necesidad de los usuarios de tener Internet en cualquier lugar.

Alpha exhibió un **PG-D Converter** que se pone dentro de sus gabinetes y se alimenta con Wi-fi, ofreciendo soluciones para momentos de alto tráfico de Internet y telefonía. También ayuda al tema de seguridad con cada vez más cámaras para bancos y comercios y que sea un ingreso extra para los cableros.



Antonio Gálvez y Marcelo Parraga



Eric Wentz, Andrew Zogby y Paul Shmotolokha, de Alpha en la SCTE 2014

Teleste se fortalece en Latinoamérica



Gary Esnal de Teleste destacó a Prensario en la IBC de Amsterdam el acuerdo con **Latinoamericana TCA** para los mercados de Chile, Ecuador y Colombia. Remarcó que va

a fortalecer el soporte en la región con una oficina de servicio en Perú.

Rescató su plataforma digital versátil **Luminato**, que lleva el DRM de **Samsung** y permite a un operador de DTH transmitir a un hotel, y para ese rubro su nueva **Docsis Access card**.



Mika Kavanti, Gary Esnal y Peter Balt

HANSEN
TECHNOLOGIES
Customer Care & Billing Solutions

It's our business to future-proof yours

www.hsntech.com

www.prensario.net

Prensario Internacional

Hansen expands its services to cable operators in new regions



Hansen Technologies has been in the business of providing customer care and billing solutions to broadcasters and telcos since 1971. Its solutions service over 100 million end users, enabling convergent billing for operators in regions such as Scandinavia and Europe, as well as scalability for broadcasters like **DirectTV** Latin America and Multichoice Africa who bill over 10M homes in their respective regions. Hansen has helped many clients extend their offer to include triple or quad-play bundles enabled by a single unified 360° view of each subscriber. Solutions offer flexible modules that enable the marketing and provisioning of each type of service: broadband, mobile, TV and voice.

Recently, Hansen announced a deal with the **Hinduja Group**, India's largest media conglomerate, to launch the country's first Headend-In-The-

Sky platform, **NXT Digital**. As the fastest growing pay TV market in the world, India expects over 110 million homes to make the transition from analogue to digital over the next year. Hansen's solution was selected for its powerful multi-company, multi-tenancy architecture that gives control to the parent organization while allowing the local service providers to operate independently.

To further strengthen its market position, Hansen acquired **TeleBilling** in August 2015 – a leading European provider of BSS/OSS solutions focused on triple play and quad play offerings for MSO. The new product, *naviBilling* is based on a Microsoft Dynamics NAV foundation. The ability to couple a best-of-breed convergent billing solution with a solid Enterprise Resource Planning (ERP) capability is a key feature of the new platform.

Giovani Henrique, Hansen's Latin American President, said: 'We see many similar opportuni-



ties in our region and we're aggressively investing in growth. Next generation cable operators seek to increase their customer's loyalty by expanding the range of services they offer. We couple experience from mature markets with the dynamism and operational flexibility that fast-growing regions demand. Our solution's out-of-the-box capability are extremely extensive and include features such as pre-paid and post-paid billing; multi-channel customer engagement; conditional access and digital rights management; flexible data plans; aggregate family caps and rollovers; VOIP; extensive reporting, analytics, dashboards; discounting; and complex product catalogues'.

Hansen Technologies operates in over 90 countries worldwide.

Trilithic amplía su cobertura en Latinoamérica



Judith Vázquez, de JPM, representante de **Trilithic** en Latinoamérica, comentó: 'Nuestra estrategia para aportar soluciones a los operadores no ha cambiado en este año tan difícil en lo económico. Hemos agregado dos vendedores más para cubrir México, Centroamérica y el norte de Sudamérica'.

'La familia de medidores DSP ha sido muy popular con sus opciones excelentes para el instalador, el de averías y mantenimiento. Los presupuestos de todos se acabaron demasiado pronto debido al dólar fuerte y las devaluaciones.

Trilithic lanzó nuevos equipos, como el **802 AWE** para medición y análisis de señal inalámbrica WiFi, y un detector de fugas más preciso para las instalaciones en las casas y edificios.

Dijo Vázquez: 'Hemos creado esta familia de medidores de RF y DOCSIS que son intuitivos y consistentes entre ellos'.

Sobre la SCTE, expresó: 'Siempre ha sido un show de aprendizaje y para conocer a más clientes. Es muy importante aprovechar los cursos y ver en vivo la nueva tecnología que ofrecen los fabricantes de la industria'.

'Queremos mostrar a los clientes, aprovechar el sistema completo que tiene Trilithic, el **ViewPoint Server** y el **LAW Server** para mantenimiento de su planta desde el balanceo hasta monitoreo en retorno. También el "monitoreo" de sus técnicos en el sentido del inventario y uso de los equipos de medición, así como tener archivados los datos de las mediciones que hacen en cada instalación. El **ViewPoint server WorkForce**



Judith Vázquez, de JPM, y Dan Dillon, de Trilithic

Management tiene soluciones para calificar al técnico y al mismo tiempo motivarlo', completó.

Y finalizó: 'Para el año próximo, tendremos dos vendedores más en el área para cubrir mejor el territorio. Hay buenas perspectivas para el 2016 pero todo depende del mundo y su economía'.

ACE crece en la región

Adams Cable Equipment (ACE) estuvo en Andina Link, representada por **José Flores**, quien se mostró muy satisfecho con el funcionamiento de la feria y la repercusión de sus productos.

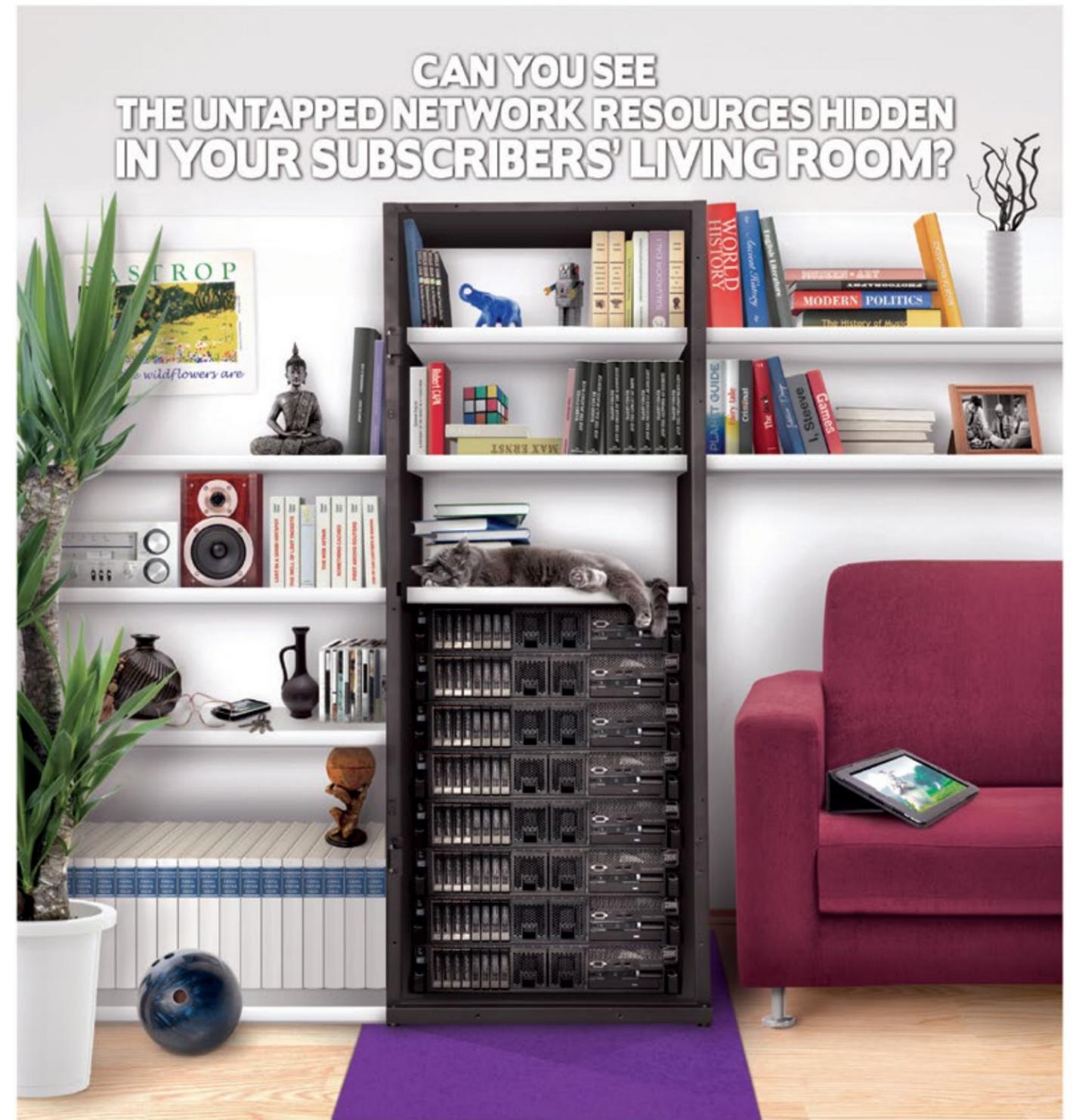
'Seguimos creciendo en Centro y Sudamérica con nuestros equipos de cable módems. Contamos cada vez con mejor abastecimiento. En la feria hemos visto una buena concurrencia, con

operadores averiguando y solicitando nuestra tecnología', destacó.

ACE es la empresa líder en equipos de telecomunicaciones, tanto en distribución como adquisición. Cuenta con una completa variedad de cable módems Docsis 2.0/3.0 y ADSL, cajas digitales HD/DVR, equipos de headend, amplificación, fibra óptica, cable UTP, CMTS y accesorios.



'Ayudamos al operador en el ahorro sustancial de sus presupuestos. También compramos exceso de equipos para liberar espacio en bodegas'.



We know you're struggling to generate more revenue in a highly competitive market. We also know you need to support more content for more users on an increasing number of devices. Do you think the solution entails a substantial infrastructure investment? We believe the answer is no. And we want to show you why.

With Broadpeak nanoCDN™, leverage the home network to make it an extension of your content delivery network. Improve quality of service. Dramatically reduce OPEX and CAPEX.

See the hidden potential with your own eyes – call Broadpeak to find out more.



TCA: acuerdos con Teleste y Wisi

En Jornadas mostraron la solución digital de KT *end to end*

Andrea Baena de TCA Latinoamericana recibió a Prensario en su stand de Jornadas y destacó el acuerdo de distribución que la firma realizó con Teleste para tres importantes mercados de la cuenca del Pacífico como son Chile, Ecuador y Colombia, el cuál ya había sido anticipado en la IBC de Ámsterdam por Gary Esnal. Este acuerdo seguramente marcará una diferencia para la entrada de la marca en la región. Podremos ver la solución Teleste de cabecera digital en su stand de Chile Media Show en noviembre, donde además expondrán sus soluciones de fibra óptica (EoC y FTTH) y su nueva solución para OTT, *Lifestream*.

Acerca de Jornadas, que se realizó en Argentina, dónde Israel Rodríguez está a

la cabeza de la operación, TCA expuso sus potentes soluciones de FTTH y EOC (Ethernet over coaxial), con especial énfasis en la solución de cabecera digital de KT, que permite brindar hasta 24 señales digitales con un solo equipo, y ofrecer alta definición. Con esta nueva solución KT completa su línea end-to-end desde la cabecera digital hasta la casa del abonado. El diagrama completo de la solución se pudo apreciar en la pared del stand. También se pudo ver su línea de pasivos (entre ellos un NAP con un diseño muy interesante) y sus equipos de medición para instalaciones de fibras troncales y fibras drop.

Otra novedad importante de Jornadas es el anuncio de la distribución de la marca alemana Wisi, fabricante de cabeceras digitales, para

Argentina y Perú. Wisi es un fabricante de soluciones digitales que se está luciendo en todos los territorios de América Latina y con la que Prensario también estuvo en IBC.

También para Jornadas, recibieron la visita del fabricante de fibra óptica Taihan Electronics, proveedor con el que hacen diversos desarrollos en todos los mercados donde TCA tiene presencia.

Con todas estas marcas estarán en la Expo SCTE de Nueva Orleans a mediados de octubre.



Andrea Baena

AppearTV: digitalización de 250 operadores en Argentina

Sergio Rentería de AppearTV estuvo en la IBC de Ámsterdam, donde recibió entre sus clientes a las cooperativas argentinas nucleadas en Colsecor, y señaló que la empresa ha digitalizado más de 250 operadores a través de Red Intercable y la presencia de Alejandro Perelman en Argentina.

En México trabaja con IpNet y tiene también muy buenos resultados. En Brasil estuvo con un stand importante en ABTA y también busca fortalecer la presencia con el partner local.

Hace ya cinco años que trabaja en la región y, en particular con Rentería, el crecimiento en Latinoamérica ha tenido un cambio sustancial, con comunicación en español y una entrada efectiva en los mercados que antes no tenía. Con todo esto AppearTV tiene un reconocimiento importante en el mercado y es una de las alternativas "top of mind" a la hora de digitalizar. Es interesante pues el proceso se puede decir que recién está comenzando en toda la región.



Sergio Rentería y Alejandro Perelman

Estamos en la carrera tecnológica....
tienes un equipo bien preparado?



SignalTight® - continuidad real!
única tecnología que garantiza conectividad en cualquier situación!



PPC Quality Care Program
• Supervisores
• Mantenimiento 3.0
• Home Network Design
• Técnicos VIP
• WIFI RF Design



PPC
Innovate. Connect.
A BELDEN BRAND

PPC es líder mundial en conectividad!
Conectores para instalación y línea dura,
cables coaxiales, filtros, pasivos, Entry™
tecnología de mitigación de ruido,
productos HDMI.

Wilfredo Rodas
Director Sales - Latam South

Oscar López
Director Sales - Latam North

Herbert Escobar
Strategic Account Director - Latam

Octavio Rolim
Director Sales - Brasil

www.ppc-online.com

PRISMA
PASSIVES
GAINMAKER
ARRIS
CONTINUUM
POWERVU
DEMODULATORS
STEREO ENCODERS



- Centros de reparación de talla mundial
- Rápido, confiable, sin demoras
- Expertos con el conocimiento
- Servicio personalizado

1-918-251-2887

¿A quien llamar ?

Para los componentes críticos del sistema de red que no puedes conseguir en ningún lugar



Ellos Llaman a Tulsat



Technetix completó la adquisición de la división *Supplies* de Arris

Javier Molinero, director ejecutivo de **Technetix** para América, dijo a Prensario: 'En el mismo año en el que estamos celebrando nuestro 25° aniversario, completamos la adquisición de la división de *Supplies* de **Arris Group**, conocida como **TeleWire Supplies**. Technetix ha integrado el negocio de *Supplies* de Arris con nuestras operaciones en la región de América (EE.UU., Canadá y Latinoamérica). Esta adquisición complementa el portfolio de Technetix y nos posiciona en una situación inmejorable para incrementar nuestra presencia en Latinoamérica'.

A propósito de la región, el ejecutivo comentó que la presencia de la marca 'ha crecido considerablemente' en los últimos tiempos debido a la apertura de la oficina en México, desde la que atiende a todo el mercado latinoamericano y cuenta una red de distribución para dar soporte local a sus clientes.

'Estamos trabajando intensamente en Argentina, México, Costa Rica, Colombia, Perú y el Caribe. Con esta adquisición hemos incrementado nuestra lista y ahora también trabajaremos en Chile, Brasil, Puerto Rico así

como el resto de países de Centroamérica'. 'El objetivo es consolidar el negocio adquirido con la compra de *Arris Supplies*, aprovechando las sinergias generadas por el nuevo portfolio de productos combinado. Así como introducir en el mercado latinoamericano nuestra familia nueva plataforma para de amplificación donde prevemos un cambio sustancial en los próximos años con la implantación del estándar *Docsis 3.1*', completó.

'Ofrecemos a nuestros clientes soluciones innovadoras para redes HFC. En ese sentido, debido a la consolidación que está ocurriendo en los fabricantes, creo que nuestros clientes están buscando nuevos partners en los que puedan confiar el desarrollo de sus redes para los próximos años. Creo que Technetix tiene suficiente experiencia y reconocimiento por otros clientes para ser la alternativa en la región'.

SCTE

Technetix estará en la SCTE de Nueva Orleans. Dijo Javier Molinero: 'Buscaremos dar a conocer nuestra nueva plataforma de acceso diseñada para facilitar la implantación de *Docsis*



Javier Molinero

3.1 a nuestros clientes, que incluye una solución modular para amplificación de línea y MDU, actualizables a nodo óptico, así como con la opción de *Docsis Transponder*'. 'Continuaremos promocionando nuestras soluciones para RF en Headend y presentando las últimas novedades diseñadas para migrar de forma sencilla a la última versión del estándar *Docsis*. En el área productos para su instalación dentro de casa del suscriptor, mostraremos nuestro liderazgo en aisladores galvánicos y soluciones de conexión protegidas contra interferencias LTE'.

Y resumió: 'Por supuesto, la integración de *Arris Supplies* en Technetix se verá reflejada con los nuevos productos incorporados a la marca'.

Prysmian Group: heredero de Pirelli

Referente en cable y creador del FTTH



Jorge Aranda

Prysmian Group apuesta a los eventos de la industria en la región, como lo demostró en Tepal y Andina Link. Se trata de la heredera como marca de la familia **Pirelli**, con más de 100 años

de trayectoria y especialidad en la fabricación de cables y fibra, como el fabricante más grande a nivel CALA que puede ofrecer productos customizados para los grandes clientes. Vale agregar que fue esta marca la que generó conceptos

como el FTTH en el mundo.

Prysmian aparece en la región con una estructura local propia armada y todo el soporte internacional entre logística y fabricación en USA, Brasil y Europa. Tiene la región dividida en Cono Norte, a cargo de **Jorge Aranda**, con México y Centroamérica, Brasil y Cono Sur con el resto de Sudamérica.

Prensario habló con Aranda en México, que destacó que está con sede en el mercado desde 2006, atendiendo tanto al mercado de telecomunicaciones como el de energía. En la parte de telcos atiende a todos los operadores de cable y carriers de Internet. Entre sus clientes, destacados para TEPAL, están **Cable Onda** de Panamá, **Cable & Wireless**, **Millicom** y muchos otros.

LatPower con Multilink

Además de Ripley y Jonard



Esteban Misdaris en Jornadas Cono Sur

Esteban Misdaris estuvo en Jornadas con un stand, como siempre representando a sus marcas como **Multilink**, **Ripley** y **Jonard**, que presentó allí con herramientas de cable.

Sobre el trabajo que está haciendo con **Multilink**, vale destacar que la marca ya es conocida en el mercado y maneja por los clientes como la alternativa a **Alpha**.

FIBERLINK



- Soportes para estándares EPON Y GPON
- Solución completa para el head end y el abonado
- Provisioning flowdat compatible

FTTH A SU ALCANCE.
SOPORTE GPON Y EPON

EQUIPOS:
OLT Y ONT'S

FLOWDAT

- Geolocalización
- Monitoreo
- Portal Cautivo

OSS PROVISIONING PARA GESTIÓN DE SERVICIOS Y DISPOSITIVOS

CORRIENTES 161 / ROSARIO

YOUTUBE/INTERLINK

TWITTER/INTERLINK

SCTE **CABLE-TEC EXPO '15**
OCTOBER 13-16 NEW ORLEANS

VISITENOS EN EL STAND 705

Tel.: +19544067003

Tel.: +54 341 4248123

comercial@interlink.com.ar

www.interlink.com.ar

DLO y VoiceoverNet: crecimiento en la región

Con las plataformas *FieldService* y *ioTCentrex*

Daniel Tavieres, CEO de VoiceOverNet /DLO, dijo a Prensario: 'El crecimiento de clientes en Latinoamérica, en especial con el producto *FieldService*, ha sido nuestra principal ventaja. También, hemos consolidado la operación de **DLO The FieldService Company** en Estados Unidos, en donde estamos realizando varias pruebas del producto para otras industrias'.

'A principio de año, además, ingresamos al programa SEAP de **Samsung** (Samsung Enterprise Alliance Program), cerramos alianzas comerciales con **Oracle** y **Microsoft**, y estamos en proceso de certificación ISO 90001', añadió.

Portfolio consolidado

'DLO ha consolidado la plataforma *Field Service Management* incorporando nuevos clientes y creciendo en funcionalidades que nos permiten expandirnos a otras industrias verticales. Además, a nuestro portfolio hemos incorporado recientemente la plataforma *ioTCentrex* mediante la cual el cableoperador puede ofrecer un servicio integral de Home Security y Home Automation a sus clientes bajo su propia marca, y de esta forma entrar en el universo de Internet de las cosas, que ya está generando ingresos y que promete

crecer exponencialmente en los próximos años', destacó Tavieres.

'Los clientes necesitan generar ingresos a través de nuevos productos y ofertas comerciales que estrechen los vínculos con los usuarios. Una tendencia que vislumbramos en este sentido es la incorporación de servicios relacionados con la Internet de las cosas'.

'Por otro lado, las operaciones deben optimizar su fuerza de trabajo con el objetivo de ser eficientes pero también de mejorar la relación con sus clientes. Sobre esto enfocamos nuestra solución *FieldService* que permite administrar de forma óptima las cuadrillas de trabajo en calle, el manejo de inventario y la respuesta ante el cliente'.

Servicios actuales

'Por un lado nos hemos enfocado en investigar y desarrollar el producto *ioTCentrex* que nos permite ingresar en un muy prometedor mercado. Y por otro lado trabajamos constantemente evolucionando nuestros productos *FieldService* y *SelfService* con funcionalidades novedosas y útiles para nuestros clientes'.

'En los tiempos actuales no se habla de otra cosa que IoT, de PAAS (Platform As A Service) y de SAAS (Software As A Service). Ya men-



Daniel Tavieres (centro) con Rodolfo Miranda, Christian Medina, de Wesco, Eduardo Pouletti y Fernando Pereira, de Multiplay Brasil.

cioné nuestra nueva plataforma *ioTCentrex*, pero también avanzamos en un acuerdo con Oracle que nos va a permitir lanzar un servicio *FieldService* en modalidad SAAS en la nube que es fuertemente demandado por clientes más pequeños', señaló el ejecutivo.

'Nuestra fortaleza esta en el mercado de CATV y operadores de telecomunicaciones de la región latinoamericana, pero gracias a *ioTCentrex* y *FieldService* estamos ingresando a otras industrias como la farmacéutica y de distribución'.

Concluyó: 'En la SCTE vamos a estar presente con el Booth #2027 donde presentaremos una demo de la plataforma *ioTCentrex*, como ya estuvimos en Jornadas y la IBC de Ámsterdam'.

Fyco Telecomunicaciones, una visión transformada en realidad

Por Pedro J. Añez Castro, gerente de marketing



Desde sus inicios **Fyco Telecomunicaciones** ha enfocado sus esfuerzos en satisfacer los requerimientos de fibra óptica de sus clientes, posicionándose como uno de los principales proveedores de la región, manteniendo el mayor stock, asegurando los mejores tiempos de entrega y la mejor calidad para ofrecer a sus clientes y aliados estratégicos de la fibra perfecta.

Con el transcurrir de los años Fyco ha procurado ser una empresa competitiva dentro

de un mercado en crecimiento incorporando nuevas líneas de producto. ¿Cuál es el objetivo principal? Satisfacer las necesidades de sus clientes a un nuevo nivel donde Fyco es la solución oportuna a todos sus requerimientos con un amplio portafolio en productos para telecomunicaciones en soluciones HFC, FTTH, DTH y cableado estructurado.

El profesionalismo, ética y honestidad de nuestro equipo han permitido un importante crecimiento dentro del mercado de las telecomunicaciones, ahora con presencia en Centroamérica y las islas del Caribe Fyco se proyecta como una

de las principales empresas latinoamericanas de telecomunicaciones enfocadas en el pro de un futuro globalizado sin fronteras de comunicación.

Han sido seis años de crecimiento constante, de trabajo en equipo, de mejora continua, de invaluable compromiso con cada uno de nuestros clientes a quienes damos las más sinceras gracias por confiar y ser parte de este gran proyecto. En nuestro sexto aniversario reiteramos una vez más que Fyco es sinónimo de crecimiento, de fortaleza, de calidad en servicio, es por ello que en Fyco Telecomunicaciones trabajamos para el desarrollo de Latinoamérica.

Televes®

se vuelca en el mercado LATAM, donde queremos sumar con la experiencia de nuestra presencia de productos y soluciones en más de 100 países del mundo

con filiales internacionales en España, Portugal, Francia, Reino Unido, Italia, Alemania, Polonia, Rusia, Emiratos Árabes Unidos, China y USA



Soluciones de digitalización para redes de Cable



Captación y distribución de TV Satélite, Cable y Terrestre, para Soluciones Colectivas



Soluciones profesionales para Operadores DTH



Redes de datos, televisión y VOD para Edificios Especiales, como hoteles, hospitales y escuelas.



El internet más rápido y seguro utilizando el cable coaxial de la infraestructura existente con nuestras Soluciones Coaxdata

Más de 50 años llevando la Mejor Señal de TV e Internet Hasta el Hogar

Diseñamos, desarrollamos y fabricamos sistemas y productos asociados a los servicios de telecomunicaciones en las infraestructuras de edificios y hogares, siendo nuestra especialidad la captación y distribución de la señal de TV.

Desde antenas y LNB's, sistemas de gestión de cabecera, centrales de amplificación, equipos de derivación y reparto, así como las más avanzadas herramientas de medición y análisis de señal, el profesional de la instalación cuenta con la confianza de la marca Televes para cubrir todas sus necesidades.

Un Fabricante que Garantiza la Calidad de su Producto con el Mejor Soporte Post Venta



VISÍTANOS EN:



Televés apuesta a Colombia

Televés participó en la primera feria de la Asociación Colombiana de Ingenieros (Aciem), realizada el 25 de agosto en Bogotá, donde se reunieron los principales actores del sector, con más de 20 empresas y fabricantes internacionales, y unos 300 ingenieros e integradores. Con esta concurrencia se posicionó como un importante punto de encuentro para el negocio de las telecomunicaciones de Colombia.

En este foro, Televés presentó sus líneas de

producto certificadas para el mercado colombiano, dirigidas a ofrecer soluciones globales tanto en edificación como a operadores y al emergente sector *Hospitality*. De este modo, los visitantes pudieron conocer la gama de cabezeras de distribución *T.OX*, con las soluciones de *encoder DVB-T* adaptados a la canalización colombiana de 6Mhz por canal, y la gama de equipos para **transmisiones ópticas**. También despertaron gran interés las soluciones **GPON**

(red óptica pasiva con capacidad de gigabit) para condominios y las de **IPTV** (distribución de servicios de televisión sobre protocolo de Internet) para hoteles.



Juan Molezún de Televés

Clearfield: FieldSmart Makwa para el manejo de fibra



Clearfield, especialista en plataformas para el manejo de fibra y conectividad para proveedores de comunicación, lanzó el *FieldSmart Makwa Fiber Distribution Hub (FDH)*.

Al igual que el oso en el que se inspira su nombre, el *FieldSmart Makwa FDH* puede ser ubicado ya sea sobre o debajo de la tierra, con protección del ambiente, es versátil, escalable y resistente al daño, fácilmente accesible y costo-efectiva.

Clearfield ha desarrollado el 288 puerto PON o 432 Cross-Connect FDH más pequeño de la

industria. Encerrado en un material termoplástico de impacto negro y resistente a los rayos UV, el producto soportará todos los ambientes OSP, ya sea por encima o debajo del suelo.

Con una tapa removible, todas las fibras están protegidas y son completamente accesibles para cambio de servicios y mantenimiento.

El *FieldSmart Makwa* puede ser posicionado en cualquier ambiente, incluyendo un bulevard o un área entre curvas o una vereda. Como estos espacios suelen pertenecer a la municipalidad, sólo un único permiso es requerido durante el proceso de ingeniería de pre construcción.

Johnny Hill, COO de Clearfield, dijo: 'Las comunidades están demandando que los

productos que emplean los proveedores para dar sus servicios en el área estén ocultos o fuera de sitio. El tamaño, peso y costo de las soluciones existentes y su falta de control de humedad han determinado que se prohíba su ubicación por debajo del suelo. El *FieldSmart Makwa* permite al operador del servicio de banda ancha elegir dónde desplegarlo'.



Rafael Fernandez de Clearfield

Xcrypt, especialista en sistemas de acceso condicional

Fundada en 2003, Xcrypt se centra en soluciones de seguridad y CAS. Dedicado al servicio al cliente, se podría considerar a Xcrypt como la única "boutique" proveedor de CAS en el mercado, donde a cada operador se ofrece el producto y los servicios que quieren y necesitan, incluyendo la personalización de nuestras soluciones para que coincida exactamente con los requisitos del cliente.

La presencia de Xcrypt en todo el mundo se basa en una serie de asociaciones en toda la industria con los fabricantes Head

End, revendedores así como diversos fabricantes de Set Top Box. Esto a su vez ofrece a nuestros clientes una selección de productos de gran alcance para desplegar la mejor operación posible, que sea DVB o IP. CQRCAS es la solución de CAS de Xcrypt completamente DVB simulcrypt. Se trata de un sistema de acceso condicional muy compacto y completo que incluye funciones avanzadas, con todas las características de seguridad mejoradas (chipset pairing). CQRCAS se ha integrado con una amplia gama de equipos



Christophe Perini y Kwangsub Sohn, de XCrypt

de cabecera y ha sido operado con éxito en muchos ambientes.



Internet of Things Smart Video Surveillance



IoTCentrex platform gives operators a simple but powerful way to engage customers into the Internet of Things (IoT) universe. Tack on a new revenue stream to your company, with this branded application powered by DLO and SmartThings your company will be able to provide a modern Home Security and Automation service that controls any IoT device, records video surveillance on the cloud and receives notifications when things happens at the house or office.

Your Branded and Customizable App includes:

- 24/7 Monitoring
- Cloud Recording
- Set up customizable alerts
- Home Automation: Control Doors, Thermostat, Lights
- Home Scene Configuration
- Energy Management



Intelsat: foco en los contenidos

Mientras sigue creciendo en capacidad

Intelsat fue gran protagonista una vez más de la IBC, donde fue anfitrión de una de las mejores fiestas que se celebraron en el marco de la expo. Como es habitual, la realizó en el Hotel Intercontinental, al que se llega en bote desde el RAI por los canales de Ámsterdam. Participaron más de 300 invitados, incluyendo todos los grandes jugadores latinos presentes como Fox, Encompass y Eduardo Bayo de Artear.

Prensario viajó en el barco con Carmen González quien destacó lo que Intelsat hizo con el IS 905 junto a Ericsson en su stand sobre lo

que sin duda fue el tema más importante de esta IBC, el HDR (High Dynamic Range). Enfrentaron dos televisores, uno 4K y el otro con HDR, y allí se pudo ver la mayor riqueza del segundo, que según destacó Carmen González muestra hasta mucha más variedad de negros y grises. Tiene mucho que ver con la creación de valor y liderazgo también en contenido.

En la parte de radiodifusión anunciaron el nuevo satélite IS34 que se lanzó el 20 de agosto con pisada en las Américas. Por un lado, remarca la capacidad de expansión y



Damián Scher, Pierre Gaspar, Carmen González, Abel Tamayo, Germán Muller y Richard Kohlweg de Intelsat

también proveen antenas con un programa especial para cableoperadores buscando que puedan aprovechar el IS 805.

Aerodoc comercializa las antenas parabólicas CaVsat



Bernardo Hoffmann, Victoria y José Luis Beltramone, de Aerodoc

Aerodoc, empresa con más de 15 años de experiencia en los servicios de logística de clase mundial y un fuerte foco en Latinoamérica, estuvo en Jornadas Internacionales donde presentó su

nueva línea de productos, destacando las antenas parabólicas ultralivianas CaVsat.

Estas antenas se caracterizan por poseer varios gajos para su armado, lo que facilita enormemente su traslado e instalación y las respuestas de frecuencia, que van desde tamaño reducido de 1,8 metros, a tamaños más importantes, 3,7 metros.

‘Las más grandes poseen frecuencia lineal y trabajan en Banda C entre los 3.7 Ghz a los 4.2 Ghz, con una ganancia de 40.9 dBi’, destacó Bernardo Hoffmann a Prensario. ‘Detectamos que no había antenas de estas características en el mercado y por eso decidimos empezar a comercializarlas; se trata de un producto innovador, accesible, fácilmente transportable, y para



Eduardo Bayo de Artear, Hicham Bisbis, VP Operaciones de Fox, Rodrigo García de Fox, Germán Muller y Susana Alvarez de Aerodoc

el cual había una necesidad insatisfecha. En la medida que encontremos soluciones con estas características, iremos ampliando el portfolio de productos’, añadió.

Aerodoc cuenta con almacenes en varios países y una red de más de 50 agentes locales, entre ellos en Argentina y Brasil. La empresa se caracteriza por conocer profundamente el mercado y atender a los principales clientes de la región.

Promptlink se posiciona en Latinoamérica

Junto a Advanced Networks

Promptlink Communications se ha consolidado como proveedor soluciones de software para asegurar un eficiente control y ágil administración de plantas de cable HFC. Con el apoyo local de su representante e integrador tecnológico en Perú, Advanced Networks, la marca Promptlink comercializa, instala y brinda soporte técnico a sus herramientas para los servicios integrales de monitoreo, aprovisionamiento y gestión de firmware en redes de video, voz y datos.

La herramienta Cable Plant Monitoring (CPM) acaba de ser actualizada a una nueva versión Prensario Internacional

con importantes agregados para un monitoreo proactivo e integral. Completan el paquete de soluciones los robustos sistemas Integrated Provisioning System (IPS) y Cable Modem Upgrade (CMU).

La estrategia conjunta de Promptlink y Advanced Networks se enfoca en acompañar el crecimiento de las redes ofreciendo modernas y probadas herramientas, junto a servicios de valor que permitirán a las cableras mejorar su tecnología, minimizar sus costos operativos y afianzar la fidelización de sus clientes.

Para ampliar la información de productos de



David Mosquera, director de ventas para América Latina de Promptlink

Promptlink y servicios de Advanced Networks, los visitantes a la VII Cumbre APTC de Cusco podrán visitar el stand N° 24 donde serán muy cordialmente recibidos y atendidos por los ejecutivos de ambas empresas.



Maximize the efficiency of your field technicians with our mobile application

- Jobs assigned to maximize productivity
- Automatic geo-reference of network infrastructure and clients
- Optimal route calculation based on overall travel time
- CableModems and STB activation from within the App
- Test equipment readings and historical records at a glance
- Job acceptance with digital signature
- Real time inventory control simplified by camera barcode reader
- Electronic documentation with photos, GPS position and more



CABLE-TEC EXPO '15
OCTOBER 13-16 NEW ORLEANS



www.dlocorp.com

PCT: RFoG y fibra hasta la curva

Optimizando la planta externa sin reemplazar la acometida



Por Humberto Valdés, VP of Product Management



Humberto Valdés

Ante la creciente demanda de altas velocidades por parte de los clientes residenciales, muchas empresas enfrentan el reto de evolucionar hacia Docsis 3.1 o de incorporar alternativas de FTTH como RFoG y PON con el fin de brindar servicios competitivos y eficientes. Pero cada una de estas opciones presenta sus propios retos y requiere de múltiples cambios en la planta externa y acometida de las casas, cambios que van desde reemplazar todos los elementos activos de la red, hasta modificar por completo la instalación domiciliaria.

Si algo ha quedado claro en los últimos años, es que la flexibilidad y escalabilidad son los elementos principales a la hora de definir una arquitectura de red a largo plazo, de manera que se pueda combinar lo mejor de las alternativas existentes,

y a la vez proteger al máximo la inversión ya realizada. Pensando en ello, uno de los principales cable operadores de los Estados Unidos, efectuó un proyecto piloto en el estado de Nebraska en conjunto con varios fabricantes para desarrollar una arquitectura híbrida de RFoG llegando solo hasta la curva.

Para ello definieron una área de red tradicional HFC subterránea, y a través de una tecnología innovadora extrajeron el interior del cable coaxial de línea para luego introducir un cable híbrido de fibra óptica y par de cobre (alimentación eléctrica). Luego, en pedestales especiales, procedieron a reemplazar los taps de línea con mini nodos RFoG de múltiples puertos de RF (4 y 8 puertos), desde donde se conectaron las acometidas correspondientes a cada cliente.

La alimentación eléctrica se mantuvo desde las fuentes AC de planta externa, y a través de adaptadores de corriente especiales se alimentó cada mini nodo de forma completamente independiente y sin requerir accesos de electricidad desde ninguna casa.

Por otro lado, al mini nodo mantenerse en el pedestal, las acometidas domiciliarias se mantuvieron intactas y por lo tanto ningún cliente requirió de ninguna modificación dentro de su casa, mientras que el operador pudo acercar la fibra óptica hasta la "entrada" de cada casa, sin incurrir en costos excesivos por la necesidad de poner un nodo óptico por cada cliente.

PCT Internacional tuvo el privilegio de ser parte de este proyecto al fabricar tanto los mini nodos de múltiples puertos, como los adaptadores de corriente ideales para la aplicación, Productos únicos en el mercado y de fácil adaptación ante cualquier requerimiento especial.

Con orgullo podemos decir que una vez más, PCT Internacional presenta innovadores productos especialmente diseñados para las redes de hoy y de mañana.

Nuestra área de ingeniería se mantiene innovando constantemente para proveerle las mejores herramientas posibles a la hora de actualizar sus redes y de incorporar en estas, nuevos servicios. ¡¡¡PCT Internacional, innovación en la última milla!!!

Wirewerks presenta su solución Next Step

Distribuido por TVC en Latinoamérica

Wirewerks anunció el lanzamiento de su línea de conectores *Next Step* para cableado óptico de alta densidad, disponible a través de su distribuidor en Latinoamérica, **TVC Communications**.

El panel *Next Step 1U* es el único panel 144F/1,152F 1RU diseñado con estantes escalonados donde los módulos individuales se encastran fácilmente en múltiples posiciones. Esto ofrece un acceso sin precedentes con los dedos a los módulos y facilita MACs sin afectar

a los otros módulos en el panel.

Otra cualidad distintiva es el manejador de cable magnético multiposición incluido con cada panel. Capaz de manejar 72 fibras al mismo tiempo, el panel viene con cuatro de estos implementos para manejar 144F con facilidad.

El panel 1U tiene una capacidad modular de 12, acomodando 144F utilizando casetes LC, 1,152F utilizando tiras adaptadoras MPO, y 288F cuando es utilizado como una caja de empalme.

La flexibilidad de este panel no tiene comparación en el mercado. Sin importar el tipo de aplicación o instalación, el panel *Next Step* puede ser parte de la solución.



Diego Merizalde, product manager Wirewerks de TVC para CALA

Wisi: Soluciones para los canales abiertos

De ISDBT o satélite

Wisi presenta sus soluciones más avanzadas para los canales abiertos de ISDBT o satélite en las redes de los operadores (ISP o cable), siguiendo una filosofía innovadora y abierta.

Debido al aumento constante del bit rate de cada programa, Wisi ofrece una solución práctica, integrada y aplicable para comprimir

ese mismo programa y reajustarlo en el MUX de QAM (DVBC).

La solución MUX de Wisi permite la multiplexación de los descriptores de las tablas de video y pastillas de información de sistema presentes en DVB, además de que posibilita efectuar Scrambling CSA y AES-128 en nues-

tras líneas de productos *Chameleon* y *Tangram*.

Con la modulación ISDBT disponible fácilmente para jugar en una red HFC o RFoL (en xPON), Wisi facilitó la colocación de cualquier programa modulado en ISDBT utilizando la carta GT26 de Tangram o la licencia de modulación ISDBT de *Chameleon*, o el concepto Edge-ISDBT nacido.



Cabeceras Digitales libres de Decodificador y Soluciones Integrales para Señales Premium con HD

CHAMELEON



TANGRAM



Cualquier Vídeo desde cualquier Fuente a cualquier Dispositivo

Un Universo de Soluciones Tecnológicas



KINGTYPE

TELESTE



SENKO
Advanced Components

TAIHAN
ELECTRIC WIRE CO., LTD.



FTTH • EOC • OTT • SOLUCIÓN DIGITAL • HFC



Latinoamericana TCA

Tel.: +54 11 5273-2226
info@latinotca.com.ar

www.latinotca.com.ar

JDSU: CCAP, evolución no sólo en la red

Por Huba Rostonics

La industria del cable se encuentra en una constante transformación. La creciente demanda por nuevos servicios, así como el hecho de que cada vez más los usuarios intentan acceder a ellos desde varios dispositivos pone a la red en el límite de lo posible. En adición a esto, la disponibilidad de WiFi en el domicilio abre aún más las posibilidades y hace su aparición el concepto de la "segunda pantalla", haciendo que la tendencia sea la de utilizar más de un dispositivo a la vez por persona.

Las redes convencionales tienen que manejar canales analógicos y digitales, e inclusive dejar abiertos algunos canales para ser usados por DOCSIS a fin de entregar servicios de datos. Esto hace que el panorama sea aún más complejo.

La respuesta que han encontrado los grandes fabricantes de equipo de red, es la migración a una arquitectura puramente basada en tráfico de datos. Con ello nace CCAP, o en español, la Plataforma Convergente de Acceso por Cable; una tecnología que promete simplicidad, una mayor integración con servicios en la nube y una red en el abonado capaz de adaptarse al uso que se le dé. Con esta arquitectura, la implementación de Guías de Programación, Video Bajo Demanda (VoD), Servicios Interactivos y la capacidad de transferir entre dispositivos, se simplifica enormemente. En adición a ello, el operador gana la capacidad de poder lanzar pilotos de servicios, y una vez que su éxito está comprobado lanzarlos a mayor escala con simplemente editar una regla.

La arquitectura de la red cambia sustancialmente y la nueva red CCAP se parece más a una LAN Ethernet que a una red tradicional HFC, y mientras que la red se simplifica y es "mas plana", los elementos que deciden como fluye el tráfico dentro del domicilio del cliente, adquieren mayor inteligencia y por lo tanto se

introducen más variables que pueden ser las causantes de problemas en la calidad de servicio. ¿Estaba la señal intacta cuando entró al domicilio? ¿Está el problema localizado dentro del domicilio? ¿Es el causante alguno de los dispositivos de red?

Para este nuevo panorama, el técnico de campo requiere de soluciones de pruebas que puedan analizar simultáneamente la capa física, la capa de transporte y la de los servicios. En adición a esto, se debe tener la posibilidad de diagnosticar los diferentes puntos de demarcación, a fin de aislar el problema; y por si fuera poco, se debe ser capaz de realizar todo ello analizando los diferentes servicios que corren sobre la red.

Para este tipo de arquitectura, la red WiFi del cliente se tiene que considerar forzosamente como parte integral de la red, ya que muchos de los servicios van a depender de ella. La capacidad de hacer las mismas mediciones antes mencionadas, pero ahora en la red WiFi son una necesidad y se debe considerar -nuevamente- la capa física, que en este caso es la transmisión RF, el transporte (802.11) y la de los paquetes y servicios.

Por supuesto, el técnico también va a requerir entrenamiento adicional para poder diagnosticar con éxito estas nuevas redes. En fin, la tecnología es muy prometedora, pero requerirá de inversión no sólo en el despliegue, sino en equipar de forma adecuada a los encargados del mantenimiento, tanto con herramientas como con conocimiento. En esta fórmula, la ecuación de ahorro en costos debe reforzarse aún más con soluciones que permitan el mantenimiento y el diagnóstico remoto, garantizando que estemos "despachando para reparar, no para diagnosticar".

En fin, la tecnología CCAP es un paso



Huba Rostonics

enorme en la evolución de las redes de Cable -con muchos beneficios tanto para el cliente como para el operador- pero por ello mismo, se debe considerar también la evolución de la forma como se hace el despliegue, la activación de los servicios y el mantenimiento de la red, como una práctica integral.

Huba Rostonics lleva más de 20 años en la industria de la tecnología, desempeñándose en diversas áreas. Rostonics se desempeña hoy día como Gerente de Marketing Regional para la empresa VIAVI Solutions, formada a partir de la unidad de negocios de Medición, Pruebas y Aseguramiento de la Calidad de la Experiencia del Usuario de JDS Uniphase (JDSU). Viavi Solutions es el líder mundial en el segmento de instrumentos de medición y soluciones de gestión de calidad para redes de Cable, Fibra e inalámbricas y sus soluciones proveen visibilidad de punta-a-punta sin precedentes, a través de las diferentes capas de la red y durante las distintas fases de vida de la tecnología. La formación de Viavi Solutions tiene por objetivo apoyar en todo momento a los proveedores de servicios en el cambiante panorama de hoy.

INNOVATIVE SHIELDING SOLUTIONS



VISÍTENOS EN
CABLE-TEC
EXPO '15
BOOTH #1435

EKT: Intensa presencia en las ferias del trade

EKT tuvo dos semanas intensas entre su presencia en Andina Link Centroamérica, la IBC de Ámsterdam y el mes pasado, en Jornadas Internacionales, donde su VP de marketing, Jill Moulder, comentó que ha logrado resultados 'muy positivos'.

Para Latinoamérica, ofrece soluciones escalables para STB que pueden tener pequeñas

inversiones al partir y avanzar con su Middleware. En Argentina, uno de sus clientes es **Supercanal**.

'Estamos muy enfocados en el mercado latinoamericano, con comunicaciones de calidad y soluciones económicas. Nuestra línea de productos incluye desde soluciones simples para IPTV, hasta middleware integrados con diferentes softwares', completó Moulder.



Richard Smith, Jill Mulder y Jesús Moreno de EKT

www.prensario.net

Amphenol Argentina
Av. Callao 930 - 2B Plaza
C1023AAP - Buenos Aires
Argentina
Tel.: +54 11 4816 4876

TFC South America S.A.
Av. Sarmiento 786 - 9A
H3500BJU - Resistencia
Argentina
Tel.: +54 362 442 1237

www.timesfiber.com

Amphenol®
TFC

hunter

VISTA WEB A TRAVÉS DEL MÓVIL

CAMBIAR LA FORMA DE HACER MANTENIMIENTO A SU RED

Hunter usa la Tecnología de Radar para encontrar exactamente la causa y la localización del problema, ya sea CPD analógico o CPD digital. También se detectan Ingresos, Ruido de Impulso y Laser Clipping.

01 Encontrando el error
Hunter identifica la zona de la red donde se encuentra el error.

02 Pinpoint la fuente
Utilizando el Quiver, los técnicos pueden localizar el punto exacto del CPD.

03 Solucionando el problema
Con la localización precisa del CPD, los técnicos disminuyen sustancialmente el tiempo de solución del problema

ARCOM
DIGITAL

www.arcomlabs.com

AMT destacó solución de Veas en Andina Link

AMT presentó en Andina Link, la tecnología de **Veas** para *ad insertion* 'robusta y accesible', dijeron **Raúl Orozco** y **Jorge Gandulfo**. Esto, además de todo el soporte de la línea **Arris** y las soluciones de acceso condicionado y OTT de **Conax**, marca de la que es distribuidor para Latinoamérica y el Caribe. 'La feria estuvo concurrida y con clientes interesantes', afirmaron.

AMT promueve y sigue las nuevas tendencias para acompañar a los cableoperadores en su evolución. En Centroamérica tiene nuevos clientes en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Perú, Honduras y República Dominicana.

Sobre veas, Gandulfo destacó la presencia de distintas oficinas en toda la región, marca con la cual son partners. 'Veas es la solución más robusta y accesible para Latinoamérica en lo que refiere a *ad insertion*', resumieron.

Además, exhibieron todos los productos de



Jorge Gandulfo y Raúl Orozco

alta gama para banda ancha, incluyendo RF, distribución por fibra óptica, video, data, IP y HDTV. La empresa ofrece soporte técnico de RF y sistemas de distribución de video IP a empresas de TV por cable de todo el mundo, el equipo de integración de sistemas ofrece soluciones llave en mano para cabeceras de TV digital, CMTS e implementación de VOIP, al igual que diseños de redes.

Accedo impulsa servicio OTT de Telecable

Accedo ha provisto al operador español **Telecable** con la tecnología para el despliegue de su servicio de DVR en la nube, OTT y multipantalla, **Tedi**, cuya última versión fue lanzada en el último mes.

Los suscriptores en España pueden acceder a Tedi a través de un STB dedicado, o mediante los sistemas operativos iOS o Android, los cuales extienden las capacidades de DVR a los teléfonos móviles.

El servicio Tedi es libre para los clientes e incluye cientos de programas y series completas, incluyendo un amplio rango de contenido HD, a través de su videoclub. Una guía electrónica de programa (EPG) extendida da a los usuarios una vista general de todos los canales disponibles.

Los clientes también pueden hacer múltiples grabaciones simultáneas, así como también agendar programas para ser grabados en otro momento.

'Fue importante para nosotros, no sólo

dar a nuestros clientes una amplia selección de contenido en múltiples dispositivos, pero también descubrir nuestro contenido lineal e intuitivo a través de las capacidades de DVR en la nube', dijo **Jesús Pérez**, CTO de Telecable.



Jerónimo Macanás

'El servicio Tedi ya ha probado ser uno de los servicios OTT más innovadores de toda España. Extendiéndolo con estas capacidades de DVR en la nube da a los clientes incluso más control sobre la experiencia de visualización, todo presentado en una interfaz de fácil uso, sin importar qué dispositivo se utilice', completó **Jerónimo Macanás**, VP para Latinoamérica y el sur de Europa de Accedo.



Set-Top Box Test Platform

La mejor combinación de velocidad y confianza en resultados para pruebas automáticas masivas de Set-Top-Box digitales

Cable Modem Test Platform

El banco de pruebas mundialmente probado para diagnóstico automatizado de Cable Modems, EMTAs y Gateways inalámbricos

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

dibox One el nuevo producto en materia de servicios digitales de Red Intercable



dibox One suma una alternativa de contenidos que permite al cableoperador:

Incrementar sustancialmente la oferta de señales digitales SD y HD con 32 nuevas posiciones.

Planificar su crecimiento con una mínima inversión y tener financiamiento en cuotas fijas y en pesos.

Posicionarse para incursionar en un entorno IPTV.

Incentivar el consumo de contenidos lineales Premium.

dibox One, un servicio con dinámica de futuro.

diboxone

WireTech

PROVEEDOR INTEGRAL

Representante exclusivo

Prysmian
Group

OPC
Optical Cable
Cable

ASKA
Communication Corp

Cablematic
Cable Preparation Tools

MOTOROLA

Y la más
completa línea
de equipamiento
para:

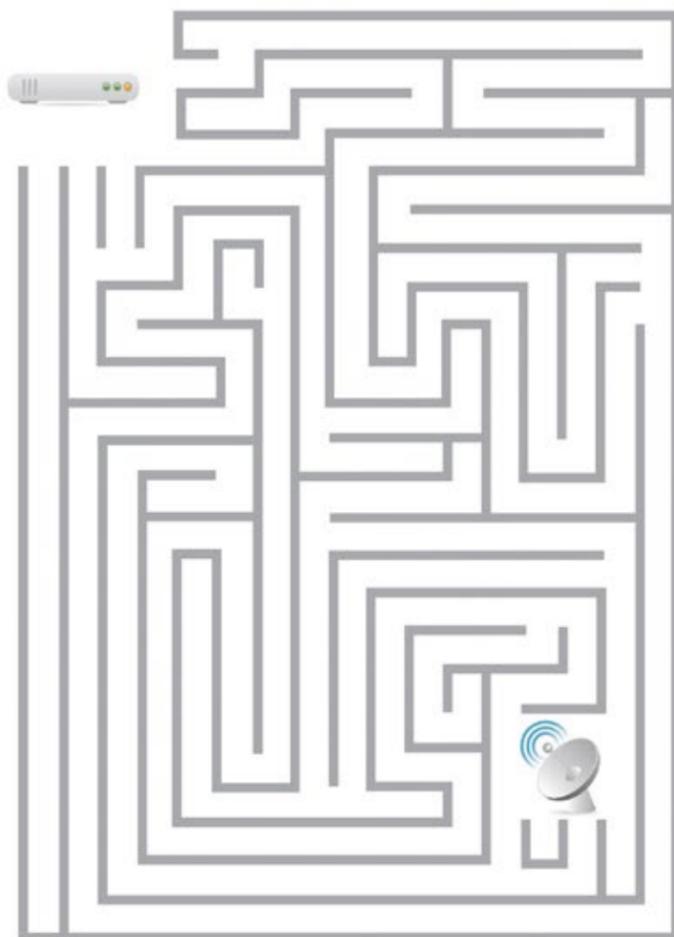
- Cabezales de CATV, Analógicos y Digitales
- Redes de Fibra Óptica
- Redes Coaxiales y todo su equipamiento
- Instalaciones domiciliarias.
- Distribución de Internet

Fabricante argentino de cables coaxiales flexibles
Cables .500 - .750 TFC

Casa Central:
Domingo French 831 - Villa Martelli - Pcia. de Buenos Aires
Tel.: +54 11 4709 6650 - ventas@wiretechsa.com.ar

Sucursal Córdoba:
Boulevard Los Granaderos 2722, Córdoba
Tel.: +54 0351 598 0084 - wtsucursalcordoba@arnet.com.ar

www.wiretechsa.com.ar



Shipping your **decoders**
to cable operators in **Latin America**
doesn't have to feel this way

Aerodoc is the logistics provider that can best meet your critical **Latin American** distribution needs. Using our own import licenses, we can import your decoders into all countries in the region, including Argentina, Brazil and Peru. We can provide you **real door-to-door delivery services**, handling all critical steps involved in the process. With more than 15 years of experience in global foreign trade with a strong focus in Latin America, warehouses in multiple countries and a network of local agents, Aerodoc provides logistics services with world class quality, efficiency and safety. We have successfully distributed decoders for Fox, Discovery, HBO, Disney, ESPN, RTVE and other TV programmers. If you want to reach **Latin America**, think **Aerodoc**.

•• **Main Office**
3511 NW 113 th CT
Doral, Florida 33178-1839 USA
+1 305 640 0763

•• **Customer Service**
+1 800 566 7983

•• www.aerodoc.com



- VOICE
- VIDEO
- DATA
- CONNECTIVITY SOLUTIONS



www.defangtech.com

Contactos:
Oscar Vidotto Ovidotto@defangtech.com
Pablo Diaz Pablo.diaz@defangtech.com
Michael GU Michael.gu@defangtech.com

VISITENOS EN
CABLE-TEC
EXPO'15
BOOTH #305



SCTE CABLE-TEC EXPO 2015
OCTOBER 13-16 NEW ORLEANS
BOOTH #721

AGILE NETWORK TRANSFORMATION



Activate Next-Gen Services



Manage your Unmanaged OTT Services



Simplify Wi-Fi Deployment



Understand Customer Experience

Real-Time Universal Service Activator | OTT Monitoring | TechWizard | QX

Intraway is a reliable software partner for CSPs. We support telecoms in an increasingly challenging environment, expediting the creation of new digital services, connecting current and future CSPs' assets to third-party vertical solutions providers, and monetizing IT infrastructure. We do all of this while working with CSPs in line with their new agile frameworks and ever-demanding customer base.

Intraway has offices, development centers, and support centers worldwide, including sites in:

NORTH AMERICA (HQ)

US +1 516 620 3890

EUROPE, THE MIDDLE EAST & AFRICA

UK +1 516 620 3890

LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN

AR +54 11 6040 4000

UY +598 2927 2358

MX +52 55 8526 1043

BR +55 11 3014 0982

CO +57 13 814 964

PA +507 833 9915

De Tarjetas Inteligentes a Multipantalla



Lo que ocurre cuando el contenido y la audiencia se conectan es una magia cotidiana. Más de 350 operadores de TV digital en más de 85 países confían en nosotros para sustentar esa magia, protegiendo su contenido y sus ingresos.

La cabecera de seguridad de contenido unificada Conax Contego™ proporciona a los operadores de TV de paga una plataforma a prueba de futuro y flexible para introducir nuevos servicios. Conax Contego™ es una solución de seguridad de contenido sofisticada, modular y totalmente escalable que soporta cualquier modelo de negocio para cualquier operación de TV y una multitud de dispositivos, tabletas, teléfonos inteligentes, CAM, PC/MAC y cajas digitales, con o sin tarjetas inteligentes. Todos los dispositivos son pre-integrados y fácilmente manejados a través de la interfaz de usuario altamente intuitiva incluida en Conax Contego™.

En Conax trabajamos duro para innovar de manera que los consumidores puedan experimentar la magia cotidiana, en cualquier dispositivo, en cualquier momento y en cualquier lugar. Así que, ¡deja que comience la magia!

securing content - sustaining magic

conax.com

