

“ Precisión a prueba de obsolescencia. ”



OneExpert™ Plataforma de Activación de Servicios de Video y Banda Ancha

De los mismos fabricantes del legendario DSAM, un instrumento modular de nueva generación para la prueba y puesta a punto de redes HFC, servicios de banda ancha de hasta 1 Gb/seg a través de DOCSIS 3.1 y de redes WiFi en el abonado.

Véalo durante el SCTE 2016 en Philadelphia, en nuestro stand #1444 o agende una demostración en el siguiente hipervínculo:
www.viavisolutions.com/oneexpertcatvdemo



Ahora es

VIIVI

Viavi Solutions

Viavi Latin America and Caribbean Headquarters

+1 954 688 5660

sales.la@viavisolutions.com

Brasil

+55 11 5503 3800

vendas.brasil@viavisolutions.com

Mexico

+52 55 5543 6644

mex.sales@viavisolutions.com

AGOSTO 2016 | AÑO 21 | # 278

Prensario Internacional

www.prensario.net

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING



EXP ANDINA LINK 2016 CENTRO AMÉRICA

HOTEL BARCELÓ SAN JOSÉ PALACIO - SAN JOSÉ DE COSTA RICA

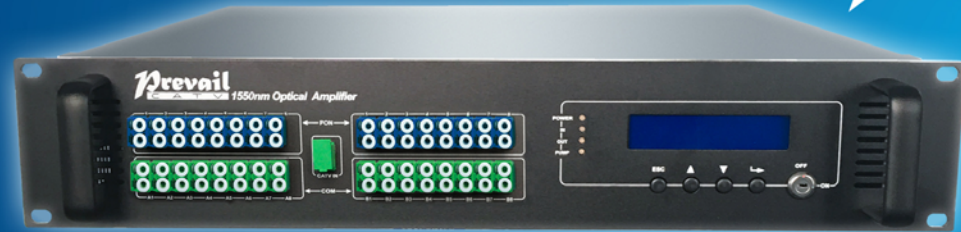
REPORTAJES EXCLUSIVOS

ROY SALAZAR • CABLETICA • TELECABLE • ICE • UFINET

COBERTURA

CONVERGENCIA SHOW.MX 2016

WE-YZBC



High Power Multi-output Optical Amplifier: WE-YZBC

- ◆ Output ports: 4~64 optional; output optical power: 0~+3dB continuously adjustable.
- ◆ LCD display on the front panel, support Ethernet transponder.
- ◆ 19"2U standard rack, standard equipped with modular hot backup dual power.

WRN-1082



FTTH Optical Terminal Device: WRN-1082&WRN-1082-F

- ◆ Full GaAs MMIC amplification device, the operating frequency is up to 1GHz.
- ◆ Optical AGC function and the max output level is 80dBuV (@+2~-8dBm).
- ◆ Fully keep to IEEE802.3ah standard and support dynamic bandwidth allocation mechanism and multicast VLAN.
- ◆ The max output optical power of TX is +3dBm, the min receiving optical power is -26dBm.
- ◆ It can support full line-rate layer 2 data transmission and the max coverage distance is 20km.
- ◆ Adopt high intensity ABS engineering plastic shell, external DC +12V.

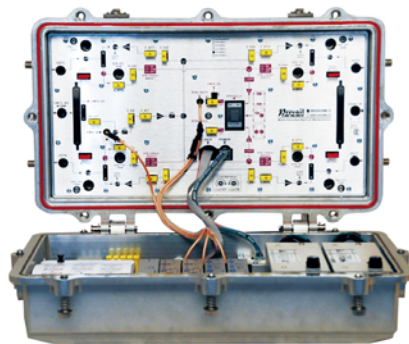
WOS-4000



CATV Optical Communication Platform: WOS-4000

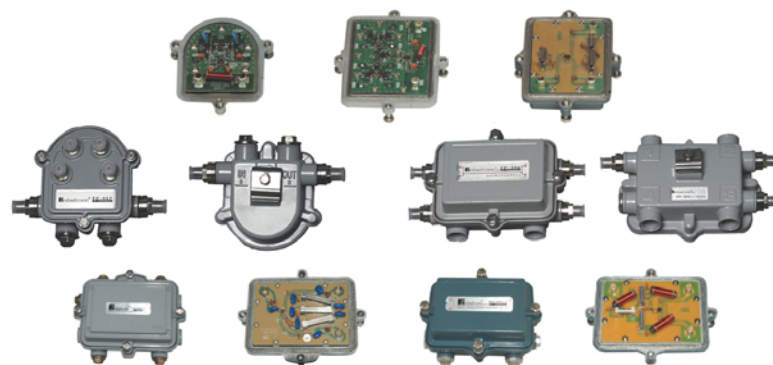
- ◆ 4U standard rack, hot backup dual power, support hot plug.
- ◆ Can be installed with 1 monitoring unit and 16 equipment modules at most.
- ◆ Equipment slot can automatically identify the module type; the cooling fan is intelligent temperature controlled.
- ◆ LCD status display, support Ethernet transponder and provide RS-232 communication interface.

WOS-4000MLD-GD



Outdoor Modular Optical Node: WR-1004MLD-GD

- ◆ Optical AGC function, LED digital nixie tube display.
- ◆ Fixed attenuator and equalizer, four-way power doubler independently output.
- ◆ RFOG burst mode is optional in the return path.
- ◆ Reserved external C-CMTS RF signal special interface.
- ◆ Cast aluminum waterproof shell, support Ethernet transponder.



Outdoor Power-pass Taps and Splitters

- ◆ Operating Frequency: 5 ~ 1000MHz.
- ◆ 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.

POLICÍAS QUE NO TIENEN CASO.

ANGIE TRIBECA

NUEVA TEMPORADA

ESTRENO EPISODIO DOBLE
7 DE SEPTIEMBRE
 TODOS LOS MIÉRCOLES 10:00 PM
 MEX | COL | ARG



• HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO.,LTD

• www.prevail-catv.com

• Production department address: Youyi road No.27-1,

Guali industrial development zone, Xiaoshan, Hangzhou.

• Tel: +86-571-82559907

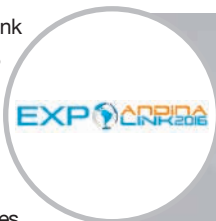
• Fax: +86-571-82551107

• E-mail: necy-xu@prevail-catv.com

Andina Link Centroamérica: Convergencia, regulación y unión de operadores

Una nueva edición de Andina Link Centroamérica se realizará del 6 al 8 de septiembre en el Barceló San José Palacio de la capital de Costa Rica. Con la tradicional organización de TDC Events, de Luz Marina Arango, la convención convocará a cableoperadores locales, de Honduras, El Salvador y Nicaragua, además de otros países de la región, permitiéndoles conocer las tendencias del mercado de TV paga y telecomunicaciones, sobre todo en un contexto de permanente convergencia, como lo reflejan las conferencias y paneles, orientadas por su director académico, **Gabriel Levy**.

Ya en la última edición, Andina Link convocó a más de 500 visitantes entre operadores y proveedores de contenidos y tecnología de Centroamérica. Los proveedores de servicios empezaban a



ALC 2015: Gabriel Levy, Saray Amador (Canartel), Rigoberto Díaz (Siget), Oscar Reyes (PRAI y CNTV), Luz Marina Arango, Rafael Montenegro, Gilbert Camacho (Sutel) y Edwin Aguilar

plantear sus inquietudes respecto de incursionar en sus propias plataformas de contenidos OTT. Cada año, van acercándose a esta idea que años atrás aparecía lejana o inaccesible, pero que con la tecnología adecuada y las inversiones bien enfocadas es posible.

Se espera ver en los pasillos de la feria comercial a los ejecutivos de Tigo, Cabletica, Telecable, Claro, el nuevo IPTV Coopeguanacaste, las asociaciones de cable de Costa Rica, Honduras, El Salvador y Nicaragua, así como los miembros de la FATEM que nuclea a las de esta región con la ATIM de México, y que, como expresó su presidente **Roy Salazar**, busca seguir sumando nuevos miembros en más países.

FATEM surgió a partir de un acuerdo cerrado en Costa Rica el año pasado, que luego creció y ganó protagonismo en las siguientes ferias, como quedó demostrado en la primera edición de Convergencia Show, de México, que reemplazó a la Expo Canitec y evolucionó de la Expo ATIM. La federación busca dar mayor poder al segmento de operadores independientes en las diferentes negociaciones. Hasta ahora, sus logros tienen que ver con la unión de criterios de los diferentes

países y mercados en términos de regulación y convergencia, para luego pasar a la acción y lograr mejor entendimiento con las autoridades.

Foros académicos y tecnológicos

La parte educativa de Andina Link tendrá cuatro ejes principales. En el primero, se plantearán los desafíos regulatorios que genera el nuevo ecosistema digital convergente, donde la televisión da lugar a los “servicios audiovisuales”, algo que Latinoamérica debate pero que en otras partes del mundo ya es un hecho.

El segundo eje tendrá como protagonista a la revolución del software en la industria de las telecomunicaciones, considerando que el consumo de contenidos ha dejado de ser exclusividad de la TV para diversificarse en tablets, smartphones, SmartTVs, etc. Cada escenario se convierte en una nueva oportunidad de negocio para los operadores de Internet y televisión a través del lanzamiento de aplicaciones.

El tercer gran tema es la segunda pantalla y OTT, bajo la premisa de que las nuevas plataformas no logran consolidarse como un mercado independiente, sino que siguen impulsados por los sistemas tradicionales de consumo de video. A la par del foro académico, se desarrollará el seminario de actualización tecnológica a cargo de los ingenieros **Juan García Bish** y **Tomás Delgado**. Entre otros temas, se abordarán los diferentes recursos tecnológicos para sacar el máximo provecho de la inversión efectuada en las redes de los operadores y prolongar lo más posible su vida útil. Se analizará el avance de la fibra en detrimento del cable coaxial para lograr una transición suave.



Edwin Estrada Hernández, del Micitt; Mercedes Valle Pacheco, de Sutel; y Víctor García Talavera, de Claro



Vader Dip, presidente de la Asoc. de Cableoperadores de Honduras, con Roy Salazar, presidente de la Asoc. de Cableoperadores de Costa Rica



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



Jorge Gutiérrez, de AZ TV de Paga, y Hortensia Espitaleta, de Signal

ENTRETENIMIENTO INTELIGENTE EN CONSTANTE EVOLUCIÓN



- TELEVISIÓN
- COMPUTADOR
- TABLET
- SMARTPHONE



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



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



Foro académico FICA 2016

**- MARTES -
6 DE SEPTIEMBRE**

1 | PRIMERA PARTE

⌚ 10:30am - 1:00pm

Televisión vs. servicios audiovisuales: el nuevo desafío regulatorio

- Bloque regulatorio

Expositores:

- Gilberto Camacho
SUTEL
- Maryleana Méndez Jimenéz
SUTEL
- Carlos Rigoberto Díaz Araujo
SIGET
- Angela Marina Mora Soto
ANTV

2 | SEGUNDA PARTE

⌚ 3:00pm - 6:00pm

La revolución del software en la industria de las telecomunicaciones

➔ Nuevos esquemas y oportunidades de negocio

Expositor:
Gabriel E. Levy B.
Andina Link

➔ Apps, middleware y software para los receptores digitales

Expositor:
Carlos Flores Figueroa
Microsoft Costa Rica

➔ Modelos de negocios para la masa mayoritaria de Latam

Expositor:
Damián Naguiner
Pico Digital

➔ Inteligencia en social media, herramienta para prevenir crisis

Expositor:
Leonardo Álvarez Pérez
GPS Consulting Group.

- Regulación
Víctor Manuel García Talavera
Claro Costa Rica

**- MIÉRCOLES -
7 DE SEPTIEMBRE**

3 | TERCERA PARTE

⌚ 09:00am - 13:00pm

Televisión de proximidad y fortalecimiento de la "la segunda pantalla", el antídoto de las OTT

➔ Nuevos esquemas y modelos de distribución de contenidos construyendo un ecosistema de segundas pantallas

Expositores:
Saray Amador
Canartel
Anahí Moyano
Ministerio de Cultura y Juventud
Alejandra Gutierrez
CableVisión de Costa Rica
Giovanni Stella
Google Youtube

**- JUEVES -
8 DE SEPTIEMBRE DE 2016**

4 | CUARTA PARTE

⌚ 9:00am - 12:00pm

Redes alámbricas o inalámbricas: del coaxial a la fibra o del coaxial al wireless

➔ Mundo inalámbrico v/s el mundo del cable

Expositor:
Antonio Alexandre García
Canara

➔ FTTH: Evolucionar para sobrevivir

Expositor:
Emiliano Bonansea
Interlink

➔ Relevancia de las comunidades de video satelitales y los programas de antenas gratuitas para cableoperadores de la región

Expositor:
Carlos Gutierrez, SES



www.aztvdepaga.com

Costa Rica: Desacuerdo entre operadores y dueños de infraestructura

Roy Salazar explicó la dificultad que atraviesa el sector

De cara a Andina Link Centroamérica, Prensario entrevistó a **Roy Salazar**, que además de ser el gerente general de **Cable Visión de Occidente** en Costa Rica, preside la asociación de cableoperadores de ese país, y la **FATEM**, que nuclea a asociaciones de operadores independientes de esa región y de México.

Como representante de los operadores de su país, Salazar expresó preocupación por la dificultad de llegar a un acuerdo con los dueños de infraestructura. 'A pesar de que ya se ha dictado la orden de acceso por parte del regulador -Sutel-, no se ha procedido como se indicó, deteniendo la expansión de nuestras redes, impidiendo la distribución de servicios al consumidor final', explicó.

Otro tema que alerta a los operadores es la autorización a los dueños de infraestructura para comercializar servicios de telecomunicaciones. 'Al venir de un modelo de monopolio, la apertura para otorgar acceso se vuelve muy complicada, entorpeciendo la expansión de las diferentes empresas privadas. A pesar de existir una ley clara, en regulación se encuentran siempre portillos para atrasar o cerrar la inversión en redes'.

Y agregó: 'Uno de los principales obstáculos que atravesamos es lograr que se declare al sector de telecomunicaciones como "industria" y no como "servicios"; esto dificulta el desarrollo de inversiones porque las cargas impositivas son bastante altas y afrontamos a diario algún proyecto que pretende grabar con más impuestos este sector'.

FATEM

El año pasado, las asociaciones de operadores de Centroamérica se unieron con la **ATIM** de México para formar una entidad aún mayor, la **FATEM**, que diera más poder al sector de operadores independientes en las diferentes negociaciones. Como presidente, Roy Salazar habló de los logros y dificultades en este primer año de gestión.

'A nivel de unión de grupo, buscamos realizar siempre compras en conjunto para bajar los precios así como contratar capacitación para nuestros ingenieros y técnicos', comentó.

'Los principales logros han sido unir criterios de países con diferentes realidades de mercado, regulación y convergencia. Hemos logrado establecer precios muy atractivos con provee-

dores de fibra coaxial y, en general, materiales de uso continuo en nuestras operaciones. Luego, el habilitar canales de comunicación más fluidos con nuestros reguladores para un mejor entendimiento'.

'Ahora, viene una etapa de actualizar y uniformar todas nuestras redes en tecnología, así como sentarnos con los proveedores de contenido y negociar precios bajo el nuevo modelo de convergencia que empuja el mercado como lo es el desarrollo de los OTT', agregó.

En este sentido, el ejecutivo habló de los objetivos de la federación. 'Primero, intentar negociar la publicidad en conjunto con los proveedores de contenido desarrollando nuevos ingresos para todos y, si no se diera, crear una agencia de publicidad mesoamericana para atraer inversión publicitaria para la FATEM'.

'También estamos adquiriendo derechos de contenido original en nuestros países para generar un canal propio de la FATEM que nos identifique como centroamericanos, siempre con el apoyo de la ATIM de México', resumió.

Cable Visión de Occidente

Como gerente general de Cable Visión de Occidente, Salazar comentó: 'Este año, el foco ha sido hacer que el servicio de Internet esté disponible para nuestros suscriptores ya que por una disputa con el dueño de la infraestructura -el ICE, Instituto Costarricense de Electricidad- llevamos dos años sin poder crecer al no poder tocar nuevos postes'. Con esta dificultad, la empresa apunta a tener sus redes actualizadas para lograr un buen desempeño en el consumo de ancho de banda.

Dijo sobre el desempeño del sistema: 'El crecimiento ha sido sobre nuestros suscriptores ya existentes pero en el área de Internet, donde incluimos 200 nuevos servicios de cablemodem en los últimos tres meses, por ejemplo'.

En televisión, Cable Visión ha sumado este semestre 16 canales HD, y dijo sobre OTT: 'Estamos investigando el mercado y sus ofertas pero como grupo con la FATEM'.

Y completó: 'Estamos generando contenido propio original local a nivel de deportes, documentales, conciertos y programas noticiosos y alternativos al que compramos a los proveedores'.

Sobre Andina Link Centroamérica adelantó: 'Lo primero es atender de la mejor manera a los



Roy Salazar

visitantes y, en segundo lugar, establecer oportunidades de negocios con las diferentes empresas así como el desarrollo de nuevos conocimientos en tecnologías y tendencias de mercado'.

Resolución de la SUTEL

En agosto de 2015, Roy Salazar, como representante legal de Cable Visión de Occidente, presentó a la Superintendencia de Telecomunicaciones (SUTEL) una solicitud de intervención. Allí indicaba que su empresa había 'mantenido una relación contractual con ICE, en materia de uso de postera desde 1998', pero que, en los últimos años, no se había firmado un contrato 'con nuevas condiciones'. Salazar pidió la formal ampliación en zonas como San Ramón de Alajuela, Puriscal y Upala, en donde se ha manifestado por parte del ICE, que 'no se tramitaran por el momento más ampliaciones de infraestructura'.

Finalmente, el ente regulador resolvió dictar 'la orden de acceso a uso compartido de infraestructura entre Cable Visión de Occidente S.A. y el Instituto Costarricense de Electricidad'. Allí, estableció que 'la orden de acceso de uso compartido así como las condiciones fijadas por este Consejo en la presente resolución tendrán carácter vinculante' y permanecerán vigentes hasta tanto ambas partes notifiquen la 'suscripción de una respectiva adenda o un nuevo contrato de uso compartido, de conformidad con la Ley General de Telecomunicaciones, la Ley de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos y el Reglamento de Acceso e Interconexión de Redes de Telecomunicaciones'.



VIAKOM PLAY PLEX:
LO MEJOR DE NUESTRO CONTENIDO
A CUALQUIER HORA Y LUGAR

VIAKOM INTERNATIONAL
MEDIA NETWORKS



nickelodeon
play



Paramount
CHANNEL
PLAY



ICE: Grandes inversiones en FTTH y 4G

Brinda servicios fijos y móviles a más de 4 millones de abonados

El Instituto Costarricense de Electricidad (ICE) es la empresa estatal que ofrece soluciones de producción y transporte de electricidad y servicios de telecomunicaciones, 'contribuyendo con el desarrollo económico, social y ambiental del país', según afirmó a Prensario **Roberto Hernández Orozco**, director del negocio de información y televisión.



Bajo la marca **kölbi**, comercializa, para más de 4 millones de suscriptores, servicios dirigidos a los segmentos del mercado de personas, hogares y empresas con soluciones de telefonía móvil (prepago y pospago), Internet fijo y móvil, telefonía fija y televisión mediante IPTV y HFC.



En el último año, las inversiones de ICE estuvieron enfocadas en el segmento hogar. 'Se ha desarrollado una importante inversión para la comercialización de conexiones de fibra óptica hasta el hogar y 4G', destacó Hernández.

Su oferta de televisión incluye canales

Premium, con programación de cine y series, canales HD, una plataforma VOD, **kölbi Play** y algunas facilidades propias del servicio IPTV, como la capacidad de grabar contenido, reiniciar la programación, bloquear canales para niños mediante el control parental, guía electrónica con opción de recordatorios, programar auto sintonía o sólo buscar qué ver sin moverse del canal que está viendo.

Agregó: 'kölbi Play es una facilidad sin costo que le permite ver a los clientes programación exclusiva de canales como **ESPN** y **Fox**. La plataforma Play satisface a la nueva generación de clientes que gustan ver más contenidos online y que además sean multidispositivos, lo que les permite acceder en cualquier lugar y hora'.

El ejecutivo destacó la 'gran aceptación' de la plataforma por parte de los clientes, sobre todo apoyado en el trabajo con grandes proveedores de contenido que ofrecen series, películas



Roberto Hernández Orozco

y eventos deportivos exclusivos, renovando constantemente la programación que brindan. 'Esto aunado a la calidad de la plataforma, lo cual ha hecho que su desempeño sea óptimo, tal y como lo espera por el cliente. El objetivo es continuar con el crecimiento de este producto con la ingesta de mayor contenido y ampliar esta solución también para nuestros clientes de telefonía móvil', concluyó.



TVAgro
Te acerca al campo
www.tvagro.tv

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










PROGRAMAS ÚNICOS
GRANDES PRODUCCIONES
LA LIGA ITALIANA DE FÚTBOL



LA BELLA E LA BESTIA

DAMA VELATA

DISFRUTE DE LAS MEJORES SERIES ITALIANAS

CONTACTOS:

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





Cabletica: Nuevo OTT y fuerte apuesta al broadband y al contenido propio

En mayo pasado, **Cabletica** lanzó su plataforma OTT bajo la marca **cableticaplay.com**, lo que le permitió aumentar su oferta de canales HD y apostar más fuertemente a la banda ancha y al contenido propio.

José Gutiérrez, gerente de nuevos negocios y regulación de Cabletica, dijo a **PRENSARIO**: 'El dinamismo de la industria nos plantea nuevos desafíos que no se limitan sólo a la multiplicidad de pantallas, sino que conllevan a nuevas tecnologías de difusión, combinadas con más y mejores contenidos'.

'Entendemos que la forma de ver TV es cada vez más dinámica y por tal motivo hemos creado esta plataforma de contenidos por Internet como valor agregado para todos nuestros clientes. **Cableticaplay.com** es un sitio en el cual nuestros clientes disfrutan de películas, series, deportes y además contenido exclusivo de nuestro canal de deportes TD+, así como también las mejores producciones de **Teletica**, el principal canal de televisión del país, el cual pertenece al mismo

grupo económico'.

En la parte de televisión lineal y como parte de su estrategia de digitalización, Cabletica brinda un variado contenido en HD, 'Esto, sumado a nuestros paquetes Triple Play, nos ha permitido seguir consolidando nuestra gama de servicios y en este año en particular tener resultados muy satisfactorios en la transición a servicios digitales', agregó Gutiérrez.

Con todas estas novedades, el gerente de nuevos negocios señaló: 'Los resultados de este año son muy satisfactorios y coherentes con la estrategia que hemos trazado. Hemos logrado crecer a un ritmo sostenido en toda nuestra cartera de servicios y con especial énfasis se han logrado posicionar cada vez más nuestros servicios digital y broadband, lo cual nos permite continuar preparándonos para los nuevos retos que se avecinan'.

Y agregó: 'Se realizaron importantes inversiones en las redes de transporte y acceso para



José Gutiérrez, gerente de nuevos negocios de Cabletica

dotarlas de mayor capacidad y también en la implementación de nuevas tecnologías, por ejemplo para maximizar la cantidad de canales digitales y de esta forma continuar ofreciendo la mejor oferta de programación'.

'También se desplegó una infraestructura innovadora en nuevas zonas fuera de la gran área metropolitana, lo cual nos permitió unificar una oferta nacional de más de 255 canales digitales y brindar a nivel nacional velocidades de hasta 100 Mbps en Internet residencial a través de Docsis 3.0', concluyó.



WWW.MAXMEDIASA.CO

TENEMOS LOS MEJORES CANALES TEMÁTICOS






VENTAS

Liliana Pérez
 ventas@maxmediasa.com
 (57-1) 6514900 Ext 704 - Cel: 3176673558 - 3214430368
 Cra. 46 No. 94 - 18 Bogotá - Colombia

PARÁMETROS TÉCNICOS

SATELITE: SES-6 50 SW
 FRECUENCIA DOWNLINK: 3915.0
 POLARIDAD DOWNLINK: CIRCULAR IZQUIERDA (VL)
 DVB 52 QPSK FEC 2/3
 SYMBOL RATE (MBAUDS): 5830
 PILOT: ON





Lo mejor del deporte está en TyC Sports

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

TyC Sports

Contacto Ventas Afiliadas: Hernán Chiofalo, hchiofalo@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3531
 Contacto Publicidad: Gabriela Cirigliano, Jefa Ventas Publicidad Pantalla y Digital
 gcirigliano@tycsports.com.ar o al 5411 4300 3800.



Telecable implementó Docsis 3.0 para ofrecer hasta 100 Mbps de banda ancha

Además, recibió reconocimiento de la Sutel

Gerardo Chacón Chaverri, director general y CEO de Telecable, habló sobre el desempeño del sistema de TV paga de Costa Rica, destacando la calificación de la Sutel como el operador mejor posicionado en el ranking de 'percepción de la calidad y grado de satisfacción en los servicios de televisión e Internet'.

'Nuestro desempeño siempre ha estado enfocado en ser el operador que brinde el mejor servicio, superar las expectativas de nuestros clientes es nuestra meta. El esfuerzo de nuestro equipo humano y plataformas de alta tecnología nos mantiene a la vanguardia en los servicios de telecomunicaciones de Costa Rica', señaló.

La empresa cuenta con una grilla de cerca de 200 canales digitales, donde 35 son de alta definición. Además, cuenta con su propia

plataforma OTT gratuita, Telecable Play, para sus clientes y 'ha tenido excelente aceptación', remarcó.

'Como toda empresa de telecomunicaciones, mantiene inversiones importantes en forma permanente. El año anterior, por ejemplo, transformamos el 100% de nuestra plataforma de Internet a Docsis 3.0, lo que nos ha permitido vender anchos de banda vía cable modem de hasta 100 Mbps'.

Entre sus próximos grandes proyectos, Chacón adelantó que iniciará la comercialización del FTTH para el servicio de Home, además de una ampliación del portafolio de servicios del área corporativo, servicios que ya brindamos a nivel país a través de fibra óptica.

Por último, opinó: 'El mercado costarricense en materia de telecomunicaciones se podría



Gerardo Chacón Chaverri, director general y CEO de Telecable

considerar abierto, en proceso de maduración, sano en cuanto a la competencia, con ARPUs importantes y con una evolución significativa en la penetración de los servicios'.



FATEM busca tender su propia red de fibra regional

Operadores de Centroamérica y México

FATEM, la Federación de Asociaciones de Mesoamérica, tuvo una participación protagónica dentro de Convergencia Show en México, con su presidente Roy Salazar de Costa Rica y las gremiales de El Salvador, Guatemala y Honduras. Se notaron en todo momento y además trajeron a sus entes regulatorios para participar de las discusiones sobre la industria.

En esa activa participación tuvo su propia conferencia "Convergencia para la Competencia", con total protagonismo de los reguladores llegados de Centroamérica junto a Salazar. Se

puso foco en los temas pendientes de regulación para defender la competencia, moderar la concentración en grandes jugadores y en los centros urbanos, y sobre todo temas como la inseguridad jurídica para los operadores, remarcada por Salazar.

PRENSARIO habló con las gremiales de Enrique Lau de Girecable de Guatemala, y Giordy Castro y Lybni Abimelec de Adeco de El Salvador. Dentro de FATEM coincidieron



Panel "Convergencia para la Competencia", con Roy Salazar

en el mensaje sobre la inseguridad jurídica y falta de reglas claras que dicen que sufren los independientes en sus mercados, donde los representantes de las señales internacionales les presentan contratos que no necesariamente avalan luego las casas matrices.

También expresaron su voluntad de seguir sumando países como República Dominicana y Colombia, y el proyecto de tender su propia red de fibra por parte de FATEM en todos sus países y en alianza con los gobiernos para potenciar la función social de sus sistemas y cerrar la brecha tecnológica.



Enrique Lau, de Girecable, de Guatemala, Giordy Castro y Lybni Abimelec, de Adeco de El Salvador



Carlos Díaz de Siget de El Salvador, Piedad Martínez de Global Media y Alexander Aguilar de Siget

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 56
ANDINA
LINK
BARCELO HOTEL
SAN JOSE COSTA RICA

6, 7, Y 8 DE
SEPTIEMBRE

Visítenos en la Sala 56 en
Andina Link, Barcelo Hotel,
San Jose Costa Rica
6, 7, y 8 de Septiembre

Ufinet: Servicios mayoristas a partir de su red de 48.500 km de fibra

Socio comercial de los operadores en Centroamérica

Ufinet es un operador neutro dentro del mercado de telecomunicaciones mayorista, que ofrece servicios de conectividad a través de los más de 48.500 km de fibra óptica desplegada, con amplia cobertura de red y gran capilaridad en las principales ciudades de los 13 países en donde opera, que incluyen Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá y Colombia, además de España.

Certificados bajo los más estrictos estándares de calidad (cuenta con MEF CE 2.0), Ufinet comercializa servicios de capacidad, fibra oscura, internet, servicios satelitales, servicios de colocation (data center neutral), entre otros.

Sobre la red de fibra óptica, **Andrea Saravia Sauter**, gerente de marketing, explicó: 'Contamos con una amplia red de fibra óptica desplegada en dos continentes. Ofrecemos alquiler de fibra oscura, ya sea en modalidad de alquiler de hilos o en cesión de derecho de uso a largo plazo a través de acuerdos comerciales'.

'La red cuenta con una infraestructura lista para que nuestros clientes alquilen la cantidad de parejas de hilos y en la cantidad de distancia que soliciten. Este tipo de servicio es más conveniente para clientes que requieran un muy alto ancho de banda. De esta forma, nosotros proporcionamos la fibra y el cliente las ilumina de acuerdo a sus necesidades y con sus propios equipos. El tendido de fibra oscura de UFINET cuenta con un servicio permanente de mantenimiento tanto preventivo, de conservación ordinaria, como de cara a una avería', agregó.

Por su parte, el servicio de Internet está soportado en su red de fibra y es entregado al cliente final garantizando la calidad del enlace



en todo su recorrido. 'Ufinet conecta a sus clientes con el mundo a través de servicios de tránsito IP gracias a su robusta red de transporte y a la conexión con los principales cables submarinos y puntos neutros de América y España. Nuestras conexiones con Estados Unidos en el NAP de las Américas en Miami, en One Wilshire de CoreSite en Los Ángeles y en Nueva York, así como en Londres y Frankfurt como en fortalecer enormemente los servicios de IP Transit que podemos brindar a nuestros clientes'.

Y completó: 'Contamos con conexiones con los principales ISPs internacionales de categoría Tier 1, así como ISP locales en distintas ciudades y nodos en donde tenemos presencia. La calidad del servicio está respaldada por un Acuerdo de Calidad de Servicio (SLA), por medio del cual se garantiza la disponibilidad y calidad del servicio ofrecido. Los servicios de internet ofrecidos abarcan los servicios del tipo Premium (totalmente garantizados) y Best Effort. Todos los servicios de UFINET pueden ser entregados en puertos de interfaz: Ethernet, Fast Ethernet, Gigabit Ethernet y 10 Gigabit Ethernet'.

En Centroamérica, trabaja con todos los operadores ISP's Tier 1 y Tier 2, operadores móviles, operadores internacionales y principales carriers que requieran de terminación de datos local e internacional.

La empresa fue fundada en 1998 por el grupo español Unión Fenosa. Dos años después, abrió su primera subsidiaria, en Panamá, ampliando sus servicios y enfocándose en el mercado latinoamericano. Siguió con su llegada a Gua-

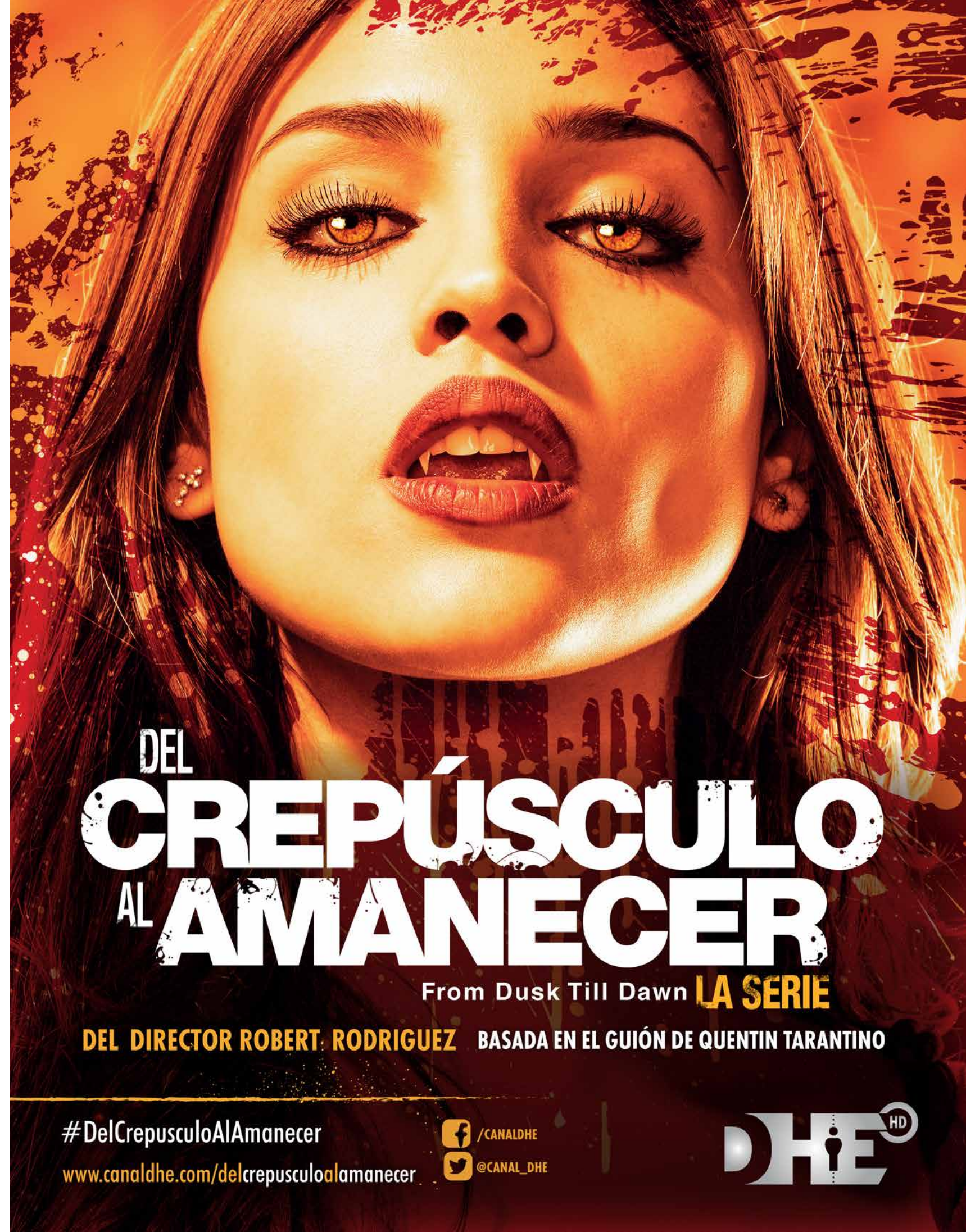
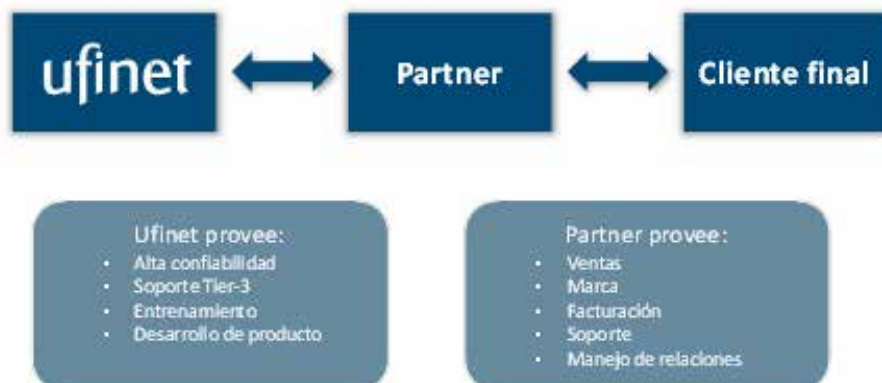


Andrea Saravia Sauter, gerente de marketing

temala, con el objetivo de desarrollar todas las actividades relacionadas con la gestión de redes de telecomunicaciones, para seguir con Nicaragua y Colombia, donde brindaba servicios de alquiler de fibra oscura y conexión de datos. Más tarde abrió su sede en El Salvador y en 2010 llegó a Costa Rica, junto con la apertura del sector. Finalmente trajo su sede a Honduras, al mismo tiempo que su fibra óptica ingresaba a Tapachula, México. 'La apertura de Honduras significó la culminación del establecimiento de Ufinet en todos los países de Centro América, incluyendo Panamá', dijo la ejecutiva.

'Al ser un operador neutro, nosotros nunca competimos por el cliente final. Todo lo contrario, trabajamos como partners y aliados comerciales con el operador o integrador para entregarle la mejor solución posible para que éste cierre el negocio con su cliente. Contamos con un increíble despliegue de backbone desde Guatemala hasta Colombia, así como gran capilaridad en las principales ciudades. Toda nuestra red está protegida a través de anillos tanto por tierra como por mar a través de cables submarinos, lo cual garantiza que todos los servicios entregados sean con los más altos estándares de calidad', remarcó Andrea Saravia.

'Contamos con varias certificaciones de servicios. Nuestra certificación MEF CE 2.0 asegura unos niveles altísimos de calidad, logrando cumplir no solo las expectativas del cliente, sino los más altos SLA's del mercado. Asimismo, cumplimos con todos los altos parámetros de calidad que nuestros principales partners internacionales exigen en toda la región. Ufinet enfoca toda su atención en construir relaciones a largo plazo, con lo cual los operadores con quienes trabajamos son más que clientes; ellos son nuestros socios comerciales', concluyó.



DEL CREPÚSCULO AL AMANECEER

From Dusk Till Dawn **LA SERIE**

DEL DIRECTOR ROBERT RODRIGUEZ BASADA EN EL GUIÓN DE QUENTIN TARANTINO

#DelCrepusculoAlAmanecer

www.canaldhe.com/delcrepusculoalamanecer



AZ TV de Paga: Sigue el plan de crecimiento en la región

De Convergencia a Andina Link y Jornadas



Jorge Gutiérrez, director de distribución de AZ TV de Paga, destacó el ambiente positivo, la concurrencia y la respuesta general que ha tenido Convergencia Show

de México en su primera edición. La convocatoria de operadores le permite sumar cada vez más y conocer algunos socios de ATIM con los que no había contacto, recuperando la razón de ser de estos eventos.

'Volvíamos otra vez a una expo de negocios, con contactos comerciales interesantes y la oportunidad de atender bien a los clientes. Que la entrada haya sido gratuita fue un gran acierto', remarcó Gutiérrez. También destacó la participación de Total Play, Maxcom y Sky, así como las empresas de Centroamérica y las asociaciones de Guatemala, Costa Rica y El Salvador, entre otras.

Sobre Andina Link, el ejecutivo dijo que irá con 'cosas muy puntuales' como la promoción que ya viene negociando con Cabletica desde Tepal. En esa región, espera seguir creciendo en la distribución de sus señales. 'Con Roy Salazar siempre hay un diálogo abierto y las mejores garantías para sus abonados como una pieza estratégica para seguir creciendo en Costa Rica', remarcó Gutiérrez.

De cara a Jornadas Internacionales, la novedad es que AZ acaba de firmar con Sabrina Capurro para la distribución en Argentina, y lo va a ayudar a atender a los grandes y pequeños operadores, con una comunicación más lineal en un mercado más importante. 'Creemos que tenemos una oportunidad para AZ Corazón y AZ Cinema de cine mexicano. Con Cablevisión, tras la



Adriana Fernández, de ATIM; César Heredia, Andrés Rico y Jorge Gutiérrez, de AZ TV de Paga; con Salomón Padilla y José Sunocuella, también de ATIM

conversación con Antonio Álvarez, sabemos las condiciones para trabajar de manera más cercana', expresó.

Además, en la convención de Buenos Aires, espera activar una iniciativa importante junto a VTR de Chile, con la meta de cerrar un buen año, 'con números positivos' y superando las expectativas, resumió Jorge Gutiérrez.

Headend 3.0
Nuevo Software potente, mismo hardware, nuevas posibilidades

NUEVO

TANGRAM
 HIGH DENSITY VIDEO PLATFORM

CHAMELEON
 SOFTWARE BASED HEADEND PLATFORM

- hasta 6x más IP streams
- hasta 6x mayor rendimiento
- hasta 4x más PIDs
- hasta 3x mayor capacidad de proceso

¡sin necesidad de cambiar el hardware!

Fortaleciendo la Revolución Multipantalla de Vídeo

Katamaran

IncaNetworks
 Intelligent Video Delivery

WISI

Nos vemos en Andina Link Costa Rica Septiembre 6-8, 2016 Stand 60

www.wisi.de

SIGNAL TV

Representates de Señales de Televisión por Cable

24h tve

CUESTIÓN DE TIEMPO

ENTRE TENIMIENTO

NOVELAS REALITYS NOTICIAS DEPORTES

rtve

THE JONESES

CINOCUICK

DAVID HASSELHOFF

KNIGHT RIDER

SEASON TWO

EL ÚLTIMO GRAN MAGO

CINE Y SERIES

Cinema+

CB 24

NOTICIAS CENTROAMERICANA

HOGAR TV

TV Agro

Te acerca al campo

Rumba

Al ritmo de tu vida

CABLE NOTICIAS

24 HORAS DE INFORMACIÓN

TLN

VARIEDADES ESTILO DE VIDA NOTICIAS

INTI

CB 24

NOTICIAS CENTROAMERICANA

MÚSICA VIAJES CAMPO

YOGA BIENESTAR AVENTURA

www.signaltveu.com

Av. 15 No. 104 - 30 Of. 506 Bogotá, Colombia • PBX COL: (571) 6113907 Ext. 108
 Cel: (57) 3124488536 • PBX VEN: (58) 212 770 8390

Signaltv signaltveu

Scripps Networks: Food Network llega a Movistar Chile



Eduardo Hauser

Scripps Networks Interactive anunció el lanzamiento de Food Network en Movistar TV de Chile, en alta definición. 'Estamos muy orgullosos de la expansión del canal en Latino-

américa, una región que ha mostrado una gran demanda por contenido de alta calidad

de gastronomía y entretenimiento de estilo de vida', dijo Eduardo Hauser, director general para Latinoamérica y el Caribe.

De su programación, destaca las series de éxito en Estados Unidos, *Cutthroat Kitchen*, el feroz concurso de cocina presentado por Alton Brown, *Diners, Drive-Ins and Dives*, donde el presentador Guy Fieri viaja a través del país para visitar algunos de los restaurantes clásicos americanos, y *All-Star Academy*, de desafíos culinarios intensos donde 10 cocineros caseros competirán para llevarse un gran premio a casa.

Rodolfo Mardonez, subgerente de conte-

nidos de Movistar Chile, expresó: 'Movistar es líder en contenidos de HD en Chile y siempre estamos buscando la forma de entregar la oferta más amplia, atractiva e innovadora en canales HD. La señal Food Network viene a reforzar nuestra parrilla programática para el beneficio de nuestros clientes'.

Food Network es un canal de estilo de vida que conecta al televidente con el placer y el poder de la comida. Ofrece una mezcla de producciones locales originales y series internacionales enfocadas en competencias culinarias, consejos para reuniones en casa con familiares y amigos, y técnicas de cocina.

ESPN transmitió más de 1300 horas en vivo de Río 2016



Más de 450 profesionales transmitieron desde Río

Los Juegos Olímpicos de Río 2016 pasaron y dejaron en ESPN una cobertura histórica con más de 1300 horas en vivo, todo en streaming y en alta definición por ESPN, ESPN2, ESPN3, ESPN+ y ESPN Play. Un equipo de 850 personas alrededor del mundo y 450 en Río de Janeiro, incluyendo especialistas, periodistas y técnicos.

La producción incluyó seis estudios y centros de producción para capturar el ambiente que se vivió

en Río. La presentación de comentaristas, reporteros y analistas de mayor trayectoria, como José Ramón Fernández, David Faitelson, Fernando Palomo, Heriberto Murrieta, Tlatoani Carrera, Alejandro de la Rosa, Roberto Gómez Junco, Raúl González, Ricardo Puig, Cynthia Valdez, Heriberto Murrieta, Paulina García, Ciro Procuna, Hugo Sánchez, Carolina Padrón y Kary Correa.

Además, la señal deportiva lanzó su propio tema musical, compuesto y grabado exclusivamente para ESPN con la participación de La Orquesta Sinfónica de Queensland en Australia.

DHE estrena nueva serie, *Del Crepúsculo al Amanecer*

DHE HD anunció el estreno de la serie *Del Crepúsculo al Amanecer*, el 6 de septiembre para toda Latinoamérica. La serie es producida por Robert Rodríguez, quien también dirige varios capítulos y es responsable del guión, junto a Quentin Tarantino, y protagonizada por Eiza González.

Basada en la película del mismo nombre, dirigida también por Rodríguez, narra la aventura de dos hermanos que tratan de llegar a México secuestrando a una familia para terminar en

un club nocturno lleno de vampiros y tendrán que sobrevivir hasta el amanecer.

Distribuida por Miramax, la serie ha cosechado muchos seguidores y ha alcanzado el primer lugar en el ranking de las "mejores series de ficción para ver" de la revista The Hollywood Reporter.

DHE es la señal de TV paga con contenido de películas y series que se encuentra disponible en los paquetes HD de 17 países de la región, incluyendo Costa Rica, Honduras,



Del Crepúsculo al Amanecer

Guatemala, El Salvador, Colombia, Venezuela y Argentina, entre otros.

DESCUBRE LO MEJOR DEL ENTRETENIMIENTO

cineclick
¡LAS MEJORES SERIES!
cineclickchannel.com cineclick cineclickchannel

X TIME
¡TU CINE EN CASA!
xtimechannel.com xtimechannel xtimechannel

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

Agrotendencia se fortalece en Latinoamérica

Tras su primera experiencia en México

Agrotendencia estuvo por primera vez en México con un stand en Convergencia Show para sumar más territorios en su proceso de expansión dentro de Latinoamérica, algo que se vio impulsado a partir del cambio al satélite Intelsat 21, que le permitió mejorar su cobertura.

Luis Eduardo Palacios, director de Agrotendencia, junto a María Eugenia Ugueto, consideraron 'muy positiva' su primera participación en México. En referencia al cambio de satélite, dijeron que tuvo una gran repercusión sobre todo entre los socios de ATIM, que venían solicitándolo porque las poblaciones rurales valoran el contenido del canal.

El interés también es compartido por los operadores más grandes como Megacable, PCTV y otros independientes que no estaban en asociaciones. La señal agropecuaria fue representada en México durante mucho tiempo por Comarex y ahora está de manera independiente, con buenas perspectivas.

El próximo paso a nivel regional es Andina

Link Centroamérica, en Costa Rica, país sede de sus oficinas desde hace dos años, cuando las mudaron de Venezuela. Allí está en todos los operadores, con excepción de Millicom y Claro, con los que avanzan las negociaciones. En Costa Rica, ya montó su propia productora desde donde genera tres programas in-house: Sector Lechero, Sector Cafetalero y Agroenlace TV producido junto al Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, que está en muchos países.

El director del canal comentó que luego de una primera etapa de aprendizaje en Centroamérica, ya hay una fuerte unión con el mercado y una cobertura 'totalmente regional' en Latinoamérica, tras su ingreso en TuVes, desde Chile, Paraguay y Bolivia hacia otros territorios.

En Argentina y Uruguay tiene una alianza de contenido con canales locales, con la decisión de 'no entrar todavía', y en Brasil ya hay ciertos avances como la cobertura de un foro en San Pablo a través del canal rural local y junto a empresarios exportadores de



María Eugenia Ugueto y Luis Eduardo Palacios, en Convergencia Show

carne que representan otro socio importante para la transmisión de contenido desde allí.

En la expo de Centroamérica, la señal agropecuaria destacará el concepto de 'llevar el campo a la comodidad de su hogar'. Allí, espera confirmar acuerdos que ya están en negociaciones con más plataformas y sistemas de TV paga para seguir ampliando su alcance. A su vez, anunciará nuevas producciones originales para lograr una 'cada vez más diversificada programación', como remarcó Ugueto a Prensario.

Llevamos el campo a la comodidad de su hogar



GRAPAS PARA CABLE COAXIAL



ALFA PLÁSTICOS

- Fabricadas con materiales 100% puros
- Polietileno y acero de 1^{era} Calidad
- Resistentes a los rayos ultravioleta
- Gran tolerancia al impacto y a la flexión
- Alta tolerancia ante los cambios de temperatura



LA DISTRIBUIDORA N°1 DE INSUMOS PARA TELEVISIÓN POR CABLE EN MÉXICO Y LATINOAMÉRICA



CABLE PROVEEDORA, S.A.
"EL PRECIO SE OLVIDA CUANDO LA CALIDAD PERDURA"

Nuevo Domicilio:

Calle Mixcoac # 17 Col. Merced Gómez Delegación Álvaro Obregón
C.P. 01600 Ciudad de México - Tel: (5255) 56 62 06 62 con 30 líneas
www.cableproveedora.com.mx - ventas@cableproveedora.com.mx



EKT

Puedes ofrecer
Decodificadores...

IPTV **Cable**
Satélite **OTT**
Terrestre **Híbrido**

En EKT te decimos:

¡SÍ PODEMOS!

Mini Decodificadores "Plug"



Decodificadores Cable Híbrido con WiFi
DVB-C Annex A/B Tuner y OTT

www.EKT-Digital.com

Asotic realiza su 5to foro, enfocado en la convergencia



Del 25 al 26 de agosto, en Bogotá

El 25 y 26 de agosto, el hotel Tequendama de Bogotá, Colombia, será sede de la quinta edición del **Foro Asotic**, organizado por la Asociación de Operadores de Tecnologías de Información y Comunicaciones de ese país. Además de la feria comercial, el evento contará con exposiciones académicas, destacando este



Galé Mallol, presidente de Asotic, y Valentina Cárdenas, directora ejecutiva

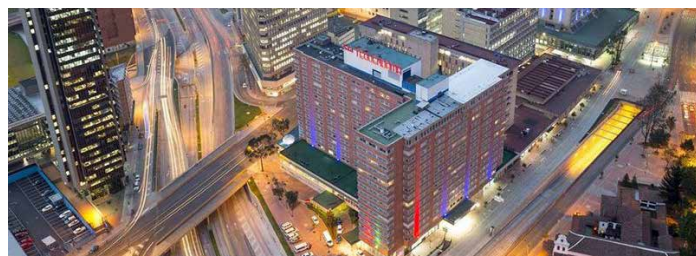
año la participación del ministro TIC, **David Luna**, la directora de **ANTV**, **Ángela María Mora**, y **Carolina Angarita Barrientos**, de **Google**, entre otros.

Asotic agrupa a operadores de servicios de TV, Internet, telefonía, proveedores de tecnología y servicios para telecomunicaciones. Su objetivo es actualizar a los afiliados en temas de regulación, cumplimiento de la normatividad vigente, nuevas tecnologías y competencia. En su quinto foro anual, buscará generar un mayor conocimiento sobre las últimas tendencias en materia de TV, Internet, telecomunicaciones y convergencias, tanto para los asociados como para los interesados de distintas áreas.

La agenda

El jueves 25, luego de la inauguración a cargo de **Galé Mallol**, presidente de la asociación, tendrá lugar el panel de regulación "Los desafíos regulatorios del cambio tecnológico y la necesidad de convergencia del mercado", donde participarán **Ángela Mora**, de ANTV, **Germán Darío Arias**, director de la **CRC**, **Simón Gaviria**, director del DNP, y **Ernesto Paul Orozco**, de Directiva Nacional de TV. Por la tarde, habrá un segundo panel que tratará sobre piratería y cómo el desarrollo tecnológico es una herramienta para combatirla. Lo integrarán **Erika Villareal**, de **Discovery Channel**, y **Carolina Peña**, de **Multitrends Colombia**. Para cerrar el jueves, el publicista **Juan Manuel Correa**, protagonizará el talk show "Sonríe, está todo bien". El panel inicial del viernes tendrá como eje central al Congreso Nacional, donde se analizarán los retos del legislador en el ecosistema internacional. Participarán **María del Rosario Guerra**, **Jorge Hernando Pedraza**, **Andrés García Zucardi** y **Everth Bustamante**, entre otros.

Y por la tarde del 26 de agosto, el segundo panel tratará sobre "Desafíos jurídicos y de mercado en la transmisión de contenido", con la participación de gerentes y ex ejecutivos del área de regulación de **Claro**, **Une-Tigo**, **DirecTV** y la extinta **CNTV**.



El hotel Tequendama, sede del foro



ESPN



TELEVISIÓN

ESPN
ESPN 2
ESPN 3
ESPN+
ESPN EXTRA

INTERACTIVO

ESPNPLAY
ESPN.COM
ESPN GUÍA
ESPN MAGAZINE





Convergencia Show tuvo una muy buena primera edición

Con un salto de calidad de la ex ATIM y superando los dilemas de Expo Canitec

Un muy buen debut tuvo Convergencia Show en el WTC de Ciudad de México, el ahora único evento de TV paga en México, que organiza **Newsline Report**, de **Rafael Val**, sobre la base de la ex expo de **ATIM**, la asociación de cables independientes del país. Tras tanto debate político y enfrentamientos de los grandes jugadores que fueron uno de los motivos del ocaso de la Expo Canitec, esta nueva es un soplo de aire fresco y positivo para el mercado local, con una base sólida para crecer en todos los aspectos.

Con una buena concurrencia, de casi 620 personas el primer día sobre un total de 1600 acreditados para toda la expo y un cantidad de metros y tamaño de stands que la ubican entre las más grandes de la región, Convergencia logró recuperar stands como el siempre concurrido de **MVS** liderado por **Jorge Tatto**, y un entusiasmo de participación de los operadores independien-



Salomón Padilla, de ATIM, y Rafael Val



Humberto García, de Tepal, y Rafael Val, de Convergencia Show



Jack Feldman, del OTT WhereverTV, con Andrea Hugemann, de DW

tes en las conferencias que no se ve en otras ferias.

Las conferencias se orientaron con ejes temáticos por día: "Martes de negocios"; "Miércoles de tecnología" y "Jueves de regulación", aprovechando la participación de los entes regulatorios que acudieron de distintos países y que también se lucieron desde la organización con activa participación. La presencia de Centroamérica, con 50 operadores de **FATEM**, la federación liderada por **Roy Salazar** de Costa Rica, y los entes es un gran activo de la expo que no tenía Canitec.

ATIM fue la gran protagonista con sus operadores, que incluyó el paso de mando de **Jesús Villaseñor** a **Pepe Zuno** y que, según destacó su apoderado, **Salomón Padilla**, hoy tiene 70 socios y cubren cerca de medio millón de suscriptores.

Hubo además muchos otros operadores independientes tanto de **PCTV**, que tuvo a sus representantes en los stands y pasillos, como individuales. Pese a lo que se dijo en México en los últimos años, se ratificó el potencial del sector independiente y dejó en claro que todavía hay mucho espacio para crecer.



Julio Trejo, de Total Play, y Federico Sánchez, de TVC



Jesús Villaseñor de Atim y Jorge Tatto, de MVS/Dish



Inauguración con Salomón Padilla, Roy Salazar de FATEM, Jesús Villaseñor y los reguladores

Prioridades para 2017

Con música de mariachis vino el final de **ConvergenciaShow.mx** con buen ritmo durante toda la expo y mucho movimiento para ser el tercer día, con lo que se organizó a su alrededor. Más allá de que aún hay temas para mejorar, los comentarios de todos los expositores fueron positivos y con la confianza dirigida al año próximo.

Rafael Val comentó a **Prensario** que una prioridad será 'incentivar todavía más la participación de los grandes jugadores entre los operadores', que se vieron pero en poco volumen en esta primera edición. ATIM apoya activamente pero no es parte de la expo, que está dirigida a todo el mercado mexicano.

Val también quedó en superar para el año próximo detalles como que el éxito y el entusiasmo de las conferencias no resienta la participación en el hall de exposición, haciéndolas por la mañana o dentro del hall. Todo queda bien encaminado para la edición 2017, que sería unos días más temprano en el mismo mes para no caer dentro de las vacaciones de invierno de México.

Todo el evento tuvo una inauguración con presencia del **IFT**, una fiesta en el impactante Poliforum Siqueiros y un tercer día con el Gobierno de Jalisco, que se destaca aparte.



Gran concurrencia en las conferencias



LO QUE QUIERES VER...





¡COMO LO QUIERES VER!

 VEPLUSTV
  @VEPLUSTV
  VEPLUSTV
WWW.CISNEROSMEDIAPAYTV.COM






Carlos Cabrera ccabrera@cisneros.com P +1 (305) 4423450

ATIM renovó su junta directiva

Gran apoyo del gobierno de Jalisco

El tercer día de Convergencia, dedicado a la parte regulatoria, tuvo la mayor presencia gubernamental de la expo, en coincidencia con el traspaso de mando de la presidencia de la **Asociación de Telecomunicadores Independientes de México (ATIM)**, de **Jesús Villaseñor** a **José Guadalupe Zuno**. Tuvo una ceremonia con la presencia del representante del gobierno de Jalisco, **Francisco Alfaro Lozano**, que participó porque la apertura con fibra a los hogares se va a hacer desde Jalisco. Dijo que con ATIM son 'grandes aliados'.

Jesús Villaseñor expresó que, en un primer

momento, la reformas de telecomunicaciones los 'paralizó' pero que luego se convirtió en oportunidad con el nacimiento de ATIM hace más de diez años, y que hoy tiene más de 80 socios y aliados internacionales.

Luego, José Zuno remarcó que en la actualidad más de la mitad de las redes que llegan a sus poblaciones no pueden dar banda ancha de última generación. Por eso será su prioridad promover la modernización de las redes para 'pasar de ser cableros a dateros'. Dijo que espera que ATIM siga siendo la gremial más importante de México y renovó el compromiso con FATEM y la región.

Según afirmó a Prensario, su postura es ir directamente a FTTH, a diferencia de otros 30 socios que digitalizaron con **Gospel**. Para su presidencia, dijo que espera seguir posicionando a ATIM y gestionando mucho auspicio de los gobiernos para ofrecer servicios de conectividad



Gabriel Butrón, Jesús Villaseñor con su reconocimiento por su gestión, Pepe Zuno y Salomón Padilla

rural de mejor calidad para beneficio integral de las comunidades. Para eso, la novedad es la formación de un comité específico de tecnología con cuatro ingenieros, liderado por **Alma Alarcón**.

Justamente, en el acto se sacó la foto la nueva junta directiva que el medio regional ya debe empezar a conocer con **Baldemar Delgado** de Ciudad Allende; **Alma Rosa Alarcón** de China de Nuevo León; **Sandra Chávez** (de MVS y Dish) por su sistema en el Estado de Guerrero, **Gabriel Butrón** por Hermosillo, **Laura Medellín** por Río Verde, **Jesús Villaseñor** y **Felipe Vaca**, además de Zuno y **Salomón Padilla**.



Toda la nueva junta directiva de ATIM



ARJ Company
Redes Multi Servicios

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

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

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







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

ARJ Company USA
6030 NW 98 AVE # 407
Doral - Florida 33178
786 616-7619

www.arjcompany.com



OTT promete ser un verdadero "cambio de juego" en el universo de los medios.

¡Es un cambio del que quieres ser parte!





WWW.WORLDVIEWTELEVISION.COM

Paneles de cara al futuro

Gran Entusiasmo en todos los paneles

El entusiasmo e interés en los paneles fue otro diferencial de Convergencia Show como no se vio en otras ferias. Los dos paneles fuertes del primer día, encuadrado como "Negocios", fueron de cara al futuro de los operadores.

En el de redes sociales y cómo generar lealtad de audiencia, estuvo **Santiago Kuribreña**, de **Twitter**, y el ex **HBO**, **Hugo Tapia**, de **2b-Tube**. Twitter anunció el lanzamiento de la integración de video en vivo dentro de su estrategia general de expandir el alcance de Twitter con contenido



Ángeles Pérez, Santiago Kuribreña de Twitter y Hugo Tapia, de 2bTube

con un acuerdo con la NFL de transmitir en vivo diez juegos, o las conferencias del partido republicano en EEUU ahora. Y herramientas como **Amplify** para compartir goles de fútbol por Twitter cuando se producen. Hugo Tapia habló de cómo adaptarse para promocionar y utilizar el conocimiento en las redes en cable y televisión.

En el panel de OTT, moderado por **Alejo Smirnof** de **Prensario**, hubo gran equilibrio entre **Accedo**, con **Ignacio Fernández** que explicó cómo logró instrumentar las plataformas de TV Everywhere; **Vindicia**, que permite monetizarlo y, como gran ejemplo presente, **Vivoplay** que lleva los contenidos de los productores independientes mexicanos a 97 países del mundo. Se remarcó el carácter complementario y no sustitutivo de los OTT.

Otra presentación novedosa fue la conferencia magistral de **Jesús Cochegrús**, como figura recurrente de los eventos empresariales de **Wobi**,



Panel de señales internacionales

que es consultor, speaker y el primer mexicano en hacer videojuegos para **Nintendo**. Es parte permanente de la programación diferencial de la señal, según destacó **David Peredo**. También se destacó la conferencia de empresas satelitales con **SES**, **Intelsat** y **Eutelsat** en función del gran crecimiento de la capacidad satelital para soportar los nuevos servicios.



Jesús Cochegrús, conferencia magistral por WOB

Maquiser proyectos en México y el exterior

Con 25 años de trayectoria en la industria de las telecomunicaciones, **Maquiser** tiene grandes proyectos en México, desde sus instalaciones en Guadalajara, y una fuerte proyección internacional. En Convergencia Show, presentó sus nuevos cables y herrajes para tendidos de fibra.

En los últimos años, ha incursionado en nuevas áreas de negocio como el desarrollo de flejes de acero inoxidable que, junto a la

distribución de **Broadband International**, sigue siendo importante para el mercado mexicano. También los productos de PLP, que vende en Centroamérica tras haber estado en las diferentes ediciones de Andina Link, y volverá en esta oportunidad en Costa Rica.

Maquiser proyectos en México y Estados Unidos para la parte de automatización. Ahora también se presentará en la SCTE de Filadelfia.



Jesús Nuño



- Pioneros en FTTH en América Latina. Contamos con la solución completa.
- Más de 16 años de experiencia en la industria de las telecomunicaciones
- Representamos a las marcas más importantes de USA, y contamos también, con marcas propias
- Nuestros clientes son nuestra mejor carta de presentación

Global Satellite Technologies, Inc. - 15970 W State Rd. 84, Suite 346, Sunrise, FL 33326, USA
 Corporativo: +1 954 707 9054 Of. - +1 954 337 0254 Fax - gherreman@globalsatusa.com
 Oficina Lima: +51 989 584 986 - +51 997 129 749 - Oficina México: +52 55 4162 5931 - Oficina Costa Rica: +506 8859-3705



Los programas en vivo para cada integrante de la familia, presentados por los conductores más queridos y populares de las redes sociales en la televisión.



El canal informativo con mayor prestigio y audiencia de la televisión.

Noticias y análisis con periodistas de nueva generación y máxima experiencia.



Para los seguidores exigentes de la música regional mexicana, el único canal generado desde la capital grupera de México: Monterrey.

Contacto: alberto.dominguez@multimedios.com

+521 (81) 1123-0302

100% FAMILIAR, 100% ORIGINAL, 100% PROGRAMACIÓN MEXICANA

Cable Proveedor: Grapas 100% mexicanas sin material reciclado

Ahora también para fibra óptica

Con una estructura adaptada para atender también a los clientes más pequeños, 'ya que los más grandes van directamente a las fábricas', **Cable Proveedor** sigue avanzando en la producción de grapas, que se mantienen como las mejores del mercado. Sus productos son de polietileno y clavos 'de primera calidad, sin materiales reciclados y de origen 100% mexicano', según definió **Antonio Letayf**, presidente de Cable Proveedor desde hace 34 años, que recibió a **PRENSARIO** en las oficinas de la calle Mixcoac, Ciudad de México.

El ejecutivo, que es un referente con 45 años de experiencia en la industria de TV paga, comentó que los productos de la competencia es 'son de material plástico de segunda línea, que a los seis o siete meses se rompe y los clavos se salen de las bolsas, con precios irrisorios'. Agregó que no necesita competir en precios porque 'los clientes terminan volviendo'.

Entre los principales compradores de sus

grapas, se destacan **Sky, Dish y Megacable**, además de casi todos los pequeños operadores, que en México son más de 300. 'Creo que los pequeños tienen una buena oportunidad de ofrecer los mismos productos que los grandes, ya que éstos han comprado sistemas poco rentables y no cuentan con capacidad ni recursos humanos para ofrecer doble vía ni los nuevos servicios, con lo que terminan perjudicando su propia marca y siendo acusados de monopolios. En cambio, los más chicos pueden crecer de a poco y aliarse entre sí', comentó Letayf.

Además, Cable Proveedor sigue trabajando con las marcas importantes de México, con stock de **PPC, PCT, Standard Communications, PLP, Viakon, ATX, Holland, Pico Digital, Commscope, Band-it y Ripley**, entre otros. Si bien no lo hace con el mismo volumen de antes, sigue siendo un referente importante para más de 200 sistemas con el riesgo bien repartido.

Cable Proveedor expuso en Convergencia



Rodolfo Palomeque de Cableproveedora y André Chen de ACI Communications

Show en el WTC de CDMX con un gran stand, e irá a Andina Link en Costa Rica, con expectativas para la exportación de grapas e identificadores para la gestión de suscriptores a Centroamérica. Este último producto se trata de unas bandas para las acometidas con número de contrato, que permite identificar si han pagado o no. También espera vender tecnología de las marcas estadounidense que viene trabajando en México.

Excelencia en Integración de soluciones convergentes

Con el respaldo de nuestro aliado estratégico

Comunicaciones Unificadas y Colaboración en la nube (Cloud) y soluciones VoIP (IMS, SBC, NGN)

www.cirpack.com - sales@cirpack.com

www.trektek.com

La Herramienta más económica para el Instalador Básico

- Pantalla Intuitiva a color de fácil configuración
- Mediciones Análogas de Nivel, Escaneo, C/N y Tilt
- Mediciones Digitales de Nivel, MER, Pre/Post-FEC BER, Constelación y Mediciones de tap del Ecuador
- Análisis de espectro en retorno (4 to 110 MHz)
- Pruebas Automáticas con umbrales simples tipo Pasa/Falla
- Configuración Remota y almacenamiento flexible de Datos con un número prácticamente ilimitado de Planes de canales, Juegos de Límites o Umbrales Pass Fail, Pruebas automáticas y Órdenes de Trabajo
- Linterna LED, administración de Órdenes de Trabajos, soporte de múltiples idiomas, administración de conectividad muy simple.



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

Presentamos a ustedes el Nuevo Medidor de Señal 120 DSP de Trilithic. El 120 DSP ofrece el rango más amplio de mediciones estándar y funcionalidades disponibles hoy día. Sea más eficaz con todas las mediciones básicas que un técnico instalador requiere para verificar la calidad de servicio, identifique fácilmente y arregle los problemas en campo a la primera vez y por siempre

innovative technology to keep you a *step ahead*

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

Global Media



Piedad Martínez y Claudia Ariza

Global Media cerró un acuerdo con ATIM para la distribución de cuatro señales en más de 20 operadores, según destacó Piedad Martínez. Incluye a TV Agro, RumbaTV, TV Nostalgia y Hogar TV.

Para esa negociación, fue central el papel de Claudia Ariza, que potencia su empresa regional desde sus oficinas en Bogotá, donde atiende a la Red Servitel de Venezuela y representa en

México a las señales de Global Media y Sun Channel. La entrega de los decodificadores sería en agosto para partir en septiembre.

Comarex



Pablo Zhele y Rubén Gómez

Comarex tuvo stand para en la feria de México, donde tuvo la representación de diferentes señales, destacando She, que une el contenido de educación sexual con la mejor calidad de producción de Estados Unidos.

En Convergencia estuvo el director general, Rubén Gómez, junto a Pablo Zhele. De su catálogo, destacó Inti Network para México y Centroamérica, así como Canal 13 Internacional de Chile, presente en varios países de la región. Ahora, irá con la misma propuesta a Andina Link, en Costa Rica.

Inca Networks/Wisi

En el stand de Power & Tel. se mostró Inca Networks, empresa del grupo Wisi de Alemania que partió del área de encoding y transcoding. Ya tiene clientes grandes en México, donde está Fernando Vargas, y en Chile. Antonio Mendoza, de Wisi, atiende a la región y presentando una solución para OTT.

Non Stop México



Alejandro Cendejas y Damián Naguiner de Pico Digital

Alejandro Cendejas, de Non Stop de México, comentó a Prensario que tras tantos años de perder recursos en Canitec, este año se generó gran expectativa con Convergencia Show, y el balance 'ha sido muy positivo' para hacer más cosas el año próximo.

Cendejas dijo que vio 'a buena parte de los clientes independientes', de los que Non Stop atiende a más de 150 con su

centro de restauración de equipos de cable. Celebró que la entrada haya sido gratuita. La empresa es centro de servicio autorizado para Thrilitic y mantiene la representación de Rayvert y Wellav.

TVE



José Frago and Víctor Reyero

José Frago de TVE, destacó el perfil positivo de la expo de México, así como la oportunidad para las señales internacionales que representó la conferencia específica que tuvieron en Convergencia. En la expo, estuvo destacando la señal Star HD.

Veas/Fibrastore

Veas estuvo en Convergencia, donde recibió elogios del nuevo presidente de ATIM, Pepe Zuno, por haber llevado a los independientes hacia el FTTH. La empresa estuvo representada por Enrique Gandulfo, quien destacó las soluciones habituales y el crecimiento de Fibrastore, con todo su stock de fibra y buenos precios para los operadores con el respaldo de ingeniería.

En Andina Link y Jornadas, estará junto a AMT para luego ir con stand propio de Veas Internacional, con Jorge Gandulfo, a la Expo SCTE.

AMT/Crenova



Alex Park de Crenova y Vladimir Velikovich

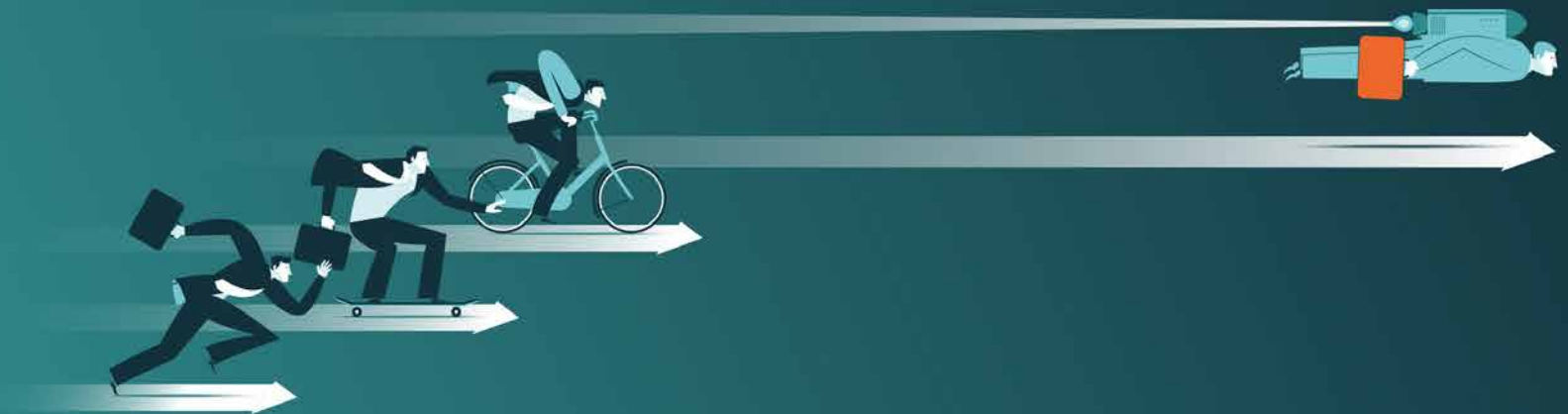
AMT estuvo en Convergencia con un stand muy activo donde expuso a todas sus marcas, destacando la nueva Crenova, que tiene una alianza con Conax para vender sus STBs de DVB, cable, DTH e IPTV. También lució a Bridge Technologies, que presentó una nueva tarjeta en concordancia con el frame de ApperTV para monitorear videos en IP. Su plataforma es configurable para todos los estándares.

CryptoGuard/EKT



Tobias Nystrom and the EKT team in Mexico

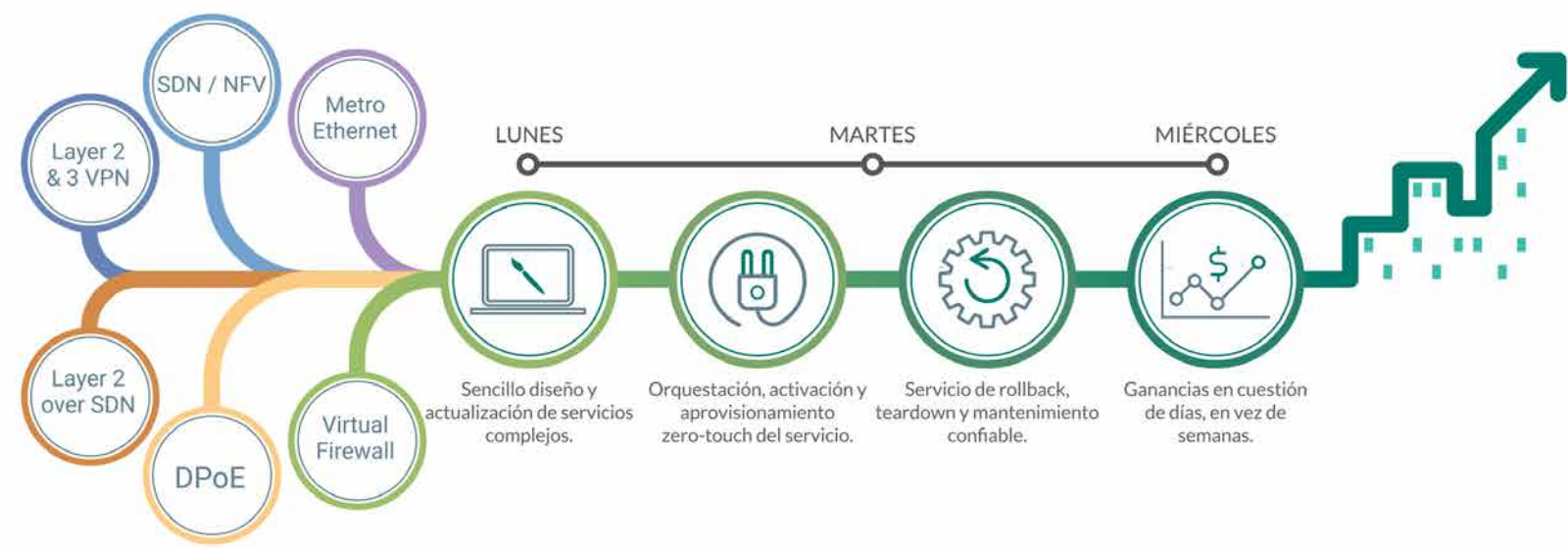
EKT se lució en Convergencia donde volvió a destacar la alianza con CryptoGuard para presentar juntos la nueva solución completa de alcance mundial y también para Latinoamérica de IP y OTT, utilizando las cajas del fabricante con sede en Holanda. Remarcó que es la solución de mejor prestación costo-eficiencia del mercado, que ya tiene su primer caso de éxito en Suecia para replicarse en otros mercados. La presentará en Andina Link Centroamérica y luego en la IBC, donde EKT ofrecerá una fiesta en un bote por los canales de Ámsterdam.



Un aliado estratégico en la integración convergente de sistemas

Servicios Corporativos sobre SDN/NFV y sistemas tradicionales.

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



PerfectVision lleva sus insumos para redes HFC a Centroamérica

Afianzando su estrategia de crecimiento en Latinoamérica, **PerfectVision** busca ahora establecerse con más fuerza en el mercado de Centroamérica, donde **Fyco Telecomunicaciones** es su distribuidor autorizado. Con ese objetivo, ambas estarán en Andina Link Centroamérica para destacar todos los elementos pasivos requeridos para las instalaciones de servicios de redes HFC, sistemas satelitales y los elementos pasivos para planta externa en redes HFC.

En su catálogo, se destacan el cable drop, conectores de compresión, splitters, taps y herramientas de instalación. Para planta externa PerfectVision maneja todos los elementos pasivos para las líneas de distribución: cable y conectores hardline, además de todos los elementos requ-

ridos para la distribución de las señales de CATV.

Jaime Rey, gerente de ventas para Latinoamérica, comentó: 'PerfectVision es una empresa de Estados Unidos con todas las ventajas que eso implica, siendo una de las más importantes, el soporte al cliente que brinda desde ese país para la región'.

Además de sus productos para CATV, es proveedor en el sector satelital, donde tiene como cliente el operador número uno en el mundo de este servicio. 'La experiencia es muy positiva con gran apuesta en la parte de cable con las redes HFC, mientras muchos operadores buscan complementar la parte que tienen cableada con un servicio satelital', remarcó Rey. Así, ayuda a los clientes a tener



Andrés Rapetti, José Lanzas y Jaime Rey

estos sistemas híbridos que son una solución importante para este momento del mercado y de su negocio.

Este año, la empresa participó en Andina Link Cartagena y APTC de Perú. Ahora vuelve a la expo de Costa Rica y más tarde estará en Jornadas Internacionales de Argentina.

PDI/Starbust trae dBox a la región

Cabecera digital "in a box"

PDI tuvo una muy buena participación en Convergencia Show de México, como reflejo de la buena penetración que está teniendo con su marca **Starbust** en la región, sobre todo destacando la solución **dBox**, cabecera digital "in a box".

Oscar Salas, director de ventas internacionales de Starbust, destacó la marca 'marca fácil y amigable'. Dijo que ya se ha adoptado en México y otros territorios, en particular sus encoders y procesadores digitales SD/HD Clear QAM. Cuenta también con amplifi-

cadores, fuentes de poder y pasivos dentro de la amplia gama de productos, potenciada ahora con la nueva solución súper compacta, **dBox**. Esto incluso también para empresas grandes pues se cubre todos los territorios con el servicio adecuado.

Esta solución tiene servicio remoto por web, la chance de la señal sin encriptar y una cooperación amigable con botones y una interacción positiva en el equipo compacto 'in a box'. Uno de los objetivos ahora es instalar un canal de servicio y asesoría para acompañar a



Oscar Salas y Patty Braun

los operadores en su operación diaria.

Ahora va a Costa Rica, la Expo SCTE y espera crecer también hacia el Sur de la región.

SIBA: FTTH e integraciones a medida

Diferencial de atención e ingeniería

Detrás de la experiencia, el conocimiento de mercado y el soporte único de ingeniería de **Tomás Delgado**, cuyo prestigio hace que lo convoquen para los cursos de capacitación en todas las principales convenciones de Latinoamérica, creció una empresa regional que también tiene muchas ventajas propias y una estructura entre Colombia y México hace seis años que la distinguen en la región; se trata de es **SIBA**, ya reconocida a nivel regional.

Tuvo un stand en Convergencia Show, y allí **Ofelia Delgado**, responsable de las instalaciones oficina en Ciudad de México,

remarcó que sus dos ejes son la apuesta al FTTH, una tendencia que el **Tomás Delgado** vio hace muchos años, y la capacidad de hacer integraciones a medida de cada cliente. Se trata de soluciones 360° e integrales, desde la planta externa y el headend hasta el billing, el CAS más amigable y la guía interactiva, con mayoría de desarrollos propios con los departamentos de ingeniería que tienen tanto en Cali Colombia como en México. También en ambos países, pero en CDMX y Bogotá tienen el almacén de producto para stock a la manera de las mejores distribuidoras.



Ofelia Meléndez con su equipo de México

SIBA llega así a una conjunción de producto, precio, calidad y atención personalizada que se proyecta cada vez más.

Multicom: un arco iris de la calidad y el valor

Soluciones diseñadas para satisfacer las necesidades específicas de América Latina

La línea de componentes activos y pasivos Fibra Óptica de Multicom provee video HD, voz y datos de distribución para todas las redes

TXs, RXs, EDFAs, Nodos



ADSS • Armada • Tubo Suelto (Loose Tube)

Cable de fibra óptica

Nodo óptico de 4-puertos exterior

RG-59, 6, 11 & Cable troncal

Equipos de CATV analógicos & digitales

Cables coaxiales y conectores

Antenas parabólicas y LNBS

Cables de baja tensión y adaptadores AC

Llame ahora a **Multicom**, donde podemos ayudarle con equipos de cabezera, redes de distribución hasta el usuario final. Siempre los mejores precios.

BLONDER TONGUE LABORATORIES INC. Toda una línea completa de codificadores BT



Multicom mantiene en stock más de 16000 productos provenientes de los 270+ fabricantes principales de la industria. Estos productos se utilizan para adquirir, procesar, y distribuir señales de televisión, data, voz, seguridad y señales inalámbricas, a través de fibra óptica, cobre y coaxial.

www.multicominc.com 407-331-7779

SES: Avanza el programa Antenas

Gran presencia tuvo **SES** en Convergencia Show de México, donde atendió directamente a las comunidades de video que se están desarrollando en el país, el resto de la región y el mercado hispano de Estados Unidos. Estuvo también con otras empresas satelitales en una charla sobre las nuevas capacidades satelitales, y destacó el programa Antenas, que es una de las mayores novedades para el mercado de estos meses.

En el evento, **PRENSARIO** estuvo con **Stefanía García**, responsable de llevar adelante el plan

que implica regalar las antenas a los operadores sin costo alguno y en comodato, siempre que las dejen orientadas a sus satélites. Ya se repartieron antenas a más de 300 operadores y hay una iniciativa conjunta con **Viacom** y algunos canales de deportes para darle todavía más fuerza a la iniciativa. Ahora irá a Andina Link Centroamérica, donde estará representada nuevamente por **Carlos Gutiérrez** como responsable de ventas para la región. Luego le dará continuidad en IBC en Ámsterdam.



Javier Hernández, Stefania García y Carlos Gutiérrez, de SES

CommScope: Todas las opciones para FTTH

Además de su caudal tradicional de RF

'Los MSO tienen que elegir entre Docsis y FTTH; Docsis 3.1 promete larga vida para las redes pero no está implementado y hay muchas cosas todavía para hacerle a la red. El FTTH, en cambio, baja cada vez más el costo de implementación, así que es cada vez más difícil la elección', dijo **Eduardo Estella Lee**, VP de ventas broadband **CommScope** para CALA, a **PRENSARIO**.

La marca ofrece las dos soluciones y la estrategia es ayudar a los operadores a definir qué opción tomar en cada caso, sobre todo en el caso del FTTH, que presenta diferentes alternativas en la forma de implementarlo, y si conviene o no.

Explicó Estella Lee que el FTTH es más propicio para IP, pero los cableoperadores están más inclinados a RF. Algunos de sus clientes ya están apostando a FTTH, pero hay que ver también lo que tengan instalado de Legacy.

La marca estará exponiendo en Expo Cable Tec SCTE, adonde llevará opciones de FTTH, que es donde ha detectado mayor interés por parte de los sistemas, aunque también tendrá lo más tradicional.

'En mayor o menor medida están pensando en esa tecnología y en cómo implementarla. Tenerla fue parte de la estrategia de compra que



Eduardo Estella Lee

hicimos con **TE Connectivity**. Ya estamos con las soluciones nuevas', remarcó.

Muhle apuesta a la región

Fábrica en China y oficinas comerciales en Taiwán

Como proveedor de tecnología para el mercado mexicano de TV paga, **Muhle** ha ganado protagonismo con clientes grandes como **izzi telecom** (previamente, las diferentes operaciones de TV paga del grupo **Televisa**), **Megacable** y **Ultra**, entre otros.

Muhle provee cables HDMI, de Ethernet, fuentes de alimentación y muchos otros productos nuevos que fabrica desde sus propias instalaciones en China y para la que cuenta con una oficina comercial en Taiwán.

PRENSARIO estuvo con su director general, Luis Alberto Molina, en Convergencia Show, **PRENSARIO** Internacional

donde comentó que el mercado mexicano 'está apostando al refurbished para ahorrar más costos' y agregó: 'El plan ahora es aprovechar todo ese bagaje y expertise con los operadores más exigentes del mercado para abastecer a los demás países de Latinoamérica'.

Con esa estrategia, Muhle participará en Andina Link Centroamérica por primera vez, luego de su reiterada presencia en Tepal. También irá a la expo SCTE de Estados Unidos, donde tiene un proyecto para abastecer a Comcast. La estructura desde oriente hace que toda esa operatoria y logística no sea diferente de la de



Luis Alberto Molina y Jessica Morfin Guerrero

abastecer a un mercado que tienen ya maduro como México.

Alto Rendimiento, Confiabilidad, Flexibilidad



La familia de nodos ópticos para interiores de Lindsay Broadband ha sido diseñada para cumplir los requerimientos de redes HFC y arquitecturas RfOG permitiendo el crecimiento a redes FTTH. Desde nuestros nodos para suscriptores (ONU's) con puertos de paso directo 1G / 10G PON hasta las soluciones para múltiples usuarios residenciales (MDU), incluyendo nuestros nodos compactos únicamente receptores para aplicaciones FTTP. Todas nuestras soluciones están disponibles para los diferentes rangos de frecuencia, 45/54MHz, 65/85 MHz, 85/102MHz y con respaldo de energía con baterías (UPS).

Cumpliendo todos los estándares y con la robustez de *Lindsay*.

Soluciones Robustas inalámbricas, ópticas y de RF

LINDSAY BROADBAND

TOUGH TECHNOLOGY.

www.lindsaybroadbandinc.com

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

Global Satellite Technologies, Inc. (GST) y Neo Broadband, juntos por México

GST (Global Satellite Technologies) estuvo en Convergencia Show de México en un esfuerzo conjunto con **Neo Broadband**, con una oferta importante.

Giuliana Herreman, directora de ventas para Latinoamérica de GST, destacó que la sede central está en Weston, Florida. Cuentan además, con una comercializadora en el Perú, que tiene la representación de la marca **Furukawa**, entre otras. GST está considerada como la pionera del FTTH en el mercado Latinoamericano. En México se especializa en la industria satelital, y desde hace un año, ha empezado a abrir mercado en el sector de las cable operadoras en este territorio. La estrategia es contar con mayor presencia

local y apostar por la fibra óptica de alta calidad fabricada en Estados Unidos, en este caso con la representación de la marca Remeer.

Ese brazo comercial le vino muy bien a Neo Broadband, que se dedica al mercado de producto reconstruido ("refurbished") para redes HFC, pero de muy alta calidad. Es así, que las propuestas de ambas empresas en el show de México fueron complementarias.

Ahora volverá a estar en Andina Link de Costa Rica para potenciar todavía más este crecimiento con los clientes. **Stefan Quiroz**, gerente de ventas regional para Neo Broadband, destacó a **PRENSARIO** la sinergia y complementación con GST, remarcando que están desarrollando un



Giuliana Herreman con todo el equipo de GST, y el de Neo Broadband de Stefan Quiroz

servicio de reparación adecuado para los MSOs. La asociación comercial no es para todos los mercados, pero sí cabe resaltar la idea de sumar recursos y complementarse.

El Tigre: Gran oferta en FTTH

Además de su solución digital completa

El Tigre CATV tuvo una activa participación en Convergencia Show de México, país en el que su tecnología ha logrado una buena llegada en los sistemas independientes, como ocurre también en Perú.

Francisco Ruiz, presidente de El Tigre, habló con **PRENSARIO** en el marco de la expo, donde tuvo un stand bien equipado que mostraba de manera equitativa, tanto su ya reconocida solución de cabezera digital, que fue un gran aporte al mercado independiente, como también sus soluciones actuales para FTTH. También mostró su variedad de cajas nuevas como las IP, los receptores de

Conax para **PCTV**, y los módem de RF y fibra. También trabaja con otras marcas como **CryptoGuard** o **Comunicate** con todos los CAS.

Sobre FTTH dijo que si bien 'es lo más común' y pueden hacerlo otros proveedores, la propuesta de El Tigre tiene su propio estilo de servicio con una solución que muchos clientes están buscando ahora. A los que se acercan a ese rubro, les aconseja que no usen el cable 500 que se pierde y les da un RG1.

Dijo Ruiz que está en constante inversión con ingenieros estables en la región, incluyendo República Dominicana y México. Ahora va a ir a



Francisco Ruiz con todo su equipo

mostrar estas mismas soluciones a Costa Rica y luego a la Expo SCTE.

4Business: Scord cumple siete años

En 2016 se cumplen siete años desde la primera vez que **Scord**, el software de gestión y operación para cableoperadores desarrollado por **4Business**, fue instalado en una de las principales empresas de TV paga de Perú. 'Desde esa fecha, ya contamos con más de 200 clientes en los seis países de la región', dijo **Javier Ríos**.

En Costa Rica, ya lleva tres años de operación, donde el sistema ha evolucionado con nuevas funcionalidades necesarias para los clientes allí. Así, por ejemplo, ha incorporado una integración con la empresa **GTI** que conecta los recaudos de los principales bancos del país con el sistema **Scord**. 'También, se acondicionó para que el sistema

cumpla con las exigencias tributarias, manejo de alquiler de línea y alquiler de cable módems entre otras funcionalidades', añadió Ríos.

'Scord es un software que recoge las mejores prácticas de todas las empresas que lo usan creándose mecanismos para evitar los fraudes, controlar los materiales e ingresos que la empresa tiene. Su desarrollo ha dependido de los requerimientos de cada uno de nuestros clientes'.

El sistema es flexible y se adecua al tamaño de cada empresa, con costos también adaptables. Resumió el ejecutivo: 'Nuestro principal objetivo es mantener a nuestros clientes satisfechos con el servicio que les ofrecemos'.



Javier Ríos

Ríos estará en Andina Link para visitar a las empresas que ya lo conocen y buscan su sistema. 'El mejor representante comercial son nuestros propios clientes quienes recomiendan el servicio en base a su experiencia'.

¿Hacemos IPTV, DVB, OTT o todos a la vez?



TVC ofrece las soluciones y productos necesarios para cerrar la brecha desde donde se encuentran los operadores y hasta donde quisieran estar. Todo de una manera rápida y sencilla. Reutilizando las redes actuales HFC y de fibra aumentamos la eficiencia de la solución. TVC ayuda a sus clientes a diseñar, especificar e implementar soluciones de punta que sean escalables y fortalezcan su oferta de valor:

- Soluciones IPTV y DVB
- Over the Top (OTT)
- Video en Demanda (VOD)
- Cloud DVR
- TV Everywhere (Multi-pantalla, Multi-dispositivo)
- Time Shift TV (Recomenzar o retroceder programas)
- Converged TV (Caller ID, User Media Play, TV Apps)

Servicios Profesionales:

- Diseño y revisión de arquitectura
- Implementación de datacenters
- Proyectos llave en mano
- Entrenamientos
- Tercerización de operaciones y Soporte en sitio
- Consultorías



www.tvclatinamerica.com

305.716.2160

Promptlink: Sin competencia para las pruebas de STB, MTAs y modems



Crece también en los centros de restauración

Promptlink ha experimentado un gran crecimiento en Latinoamérica, región dirigida por David Mosquera durante los últimos seis años. Se enfoca en dos grandes segmentos del mercado, como lo son los grandes operadores con grandes volúmenes de reciclado de equipos, y los pequeños operadores, el típico mercado para las soluciones de software de gerenciamiento de red, como aprovisionamiento y monitoreo.

Promptlink tiene clientes en México, Honduras, Costa Rica, Panamá, Brasil, Argentina, Chile, Perú y Ecuador, totalizando casi 30 clientes. 'Nos enorgullece haber pasado de ser desconocidos en Latinoamérica, a ganar un nombre entre los operadores, especialmente por la plataforma para pruebas de equipos terminales como cable módems, MTAS, Módems DSL, STB y Access Point'.

Agregó Mosquera: 'Es el nicho más fuerte y allí no tenemos competencia en la región.

Ofrecemos liderazgo y crecimiento en más plataformas con los actuales clientes. Además, sumamos una nueva categoría que son compañías de prueba y reacondicionado de equipos -refurbished- que están aterrizando en América Latina. Hoy viene Teleplán, IQ Electronics y varias más entre compañías de refurbished y testeo de celulares. Estos también, con el crecimiento de operadores por Internet, ahora empiezan a migrar a hacer pruebas y reparaciones de STBs, y nosotros le damos las plataformas de prueba'.

Los grandes operadores evolucionan en expansiones de las propias plataformas de prueba por la mayor necesidad de ancho de banda que no sabe de crisis como en Brasil. Necesitan más racks. Y luego, la otra variable es nuevos productos con la plataforma múltiple y nuevos productos como Gpon, OLT y Fiber to the Home, con buen potencial para Promptlink. 'Si es por fibra o cable, ese equipo se daña y



David Mosquera con Foad Towfip, CEO de Promptlink

vuelve al almacén y hay que probarlo', remarcó Mosquera. Con más diversidad de aparatos terminales, hay una necesidad de un banco de pruebas.

'Son tecnologías muy dependientes de soporte técnico dedicada que sólo rinde para compañías especializadas como nosotros, con gran experiencia en tecnologías concretas. El desafío fue lograr un soporte eficiente en múltiples usos horarios', concluyó.

Teleplan

Lifecycle care for electronics

> **Teleplan** más de 30 años en brindar servicios AfterMarket para la industria electrónica incluyendo CPE's. Ahora con presencia en Latinoamérica brindando innovación, flexibilidad y calidad excepcional de Servicios. Sin importar el tamaño de la empresa, **Teleplan** da acceso a sus clientes a una atención de clase mundial. Añadiendo valor agregado en el ciclo de vida de sus productos.

Una nueva Propuesta de Economía Circular



Teleplan Technology Services, S.A. de C.V.
E-mail: victor.aviles@teleplan.com
Mobile: +52 1 55 545 60767

www.teleplan.com



Conoces a Power & Tel? Exportamos.

SUMINISTRAMOS PRODUCTOS PARA CONSTRUIR Y DAR MANTENIMIENTO.

Mantenemos stock de productos para Latinoamérica:

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

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

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

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

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



Todo el equipo de Bethel tv



Carlos Boshel, Mónica Espitia, Jorge Tatto y Mar Martínez



Carlos Cabrera y Karys Machado, de V+tv



El equipo de BBC con Estefanía Ospina, Tanya Gómez, Fabiola Vez y Jessica Bishop



Gabriela Lorenzo y Gerardo Cantón, de AMC



GoTV, con Claudio Baglietto y Pablo Vargas



David Peredo, de Wobi y Mónica Espitia, de MBA



Alberto Vanderbossch, Victoria Soto, de Gigacable de Aguascalientes y Eduardo Malisani, de Interlink



Rodolfo Palomeque, de Cableproveedora y André Chen, de ACI Communications



Mark Schumacher y Tony Cameron, de Tulsat



Viviana Sierra y Rodrigo Godoi, de Elemental



Ramón Caracas, de TVC y Diego Merizalde, de Wirewerks



Rick Stetson, TE en Wang, David Rivera y Humberto Valdés, de PCT



Jeff Zhu, Diego Tanco y Ernesto Valencia, de Wellav



Arturo Pacheco, Francisco Rodríguez y Ricardo Alemán, de WWS



Vladimir Velickovich y Emerson Pères, de Bridge



Todo el equipo de TVC



Esteban Borrás, de Claxson



Willy Rivera y Daniel Ameijenda



Sorab de Antik, Maruca y Bader Dip



Milton Ulua, de Antronix

PRISMA

PASSIVES

GAINMAKER

ARRIS

CONTINUUM

POWERVU

DEMODULATORS

STEREO ENCODERS



¿A quien llamar?

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



Ellos Llaman a Tulsat

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

Ya sea que su sistema se encuentra a través de la ciudad o a través del país, Tulsat es su fuente de equipos de sistemas, reparación técnica, y el más rápido y confiable servicio preferido por los operadores de cable de todo el mundo.

- Equipos nuevos, de exceso y refabricados
- El más grande inventario de Scientific-Atlanta disponible
- Muchas líneas de productos disponibles

Como una de las empresas de ADDvantage Technologies Group, Tulsat es su punto de conexión a nuestro sistema nacional de productos, expertos y equipos el cual no escatima recursos.

Esto significa que usted no tiene que correr riesgos con su sistema.

1-918-251-2887

Conectase con Tulsat.



Daniel Steinmetz, Fox: 'Hay que entender por qué se busca contenido ilegal'

'El 50% de los usuarios de Latinoamérica usa Internet para acceder a contenidos. Hay que entender por qué quieren llegar a sus series y películas favoritas de esta manera', afirmó **Daniel Steinmetz**, Chief Antipiracy Officer de **Fox Networks Group**, en el TTV Summit Antipiratería, realizado hoy en el Palacio Duhau de Buenos Aires, Argentina.

'Una encuesta realizada entre los usuarios de Brasil, nos arrojó como resultado que un gran porcentaje de los que buscaban el contenido de manera ilegal lo hacían porque querían ver los capítulos de sus series preferidas al mismo tiempo que en Estados Unidos. Esto nos llevó a implementar nuevas estrategias como reducir la ventana de entrenos entre Latinoamérica y Estados Unidos', señaló el ejecutivo.

En diálogo con **Prensario**, **Daniel Steinmetz** profundizó en este concepto y agregó: 'Otro motivo que encontramos es que se les dificulta encontrar contenidos legales por Internet, porque los motores de búsqueda arrojan primero los sitios piratas. Empezamos a trabajar negociando con los buscadores para que las primeras opciones sean las legales. Además, desarrollamos un sistema amistoso como **Fox Play**, bajo el concepto "Content Fox Everywhere", que es de fácil acceso y manejo para todos los niveles de usuarios, desde los principiantes hasta los más expertos'.

Hace ya diez años que Fox viene trabajando la problemática de la piratería en TV paga en Latinoamérica. Fue uno de los primeros en crear un área de negocios específica para combatir este flagelo, que está a cargo de Steinmetz. 'El principal logro es haber logrado que el tema sea una preocupación permanente de la industria. Antes, no se ponía foco en la piratería. Ha sido un proceso lento pero hoy se entiende que es una problemática importante con grandes pérdidas para el sector privado y público'.

'Estamos en mesa de trabajo permanente. Hay preocupación real de todos los países, como se ha visto en la concurrencia al Summit, con representantes de México, Brasil, Uruguay, Paraguay, Argentina. Como sector privado, vemos con

agrado que se hable del tema y se plantee la búsqueda de soluciones', completó.

El programador tiene una estrategia basada en dos pilares, el proactivo y el reactivo. 'El proactivo consiste en la educación, con un trabajo constante desde el nivel escolar con los niños para que entiendan y aprendan sobre el acceso ilegal a los contenidos. También capacitamos a las autoridades públicas para que puedan entender la magnitud del problema y conozcan el daño que le está generando al Estado. Este pilar también incluye el lanzamiento de campañas para entender el valor de la creación de contenidos, educamos sobre el respeto a ese trabajo con iniciativas como el concurso que realizamos en Chile "Tu creación vale" para que los jóvenes entiendan el valor de sus producciones'.

'El pilar reactivo consiste en buscar una solución cada vez que detectamos el acceso ilegal a nuestros contenidos. Intentamos regularizar la situación de una manera amistosa, buscamos llevar la práctica ilegal a la legalidad. Esta estrategia se enfoca en los cableoperadores que son nuestros intermediarios con los usuarios finales. Desde Fox, llamamos a los operadores a cesar en sus prácticas y negociar una posible solución. Ya cuando se niegan, iniciamos otro tipo de acciones formales, con el ente regulador o las autoridades pertinentes en cada país, o se puede iniciar una querrela criminal'.

Finalmente, habló de la piratería en cada país. Dijo: 'Cada país tiene su propia realidad. Hay cinco tipos básicos de fraude, que son los colgados al cable, el subreportaje, la piratería online, los operadores que retransmiten las señales de manera ilegal y la implementación de cajas FTA. Estas modalidades se manifiestan en todos los



Gustavo Mónaco; Francisco Barreto, de DirecTV; Daniel Steinmetz, de Fox Networks Group; Víctor Roldán, de Turner; y Sergio Piris, de Cablevisión



Daniel Steinmetz, Chief Antipiracy Officer, Fox Networks Group

países con diferente intensidad. Por ejemplo, en Brasil, la mayor lucha es contra las cajas FTA. Tenemos estrategias a la medida de todos los problemas y sus diferentes naturalezas. Por el volumen de sus mercados de TV paga, Brasil, México, Argentina y Colombia son prioritarios en el tratamiento de la piratería'.

Summit Antipiratería llegó a Buenos Aires

Con el apoyo de **Fox**, **Alianza contra la Piratería de TV paga** y **HBO**, entre otros, se realizó en Buenos Aires el TTV Summit Antipiratería Tour, organizado por **Todo TV** y **Laapip**, donde operadores y señales discutieron sobre cómo erradicar esta problemática.

En el panel integrado por operadores y programadores, Sergio Piris, de Cablevisión, dijo que 'hay que acudir a la Justicia' y si bien criticó la falta de regulación, remarcó la existencia de herramientas para actuar. Agregó que la piratería en Internet 'es un tema complejo que incluye a la neutralidad de la red'.

Víctor Roldán habló de la importancia de que toda la industria esté encarando la problemática de manera integral. 'Trabajamos en alianzas y tenemos un área específica que trata la piratería', mientras que **Francisco Barreto**, de **DirecTV**, comentó que desde lo comercial, 'hay acciones efectivas', como la oferta de paquetes económicos para facilitar el acceso a contenidos de manera legal. 'Estamos en una búsqueda permanente para dar cada vez un mejor servicio, la inversión en contenidos es un elemento importante'.

FYCO telecomunicaciones
DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS

PERFECT VISION[®]

MANUFACTURING

MEJORES SOLUCIONES, UNA MEJOR MANERA

Líderes en productos drop y en componentes pasivos exteriores.



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 | +54.11.4977.5021

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

FYCO telecomunicaciones
DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS
TEL. (57) 4 352 9459



www.perfect-vision.com

Hustler lanza nuevas señales HD

A partir de la unificación de su distribución en un solo satélite

La unificación de la distribución de sus señales a través del satélite Eutelsat 113 para Latinoamérica, permitió a **Hustler**, proveedor de contenidos eróticos, lanzar nuevas señales, incluyendo HD. **Alex Behrens**, VP de ventas afiliadas y marketing, dijo: 'En el pasado, teníamos varios satélites impidiendo llegar con todos los canales a Latinoamérica porque la huella no era la adecuada para la zona. Sólo teníamos cuatro canales disponibles. Hoy, podemos ofrecer por primera vez más señales SD y también HD'.

'Nuestro HD es originalmente producido esta calidad. No es como otros canales que dicen

tener HD y al final es una copia del SD. En nuestro caso, la programación es diferente, no es espejo uno del otro', completó.

Sobre el crecimiento de Hustler, agregó Behrens: 'Tenemos muchos planes de crecimiento y estamos seguros de que muy pronto podremos anunciar algunos acuerdos con importantes aliados en la región'.

'El segmento erótico siempre ha conservado su público. Hay gente que nos pregunta si Internet nos ha afectado de alguna manera y creo que ha afectado a todos los segmentos por igual, incluyendo el adulto. Sin embargo,



Alex Behrens y Juan Carlos Cedeño, de Hustler

puedo decir que debido al tipo y la calidad de contenido que tenemos, el segmento adulto sigue teniendo mucho peso en la región', concluyó.

TyC Sports: En septiembre, fútbol, tenis y básquet

TyC Sports estará en Andina Link Centroamérica, donde destacará su programación para septiembre, luego de la exitosa cobertura de los Juegos Olímpicos, que tuvo entre el 5 y el 21 de agosto, más de 17 horas en vivo desde Brasil, con transmisiones en televisión y seis canales digitales adicionales en **TyC Sports Play**.

El fútbol tendrá un lugar importante con las Eliminatorias Sudamericanas. El 1 de septiembre, Argentina debutará frente a Uruguay y una semana después enfrentará a Venezuela por las 7ma y 8va fechas de Eliminatorias. TyC Sports

transmitirá todos los partidos con la apertura de canales alternativos para emitir en vivo cada uno de los encuentros que se juegan en simultáneo.

Del 16 al 18 de septiembre, llega la Copa Davis. Argentina se enfrentará a Gran Bretaña, con Andy Murray, en el Emirates Arena de Glasgow a por la semifinal. TyC Sports transmitirá todos los partidos de la serie con la conducción de Gonzalo Bonadeo y Martín Jaite y la participación de Juan Martín Rinaldi.

Finalmente, desde el 22 de septiembre, la Liga Nacional de Básquet abrirá una nueva temporada



Juan Toth, de TyC Sports, en Convergencia Show

con el duelo entre San Lorenzo e Hispano Americano, con transmisión en vivo desde Río Gallegos.

WVTV: OTT y canales lineales para todos

Jorge Velázquez, CEO de **WVTV**, dijo a **PRENSARIO**: 'Hemos trabajado fuertemente en el desarrollo del IPTV, hoy OTT, y se nos contrató para canalizar adquisiciones de contenido. **Condista**, **Alterna**, **Azteca** y **Win Sports** son algunos a los que se les brinda la oportunidad de canalizar su material. La apuesta fue llevar todo eso al OTT. Contamos con 120 canales de televisión que bajamos en el telepuerto de Miami para distribuir en diferentes plataformas OTT del mundo pero evaluando bien el mercado para pasar esas fronteras'.

'En Sudamérica, el OTT es la nueva tecnología que va a expandir la televisión "en cualquier momento y lugar". Tenemos proyectos en Costa

Rica, Colombia, Centroamérica y México', completó Velázquez.

'En Latinoamérica, seguiremos con el mensaje de replicar lo que pasa en Estados Unidos, donde más de siete empresas dan contenido OTT, como **América Móvil** de **Carlos Slim**, con **Dish Networks** o **CloudTV** entre otras telefónicas que superan el millón de suscriptores. WVTV tiene la ventaja de entregar el contenido directo al OTT, con cualquier canal en el satélite y a través de IP'.

'A la par de esto, tenemos proyectos grandes para crecer en Dubai, Turquía y otros países con los canales propios de más de 350.000 abonados cada uno. Estos canales lineales van a los DTH y somos el primer canal de música latina tropi-



Jorge, Priscilla y Sebastián Velázquez, con Jonathan Pérez

cal que llega al mundo árabe. En HD, tenemos *Always more music* y *Siempre más música* en español. Pronto tendremos un canal de películas en alta definición para el mismo territorio. En SD también ofrecemos a *Flashback*', finalizó.

NUEVA LÍNEA

PRODUCTOS DE FIBRA ÓPTICA

**PREMIUM
QUALITY
MADE IN USA**

Una amplia oferta de soluciones para la construcción de redes FTTH y sistemas basados en fibra óptica, avalados por más de 20 años de experiencia como líderes de la industria.

GRAN AHORRO 5 AÑOS GARANTÍA 24 HORAS ENTREGA

+1 (954) 312-1200

Ningún producto que compite con el nuestro se aproxima en términos de características, facilidad de uso y costo.

FLORIDA - MEDELLÍN - MÉXICO DF - SAN LUIS POTOSÍ
BUENOS AIRES - HONG KONG - MADRID



www.cablenetwork.net

El mejor aliado para su negocio



CableNetwork Associates, Inc.

4800 N Federal Highway Suite E300 Boca Raton, FL. 33431 Tel: +1 (954) 312-1200 sales@cablenetwork.net

Lindsay Broadband: *UPS Titan*, el UPS de próxima generación

Lindsay Broadband presenta el *UPS Titan*, un nuevo sistema de alimentación ininterrumpida diseñado para fibra óptica y bucles de redes inalámbricas locales. Su diseño proporciona una vida más larga, mayor rendimiento, fiabilidad, más fácil instalación y servicio, y el costo de vida más bajo que cualquier otro UPS en el mercado.

El problema

Profesionales de las telecomunicaciones revelaron altos niveles de frustración con los muchos problemas inherentes al estándar en relación a los UPS. Las unidades UPS eran difíciles de trabajar durante la instalación, y la duración de la batería y el tiempo de ejecución eran demasiado cortos. Un mal diseño dio lugar a problemas de conectividad, y las baterías se desgastaban demasiado rápido. En pocas palabras, los operadores de telecomunicaciones vieron que el costo de vida útil de los UPS sufrió una escalada fuera de control.

La solución

Diseñado con componentes de larga duración, el *LB-Titan* es más fácil de instalar y de mantener, ofrece una potencia fiable, y un menor costo de vida útil del producto. El *Titan* está diseñado en torno a la batería *GS Goldtop* y su calificación 8Ah es 11% mayor que las baterías estándar.

La carga inteligente

Complementando y ampliando la ya larga vida de la batería *Goldtop*, el *Titan* toma un nuevo enfoque a la carga de la batería con su innovadora tecnología *Thermo-Amp*. El empleo de un algoritmo de carga de baterías con compensación de temperatura, la primera en el sector de UPS para FTTH, permite extender la vida útil de la batería.

Las unidades se montan habitualmente en armarios de energía, garajes o áticos de los abonados, donde las temperaturas pueden fluctuar hasta en 100° F (38°C). Otros cargadores comúnmente utilizados siguen trabajando como si estuvieran haciéndolo a 77° F de forma continua, aplicando un voltaje de carga constante, independientemente

de las condiciones ambientales. Esta carga de línea plana reduce la duración de la batería, en última instancia, costando más dinero a las compañías de telecomunicaciones en servicio de mantenimiento y costos de sustitución. La sobrecarga de estas baterías hace que el calor, produzca fallos en la batería y en casos extremos puede provocar un colapso del UPS.

La nueva tecnología *Thermo-Amp* del *Titan* ofrece la mejor solución de carga disponible en el mercado. La tecnología *Thermo-Amp* consiste en un firmware avanzado onboard, diseñado para compensar la temperatura del proceso de carga, maximizando la vida útil y reduciendo los costos por reemplazo de la batería.

El *Titan* sigue esta curva de carga. La eficiencia sin precedentes de la tecnología *Thermo-Amp* asegura una carga exacta y precisa. El procesador onboard comprueba continuamente la temperatura ambiental y ajusta la tensión de carga en tiempo real. El *Titan* nunca se sobrecarga y ni se carga de menos, extendiendo la duración de la batería de cada unidad, donde quiera que esté instalado.

El *Titan* entrega el mayor backup y vida de la batería en el planeta; hasta 14 horas de energía de reserva y una vida útil de la batería de 6 a 8 años, hasta un 60% más que las baterías estándar. Esto significa un menor número de visitas del servicio técnico para reemplazar las baterías y los menores gastos de operación a lo largo de la vida de cada unidad de *Titan*.

Fiabilidad: diagnóstico avanzado

Titan emplea algunas de las tecnologías más avanzadas de testeo de baterías y diagnóstico en la industria. Sobre la base de un algoritmo avanzado, la carga *Titan* prueba la batería cada 45 días con un testeo que dura 3 horas, para proporcionar los diagnósticos más precisos en la industria. Compare esto con una simple prueba de arranque, de 30 segundos, con la mayoría de los proveedores de UPS.

La instalación más flexible

Sabemos que la instalación y el servicio son áreas que pueden aumentar los costos de operación o el operador puede crear oportunidades para reducirlas. Conversiones de energía convenientes crean una mayor flexibilidad para las instalaciones.

El *Titan* convierte CA en CC en la salida, lo que nos permite utilizar un cable de alimentación de 16 y montar la UPS hasta 115 pies de distancia del toma. El *Titan* también se puede montar



hasta 70 pies de distancia de la ONT. De diseño modular, la batería del *Titan*, la placa de circuitos, y el fusible pueden ser reemplazados en el campo - sin necesidad de retirar la unidad de su soporte.

Estos avances dan a los instaladores mucha más flexibilidad y hacen que su trabajo sea mucho más fácil ahorrando dinero en operadores.

PON ONT Botón de reinicio

Junto con otras características, *LB-Titan* tiene un botón de reinicio PON ONT. A veces es necesario reiniciar las unidades. Puede sonar como un tema sencillo, pero un UPS mal diseñado hace que esto se traduzca en un costo extra que el *Titan* elimina. Cuando falla un ONT hoy en día, un técnico de campo tiene que desconectar el UPS y remover un terminal de batería, sólo para completar el restablecimiento. *Titan* cuenta con un botón de reset externo simple, por lo que es fácil para el cliente reiniciar el sistema. Los reinicios ya no requieren una llamada a un servicio profesional o mover un camión.

Rendimiento, larga vida y un mejor diseño significa ahorros

Para maximizar los ingresos, hay que reducir al mínimo los gastos de operación. El *Titan* hace exactamente eso. En pocas palabras, es más fácil y más rápido de instalar, ofrece lo mejor en batería de reserva, tiene una vida más larga, requiere un menor número de llamadas de servicios, y reduce los gastos operativos relacionados con el UPS, hasta en un 50%. Si se suma todo, verá que *Titan* cuesta mucho menos que otros modelos de UPS. El diseño superior nos permite ofrecer las mejores garantías de la industria - 3 años en la electrónica del *Titan* y 6 años - 4 completo y 2 - prorrateado en nuestra batería *Goldtop*. Sabemos que *Titan* está construido para durar.

INNOVATIVE SHIELDING SOLUTIONS



UPS Titan, el nuevo sistema de alimentación de Lindsay

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

BCD: FTTH y la experiencia del abonado

Más del 50% de los reclamos de los abonados de un ISP tienen origen en problemas en el funcionamiento del Wi-fi o en expectativas incumplidas al respecto de la cobertura y la velocidad de navegación por Wi-fi. La mayoría de esos reclamos no son adjudicables a problemas de la red, ni al operador de la red, pero es él quien se debe responsabilizar del buen funcionamiento del servicio. En definitiva, de la experiencia que el usuario tiene con el uso de su sistema es lo que finalmente hace que este decida mantener o cambiar el proveedor de Internet.

Si a esto le agregamos que en los hogares cada vez son más los dispositivos conectados de manera inalámbrica y que todos los integrantes de una familia tienden a consumir servicios de streaming al mismo tiempo se hace imperiosa la necesidad de tener control sobre ese ecosistema Wi-fi.

Existe una solución, en respuesta a este problema de la actualidad de los proveedores de servicios de datos se desarrollaron herramientas y equipos de abonado que se pueden calificar como *Wi-fi Carrier Class*. Esto es, equipos con

electrónica avanzada y soluciones de software para monitorear y controlar de manera remota los servicios de Wi-fi dentro de la casa del abonado.

En junio pasado, **BCD S.R.L.** presentó en su centro de capacitación de Rosario la solución FTTH GPON de **Calix** y su solución FTTH con *Wi-fi Carrier Class*. Más de 50 representantes de 24 operadores Pymes y cooperativas de todo el país participaron de este evento y ya saben cómo afrontar el desafío de la experiencia del usuario Wi-fi.

BCD es una empresa que cumple 30 años en 2016 proveyendo tecnología, servicios y capacitación a operadores de redes de datos, voz y video. Su oferta de valor está fundada en un equipo de ingenieros especialistas en asesoramiento y soporte técnico post venta.

Calix es una compañía norteamericana líder en la industria que desarrolla soluciones de FTTH GPON con el objetivo principal de darle herramientas a los operadores de redes pequeñas y medianas para mejorar la experiencia del usuario. Además de ofrecer equipos de primera línea, tiene desarrolladas herramientas de software



Gabriel Lopez y Nicolás Molinari, de BCD

específicas para controlar y configurar de manera remota los servicios de Wi-fi en el hogar permitiendo que el operador responda a los reclamos sobre cobertura y velocidad Wi-fi desde el centro de operaciones de la red sin necesidad de enviar un técnico al domicilio.

Estas herramientas y equipos se mostraron funcionando en vivo sobre una OLT Calix E7-2 y ONT de la línea GigaFamily prestando, en vivo, servicios de telefonía, video IP, video RF overlay y datos de alta velocidad sobre Wi-fi Carrier Class.

Finalmente, hay en Argentina una solución completa disponible para que operadores pequeños y medianos puedan dar servicios de alta velocidad garantizando la experiencia de usuario.

Antenas de Jalisco

Antenas de Jalisco es una empresa mexicana con 38 años en el mercado que estuvo presente en Convergencia Show ratificando su confianza en ese país. Y ahora también con el de exportación, pues iría a Andina Link con su gerente de ventas, **Alan Agraz**.

Broadsoft

Broadsoft es una empresa estadounidense con sede en Washington, que desde hace un año tiene presencia en México como sede para atender a toda la región con dirección regional del ex Alcatel, **Héctor Sánchez**. Empieza a tener presencia también en otros países como Colombia.

Tenemos LA SOLUCIÓN
Con SCORD usted podrá:

SCORD

SOFTWARE

Reducir • Optimizar • Gestionar

SOFTWARE DE GESTIÓN PARA EMPRESAS CABLEOPERADORAS

- Mejorar la calidad de su servicio.
- Prevenir la morosidad de sus clientes.
- Conocer más de sus clientes y evitar los fraudes.
- Controlar los ingresos y gastos que realizan sus colaboradores.
- Saber sobre el uso de los materiales que realizan sus técnicos.

CUENTE CON INFORMACIÓN CONFIABLE EN EL MOMENTO Y LUGAR QUE LO NECESITE

- ✓ Software configurable a la medida de su empresa
- ✓ Servicio Post-Venta garantizado 7 x 24.
- ✓ Facilidades de pago hasta 12 meses.
- ✓ Integración CAS y CMTS.

SI USTED ESTA BUSCANDO QUE SU EMPRESA SEA EFICIENTE Y COMPETITIVA, LLAMENOS...
 Teléfono: +51 1 637 5977 - Celular: +51 968 005 005 / +51 968 654 142
 informes@4masbusiness.com - www.4masbusiness.com



LA MEJOR ALTERNATIVA EN ELEMENTOS DE PROTECCIÓN PERSONAL



PROTECCIÓN: CRANEANA Y FACIAL, RESPIRATORIA, OCULAR, AUDITIVA



PROTECCIÓN PARA MANOS



Ombú, Funcional y Argentina Todo Terreno.

CALZADO DE SEGURIDAD DIELECTRICO



ELEMENTOS DE SEGURIDAD VIAL



ESCALERAS DIELECTRICAS Y DE ALUMINIO



Diseños a medida con o sin bordado. Y con tu logo!

MOCHILA Y PORTA HERRAMIENTAS



Diseñamos tu cartel a medida.

CARTELERÍA Y SEÑALIZACIÓN INDUSTRIA

DISTRIBUIMOS A TODO EL PAÍS.



UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD

Gracias por confiar en Nosotros!

APOYANDO LA INDUSTRIA NACIONAL

Envíos a todo el País
4687-5261/7574
Comunicate con nuestro dpto de exportación

Visita nuestra web
www.discamp.com.ar

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
A Belden Brand

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

CNA, aliado en el crecimiento y desarrollo de los operadores

Lanza nueva línea de productos para fibra óptica

Fundado en 1998, CNA es fabricante y distribuidor de productos para las telecomunicaciones y redes de televisión por cable, cuyo crecimiento y posicionamiento en el mercado ha estado estrechamente vinculado al de los operadores e instaladores. Si bien en los últimos años CNA ha crecido de manera significativa, sigue teniendo una enorme capacidad y oportunidad de desarrollo dentro de la industria. 'La fiabilidad de CNA como proveedor ha permitido una rápida expansión de la empresa como líder del mercado en 15 países y dos continentes. Esta experiencia internacional y la filosofía corporativa de trabajo en equipo garantizan de forma eficiente en la entrega y ejecución de soluciones de alto impacto, que son siempre las más rentables para los clientes', destacó **Fiorella Occhionero**, CEO de **Cablenetwork**.

'CNA colabora y está en permanente comunicación con los clientes con el fin de asegurar que el crecimiento y desarrollo va unido al suyo, para satisfacer mejor sus necesidades y anticiparse a futuros obstáculos. Esto le permite estar a la vanguardia con respecto a la competencia y ofrecer a los clientes un servicio más orientado e integral.

Desde sus plantas de fabricación en Estados Unidos, Argentina y México, CNA fabrica una variedad de cable coaxial 100% personalizable,

con una capacidad global de 40 Millones de metros mensuales, incrementada con la nueva planta de fabricación en San Luis Potosí, agregó.

En lo que va del 2016, la televisión paga creció un 3% interanual. En América Latina actualmente existen 86,80 millones de hogares con TV paga, lo que representa una penetración del 51%. A su vez, se proyecta que en el año 2020 existirán 97,84 millones de suscriptores llegando a una penetración del 56%, circunstancia por lo que los operadores se enfrentan a un proceso de evolución continua. En este sentido, modelos de pago como el satélite están abriendo camino en aquellas demarcaciones donde no llega el cable.

Novedades

'En esta evolución del mercado el desarrollo de los distintos tipos de cable de fibra óptica para tendidos en larga distancia generó una revolución en el mundo de las telecomunicaciones y en CNA como fabricantes, entendemos la innovación y desarrollo de nuevas líneas de producción como la mejor forma de adaptarnos a esos cambios que suponen una nueva forma de entender el mercado', remarcó Occhionero.

'En CNA no nos olvidamos de prestar las mejores soluciones para nuestros clientes independientemente de su volumen y dimensión. Esta filosofía y vocación de servicio, nos han permitido un desarrollo multinacional como líder de mercado, que ahora también fabrica y distribuye, productos de fibra óptica de primera calidad para las redes de los operadores de televisión de tantos países'.

CNA presenta este año una nueva línea de productos de fibra que van desde diversos tipos y formatos de cable óptico, hasta cualquier elemento necesario para construir las redes completas. Su equipo de ingenieros trabaja en estrecha colaboración con el equipo de fabricación y clientes para desarrollar los mejores productos. Desde el proceso de diseño hasta la implementación, CNA participa



Fiorella Occhionero, CEO de CableNetwork

plenamente para proporcionar los productos más avanzados que demanda la industria. Todos los productos de CNA están diseñados y contruidos en base a comentarios de los clientes y a la riqueza de la experiencia de CNA en el sector práctico. Los productos se fabrican utilizando los procesos más tecnológicamente avanzados y ningún producto de la competencia se aproxima en términos de características, facilidad de uso y coste.

Productos homologados

Esta filosofía de trabajo ha permitido a CNA, estar homologado por el 95% de los principales operadores en América Latina, Reino Unido, Portugal y España.

'En CNA no nos olvidamos de prestar las mejores soluciones para nuestros clientes independientemente de su volumen y dimensión. Esta filosofía y vocación de servicio, nos ha permitido un desarrollo multinacional como líder de mercado, con una red de oficinas comerciales en Florida, Carolina del Norte, Buenos Aires, Ciudad de México, Medellín y Madrid, que cuentan con más 130 empleados, operando en 15 países de dos continentes con una clara perspectiva global', agregó la ejecutiva.

Y concluyó: 'Este compromiso en la fabricación de productos manufacturados que superan una y otra vez todos los requerimientos y expectativas de los clientes, las más vanguardistas e innovadoras tecnologías aplicadas a la producción y la constante evolución con las tendencias del mercado hacen de CNA. El mejor aliado para su negocio'.



CELEBRANDO
30 AÑOS
1986 / 2016

LÍDERES EN PROVISIÓN DE TECNOLOGÍA PARA REDES DE BANDA ANCHA

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

WWW.BCDUSA.NET

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



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



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

SALES@BCDUSA.NET



Por Cristobal Rojo, especialista en soluciones HFC y Video

Viavi Solutions: Docsis 3.1, la pieza que faltaba para servicios avanzados



El día que descubrí por qué se requieren 10 Gbps en Downstream

Hace algunas semanas por fin compré mi primer televisor 4K HDR para poder disfrutar del nuevo avance de la tecnología con imágenes que -al menos en la tienda de televisores- superaron mis expectativas. Lo bueno es que no tiene 3D, puesto que el televisor me costó un ojo de la cara, y ya sin ese ojo la estereoscopia hubiera resultado un gasto innecesario.

Instalé todo el equipo, la conecté a Internet, di de alta mi cuenta de Netflix para poder disfrutar de "house of cards" en 4K y cuál fue mi sorpresa que para este tipo de contenido requiero una velocidad de Internet de al menos 25 Mbps. Llamé a mi operador de cable para incrementar los 12 Mbps que tengo asignados pero me comentaron que por el diseño y tipo de red de la zona donde vivo no les es posible ofrecer más de 15Mbps por suscriptor, aún a pesar de contar con DOCSIS 3.0 que permite el agrupamiento ("Bonding") de hasta 32 portadoras sencillas QAM256 (SC-QAM) lo que representa casi 1.2 Gbps de capacidad.

Entonces, ¿Por qué no pueden ofrecer una mejor velocidad aun usando DOCSIS 3.0? Existen limitantes determinadas por la calidad general de la red donde deben operar estas 32 portadoras. De inicio, las 32 portadoras deben tener todas la misma modulación y deben estar continuas, por lo que el operador de cable debe tener disponible un ancho de banda de 192 MHz libre de problemas para poder tener un error de modulación (MER) de 32 dB o más para cada suscriptor, y así asegurar el correcto desempeño del enlace de datos.

La realidad de la mayoría de las redes de

cable en Latinoamérica es que muchas conservan aún una alineación de canales analógica y otras continúan ofreciendo un gran contenido de TV digital usando MPEG2 para conservar compatibilidad con los Set Top Boxes ya desplegados en su sistema (aun cuando MPEG4 reduce el ancho de banda necesario en 50% o más). Adicionalmente cada día crece la competencia de ancho de banda usado con servicios radiados al aire y en cuyo ancho de banda ninguna compañía había llevado un plan de mantenimiento de fugas e ingresos, por ejemplo en la banda de 700MHzEn el país donde vivo se dio - a inicios del 2016- el gran apagón analógico de las estaciones de TV radiada (Broadcast), a fin de liberar espacio radioeléctrico para poder ubicar servicios de LTE, etc. que están generando cada día una mayor demanda de conectividad inalámbrica para los teléfonos inteligentes.

Entonces, ¿Qué tiene que ofrecer DOCSIS 3.1 para que los operadores de cable lo consideren una propuesta competitiva? El ancho de banda que DOCSIS 3.1 propone también es de 192 MHz pero no usa 32 portadoras SC-QAM como en DOCSIS 3.0, si no una multiplexión OFDM con un agrupamiento de 4K sub-portadoras (con 50 KHz de separación) o de 8K sub-portadoras (con 25 KHz de separación) moduladas desde BSK, QPSK hasta QAM4096. El tipo de modulación de cada sub-portadora es determinado por la condición de cada segmento de red, pudiendo tener diferentes "perfiles" de modulación para diferentes CableModems que tengan

diferentes características de recepción de señal.

Las sub-portadoras se pueden apagar (bajo ciertas reglas), dejando brechas en pequeñas zonas de la red y del espectro que no permitan ni el más bajo esquema de modulación. En las versiones anteriores de DOCSIS, bajo la condición de que

alguna parte del espectro de 6MHz utilizado por la SC-QAM no contara con un MER de 32 dB o mejor, forzosamente toda la SC-QAM pasaba a QAM64 o se movía a otra zona del espectro. Es decir, en las versiones anteriores de DOCSIS se ajustaba el tipo de modulación al peor caso de red.

En DOCSIS 3.1 se tiene un esquema "a la carta", que incluso es dinámico para cada segmento de la red y CableModem. Al final de cuentas los paquetes de un CableModem con un buen desempeño de su red pueden tener un mejor perfil de modulación que otro, aun cuando ambos dependan del mismo Nodo. Esto producirá una mayor eficiencia de la red al poder aprovechar entre 8.5 (para 35 dB MER) hasta 0.5 bits/Hz (para 41 dB MER) respecto de los 6.3 bits/Hz que tiene en promedio SC-QAM 256 para hasta 41 dB MER.

En adición a lo anterior, en DOCSIS 3.1 el esquema de corrección de errores tradicional Reed-Solomon usado en SC-QAM ha sido reemplazado por la comprobación de paridad de baja densidad (LDPC por sus siglas en inglés). Éste fue desarrollado en la década de los 60 pero las tecnologías digitales y el poder computacional no habían permitido implementarlo hasta ahora. Este esquema de corrección aunado a la mayor duración de cada símbolo en la red hace a DOCSIS 3.1 más robusto a problemas de ruido impulsivo.

Por otro lado en la TV de 4K el Alto Rango Dinámico o "HDR" de la TV en 4K genera una mayor resolución de color al incrementar la cantidad de bits utilizados para representar cada color de cada pixel, lo que produce una mejor definición de detalles sobre todo en zonas muy claras o muy oscuras. Este incremento en el rango dinámico es para muchos un avance más significativo y vistoso en cuanto a calidad de imagen que incluso el incremento de 1080X1920 a 2160X3840 líneas de resolución.

En fin, DOCSIS 3.1 ofrece mayor eficiencia y mejores velocidades así como una tecnología más robusta y con mayor inmunidad al ruido y para disfrutar de contenido 4K y lo que venga en mi nuevo televisor, más allá del diseño exterior más moderno, tendré que mudarme o esperar que mi proveedor de servicios migre a DOCSIS 3.1, ni hablar.

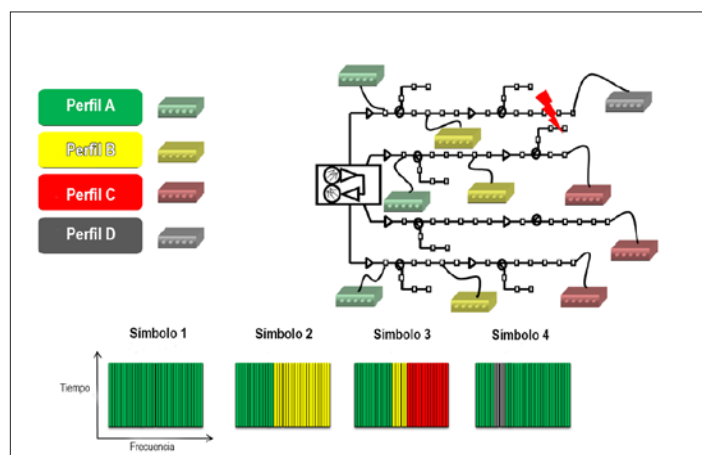


Gráfico Docsis 3.1



6 al 8 de septiembre - Stand 28
Hotel Barceló San José Palacio

Invitación Especial



Solución completa en FTTH para redes N Play

Grandes velocidades y calidad de conexión

Red de bajo mantenimiento

Respaldo y garantía InterLink, pioneros en Servicios N Play

Experiencia y asesoramiento en redes, hardware y software

Amplio stock de equipamiento



Sistema de Aprovisionamiento para
Redes de Internet

Soporta todos los CableModem del mercado y demás CPE

Redes HFC, FTTH, Wireless

Crecimiento modular

Control Antifraude

Soporte on line y preventivo



InterLink Argentina
Lamadrid 468, Ed. 2, P. 1, Of. 6
(2000) Rosario, Santa Fe, ARG.
Tel.: +54 341 5276650
e-mail: comercial@interlink.com.ar
Web: www.interlink.com.ar



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

Multicom: Nuevas oportunidades para los operadores de Latinoamérica

Crece con Millicom, Liberty y Claro

‘Tuvimos un buen crecimiento en el mercado latinoamericano, que estuvo impulsado principalmente por los contratos cerrados durante el 2015 con **Millicom**’, dijo **Gilberto Caicedo**, director de ventas internacionales de **Multicom** a PENSARIO. ‘Vemos a los clientes con ánimos de crecer y buscar nuevas oportunidades’.

De acuerdo a Caicedo, los cableoperadores ‘buscan maximizar su infraestructura, ya sea ampliando su ancho de banda o mejorando sus redes (El Gpon/Epon) como también mediante el acceso a equipos de digitalización e inscripción para evitar la piratería. En el tema

de ancho de banda, también se habla de la implementación de módems Docsis 3.0, entre otros’.

Para ellos, Multicom ofrece servicios de financiamiento en la implementación de equipos con tecnología de punta y soporte técnico y stock permanente para sus necesidades.

En cambio, el distribuidor ‘busca abastecer sus bodegas de productos “commodity” al mejor precio posible’, dijo. ‘El tema de cables coaxiales, fibra, conectorización, pasivos y modulación son el fuerte puesto que esto representa las ventas del día a día’.

Sobre los distribuidores, agregó el ejecutivo: ‘Lo más importante es darles la tranquilidad de que Multicom siempre tiene stock para sus necesidades inmediatas. Por otra parte, también les ayudamos con el “forecasting” de materiales commodity para que no se interrumpa el abastecimiento de dichos productos, y se les da la financiación que persiguen para cada una de las transacciones’.

‘Nuestros encontrarán calidad y garantía pero también precios competitivos y agresivos en el mercado. En este momento, todos los equipos de fibra son nodos ópticos, TX, RX, EDFA, Micro nodos etc., y muy pronto tendremos una línea completa de equipos de medición, de campo, OTDR, fusionadora óptica y más’.

Multicom comercializa productos de alta tecnología directamente de la fábrica al cliente. Su catálogo incluye jumpers HMDI y RCA, adaptadores AC para módems y una amplia gama de dispositivos para gestión de fibra,



Gilberto Caicedo



tanto pasivos como activos. Los productos consisten en transmisores 1310 y 1550, EDFAs, WDMs, puentes de fibra, trenzas, divisores, cierres para remiendos y empalmes, SFPs y conversores de media, todo en stock y listo para la venta.

Colombia representa uno de los mercados más fuertes para la marca, aunque ciertas fusiones en otros países han consolidado su presencia en otros países. En este sentido, el director de ventas se refirió a Millicom, grupo con el cual Multicom llegó a Paraguay por primera vez. Otros mercados fuertes son Argentina y Republica Dominicana.

Además de Millicom, señaló como clientes clave a **Liberty** y **Claro**. ‘Ellos compran volumen grandes por uno o dos años. Esto nos garantiza un crecimiento y por ende nuestras proyecciones a futuro aumentan como resultado de la actividad comercial con ellos’. Aclaró: ‘Pero nuestra base y estructura comercial de muchos años siguen fieles a nosotros y representan una parte importantísima de nuestra fuerza de ventas’.

Sobre el mercado peruano, señaló: ‘En Perú no tenemos mucha presencia pero nos encantaría encontrar distribuidores para nuestra línea de equipos y productos Multicom. Es un país que atraviesa un buen momento en sentido financiero y comercial, algo que desde la empresa buscamos para generar relaciones sólidas y duraderas’.

Agregó sobre Uruguay: ‘Allí también quisiéramos encontrar distribuidores para comercializar nuestra línea de equipos. Al igual que en Perú, buscamos presencia a través de distribuidores que estén ya establecidos en el mercado CATV’.



Televisión Digital

Soluciones llave en mano para sistemas de CATV y DTH

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



REPRESENTA Y DISTRIBUYE
ACS INDUSTRIAL Y COMERCIAL

Tel. Paraguay: +595-21-334302

Tel. Argentina: +54-11-6385 0281

info@acsicsa.com

www.acsicsa.com

GOSPELL CHINA

Oficina Principal

Tel: +86 13113672858

zhouyong@Gospell.com

www.gospell.com

Think, do better



UHD/4K HEVC IP/OTT Box



6 Degree Monoblock Quad LNB



Communication Cable



**Cable Modem
Docsis 2.0/3.0**



**Low Cost DVB-C HD ISDB-T
Optional Major CAS support**



**MPEG4 H.264/265 DVB-S2
Hybird, Major CAS support**



Welcome to JEZETEK

Website: www.jiuzhou-intl.com
E-mail: info@jezetek.com
market@d-telemedia.com

Add: No.6 Jiu Hua Road, Mianyang, Sichuan, 621000, P.R.China
Sichuan Jiuzhou Electric Group Co., Ltd.

Jezetek is the owner of Jiuzhou brand

JEZETEK

Think, do better



Promptlink communications

La más alta tecnología de pruebas para logística reversa

Set-Top Box Test Platform

Para probar decodificadores SD/HD digitales (DVB-x, DAC, IPTV)

Cable Modem Test Platform

Diagnóstico y actualización de firmware para CMs y EMTAs

Wireless Router Test Platform

Pruebas de routers WiFi, Modems xDSL, WiFi Routers 3G/4G, ONTs



Promptlink: líder mundial en plataformas de diagnóstico y actualización de firmware para recuperación de equipos CPE.

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