

Desde La Cabecera Hasta La Casa,
AMT cuenta con el equipo necesario
y en inventario.



GX2 Plataforma Optica

Soluciones Carrier Ethernet



Fuente De Poder
con Respaldo
- XM2/PWE

Amplificadores RF



- BT
- MB
- BLE
- SLE

Nodo Optico Hub Virtual

- SG4000
- Ethernet Switch
- VSN2000
- MBN

- CM820 -
- DG862 -
- TM822 -
- SVG1202 -



- DCX525
- DCX700
- DTA-101
- DTA-HD
- HMC3021

- TG862
- TG1662
- TG1672

- DCX3510
- DCX3501

Taps
- FFT

Para mayor información, llame al 954.427.5711 o visite amt.com

SEPTIEMBRE 2016 | AÑO 21 | # 281

Prensario Internacional

www.prensario.net

TELEVISION • DIGITAL PLATFORMS • LICENSING



EXPO '16

SCTE TSBE CABLE-TEC

PENNSYLVANIA CONVENTION CENTER PHILADELPHIA

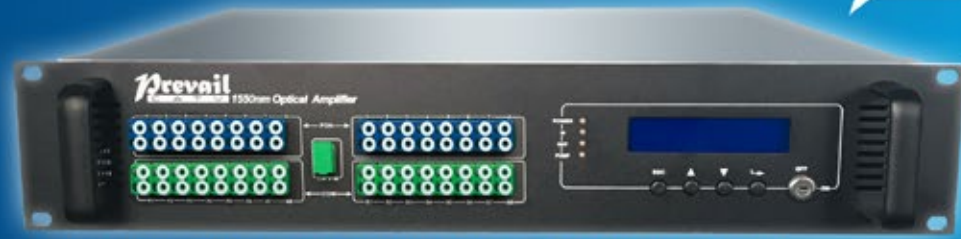
Keynote Report

Cable-Tec Expo 2016: New roads, more crossroads

Especial Report

Latin Buyer Survey

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.



¿DESEA ELEVAR LA EXPERIENCIA WI-FI?

Ya sabe que los clientes más exigentes de hoy en día quieren un Wi-Fi de alta calidad que escale fácilmente para apoyar a todos los dispositivos que lo requieran. Un rendimiento confiable, sin interrupciones, en sus hogares o comunidad. ¡Y muy rápido también! Lo suficientemente rápido para admitir la visualización de videos con calidad de televisión y la evolución a 4K.

En ARRIS, lo llamamos el Wi-Fi sin límites. Y esta es solo una de las muchas innovaciones que nuestros expertos están desarrollando en conjunto con proveedores de servicios para transmitir el futuro, juntos.



SOMOS WI-FI SIN LÍMITES

Infórmese aquí: <http://www.arris.com/solutions/wi-fi>



Cable-Tec Expo 2016: New roads, more crossroads

Latin American participation at the SCTE/ISBE Cable-Tec Expo 2016 trade show in Philadelphia is expected to be stronger than in the past, despite the fact that the World Cup in 2014 and the Olympic Games in June, both held in Brazil, had fueled demand from 2012 to 2015 for top notch equipment and software in order to fulfill the expectations of the overseas broadcasters beaming its images to the rest of the world.

There is an explanation: while Latin American attendance swings according to the economy within the region, the strong competition raised by the OTT's and digital platforms is forcing the linear television business to rethink its strategy and try to curb the audience and advertising losses caused by cord-cutters and migration to alternate entertainment means. Therefore, the deployment of telecommunications technology, products,



Derek Caney; Miguel Fernández, CTO, Cablevisión; Vincencio Maya, CTO, Millicom; and Jorge Schwartz, CEO, TVCable Ecuador

eager customers for equipment required for image capture and storage.

Yet, Brazil keeps a huge challenge ahead: having been the first country in the region to plan an analog television switch off in 2008 and having contributed to Japanese-designed system ISDB-T with some changes, it has so far been unable to fulfill the initial stated goals, maybe because it set the bar too high, including the notion that people should actually use the digital TV set to access the Internet – a disputable assumption by all means – and other regulation specifications. The migration has been further complicated by the existence of MMDS pay television systems

that demanded the telcos (presumably beneficiaries of the spectrum to be vacated) to pay for part of the migration process.

On the other hand, the local content protection rules established for pay television have helped establish an active video production industry. Its production reached high-quality levels when companies such as HBO stepped into the process, although HBO has rejected the subsidies because they imply transferring the rights to the government after certain exploitation time. Many others have been lured by the chance of obtain-

ing funds to cover their production expenses, resulting in strong attendance for the various local venues designed to let them network with the locals.

Mexico

Mexico, the second-largest market in the region, is getting ready to see emerge **Cadena Tres**, its third private television network and the first massive effort to give **Televisa** and **TV Azteca** a run for their money. The government is also currently immersed in a plan to license additional frequencies that were left vacant when **Grupo RadioCentro**, the bidder that was assigned a fourth digital network, bailed out and forced the government to start again the bidding process, this time with the chance of allowing regional networks to be formed. This, after the Administration forced an analog TV switch off despite the fact that in certain parts of the nation a substantial number of households lacked the means to migrate to this technology. The **Peña Nieto** government has given away about 10 million digital TV sets to low-income families, falling short of statistics that suggest that close to 12 million households met the poverty requirements



Israel Espinoza; Miguel Condado; César Sampaio, CTO, Megacable Mexico; Amado Quintanilla, Rincon Technology; and Antonio Navas, Cabletica Costa Rica

and services at the Cable-Tec Expo become a highly cost-effective way to get acquainted with what is being developed in the States and turns the venue into a must-see event.

Regional outlook - Brazil

The political turmoil Brazil experienced earlier this year seems to have leveled-off, with many analysts expecting this nation – the largest market in the region – to start shedding losses from now on and post growth in 2017, after under performing in 2015 and 2016. Since television is a business of expectations, this should be a good sign for technology innovation and further expansion of the already intense content production activity. The many OTT startups in this country appear to be

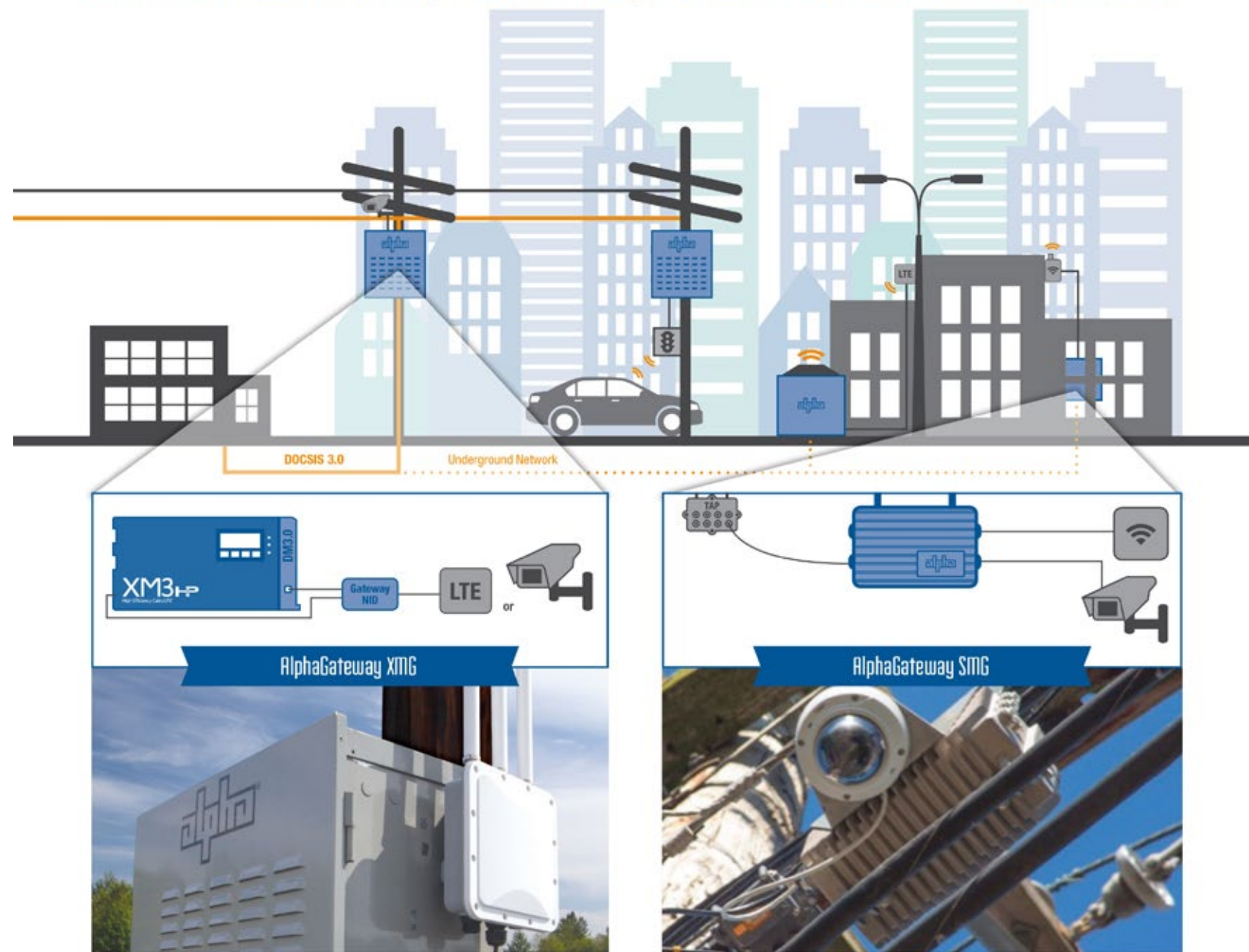


Ivar González; José Lanzas; Juan Rojas and Rolando Borja, Cotas Bolivia



SAME NETWORK > NEW REVENUE-GENERATING SERVICES

Power | IoT | Wi-Fi | Security | Traffic | Hotspot Access | PoE | Small Cell | Data Backhaul



FOR MORE INFORMATION CONTACT



Jacques Le Manco, CEO, Broadpeak; Arnoult Lannuzel, Franklin Tapia and Rubi Santana, Aster; Niti Lavi, Broadpeak



Marcio de Avila de Jesús and Marcelo Parraga, Claro Brazil, Marcos Takanohashi and Ricardo La Guardia, Arris

established to obtain a free set. While it would have been easier and less expensive to distribute decoders, the Executive Power by passed this alternative.

Argentina

Argentina, after several years of the former government investing heavily in a free Digital Terrestrial Television network that would compete against high levels of pay television penetration, is now rethinking the telecommunications scenario. The current government is planning a Convergent Technologies Law that would replace two existing laws that were modified or annulled by Executive Orders; the analog television switch-off does not appear to be a priority, in part because certain parts of the existing spectrum remain unused. Among the recent developments, the purchase of local telco **Telecom Argentina** by Mexican tycoon **David Martinez** has been outstanding. Mr. Martinez also holds 40% of cable TV MSO **Cablevision**, controlled by **Grupo Clarín**, which has been allowed to purchase the existing **Nextel** franchise from **NII Holdings**, however, it has been stated that, at least for the time being, the telecommunications operation of Grupo Clarín will compete against Telecom Argentina's.

Despite this expansion, the government has established that the telcos will not be allowed to deliver linear television over their networks until 2018, a restriction that presumably aims at allowing the cable operators to upgrade their hardware and better compete when the

integration process is finally consummated. In smaller cities of Argentina, the telephony and broadband services are delivered by cooperatives, which are currently engaged in elaborating a joint operation plan that would eventually allow them to reach a more competitive scale level. In addition to Cablevision having been allowed to deliver telephony, other cable MSO's and operators are already providing this service; **Telecentro**, a large MSO competing against Cablevision in Buenos Aires City and its surroundings, has received a MVNO license.

Colombia

After having reached a peace treaty with an internal guerrilla that has been active for decades, Colombia is another Latin American market with huge growth potential. its current government is in the process of privatizing one of the public television networks and has tried to license still another private network, after a first effort failed years ago because it was not clear how this network would be able to compete against established **Caracol TV** and **RCN**, the incumbent private networks.

Colombia comes from a now distant past where the public channels were programmed (through time slot auctions) by private producers. This has resulted in a comparatively high number of production companies that, when that system was ended a decade ago by the emergence of Caracol and RCN, continued as independent producers and turned this nation into one of the top content produc-

ers of the region. These producers remain purchasing state-of-the-art technology and have standards that allow them to supply with programming the Hispanic networks as well as various pay TV channels in the US. And, the country is also favored with the fact that it speaks what is considered the closest to "neutral Spanish" language, a tough goal in Latin America.

Chile

Chile is another country still battling with the inconveniences of having enacted a Television Law that is extremely comprehensive and mixes technical features with intellectual rights and State policies. In addition, its TV advertising market is extremely sensitive to rating measurement, with broadcasters making or losing substantial money according to audience swings. Interesting drives such as having a single telecommunications network to conduct several competitive signal beams –something achieved by the Uruguayan industry in Montevideo– have been suffering from disagreement among the partners. The government appears at this moment far more involved in expanding Internet reach to remote regions of the nation than in solving this obstacle to widespread distribution of digital TV.

On the other hand, years ago Turner International acquired broadcaster **Chilevision Channel 11** and more recently **Discovery Mega Channel 9**. Turner also achieved full ownership of news channel **CNN Chile**, initially a joint venture with cable MSO **VTR**, owned by **Liberty**. This trend suggests that the nation will strengthen its position as programming producer, competing with Mexico, Brazil, Colombia and Argentina for the privilege of supplying content for the U.S. Hispanic market. So far, Chile has been more successful with sales of original scripts that are later adapted to local taste at other nations.



Full staff of Cable Onda Panama, attending the Cable-Tec Expo Show



See full details at GOMULTILINK.COM/EB1S



*only available in Latin America

CONFERENCE PROGRAM

Monday, September 26

2:00-3:00 PM

Access Technology Energy: Changing the Equation

Moderator: Dan Cooper, Vice President, Critical Infrastructure, Formerly of Charter
Speakers: John Ulm, Engineering Fellow, Broadband Systems; Chief Technology Office-Networks, ARRIS and Samir Parikh, Vice President, Product Management, Gainspeed Inc.

Advanced Encoding Meets IP Video Delivery

Moderator: Niem Dang, Director, Network Technical Operations, SCTE/ISBE
Speakers: Jeremy Morrison, Vice President, Solutions Engineering, Deluxe OnDemand and Sridhar Kunisetty, Distinguished Engineer, ARRIS

As a Service with SDN/NFV

Moderator: Rajat Ghai, CTO, Benu
Speakers: Ben Bekele, Sr. Manager, Business & Technology Architecture Marketing, Cisco and Scott Robinson, TSO Manager, Cox Communication, Inc.

Proactive Network Maintenance Technology Advances

Moderator: Daniel Howard, Director, Consulting Services, Energy Solutions, Hitachi Consulting
Speakers: Rob Thompson, Director, Comcast and Maurice Garcia, Senior Principal Software Engineer, Comcast

3:15-4:15 PM

Beyond DOCSIS 3.1: FDX and More

Moderator: Ken Wright, Cable Technology Advisor, Wright Solutions
Speakers: John Chapman, Fellow and CTO Cable Access, Chief Technology and Architecture Office (CTAO), Cisco and Tao Ouyang, PhD, Principal Engineer, Cable Access Networks Research, Huawei Technologies Co., Ltd

Delivering Video Services to Customer-owned Devices

Moderator: Matt Zelesko, SVP, Software Development Engineering, Comcast
Speakers: Matt Kalman, Principal, IBB Consulting and Raj Nair, Vice President Technology, TV & Media Strategy, Ericsson

Fiber Economics

Moderator: Dan Pike, CTO, GCI Cable
Speakers: Adair Jacobson, Director, DS&A, Charter, and Dr. Franklin Lartey, Senior Manager of Technology, FTTH Deployment, Cox Communications

Virtualizing Content Delivery and CPE

Moderator: Jeff Finkelstein, Executive Director Network Strategy, Cox Communications
Speakers: Toerless Eckert, Principal Engineer, Cisco systems and Bill Coward, Senior Strategic Architect, Cox Communications

Tuesday, September 27

10:45-11:45 AM

Converging Fixed & Wireless Access

Moderator: Paul Shmotolokha, VP Internal Sales, Alpha
Speakers: RJ Vale, Nokia, Bell Labs Consulting, and Hossam Hmimy, Principal Solution Consultant, Ericsson

Deploying SDN/NFV

Moderator: John Dickinson, Vice President of Commercial Network Engineering, Charter
Speakers: Karthik Sundaresan, Principal Architect, CableLabs and Tom Zanylo, Customer Solutions Architect, Cisco Systems

Immersive Video Experiences

Moderator: Ralph Brown, CTO, CableLabs
Speakers: Charles Cheevers, CTO Customer Premises Solutions, ARRIS and Thierry Fautier, President of the Ultra HD Forum and Vice President, Video Strategy, Harmonic Inc.

Wednesday, September 28

9:00-10:00 AM

Optimize This: IP Video

Moderator: James Manchester, Senior Vice President, Engineering & Operations, Formerly of Time Warner Cable
Speakers: William Hanks, Director, Systems Engineering, ARRIS, and Mariela Fiorenzo, Scientific Analyst, Cablevision S.A.

Fiber Access Architecture Strategies

Moderator: Jay Rolls, SVP & CTO, Charter
Speakers: Dr. L. Alberto Campos, Distinguished Technologist, CableLabs and John Ulm, Engineering Fellow, Broadband Systems, Chief Technology Office-Network, Arris

The Internet of Things (IoT) Impact and Opportunity for MSOs

Moderator: Allen Broome, Vice President, IP Video Engineering, Comcast
Speakers: Amit Singh, Principal Engineer, Chief Technology & Architecture Office (CTAO), Cisco Systems and Sanjay Dorairaj, Senior Director, Comcast Innovation Labs, Comcast

Wireless: Going Beyond Wi-Fi

Moderator: Zoran Stakic, EVP & CTO, Shaw
Speakers: David Wright, Advanced Technologist, Ruckus Wireless and Chris Richards, Radio Access Architect, Ericsson

10:15-11:15 AM

Early DOCSIS 3.1 Deployments

Moderator: Jay Rolls, SVP & CTO, Charter
Speakers: Jorge Salinger, Vice President, Access Architecture, Comcast and Jason Miller, Technical Marketing Engineer, Cisco Systems

Fiber Deployment Considerations

Moderator: Chris Bastian, Senior Vice President and CTO, SCTE/ISBE
Speakers: Robert Howald, Vice President, Network Architecture, Comcast and Mike Grice, CTO, All Systems Broadband

Hybrid Home Networks for Gigabit

Moderator: Dean Stoneback, Senior Director, Engineering & Standards, SCTE/ISBE
Speakers: Admiral Ross Gilson, Principal Engineer, Comcast and Rick Kelly, Network Engineering Instructor, SCTE/ISBE

2:30-3:30 PM

Network Readiness for DOCSIS 3.1

Moderator: Jeff Howe, Vice President, Systems Engineering, ARRIS
Speakers: Dean Stoneback, Senior Director, Engineering & Standards, SCTE/ISBE and Robert Flask, Sr. Product Line Manager, Viavi Solutions

SDN Fundamentals for Cable

Moderator: John Dickinson, Vice President of Commercial Network Engineering, Charter
Speakers: Mark DelSesto, Solution Architect, Hewlett Packard Enterprise and David Early, Chief Architect and Data Scientist, Applied Broadband, Inc.

To Multicast or Not to Multicast: It's No Longer the Question! (Or Is It?)

Moderator: Jatin Desai, Senior Director, Office of the CTO, Cognizant Technology Solutions
Speakers: Tushar Mathur, Senior Systems Engineer, CTO Office - Network Solutions, Arris and Erica Robinson, Principal, IBB Consulting

2:30-3:45 PM

Lightening the Energy Load

Moderator: David Mendo, Director - NDCS East - Critical Facilities, Comcast
Speakers: Daniel Marut, Director of Sustainability, Operations and Compliance, Comcast; Stewart Grierson, Managing Director Upnorth Engineering Services Ltd (Upnorth Group, UK), Virgin Media / Liberty Global; and Allison Richards, Senior Energy Analyst, Charter

Thursday, September 29

12:45-1:45 PM

Home Wi-Fi Optimization

Moderator: Maria Popo, President, Ubee Interactive
Speakers: David Urban, Distinguished Engineer, Comcast and Carol Ansley, Counsel, Sr. Director, Arris

SDN/NFV in the Access Network

Moderator: Howard Pfeffer, Owner, HLP Consulting LLC
Speakers: Nagesh Nandiraju, Director, Network Architecture, Comcast and Soumen Chatterjee, Director, Product Line Management, Ciena Communications

Video Architecture

Moderator: Timothy Smith, Managing Director, Digital Beam LLC
Speakers: Neill Kipp, Distinguished Engineer, Comcast Viper and Scott Davis, Principal Architect, Charter

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

PPC Quality Care Program

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

SignalTight® – continuidad real!

única tecnología que garantiza conectividad en cualquier situación!

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



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

Cablevisión trabaja en ampliar la capacidad de sus redes

Cablevisión confirmó su presencia en la SCTE, donde estará representada por un equipo de 15 profesionales de las áreas técnicas, comerciales y logísticas. **Roberto López**, jefe de estándares, normas, capacitación técnica y conocimiento internacional de la industria del MSO argentino, mencionó la participación del CTO, **Miguel Fernández**, **Carlos Bardon**, gerente de planeamiento y wireless, y **Guillermo Páez**, gerente de compras y abastecimiento. Completarán el grupo **Fernando Rey**, **Mario Asnaghi**, **Eduardo Panciera**, **Ariel Hondarre**, **Claudio Riggetti**, **Juan Arguimbau** y **Mariela Fiorenzo**, quien dará la conferencia "Análisis del Tráfico IP: una Herramienta para el Dimensionamiento de la Red".

López dijo que Cablevisión se encuentra trabajando alternativas para ampliar la capacidad de sus redes de acceso mediante un upgrade, y el redimensionamiento de las áreas de servicio. Otros temas que mencionó son: 'Determinación de las arquitecturas y tecnologías que utilizaremos para la construcción de redes nuevas, que nos permitan ampliar su

performance en capacidad y asegurar aún más su confiabilidad; avance en las arquitecturas y tecnologías para brindar servicios multimedia de video y aplicaciones; evaluación de herramientas de monitoreo y gestión de redes outdoor e indoor; evaluación de plataformas, que permitan tener acceso desde todos los dispositivos, en cualquier momento y lugar, que posea contenidos bajo demanda y contenidos lineales, que les permita hacer pausa y time shift'.

Además, la empresa se encuentra abocada en el desarrollo de mejores prácticas para la operación y gestión de redes de planta interna y externa, ensayos de dispositivos o elementos que componen sus redes, capacitación de personal e intercambio de experiencias con empresas y organismos de la industria, entre las que cuentan Comcast, Charter, Suddenlink, SCTE, SCTE



Miguel Fernández, CTO de Cablevisión



Roberto López, jefe de estándares y normas

Europea y CableLabs.

Sobre lo que buscarán en Filadelfia, adelantó: 'Las tecnologías evaluadas que nos brinden las soluciones que estamos requiriendo y que los proveedores que las soporten, tengan la infraestructura adecuada para poder cumplir los tiempos de entrega pactados; asegurarnos procesos de fabricación o diseño, de acuerdo a estándares de la industria, que permitan mantener la calidad y trazabilidad de cada producto y brindarnos un adecuado servicio técnico de posventa con entrenamiento de nuestro personal y garantía o reparación'.

Telecentro lanza decodificadores que integran Netflix

Este año, **Telecentro** de Argentina apostó a mejorar la oferta de servicios, sumando más señales en alta definición y cada vez mayores anchos de banda. Además, anunció que este mes comenzará a comercializar sus decodificadores con la aplicación de **Netflix** integrada.

Sebastián Pierri, gerente general de **Telecentro**, destacó un balance 'muy positivo' para el operador de triple play. 'No nos equivocamos cuando apostamos a seguir innovando, a continuar en este camino de desarrollo tecnológico, y la respuesta del mercado fue muy buena. Este año, hemos mejorado mucho nuestra oferta de servicios, apostando a la alta definición en televisión y sumando nuevas señales HD a nuestra grilla. En Internet seguimos siendo los proveedores con la velocidad más rápida del país, con una oferta de hasta 300 Mbps', dijo Pierri. El lanzamiento de su oferta de Internet de

alta velocidad de hasta 300 Mbps se concretó en diciembre del año pasado, cuando Telecentro celebraba sus 25 años en la industria. En términos de programación, este año completó superó las 20 señales HD para totalizar 58. Entre sus novedades, comunicó: 'Estamos lanzando nuevos decodificadores que permiten acceder desde cualquier televisor a funcionalidades Smart, con acceso directo desde el control remoto. Podemos decir que con Telecentro convertimos todos los televisores en Smart'.

'Estas nuevas tecnologías en nuestros decodificadores permiten acceder a funcionalidades Smart desde cualquier televisor que tengan en su domicilio, sin necesidad de contar con un SmartTV. Los nuevos decodificadores cuentan con aplicaciones como **Netflix** y **Telecentro Play**, que permiten acceder a un catálogo completo de series y películas para que los clientes disfruten de estos beneficios en cualquier televisor que tenga en su domicilio,



Sebastián Pierri

inclusive aquellos Televisores de tubo, LCD, Plasmas o mismo televisores LED de última generación', remarcó.

'Con este lanzamiento, también nos convertimos en el primer proveedor de televisión por cable en Latinoamérica que integra la aplicación de Netflix en sus decodificadores. Los clientes dispondrán en su control remoto de botones de acceso directo (con un solo click) a Netflix y Telecentro Play, es tan fácil como cambiar de canal'.

Megacable, México

Emerson Sampaio, CTO de **Megacable** de México, estuvo en la IBC de Amsterdam junto al director de desarrollo de producto y marketing, y desde allí confirmó que también irán a la SCTE de Filadelfia, con un equipo numeroso.



Emerson Sampaio, Enrique Yamuni y Raymundo Fernandez, de Megacable

Además del CTO, participarán **Miguel Condado**, gerente de video y OTT, **Israel Espinoza**, gerente de acceso IP, **Alonso Aguirre**, gerente de transporte IP, y **Roberto Chávez**, gerente de telefonía.

Allá estarán buscando soluciones, tecnología y diferentes alternativas de recommendation engines (motores de recomendación), proveedores de NGV, aplicaciones para IMS telefonía, ingeniería de transporte y GPON. Por último, adelantó un encuentro en Filadelfia con los integrantes de la Junta de Tepal.

Izzi Telecom, México

Adolfo Lagos, VP corporativo de **izzi telecom**, dijo: 'izzi es el segundo operador nacional de telecomunicaciones fijas en términos de suscriptores, y el número uno en términos de crecimiento. Tenemos presencia en 28 estados de México, con una marca reconocida y valorada. En el servicio de Internet hemos logrado alcanzar una participación de mercado mayor al 21%'.



Adolfo Lagos

En TV paga, izzi alcanza los 4,2 millones de suscriptores. Agregó Lagos: 'Estamos enfocados en aumentar la oferta y calidad de los contenidos que distribuimos, así como en mejorar la experiencia general de los suscriptores de video aprovechando las innovaciones tecnológicas que están revolucionando la industria de la televisión'.

Entre los principales objetivos, el ejecutivo mencionó 'continuar expandiéndonos en México y seguir integrando a las distintas compañías que conforman izzi telecom para integrarlas ya como izzi. El segundo objetivo es mantener nuestro crecimiento en las ciudades donde estamos presentes'.

'Para lograr estos objetivos es necesario seguir extendiendo nuestra red de fibra óptica, seguir actualizando nuestras plataformas tecnológicas y los productos. Todo irá acompañado de mayores inversiones en el mediano y largo plazo'.

Millicom, América Latina

Millicom participará de la SCTE con un equipo liderado por **Vincencio Maya**, Head of technology Cable, junto a **Guillermo Hernández**, Device Manager of Cable, Home & Digital Media.

'Estaremos trabajando múltiples temas en la



Vincencio Maya y Guillermo Hernández

expo de Filadelfia. Entre los más importantes, destacamos la revisión de opciones de vendedores para conseguir densidad en los puertos de los CMTS, preparándonos para agregar canales Docsis a través de licencias', destacó Maya.

Además, agregó: 'Seguimos digitalizando nuestra red y creciendo en capacidad para ofrecer más velocidad en nuestros diferentes mercados. De la misma manera, seguimos buscando opciones que nos permitan mantener la red con la calidad adecuada de cara a los productos que ofrecemos'.

'Wi-fi es una solución importante para nosotros y necesitamos poder entender mejor la casa del cliente para garantizarle el ancho de banda adecuado en los diferentes sectores de cobertura. Estaremos mirando qué hay en el mercado de cara a esto', completó.

Además, dijo que estarán estudiando tecnologías para avanzar en la convergencia de GPON y HFC para clientes B2B y 'las diferentes opciones existentes en el mercado que nos permitan acelerar los tiempos de instalación de las últimas millas'. También verán equipos de medición que permitan certificar la red y prepararse de cara a Docsis 3.1

'La idea es poder caminar los stands para revisar todo lo que está disponible en nuestro mercado', finalizó Vincencio Maya.

TVCable, Ecuador

Jorge Schwartz, CEO de **TVCable** de Ecuador, estará en la SCTE de Filadelfia con **Derek Caney**, VP de tecnología, para ver tecnologías que permitan avanzar con los proyectos de ampliación de capacidades y ancho de banda: fibra al hogar-PON, así como el despliegue de plataformas para servicios OTT y TV Everywhere. 'Estamos en contacto con diferentes proveedores, aunque las marcas no están todavía definidas', agregó el ejecutivo.



Jorge Schwartz

Si bien no estuvieron en la IBC de Amsterdam, TVCable ha estado en INTX y este mes participó de Jornadas Internacionales, en Buenos Aires.

Nuevo Siglo, Uruguay

Mario de Oliveira Madeira, gerente técnico de **Nuevo Siglo** de Uruguay, estuvo en IBC para ver las novedades en desarrollos para STBs, monitoreo de headends y sistemas OTT, a la vez que aprovechó para discutir nuevos proyectos y productos para su servicio **NSNOW**, especialmente sobre decodificadores híbridos.



Mario de Oliveira Madeira

Además, confirmó su participación en la SCTE, sobre la que adelantó: 'Dado que el tema cable modem en Uruguay vuelve al tapete gracias a la Suprema Corte de Justicia, vamos a buscar todo lo último en tecnologías de transmisión de datos para redes HFC y upgrade de redes en general'.

Este año, Nuevo Siglo incorporó en sus decodificadores de TV los servicios de VOD de **HBO**, servicio que se ofrecerá como parte de la plataforma multidispositivos NSNOW, que permite el acceso a contenidos propios y de terceros mediante múltiples dispositivos conectados a Internet.

NSNOW es el producto de Nuevo Siglo que integra cable + HD + On Demand en un solo soporte. Cuenta con más de 100 señales digitales, 50 señales HD y bibliotecas con miles de contenidos para ver en el momento y el dispositivo que el usuario elija. Como novedad, lanzó una nueva interfaz para el usuario, más intuitiva, amigable y fácil de usar, alineada con las nuevas tendencias.

'La incorporación de HBO a NSNOW ha sido un desafío muy importante que implicó un trabajo conjunto e intenso entre los equipos técnicos de HBO y Nuevo Siglo, siempre bajo la premisa de asegurar la calidad y seguridad de los contenidos. En el proceso de desarrollo, Nuevo Siglo trabajó con ingeniería nacional propia y de sus proveedores nacionales como **Bold MSS** e internacionales como **Cubiware** y **Conax**'.

TCC, Uruguay

Pablo Bernasconi, jefe de desarrollo internacional de **TCC**, comentó a Prensario que el operador uruguayo que el consumo en decodificadores híbridos (cable + Internet) es el que más ha crecido. 'Los clientes valoran la comodidad de acceder a toda la biblioteca de contenidos VOD con sólo apretar un botón del control remoto, y lo más importante, en la pantalla principal del hogar: la TV. Más del 75% del total de consumo VOD se da a través de los decodificadores híbridos', completó.



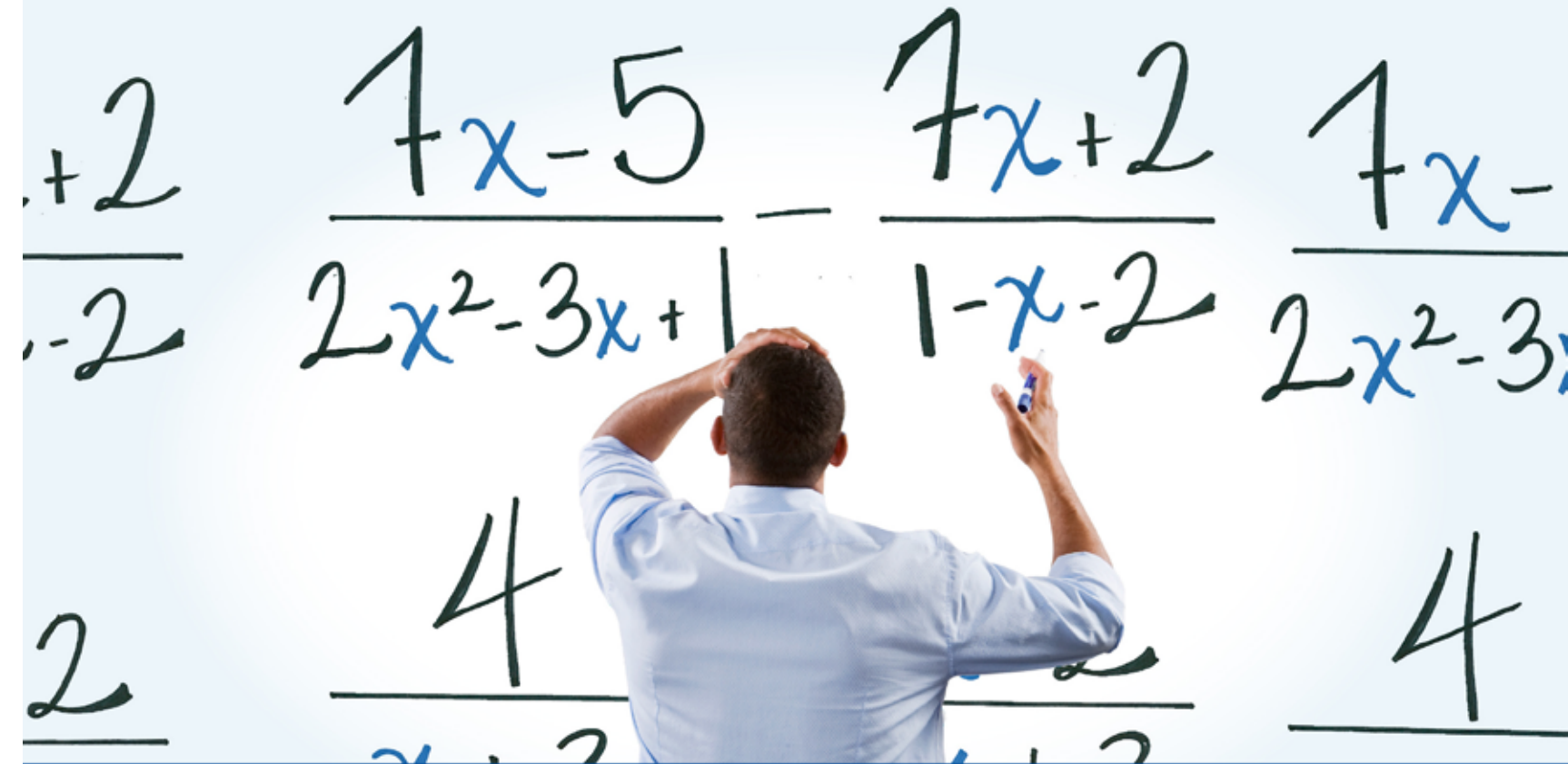
Pablo Bernasconi, jefe de desarrollo internacional de TCC

Además se refirió al fuerte crecimiento en la penetración de los servicios OTT a partir de la plataforma **TCC Vivo**. 'Más del 15% de nuestra cartera accedió a dicho servicio en el último mes. En este período tuvimos un consumo que superó los 50.000 contenidos visualizados'.

Además, destacó el foco en el desarrollo de tecnologías in-house: 'Tenemos un laboratorio compuesto por un equipo de ingenieros que trabajan en investigación y desarrollo, en conjunto con nuestros proveedores'.

'Nuestra solución de digitalización de cabeceras **ZetaHead** esta implementada en más de 100 cabeceras en Uruguay, Argentina y Chile, y estamos expandiéndonos a otros países de la región andina y Centroamérica, a través de representantes estratégicos. Esta plataforma se adecua a cualquier operación que quiera brindar o que cuente con el servicio de TV digital, ya sea por una red de cable, red IP o satelital'.

'Por otro lado, comercializamos nuestra plataforma multidispositivo **ZetaOTT**, que integra en una única experiencia de usuario todo el contenido proveniente de las plataformas Play/Go de los programadores, así como contenido local del operador', resumió



Let us help you Solve for **X**
YOUR



If the variables of fiber network design seem complex, apply the rules of algebra and simplify the equation. Each element of Clearfield's pushable fiber and optical fiber management platform stands alone to deliver ease of configuration — simplifying deployment and reducing total cost of ownership.

Rather than a pre-determined, scripted solution that may not solve the problem, Clearfield's approach to product design methodology means Solving for YOUR X is a simple whiteboard design away.

Call us to schedule your brainstorming session: 800-422-2537

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

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

PPC Quality Care Program

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

PPC
Innovate. Connect.
A BELDEN BRAND

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

Wilfredo Rodas Director Sales - Latam South
Oscar López Director Sales - Latam North
Herbert Escobar Strategic Account Director - Latam
Octavio Rolim Director Sales - Brasil
www.ppc-online.com

SOLVE FOR **X**
It's fiber to anywhere.
SeeClearfield.com



Cable Onda, Panamá

Cable Onda de Panamá estará en la SCTE, con un equipo liderado por el CEO, **Nicolás González Revilla**. Lo acompañarán el VP, **Michael Maduro**, el director de ingeniería, **Victor Inchausti**, el de operaciones, **Carlos Brown**, el de finanzas, **Juan Ching**, el gerente senior de ingeniería de redes, **William Peck**, y **Ruben Yuil**, director adjunto de Field Services.



Nicolás González Revilla

En Filadelfia, los objetivos incluyen soluciones de "Next Generation TV" (plataformas, CPE's, etc), avances de Docsis 3.1 y de redes internas de la casa, las opciones de home automation, elementos de planta externa y opciones para monitoreo de la red.

Este año, las inversiones están enfocadas en mejorar la eficiencia operativa y reducción de llamadas al call center y truck rolls, además de herramientas tecnológicas.

Cabo Telecom, Brasil

Decio Feijo, gerente de ingeniería de Cabo Telecom, confirmó su presencia en SCTE junto al CIO, **Fernando Nunes**, para ver temas como Docsis 3.1 para los brownfields y GPON/IPTV para los greenfields.



Decio Feijo

En IBC, nos llamó la atención el HD con HDR, una tecnología que antes solo estaba presente en 4K y que puede ser viable para mejorar la calidad y la experiencia de ver televisión que lo que puede ser el 4K o el 4K HDR en este momento. Una vez que se implemente el HDR en señales HD, tanto en nuevos contenidos como en antiguos, permitirá con bajo aumento de ancho de banda (solo agregar unos metadatos), un avance y un posible diferencial.

'Para nosotros la SCTE es un lugar donde aprovechamos para alinearnos a los nuevos proyectos y actualización de tecnología, pero por sobre todo de networking con amigos' finalizó Decio.

CARTELERA



Germán Muller, Diego Tanco y Abel Tamayo, de Wellav Sencore



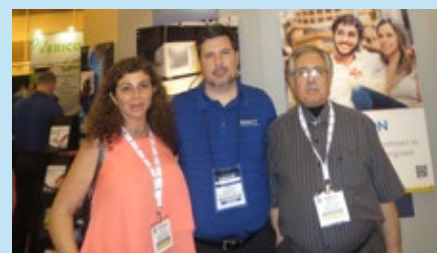
Audrey y Yecy Xu, de Prevail



Jill Tinnes, Marco Hernández, Rob Donziger y Jorge Muñoz, de Digicomm



Michael Maiorna, Ricardo Aleman y Arturo Pacheco, de WWS



Valeria Marcarrián, Diego Zachman, de TFC, y Carlos Romo, de Wiretech



Helen Li, Oscar Vidotto y Michael Gu, de Defang



Yefim Nivoro y Brett Fasullo, de Akamai



Rafael Hernández, de Clearfield



Greg Zweig, de Genband



Gregg Hara, de Centina



Wesley King de Vericom y Víctor Avilés, de Vericom

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!



Visítenos en la Sala 1255 en Philadelphia, PA 27, 28, y 29 de Octubre

Arris se prepara para operar con Gigabits y para la casa conectada

Arma una estrategia para el hogar

Germán Iaryczower, SVP de ventas Caribe & Latinoamérica de **Arris**, estuvo en la IBC de Ámsterdam, donde recibió clientes de Argentina, Chile, México, Uruguay, Honduras y a los programadores de las señales. Remarcó que la participación fue buena pero que en la Expo SCTE que viene ahora en Filadelfia 'será decisiva'.

'La evolución en la participación de programadores, telcos y los DTH tiene que ver con la transformación que ha encarado Arris con las compras de **Motorola** y **Pace**, donde uno de los puntos principales era incrementar el mercado internacional.

Nuestro enfoque es la innovación constante; buscamos promover en la región la migración al desarrollo de servicios en Gigabits. No necesariamente nuestros mercados ya están listos para los GB, pero es una tendencia mundial, hay que tener en mente como industria hacia dónde hay que llegar y prepararnos para eso'.

Agregó: 'Estamos en conversaciones con los

operadores, que tienen que invertir para llegar a eso, y en otras tecnologías que en un año tengan que reemplazar. Es una tendencia nueva del mercado y como estamos temprano en esta visión es un buen momento de tener conversaciones en como invertir. Dentro de eso en el campo de los CMTS estamos con la evolución de nuestro E6000 y ofrecemos Docsis 3.1.

Otro punto importante es la red de acceso y lo que necesita para el transporte; allí nuevamente las adquisiciones de Motorola y Pace nos dieron soluciones para los diferentes casos'.

'Es verdad que tenemos un fondo de crisis en la región, pero confiamos en que a mediados del año próximo se verá un nuevo crecimiento. Hasta en Brasil las estadísticas hablan de dos meses de crecimiento de usuarios de video en lugar de reducción. Los que invirtieron en 3.0 pueden reagruparse para invertir en 3.1. Hoy con los E6000 vía software pueden hacer el upgrade para la bajada y luego subir esa capacidad de la base instalada'.



Marcos Takanahashi y Germán Iaryczower, de Arris

Y se refirió a la otra prioridad a futuro. 'Otra iniciativa que tenemos es desarrollar la Casa conectada. Es clave para los operadores la cobertura de wifi, pero no es sólo eso sino desarrollar la estrategia para la casa del futuro con IOT (Internet of Things). Estamos trabajando y teniendo discusiones sobre la tecnología disponible como un MTA o cablemodem que antes sólo daba internet, hoy permite también el wifi y enviar video a los diferentes dispositivos. También a las antenas para standards de IOT Home Security y conectar el hogar.

SECURING THE CONNECTED FUTURE



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

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

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

www.verimatrix.com/verspective

Visit us at **SCTE Cable Tec Expo 2016**
Sep 27-29 • Philadelphia, Pennsylvania • Booth # 1640



Picture Perfect Solutions

For all screen delivery





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

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

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

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

Tlf: +47 24 11 90 20 / info@appear.tv / www.appear.tv



Rincon Technology agranda su equipo de ventas en Latinoamérica

Estuvo en Andina Link e IBC, y ahora en SCTE

Rincon Technology avanza con sus negocios en toda la región, bajo el liderazgo de **Amado Quintanilla** y con las nuevas incorporaciones a su equipo de ventas, donde la última fue la de **Joel Quiñones** para Brasil y Argentina y dando soporte en Colombia y Costa Rica. Además, Alexandra Quintanilla representa a Chile, México y España, y Celine Salgado está en Sao Paulo. 'Pensamos agregar dos ejecutivos más en Centroamérica y México', dijo Quintanilla en la reciente edición de Andina Link Centroamérica, donde la marca ofreció su tradicional fiesta "Rincon Rocks", en la terraza del octavo piso del Sheraton Escazú, en San José de Costa Rica.

'Hemos logrado unas relaciones fantásticas con nuestros clientes, que es lo más importante en la industria, más allá de los equipos. Además



Amado Quintanilla, anfitrión de la fiesta de Rincon Technology en el 8vo piso del Sheraton Escazú

de ser amigos, somos un respaldo para los gerentes de tecnología', añadió. 'El evento fue un éxito; la energía fue super alta, divertido. Como siempre tuvimos premios, obsequios, baile y representación de muchas empresas'.

Sobre la expo, comentó: 'Hemos tratado con muchas empresas, logramos nuevas relaciones con operadores de Costa Rica, incluyendo el **ICE, Telecable** y varias cooperativas, además de otros con los que ya trabajábamos como **Azteca, Cabletica, Tigo** y **Claro**. Ha sido un éxito y la concurrencia ha estado muy bien'.

Al mismo tiempo estuvo la marca en la IBC de Ámsterdam, representada por el fundador de Rincon, **Mike Bartling**, con la ejecutiva de ventas de Francia. Luego estará en la SCTE de Filadelfia, donde volverá a ser anfitrión de una fiesta en el Hard Rock, el martes 27 de septiembre para clientes. El siguiente paso ya será en marzo para Andina Link Cartagena.

'Seguiremos respaldando a la industria con lo que ofrecemos, que son equipos activos de telecomunicaciones y servicios. Un operador que acude a Rincón busca, principalmente, equipos de cabeceras, CMTS, routers, switchers, y optics de marca propia y múltiples marcas como **Cisco Motorola**'.



Celine Salgado, Amado Quintanilla, Joel Quiñones, Bradley White y Alexandra Quintanilla, de Rincon

Rincón distribuye equipos nuevos, pero se especializa en repuestos críticos, end of life (EOF), a partir de sus grandes almacenes, que le permiten dar respaldo a los clientes en momentos de urgencia de una manera económica.

'Eso es lo que nos destaca como líderes globales. Cuando el gerente de ingeniería o IT está apurado y por alguna razón el fabricante principal dejó de hacer ese equipo o ya no se encuentra, nosotros tenemos un programa grandísimo de consignamiento de empresas globales que nos mandan los equipos. Estamos en el momento crítico. No pretendemos ser el fabricante, tenemos todas las marcas', resumió Quintanilla.

Trilithic exhibe nuevos sistemas en SCTE

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

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

Trilithic lanzó nuevos equipos, como el **802 AWE** para medición y análisis de señal inalámbrica WiFi, y un detector de fugas más preciso para las instalaciones en las casas y edificios. Dijo Vázquez: 'Hemos creado esta familia de Prensario Internacional

medidores de RF y DOCSIS que son intuitivos y consistentes entre ellos'.

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

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



Judith Vazquez y Dan Dillon

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

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

Una solución real e innovadora No es sólo cuestión de números...

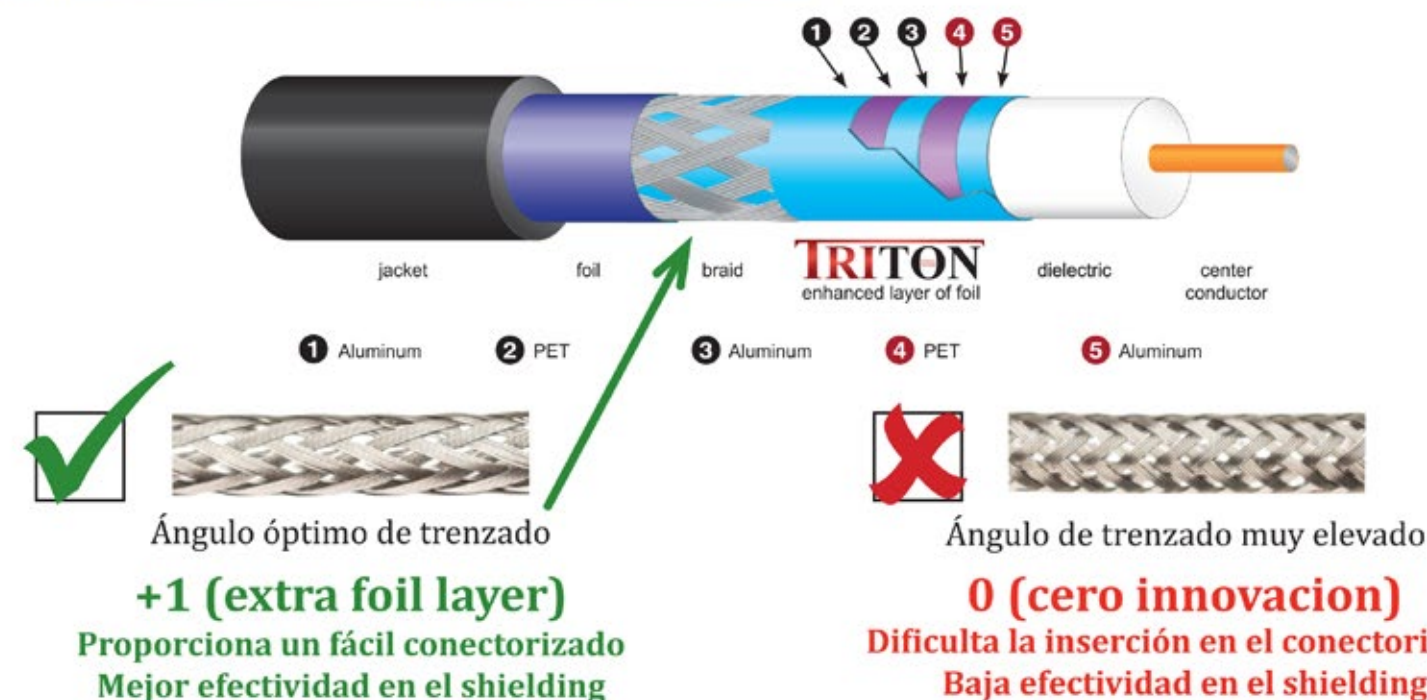


Una idea innovadora
no se supera sin
soluciones reales



MoCSY®7 Coaxial Cable
Technology

ADVANCED
TRI-SHIELD CABLE
with Enhanced Foil Layer



Alpha: Changing the way we look at HFC Networks

Everything is always changing in the cable world. Looking forward, I see the role of HFC networks expanding into ever new areas, enabled by its most unique characteristic: HFC networks' coaxial cables carry both AC power and high speed data. There are no other large networks that have this ability. This is one area we will highlight in the SCTE Conference in Philadelphia. On Tuesday, I will lead a panel covering "Fixed and Wireless Network Convergence" with presentations from Ericsson and Bell Labs. Yes, presentations from the telephony side of technology who are looking at evolving wireless technologies, how they will intersect with fixed HFC networks as well as how they will challenge HFC's access to the home and to small business customers.

There are several challenges facing MSO's and wireless operators alike but let's focus on the ability to continue to grow subscribers revenues in a mature market. I faced this problem most recently as Chairman of CGates, the largest operator in Lithuania where we kept upgrading our networks to carry 1GB to the sub, and we could only manage about 2% revenue and real subscriber growth per year without acquisitions. We focused instead on efficiency improvements in order to grow cash flow. Mobile networks in North America are also having revenue growth challenges and it seems that most the time they are just working to poach subscribers from one another.

In our industry in Latin America, there are some unique business characteristics com-

pared to North America, Europe or Asia. This is the high number of Quad play operators where mobile network operators (MNO) acquired MSO's (Claro, Tigo/Millicom), where MSO's acquired MNO's (LGI, Cablevision Argentina) and where MSO's try to acquire spectrum to do mobile telephony or do MVNO's. I would venture that 75% of South American and Caribbean MSO's are part of a quad play company. North America has more such operators in Canada not in the USA. In Europe there is Vodafone with Ono and Kabel Deutschland investments, LGI runs MVNO's and now its operation in Belgium is trying to bring together its traditional HFC Network with an MNO acquisition. Telecom Austria is running cable networks in the Balkan countries and in other locations telecoms companies are competing with HFC by building FTTH networks. Asia too has its quad plays in Thailand with True Multimedia, Singapore's Starhub and Guam's Docomo operation.

The above list of companies involved in Quad Play, challenging business circumstances and changing technologies set up the need for change. The best MSO's have been growing dramatically for years in their B2B business units but they too are coming up against challenges so everyone is looking to save cost or find new revenue streams. One way to take advantage of HFC Networks is to create physical connection locations where both Small Cell Radios for Mobile usage and Power Over Ethernet (POE) devices such as Security Cameras, WiFi Access points, IoT (Internet of Things)

By Paul Shmotolokha, SVP International



Todd Loeffelholz, Ricardo Villalobos, Gil Caicedo, Roberto Buccolini, de Supercanal, y Paul Shmotolokha

gateways, smart meters, etc can be powered by the network and the network can backhaul the data by converting it to Docsis. Trials and practical deployments are underway around the world. These new applications, many of which form part of a Smart City, suffer today from the difficulty or cost of connecting them to a utility or from running low speed microwave links or high cost fiber links to them.

So, imaging a future, where HFC networks don't just power RF signals but they power devices and they do it in the millions and revenues are collected by device. Deutsche Telekom just signed a IoT deal providing access to 50 million sensors at a cost per sensor. MSO's can do the same.

Imagine how HFC networks can converge with mobile network operations by solving their problems of high cost of deployment of small cells. Trials are underway at this time with a variety of solutions. 5G will make the convergence with HFC even easier if they specify POE++ as a means of connecting and powering radios.

PPC respalda las inversiones en telecomunicaciones

Para evitar problemas de conectorización

Wilfredo Rodas, responsable técnico de PPC para Latinoamérica, hizo algunas reflexiones sobre lo que implica ofrecer telecomunicaciones de calidad en un marco de gran competencia y con un mercado de conectividad residencial que va masivamente hacia los datos.

A veces, se hacen grandes inversiones en diversos campos de voz, datos y video HD, y con las promesas del Docsis 3.1, que luego se pierden por falta de una buena conectorización. Y eso se traslada a una mala experiencia para

el usuario. Con la tecnología LTE hay un problema semejante.

Para esto, PPC ofrece todo su respaldo con la experiencia que tiene en la industria de TV paga, que ha generado confianza a favor de los operadores que ven garantizada la calidad de los productos, más allá de su precio. Además, sigue protocolos como el PNM (Procedure Maintenance Network), con un software que se implementa para medir las fallas o las fugas que se puedan producir en la red.



Wilfredo Rodas y Daniel Valencia, de PPC



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
- » Energia
- » Equipos Residenciales
- » Empalmes y equipos de prueba
- » Herramientas y equipos de seguridad

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

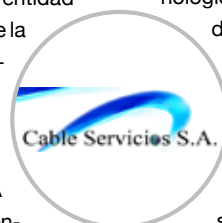
- » Manejo de inventario a través de nuestro programa PTMI®
- » Soporte de productos en sus servicios generadores de ingresos, tal como redes residenciales y video

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

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

Cable Servicios en apoyo a la Alianza contra la Piratería de TV Paga

De acuerdo con lo que promulga la **Alianza contra la Piratería de TV Paga**, entidad que nuclea a diferentes empresas de la industria en su lucha contra la situación que los afecta, **Cable Servicios** apoya el mensaje de concientización a los usuarios, según relata su gerente, **Fermin Lombana**. A continuación, la reproducción del mensaje elaborado por la Alianza para ese fin.



Uno de estos mecanismos o medidas tecnológicas es el denominado CAS (Sistema de Acceso Condicionado), que es un sistema que permite cifrar y descifrar una señal de televisión de tipo satelital, cable y/u OTT por medio de software y/o hardware, para efectos de limitar el servicio, de manera que sólo pueda ser disfrutado por aquellos usuarios que suscriban un contrato con los operadores legalmente habilitados que prestan el servicio de televisión por suscripción.

El sistema incluye todas las partes que componen la red que permiten la retransmisión de los contenidos incluyendo los equipos terminales.

Los equipos que contienen CAS (Sistema de Acceso Condicionado) reciben el nombre de decodificadores, dispositivos que tienen como función recibir y descifrar señales cifradas de televisión paga (señales protegidas por el CAS) los cuales

deben contar con la autorización de los dueños del CAS para aplicarlo en sus procesos de ingeniería en su fabricación.

Pese a la clara legislación y normativa Colombiana, en el mercado se ofrecen ilegalmente receptores satelitales FTA (Free To Air) que tienen capacidad decodificadora, los cuales no cuentan con los permisos del titular del CAS infringiendo la normatividad expresada en los artículos 271 y 272 del Código Penal que tipifican los delitos en términos del derecho de autor en Colombia, y que especifica que la importación, distribución y/o comercialización de este tipo de equipos es un delito nuestro país.

En conclusión si requiere equipos para la recepción de contenidos de televisión satelitalmente para su uso personal o para la implementación de una cabecera de televisión por cable, cerciórese de que los equipos cumplan con la normatividad vigente y no violan la ley.



¿Qué debe conocer antes de comprar equipos para la recepción de señales de TV satelital?

Tenga en cuenta que el servicio de televisión está regulado por el Estado, en Colombia, el regulador es la ANTV (Autoridad Nacional de Televisión), encargada de expedir la normatividad que ampara los derechos de autor de los contenidos a retransmitir y las medidas tecnológicas que tengan como fin garantizar estos derechos.



Excelencia en Integración de soluciones convergentes

Con el respaldo de nuestro aliado estratégico



Hybrid Unified Communications, Collaborative OTT, Multimedia, Cloud, Mobile, Telephony



DISTRIBUCIÓN, OTT, INTEGRACIÓN, VIDEO, INSTALACIÓN, DOCSIS, VoIP



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

www.cirpack.com - sales@cirpack.com

www.trekte.com

¿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

Verimatrix launched evaluation program *Verspective Operator Analytics*

Verimatrix has continued its expansion into video analytics from its long established revenue security base with availability of a quick-start evaluation program for its *Verspective Operator Analytics*. This new program, unveiled in time for demonstration at IBC 2016 in Amsterdam, is designed to help operators better understand how to securely and rapidly collate data from various sources in near real time.

Verimatrix says the data can then be harnessed for actionable analytics across multiple departments including marketing as well as customer support and relationship management. This will give service providers the opportunity to expand their analytics capabilities with more census-based data sources and complement traditional network monitoring analytics to get a comprehensive view of subscriber intelligence and network performance.

Implemented in the cloud, the *Verspective Operator Analytics* evaluation program comprises a pre-configured, software-based analytics platform that can be integrated with an operator's

main sources of operational and consumption data, including Video On Demand, CDN and client devices. Service providers also receive a set of report templates that can help analyze data and determine potential for return on investment (ROI).



Steve Oetegenn, president of Verimatrix, said: 'Every operator we speak with is interested in truly harnessing the power of Big Data to make quicker and better informed decisions that ultimately drive the bottom line. "We have recognized the need to provide a secure entry point that service providers can use to adopt a centralized analytics approach that ties together insights from operations, product development and marketing. The *Verspective Operator Analytics* evaluation program provides that point of entry, plus the confidence knowing that data is both secure and compliant with appropriate privacy regulations'.

There are two angles to Verimatrix' big data analytics strategy. One is to provide secure access to third party sources of data, ensuring



Yefim Nivoro, Steve Oeteggen and Gustavo Lerner, Verimatrix at SCTE 2015

that rules over privacy and data integrity are upheld. Secondly Verimatrix aims to exploit the data its own security components can provide, which can enhance the other sources both to improve quality of service and better understand customer behavior.

Verspective Operator Analytics is an extensible suite of subscriber intelligence tools that are designed with data security and integrity built in as a foundation for actionable intelligence. Through the analysis and distribution of census-based video service data, the solution provides a combination of real-time and historical perspectives of service and subscriber usage.

A NEW LINE OF FIBER OPTIC PRODUCTS

PREMIUM QUALITY
MADE IN USA



A wide range of FTTH networks solutions and fiber systems, supported by over 20 years of experience as industry leaders.

BIG SAVINGS 5 YEAR WARRANTY 24 HOURS DELIVERY

+1 (954) 312-1200

No product can compete with ours in terms of features, ease of use and cost.

Our team of engineers will help you to find the best solutions for your needs as well as **give you the support to new business opportunities.**

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



CableNetwork Associates, Inc.

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

El mejor aliado para su negocio



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.

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES

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

LatPower: Innovación en soluciones de energía

Para pequeños y grandes operadores

En los últimos años, **LatPower** ha venido trabajando para satisfacer las demandas de sus clientes en materia de energía, cubriendo una gama de soluciones para interiores y exteriores, en DC y AC. 'Alcanzamos desde configuraciones específicas para los nuevos datacenters y headends, hasta soluciones dentro de los domicilios del cliente. Innovar es nuestra solución a una dinámica de mercado regional y local de falta de inversión por parte de los prestadores y distribuidores de energía que obliga a nuestros clientes a repensar su arquitectura e inversiones en la materia. Ejemplo de ello es la nueva ley de energía renovable', dijo **Fernando Guerra**, director de ventas de LatPower.

Siempre con el objetivo de actualizarse y encontrarse con sus clientes, la empresa estuvo en Jornadas de Buenos Aires este mes, y volverá a estar en la expo SCTE, de Filadelfia. 'Desde el origen, nuestro trabajo fue siempre consultivo, desde el relacionamiento con los clientes hasta

la ingeniería aplicada a las soluciones. Todas las marcas que representamos saben que nuestro foco es la relación con el cliente y por eso trabajan con nosotros y cuentan con ello para el desarrollo de nuevas tecnologías. Si un cliente tiene una nueva necesidad y no hay algo ya desarrollado para satisfacerla, nosotros trabajamos internamente y con nuestros proveedores para idear e implementar soluciones nuevas de cara al mercado'.

Comentó Guerra: 'Todos los mercados tienen problemáticas similares pero sus tiempos son diferentes, por lo que el trabajar regionalmente nos potencia en todos nuestros clientes. Los mercados en los que actuamos tienen momentos delicados política y económicamente pero sabemos que esas situaciones se van a ir modificando; en Brasil la crisis política va a terminar, en Chile creemos que el 2017 va a venir acompañado de fuertes inversiones al igual que en Colombia, y Argentina ya comenzó a recibir inversiones'.



Fernando Guerra

LatPower busca avanzar con su cobertura de todo el abanico de la industria, desde los operadores más pequeños hasta los más grandes. 'En el ámbito regional, vamos a seguir consolidando nuestra posición en Chile, Colombia y Brasil, con coberturas de mercado similares a la de Argentina, que nos ha dado tan buenos resultados'.

Estos planes, se soportan gracias a una política clara y con el desarrollo de nuevos productos, 'siempre intentando adelantarnos a las necesidades que van surgiendo', dijo el ejecutivo, incluyendo energías renovables, para 4G y más.



Maximize the efficiency of your field technicians with our mobile application

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



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

Power & Tel.: La ventaja de consolidar todos los equipos en un único distribuidor

Miguel Cabrera, gerente de ventas de **Power & Tel.**, estuvo en Andina Link donde destacó: 'Este año nos ha ido muy bien; tenemos metas cada vez más exigente que logramos superar y con una mayor penetración en todos los mercados. Hemos superado el año anterior y estamos contentos porque vamos a terminar un 2016 con balance positivo'.

Luego de su participación en Tegal, Convergencia Show de México, Andina Link y Jornadas, P&T estará en la SCTE de Filadelfia. 'Tenemos que estar porque los clientes nos ven y, si bien no se hacen muchas negociaciones durante el evento, si se generan contactos, nos conocen y después nos vuelven a visitar, hacen preguntas. Los operadores piden mucha información, que después se convierte en cotizaciones y órdenes de compras; ellos preguntan mucho por el servicio y la atención al cliente, que también nos encargamos', agregó. La empresa lleva siete años ganando el primer

lugar como distribuidora de **Alpha** en toda Latinoamérica, que conforma su principal producto. 'Tenemos buena penetración en toda la región, donde piden diferentes productos, ya sea de fibra óptica, HFC, todo lo que tiene que ver con telefonía celular. Nos va muy bien en todos los mercados'.

Cabrera señaló que está en todos los países, en cada uno con diferentes vendedores. 'Tenemos cerca de 600 fabricantes, una amplia gama de tecnologías y cada país tiene diferentes requerimientos. Como vendedores, apuntamos a atacar a las empresas pequeñas, medianas y grandes; podemos ayudar a todos'.

Con 53 años de experiencia en el mercado, la empresa es fuerte en Estados Unidos, donde trabaja con **AT&T**, **Verizon** y **Comcast**. 'Eso nos da presencia a nivel internacional también. La parte de productos que consumen allá es bastante fuerte y eso nos ayuda para liderar el mercado latinoamericano'.



Miguel Cabrera, Geoffrey Fergusson y Ernesto Rivera, de Power & Tel

Uno de los fuertes de Power & Tel. es que consolida gran caudal de material. Los clientes, en lugar de comprar a distintos distribuidores, pueden adquirir todo allí de una sola vez, reduciendo los costos de contenedores y fletes y las complicaciones de las aduanas. 'Con nosotros, se embarca toda la mercadería en nuestras oficinas de Miami para que sea distribuido en las diferentes regiones'.

SES lanzará su OTT satelital en 2017

Carlos Gutiérrez, gerente de ventas para Latinoamérica de **SES**, presentó, en el marco de Andina Link, el nuevo OTT satelital que saldrá al mercado a mediados del año próximo. Dijo que la empresa negociará con los programadores por cada contenido, que luego será subido al satélite y distribuido en esta plataforma de marca blanca, que tendrá el CDN incorporado en la cabecera del cliente, mientras que SES

proveerá la antena.

'La red local se empleará para distribuir el contenido sin necesidad de acceder a Internet. Si el operador ya ofrece conectividad, entonces podrá liberar un gran caudal de ancho de banda. También se podrá personalizar el contenido, ya que cada cableoperador estará habilitado para sumar producciones locales generando un OTT de proximidad', detalló.



Carlos Gutierrez, de SES, integró el panel del FICA 2016

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 amplificadores, 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 los operadores en su operación diaria.



Patty Braun y Oscar Salas

Fue a Costa Rica y estará también en SCTE, esperando crecer hacia el sur de la región, como una de sus metas.

Soluciones digitales FTTH y HFC

Contamos con el mas extenso inventario en tecnología para su entrega en el momento en que usted la necesita.



VENTA

Equipo óptico
Amplificadores
Taps y Pasivos
Fuentes de poder
Cable modems
Moduladores
Cabeceras digitales

REPARACIÓN

Amplificadores
Equipo de cabecera
Fuentes de poder
Cable modems
ONT'S
Optoelectrónica

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO



CENTRO DE SERVICIO AUTORIZADO TRILITHIC REPARACIÓN Y CALIBRACIÓN



Libramiento Ote. No. 2560-A Fracc. Lázaro Cárdenas Morelia, Mich. MÉXICO.

Contacto

T +52 (443) 323 12 61
ventas@nonstop.com.mx

www.nonstop.com.mx

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, co-



Rodolfo Palomeque y André Chan de ACI

mentó 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 Comunica-**



Antonio Letayf de Cable Proveedor

tions, 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 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 vienen trabajando en México.

Streaming de Contenido EN TODAS PARTES

Incluye creación de Guía de Programas local

Características Principales:

- Soporta Creación de Guía de Canales Localmente
- Programador de Exhibición de Contenidos Incorporado
- Formatos de Entrada: PowerPoint®, Flash® Video (flv), QuickTime® (mov), mp4, Matroska (mkv), y Entrada de Bandabase de Video en Vivo, etc.
- Salidas: SD/HD MPEG-2, H.264 en QAM o IP
- Interface de Usuario Basada en HTTP Facilita Configuración, Control Remoto y Monitoreo
- Muy Flexible y Fácil de Expandir

+506-8850-2379 bcastro@atxnetworks.com www2.atxnetworks.com/Pren_DS16

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 Ecuilizador
- 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 Limites 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

Promptlink: Sin competencia para las pruebas de STBs, 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.



David Mosquera con Foad Towfiq, CEO de Promptlink

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 cablemódems, 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 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.

Diseño creativo en la SCTE

Con el aporte de Shirin Towfiq

Promptlink estará en la SCTE exhibiendo sus plataformas en vivo, con el aporte de la especialista en diseño creativo, Shirin Towfiq, para una muestra minimalista de los productos en el stand de la expo que tendrá lugar Filadelfia.

Recibida en Berkeley, Towfiq ya tuvo su participación en Convergencia Show de México, donde generó un espacio de relax en el stand, a partir de ambientes naturales. Ella estuvo vestida como Frida Kahlo dentro de la ambientación potenciando el carácter artesanal de Promptlink pese a ser una empresa con clientes en todo el mundo. 'El objetivo es conectar a la gente con el mundo', dijo a PRENSARIO.



Tedial lanzó Version Factory y Evolution BPM

Tedial, especialista independiente de soluciones de tecnología MAM, presentó en la reciente IBC de Ámsterdam, sus "fábricas de flujo de trabajo, Version Factory y Evolution BPM, un rápido y flexible motor de flujo de trabajo para procesamiento y gestión del negocio, ganador del premio IABM Game Changer 2016 en la categoría de Automatización de Sistema y Control en Prensario Internacional



la NAB de Las Vegas. Es el segundo año consecutivo que Tedial se alza con dicho reconocimiento, luego de que en 2015 ganara el premio por su plataforma Evolution.

Esther Mesas, Chief Sales & Marketing Officer de Tedial, dijo: 'Este año, estamos muy orgullosos de celebrar 15 años de innovación tecnológica. Tedial es un verdadero visionario

de la industria, que trae las soluciones MAM y TI tecnológicamente más avanzadas para los broadcasters y compañías de medios en todos los rincones del planeta. La tecnología de media management multi sitio junto con el flujo de trabajo orientado al negocio permite la integración end-to-end proveyendo verdaderos beneficios para una fábrica de medios ideal. Tedial es uno de los pocos sistemas en cumplir con esta promesa'.

PERFECT VISION[®]

MANUFACTURING

MEJORES SOLUCIONES, UNA MEJOR MANERA

PROYECTOS, INGENIERÍA Y FABRICACIÓN DE PRODUCTOS DE CALIDAD



JAIME REY
Territory Manager - Mexico, Columbia, 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

PERFECT VISION[®]
MANUFACTURING
www.perfect-vision.com
1.866.470.0887 | +1.501.955.0032



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

THE MOST INNOVATIVE HYBRID DVB/IP/OTT MIDDLEWARE



See more at:  www.cubiware.com

Non Stop México: Soporte completo para cableoperadores

Non Stop es proveedor de productos y servicios para la industria de las telecomunicaciones y líder en reparación y reacondicionamiento de equipo para CATV. En México atiende a numerosos cableoperadores, como quedó demostrado en la primera edición de Convergencia Show, después de varios años de Canitec.

Así comentó a Prensario **Alejandro Cedejas**, gerente general de Non Stop, quien aseguró que, después de algunas ediciones no tan concurridas de Canitec, este año se generó gran expectativa con Convergencia Show. 'El balance es muy positivo, y abre el camino para hacer más cosas el año próximo'.

Cedejas 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. En México, la empresa es centro de servicio autorizado para **Thrilitic** y mantiene la representación de **Rayvert** y **Wellav**.

'Nuestra meta es que los operadores no sólo cubran los requerimientos de sus equipos, sino también las necesidades de apoyo técnico para lograr el mejor desempeño del mismo. Es por esto que contamos con técnicos e ingenieros experimentados en la industria, para ayudar en todo momento a resolver sus dudas y problemas al respecto. Desde una opinión o respuesta vía telefónica hasta una completa asesoría in situ,



Damián Naguirner, de Pico Digital, y Alejandro Cedejas, de Non Stop

tendremos el gusto de servirle siempre, como un complemento indispensable a los servicios de venta y reparación que le ofrecemos. La asesoría técnica es sin ningún costo adicional en la mayoría de los casos', resumió Cedejas.

Teleplan: Nuevo centro de servicio para TV paga

Teleplan busca ser la nueva alternativa para la restauración de STBs, cablemodems y electrónica de consumo en general, con cómputo y telefonía móvil en la región, algo que avanza con la designación de **Victor Avilés**, ejecutivo reconocido en la industria de reparación de equipos para la TV paga, como director de ventas para Latinoamérica y el Caribe.

Mientras otras empresas del rubro han perdido mercado, Teleplan busca tener un lugar relevante a la par de lo que es en otros continentes. Basada en Ámsterdam y con una operación global, no brindaba hasta hace poco servicio en Latinoamérica. Ahora cuenta

con las representaciones de **Pace** y **Arris**, con reparación y garantía. Ya tiene una estructura armada para las Américas, con una planta en Reinoso que atenderá a México y los demás países, otra en Dallas para reparación en el mercado de móviles y cómputo con el *refurbished* de los equipos de Amazon, y en Mexicali, con especialidad de *clean & screen*.

Ya trabaja con **Megacable** como centro de servicio autorizado para **Cisco**, con todos los que tienen equipos **Arris** y ahora está en negociaciones con **Izzi TV** y **Sky México**. Por su parte, espera la homologación de **Technicolor**, que compró la división residencial de Cisco. Pronto



Victor Avilés

empezará a trabajar también en Sudamérica, a partir de su operación en Brasil, donde da servicio a **Net** y **Claro**. Además, trabaja con **Claro Colombia** por sus equipos de **Arris**.

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. En México, GST 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 USA, en este caso con la representación de la marca Remeec.

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.

INNOVATIVE SHIELDING SOLUTIONS



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



PerfectVision busca crecer en Latinoamérica

Apunta al mercado mexicano

José Lanzas, VP internacional de **PerfectVision**, dijo que la marca sigue creciendo y aumentando su presencia en Latinoamérica, sumando a su cartera de clientes a los grandes operadores.

Agregó: 'La fabricación local sigue creciendo en Argentina para suplir ese mercado. En este momento, estamos evaluando nuestras opciones para entrar en México con nuestro cable coaxial. Por el momento, la estrategia allí es enfocarnos en productos que no tienen penalidad al ser importados'.

Dijo sobre la relación con sus clientes: 'Nuestra estrategia es siempre demostrarles que PerfectVision es la mejor opción de valor y calidad'.

Además, comentó su presencia en la SCTE, donde destacará la línea de productos para fibra óptica y cables coaxiales con ductos. 'Tendremos la línea completa de productos pasivos con foco en nuestros productos de fibra óptica y el sistema de manejo de cables **Enviroeel**'.



José Lanzas

Pico Digital captó la atención de los cableoperadores en Andina Link

La presencia de **Pico Digital** no pasó inadvertida en la última edición de Andina Link Centroamérica, donde **Damián Naguirner**, gerente de ventas para Latinoamérica, participó en dos paneles, defendiendo la postura de que los cableoperadores deben concretar inversiones acordes a su posibilidad de retorno y teniendo en cuenta quiénes son sus clientes.

Muchas veces los cableoperadores dan sus servicios en zonas donde los suscriptores no satisfacen necesidades básicas como el agua corriente, ni mucho menos tienen tarjeta de crédito para acceder a plataformas OTT internacionales. El ejecutivo presentó opciones para ofrecer servicios adaptados a sus necesidades con inversiones iniciales relativamente bajas. Así,

valores como el HD aparecen más acordes a estos operadores, que en muchos casos ven de lejos la posibilidad de que sus clientes paguen por ver contenidos a demanda.

En este sentido, la plataforma **Cóndor** aparece como un aliado de los operadores que buscan digitalizarse para llevar a los suscripciones opciones de entretenimiento con valor agregado, como HD e incluso conectividad a Internet. Se trata de una herramienta eficiente para sistemas de todos los tamaños, escalable y de un costo efectivo.

En el segundo panel, Naguirner demostró que en algunos casos, los operadores no necesitan tirar toda su red coaxial y pasarse a FTTH, sino que, con inversiones a menor escala, pueden



Damián Naguirner, de Pico Digital, con el equipo de la Cooperativa Alfaro Ruiz, de Costa Rica

empezar a dar mejores servicios, los que permite la digitalización. 'Lo mejor no siempre es lo más conveniente; a veces hay que pensar en lo posible', fue la conclusión.

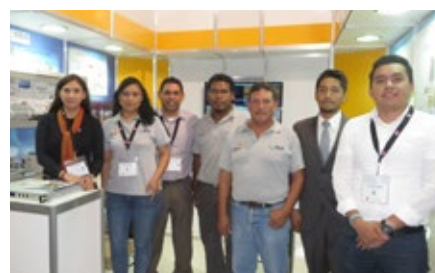
SIBA: FTTH e integraciones a medida

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 **SIBA**, ya reconocida a nivel regional.

Tuvo un stand en Convergencia Show, y allí **Ofelia Meléndez**, 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.



Intercept eHFC®

- Optical Ethernet/HFC Hybrid Broadband Transport
- Achieve Gigabit Symmetrical Speeds without adding additional OAM or OFDM Channels
- Reduce cost per bit rate by as much as 70% vs. DOCSIS alone
- Conserve legacy spectrum for native content and data redundancy
- Leverage existing drop and DOCSIS components in the Home Network

Antronix Intercept eHFC® Continuum Series Broadband Transport platform allows cable service providers to deliver symmetrical Gigabit services at a fraction of the cost of FTTP over traditional Node + 0 architectures. PON Ethernet is leveraged at the node for the most cost effective bit rate delivery platform available over HFC architectures. Deployed in conjunction with our Orbit series headend controller and Concert Series eMTAs, gateways and Wi-Fi access points, the Intercept eHFC® broadband transport platform cable service providers can now expand high speed service tiers, offer symmetrical services, and significantly improve subscriber QoE without adding additional OAMs or OFDM channels, even at low order 256K OAM Modulation, reducing the cost per bit rate performance of Node + 0 architectures by as much as 70%, and freeing up legacy spectrum for compelling and monetizable native video and content services.

Let Us Show You. Coming in 2017



CABLE-TEC EXPO'16 SEPTEMBER 20-22 PHILADELPHIA

Booth 432

innovations by **ANTRONIX**
440 Forsgate Drive, Cranbury, NJ 08512 • 609.860.0160 • www.antronix.com

LatinoTCA: El arte de dar TV sobre fibra óptica al hogar

En un mercado de necesidades cambiantes, donde aparecen nuevas formas de concebir la realidad y al mismo tiempo, la necesidad de contar con activos capaces de soportar la precipitada obsolescencia.

Para la demanda de soluciones robustas y adaptables, **LatinoTCA** tiene toda la línea de equipos de video para redes xPON de **Wisi** adaptable, versátil y dinámico que puede cambiar de funcionalidad con un clic.

El *Chameleon*, al igual que un teléfono donde se descargan aplicaciones para distintos escenarios, se adapta a múltiples entradas de video

para servirle en la modulación que requiera (QAM, ISDBT e IPTV). *Tangram* es el hermano mayor del *Chameleon*, una cabecera super eficiente con las funcionalidades típicas de una cabecera de primer nivel pero con más para dar. No sólo admite las modulaciones típicas de salida sino que además permite enlazar cabeceras por IP en distancias remotas. *Optopus* es una plataforma óptica, el aliado ideal para enlazar cabeceras ubicadas en distintas localidades, potenciar transmisiones de video y transmisiones DOCSIS, capaz de soportar MPTS y SPTS.

Estas soluciones permiten entregar al opera-



Andrea Baena

dor un portfolio de productos y oportunidades con una única plataforma. LatinoTCA junto a Wisi ofrece un producto de calidad alemana a un precio competitivo para el mercado local.

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



Eduardo Estella Lee

en esa tecnología y en cómo implementarla. Tenerla fue parte de la estrategia de compra que 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 Prensario Internacional

Alberto Molina, en **Convergencia Show**, 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 participó 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



Luis Alberto Molina y Jessica Morfin Guerrero

desde oriente hace que toda esa operatoria y logística no sea diferente de la de abastecer a un mercado que tienen ya maduro como México.

Televes®

EL FABRICANTE EUROPEO CON PRESENCIA EN MÁS DE 100 PAÍSES



MÁS DE 50 AÑOS LLEVANDO LA MEJOR SEÑAL DE TV Y DATOS HASTA EL HOGAR

Diseñamos y fabricamos productos y soluciones que convierten las infraestructuras de edificios en autopistas de alta capacidad para servicios de ocio, salud y bienestar en el hogar.



SOLUCIONES AVANZADAS PARA REDES GPON



CAPTACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE TV SATELITE, CABLE Y TERRESTRE, PARA SOLUCIONES COLECTIVAS



SOLUCIONES PROFESIONALES PARA OPERADORES DTH



REDES DE DATOS, TELEVISIÓN Y VOD PARA EDIFICIOS ESPECIALES, COMO HOTELES, HOSPITALES Y ESCUELAS.



INTERNET MÁS RÁPIDO Y SEGURO UTILIZANDO EL CABLE COAXIAL DE LA INFRAESTRUCTURA EXISTENTE CON NUESTRAS SOLUCIONES COAXDATA

UN FABRICANTE QUE GARANTIZA LA CALIDAD DE SU PRODUCTO CON EL MEJOR SOPORTE POST VENTA

Intraway: Soluciones para ayudar a los operadores a innovar

Presentó *Symphonica Activation y Management Platform*

Intraway, proveedor de soluciones de software para sistemas operacionales y soporte de negocio de cableoperadores y telcos, presentó sus plataformas para ayudar a los clientes a crear servicios innovadores de forma más fácil sobre SDN/NFV.

Lanzadas en la CableLabs Summer Conference 2016, *Symphonica Activation y Management Platform* permiten a los operadores revolucionar el mercado con nuevos servicios creados y testeados en días, mientras reducen costos operacionales, con beneficios de Software Defined Networks (SDN) y Network Functions Virtualization (NFV).

Esta solución eleva la innovación para proveedores de servicios, permitiéndoles crear automáticamente y testear nuevos servicios digitales en pocos días, reduciendo, tanto el tiempo al

mercado como los gastos operacionales.

Los operadores de redes de cable y telecomunicaciones están experimentando una enorme transición. SDN y NFV serán partes clave del nuevo paradigma, proveyendo flexibilidad y agilidad en el despliegue de redes y distribución de servicio. La plataforma *Symphonica* les permite desarrollar, activar y automatizar el cumplimiento de los servicios corporativos, tanto SDN/NFV como en los entornos heredados de redes reemplazando los procesos manuales tradicionales.

Ezequiel Lopez Pareja, Product Manager de *Symphonica* en Intraway, dijo: 'Las necesidades del mercado corporativo y SMB se están volviendo cada vez más complejas. Ellos demandan servicios flexibles y respuesta dinámica de sus proveedores. Los cableoperadores que no asu-



Diego Puente, Leandro Rzezak de Intraway y Jorge Schwartz de TV Cable Ecuador

man una aproximación más ágil pelearán para permanecer competitivos en este nuevo entorno. La plataforma *Symphonica* los ayuda a avanzar hacia este paradigma de red de manera exitosa y proveer servicios de avanzada para sus clientes más exigentes'.

Tulsat/NCS: Líder en tecnología para video HFC

Tony Cameron, director para Latinoamérica de **Tulsat/NCS**, expresó: 'Tulsat ha tenido foco en Latinoamérica desde mi ingreso a la compañía, en 2004. Nuestra relación con **Cisco** se mantiene fuerte, y seguimos siendo líderes en el sector de servicio de video HFC. Recientemente, agregamos **Meraki** a nuestra oferta internacional. Nuestro vasto inventario "en mano, a demanda" significa una entrega más rápida combinada con un experimentado soporte de ventas'.

'La experiencia de la industria combinada con los conocimientos técnicos y la fuerza de inventario aseguran que el cliente pueda elegir el producto correcto para su trabajo en

el momento que lo necesite', completó.

Sobre el desempeño de la empresa, comentó: 'El año pasado, cerramos un buen año en Tulsat, así como en las otras empresas que forman parte del grupo **ADDvantage Technologies**. Nuestras empresas ofrecen productos de los fabricantes líderes como Cisco, Arris, Alpha Technologies, Gilbert, Emcore, Sencore, Times Fiber y más de 30 fabricantes'.

'Con el agregado de la división de telecomunicaciones, ahora tenemos acceso a los nuevos mercados y productos que sirven a este mercado, tanto extranjero como local. Este año, el objetivo es continuar ofreciendo productos y servicios que generen valor para nuestros



Tony Cameron de Tulsat

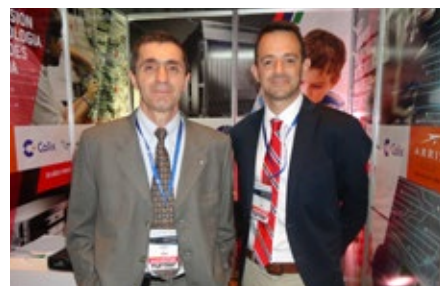
clientes. Muchos clientes más pequeños se sienten menos atendidos por los fabricantes más grandes. Queremos que sepan que la misma atención detallada será para todos los clientes, sin importar su tamaño'.

BCD: FTTH y la experiencia del abonado

BCD lanzó este año la solución FTTH GPON de **Calix** y su solución FTTH con *Wi-fi Carrier Class*, a cuya presentación acudieron en Rosario, Santa Fe, más de 50 representantes de 24 operadores Pymes y cooperativas de todo el país participaron, que encontraron allí una respuesta para afrontar el desafío de la experiencia del usuario Wi-fi.

Calix es una compañía norteamericana líder en la industria que desarrolla soluciones de FTTH GPON con el objetivo principal de darle herra-

mientas 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 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.



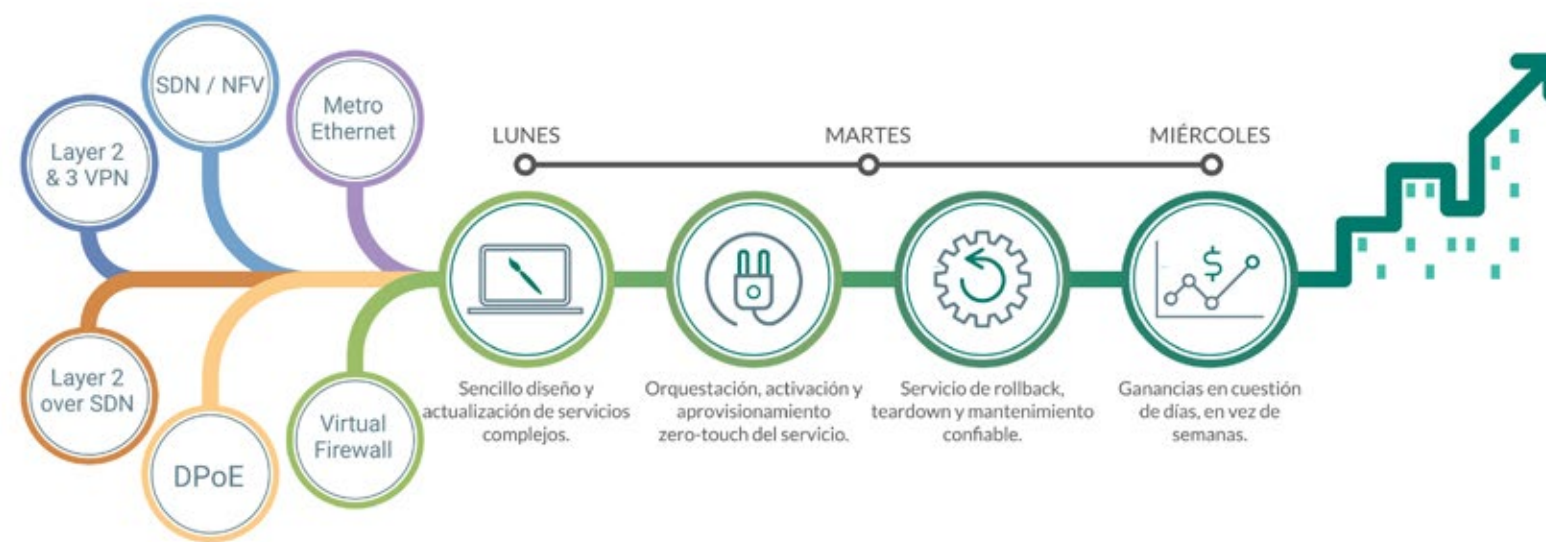
Gabriel López y Nicolás Molinari, de BCD



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.



Lindsay Broadband: El UPS de próxima generación, el UPS Titán

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.

En el gráfico de la Figura 1, la línea curva muestra el voltaje correcto que se debe ir aplicando a medida que cambia la temperatura 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 tecnología más avanzada 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 Titán 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

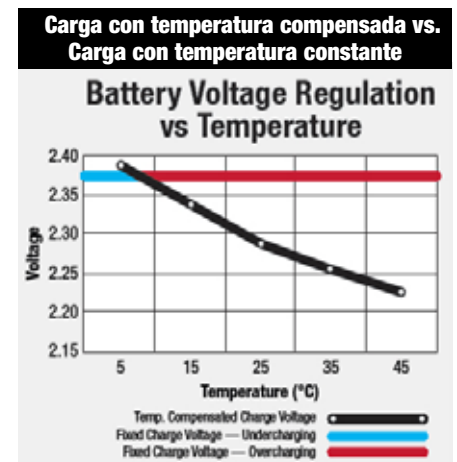
Por Ken Weaver, Director de Ingeniería Óptica



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 Titán 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.

Alto Rendimiento, Fiabilidad, Flexibilidad



A família de nós ópticos para interiores de Lindsay Broadband tem sido desenhada para cumprir os requerimentos de redes FC e arquiteturas RFoG permitindo o crescimento a redes FTTH. Desde nossos nós para assinantes (ONU's), com portos de passagem diretos 1G/10G PONHA até as soluções para múltiplos usuários residenciais, (MDU), incluindo nossos nós compactos unicamente receptores para aplicativos FTTP. Todas nossas soluções estão disponíveis para as diferentes faixas de frequência, 45/54MHZ, 65/85MHZ, 85/102 MHZ e com respaldo de energia com Baterias (UPS).

Cumprindo todos os standard e com a robustez da Lindsay
Soluções Robustas sem fio, ópticas e de RF



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



UPS Titan, el nuevo sistema de alimentación de Lindsay

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 conser-

van 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 700MHz. En 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 10.5 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.

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



Viavi Latin America and Caribbean Headquarters

+1 954 688 5660

sales.la@viavisolutions.com

Brasil

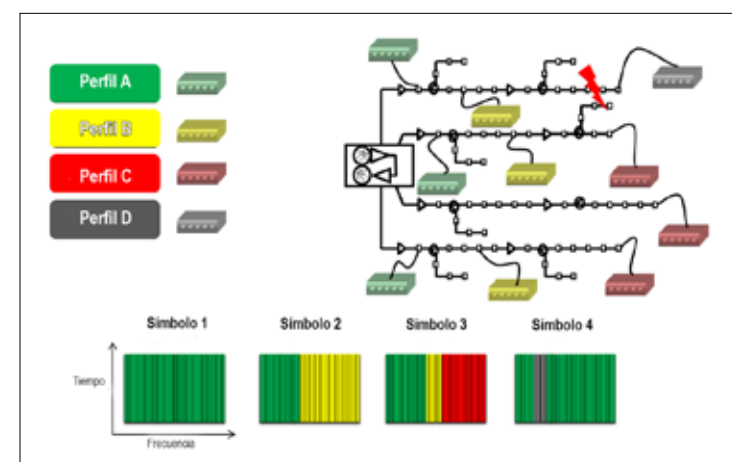
+55 11 5503 3800

vendas.brasil@viavisolutions.com

Mexico

+52 55 5543 6644

mex.sales@viavisolutions.com



InterLink cumple 20 años en el mercado de telecomunicaciones

InterLink celebra sus 20 años en el mercado de las telecomunicaciones de Latinoamérica, con una larga trayectoria de su fundador, **Raúl Malisani**, quien contó cómo fue la evolución de los servicios y demandas.

‘Hace 20 años, los temas principales estaban vinculados con la telefonía fija y móvil, las constelaciones satelitales para unir continentes en soluciones de voz y datos y contribuir con la expansión de Internet. Incipiente aún era lo que se trataba sobre grandes enlaces de fibra óptica, el tema parecía quedar reservado a las grandes empresas del mundo desarrollado’.

‘Se afirmaba por entonces, que la seguridad sólo estaba en las redes de datos con vínculos dedicados y se veía a Internet como a una red insegura e inestable, cuyo uso quedaría destinado al sector académico ya otros servicios como el correo electrónico, aunque también se



empezaba a hablar sobre el e-commerce y algunos otros servicios de los que hoy conocemos. A nivel nacional, todo era potestad absoluta de **Telecom** y **Telefónica**, por la exclusividad que el gobierno les había conferido con motivo de la transferencia de **Entel**’, completó.

En 1996, Malisani fundó Interlin. ‘Mi raíz técnica estaba vinculada a las telecomunicaciones, pero fue la proliferación de las BBS (nombre con el que inicialmente se conoció a los primeros proveedores de conectividad en datos), la reciente llegada de Internet al país a mediados del ‘95 y el entusiasmo en el tema que me contagiaron **Pepe Del Bigio** y **Roberto Longo**, los que me motivaron a realizar un curso en la Universidad Nacional de Rosario para interiorizarme más sobre el tema’.

‘Este interés junto con la imposibilidad legal para que una empresa licenciataria de televisión



Raúl Malisani

por cable pueda operar telecomunicaciones, me llevaron a fundar InterLink. Apenas fundada y obtenida la licencia para operar, inauguramos el servicio de Internet por agosto del ‘96, en la Biblioteca Pública de Villa Constitución, con 64K de ancho de banda total, comprado a **Comsat** vía satélite y distribuyéndolo por par de cobre en el centro de la ciudad, tendido en paralelo con la red coaxial de televisión. También conectábamos abonados mediante líneas telefónicas convencionales conmutadas y ocho modems US Robotics de 28,8K’.

‘Tomé conciencia al poco tiempo de su lanzamiento, de que InterLink no sería sustentable sin mudarla a una ciudad más grande donde pudiera ampliar su base de clientes. Dos años después, trasladamos su sede central a Rosario, donde fuimos el primer ISP en prestar acceso dial-up digital a 56K con numeración 0610, llegando a operar un año después, en más de 5.000 abonados. Como por entonces el ancho de banda era muy escaso y costoso, logramos prestar un buen servicio comprando un enlace punto a punto de 128K, entre nuestro NOC en Rosario y Telintar, que utilizábamos principalmente para el up-stream, en tanto el down stream era de 2Mb comprados a una empresa americana y recibido mediante una antena satelital en banda C de 4Mts de diámetro, instalada en el techo de un edificio contiguo al nodo de InterLink en Rosario’.

Hoy, la marca se ha convertido en un proveedor mayorista de soluciones de software y hardware de conectividad para prestadores. Dijo Malisani sobre el futuro: ‘La imagino como una empresa de vanguardia, impulsando la venta e implementación de productos y servicios innovadores para favorecer la convergencia de servicios, en modo simple y accesible para todo tipo de prestadores, tanto de Argentina como del mundo’.

Impulsando el despliegue de FTTH en la región

Interlink apoya el desarrollo de redes de fibra al hogar (FTTH) en toda Latinoamérica, destacando todas las ventajas y beneficios que trae para los operadores que ofrecen Internet, con cada vez mayores requerimientos de ancho de banda.

Así lo demostró en Andina Link, este mes en Costa Rica, donde trajo por primera vez sus equipos para redes de fibra óptica al hogar. ‘La intención es que la tecnología se haga cada vez más conocida. Participamos en una de las conferencias donde fomentamos su utilización, a través de casos prácticos de éxito’, dijo **Emiliano Bonansea**. ‘En Costa Rica, ya hay algún pequeño despliegue que hemos impulsado nosotros en un operador, pero esperamos que vayan creciendo en cantidad de operadores’.

Además de sus soluciones para fibra, presentó el ya conocido software de aprovisionamiento *Flowdat*, que ya está instalado en varios países de Centroamérica. En Costa Rica, las operaciones de **Coopesantos** y **Cable Plus** ya la tienen, al igual que otras de El Salvador, Honduras, Nicaragua, México y República Dominicana.

Emiliano Bonansea participó en un panel donde se debatió sobre la conveniencia o no del FTTH. Allí, presentó el caso del despliegue de esta infraestructura en una de las localidades donde ofrece TV paga el operador **CableNet Play**, en la provincia de Santa Fe, Argentina. Al



Eduardo Malisani, Emiliano Bonansea y Alberto Vanderbosch, de Interlink

tener que ingresar en una nueva ciudad hace dos años, se estudió el caso y se decidió avanzar con esta inversión, cuyo costo era un 30% superior al del coaxial. Los resultados fueron positivos, con una red de gran estabilidad, capaz de soportar un consumo promedio dentro del hogar de 18Mbps. Propuso, antes de lanzarse, estudiar las plazas para conocer el contexto y determinar la conveniencia o no del proyecto. ‘Esto no es aplicable en todos los casos. Hay que cuidar el negocio’, remarcó Bonansea.

Además, planteó un tema que cada vez gana más terreno: cobrar el consumo de banda ancha por tráfico y no por velocidad. ‘Hay picos de demanda para el consumo de contenidos de video y otras prácticas, pero no es constante la demanda alta. Esto cambiará el comportamiento y la percepción del usuario, que tendrá siempre una conectividad de buena calidad y rápida’.



LATPOWER

EXPERTOS EN ENERGÍA

Somos el proveedor más completo de soluciones en energía de la región, brindando productos y servicios para el mercado de las Telecomunicaciones, Cable Operadores y MSO. A través del trabajo consultivo distribuimos, fabricamos, ideamos e inventamos soluciones a medida.

Energía para HFC y FTTH - Soluciones Indoor/Outdoor CC y AC - Equipamiento para DC, Head End y Domicilio - Arquitectura de Energía Segurizada de Alta Disponibilidad - Sistemas de Protección Energética - Provisionamiento Híbrido, Alternativo o Renovable

www.latpower.com

Por Gerónimo Pinoncely, Sales Engineering Manager de Video Strategy

Arris: La tecnología DVB hoy y en el futuro

La forma en que los consumidores utilizan el vídeo ha cambiado categóricamente en los últimos años. El tiempo de seleccionar un canal, o usar la guía para escoger uno, o simplemente sintonizar el de su preferencia en un horario programado ya es cosa del pasado. La revolución de las plataformas OTT y las múltiples pantallas, conjuntamente con la adopción del vídeo en los dispositivos móviles como tabletas y teléfonos inteligentes, ha transformado la forma de ver la televisión y utilizar el vídeo. La necesidad de ofrecer al cliente plataformas híbridas de transmisión y entrega de vídeo en QAM así como en formato IP, así como tecnologías de capacidades variadas con mayor y mejor compresión de vídeo, se está convirtiendo en una necesidad. Y ante este nuevo panorama se enfrentan los operadores en el mercado hoy en día.

Gerónimo Pinoncely, Sales Engineering Manager de Video Strategy para CALA en Arris, comentó: 'Ahora no solo nos sentamos en el sofá de la casa, sino que nos movemos hacia otros lugares, el sillón tradicional pasó a ser la cocina, el comedor o la recámara; ahora el vídeo se volvió móvil, se le incluyó esa movilidad y todo esto ha derivado a que el contenido esté disponible cuando uno lo quiera ver, en donde lo quiera ver, y de la forma que lo quiera ver'.

'Si se tiene un DVR o un dispositivo móvil, simplemente se puede grabar lo que uno quiere y verlo cuando se desee; de la misma manera, se puede entrar en las bibliotecas de las series y ver no sólo el capítulo del día, sino quizás el capítulo anterior o la temporada completa. Así es como el contenido ahora está siempre disponible'.

Los retos del negocio

Toda esta nueva forma de ver la televisión, junto a la disponibilidad de contenidos y dispositivos



de definición UHD / 4K, no se refieren a una sola tecnología; de hecho, proveedores de servicios como Arris están afrontando una serie de retos nuevos que a su vez le proporcionan una oportunidad de brindar nuevos servicios. Entre ellos se encuentran el crecimiento progresivo del consumo del ancho de banda, que deriva en la necesidad de aplicar una compresión de vídeo más eficiente; la televisión de 'próxima generación', donde la calidad y disponibilidad del vídeo se ve como la tendencia más importante en los dispositivos de consumo; aunado a la necesidad de mejorar y personalizar la forma en que los consumidores navegan, descubren y disfrutan de los contenidos, combinado con el uso y optimización más eficiente de la red. 'Desde el inicio de la TV por Cable, gran parte de nuestros clientes y los operadores, adoptaron el estándar americano llamado ATSC (Advanced Television Systems Committee), dándoles acceso a soluciones "llave en mano", que se refiere a toda una plataforma que incluye productos integrados desde la Cabecera hasta el dispositivo del cliente, y que cumple con las especificaciones del operador. Trabajábamos con ellos desde la recepción, el procesamiento y la transmisión de las señales, hasta la entrega de estos contenidos en la casa del suscriptor', añadió Pinoncely.

'Sin embargo, en los últimos 2 o 3 años, hemos visto una adopción por parte de algunos de los operadores en la región hacia la tecnología DVB, siendo este un sistema basado en estándares abiertos y que está conformado por normas que definen la transmisión digital por medio de vías e infraestructuras de cable, satelitales, o terrestres y que ahora está empezando a adoptarse por algunos clientes en Latinoamérica'.

Solución

Arris, como proveedor de soluciones de



Gerónimo Pinoncely

video a nivel mundial, cuenta con un personal de amplia experiencia y una extensa cartera de productos, ofrece a sus clientes la posibilidad de trabajar con ambas tecnologías, tanto ATSC como DVB. 'Uno de los principales desafíos de implementar la tecnología (DVB) es que no existe un procedimiento o método único para hacerlo. Al momento de ser una tecnología de estándares abiertos hay demasiadas opciones disponibles en el mercado y no todos los clientes cuentan con la experiencia de integrar sistemas'.

'Cada operador puede optar por su propio ecosistema, y el mayor desafío es que no es un plataforma llave en mano, como lo es con nuestra solución ATSC, donde entregamos el producto desde la A hasta la Z, y le damos "la llave" al cliente para que nada más lo encienda. En una solución DVB; al ser la selección de diferentes productos, con diferentes tecnologías, hay que hacer toda la integración y para eso no hay un procedimiento a seguir, es algo que hay que ir definiendo e integrando y que seguramente en el momento de la integración es cuando aparecen los obstáculos, por lo que el cliente va aprendiendo en el camino'.

Arris ha sido líder en vídeo durante muchas décadas, tanto en Norteamérica como en CALA y en otros mercados. 'Venimos de desplegar soluciones basadas en estándares ATSC, pero también en Europa con despliegues donde las soluciones están basadas en DVB'. Al contar con ambas tecnologías dentro de nuestro portafolio, la compañía tiene también experiencia en ambas soluciones y además cuenta con un equipo de servicio que agrega todo el valor de integrar y certificar el ecosistema "end-to-end" y entregarle al cliente "la llave" justo como lo viene haciendo típicamente en las plataformas ATSC.

'Justamente estamos en el medio de una integración y despliegue con uno de nuestros

Continúa en pag. 52

www.prensario.net



LÍDERES EN PROVISIÓN DE TECNOLOGÍA PARA REDES DE BANDA ANCHA

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

CELEBRANDO
30 AÑOS
1986 / 2016

WWW.BCDUSA.NET

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



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



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

SALES@BCDUSA.NET

El video multipantalla crea una ola de nuevos desafíos para los proveedores de servicios

- Asegurando experiencias de vídeo de alta calidad para todos los suscriptores
- Entregando contenido en el formato correcto para los tipos de pantallas actuales y pasados
- Soportando el explosivo número y variedad de dispositivos de consumo
- Gestionando contenido con diversos requerimientos de seguridad y dinámicas de calidad
- Asegurando que los requerimientos de entrega de contenido no excedan la capacidad de acceso de la red

Arris: La tecnología DVB hoy y en el futuro

Viene de pag. 50

clientes que cuenta con diferentes propiedades en CALA, este es un cliente que ha estado con nosotros desde la adopción de la tecnología ATSC, ahora ha decidido agregar la plataforma DVB-C a su plataforma ATSC ya desplegada, y ha elegido a Arris no sólo como proveedor de ciertos componentes en la solución, sino también como el integrador’.

‘El cliente confía en nosotros por la experiencia que ha tenido en el despliegue de su tecnología con que cuenta actualmente en producción. Hoy estamos en un proyecto de certificación de integración, instalación y despliegue de una plataforma en DVB en donde ponemos ciertos componentes en la cabecera; como nuestra plataforma de última generación en compresión ME-7000, y también integrando nuestro Gateway DCX960 para ser utilizado en el hogar del suscriptor’.

Cada cliente es diferente

‘Como DVB es una tecnología abierta no hay un producto mágico que ya tenga un diseño definido a seguir para implementarse. Un proyecto así requiere involucrarse con el cliente, entender los servicios que quiere desplegar, de qué manera los quiere desplegar, y los tiempos que está buscando cumplir, es parte del trabajo; luego se diseña y arma una solución, en conjunto con un plan estratégico para llevar a cabo todos estos objetivos’.

Comparado con ATSC, DVB tiene algunas particularidades. ‘DVB le da la flexibilidad al operador de tomar los componentes que él quiera de ciertas configuraciones, con ciertas funcionalidades y también con cierto rango de costo. Es decir, el cliente puede hacer un “cherry-picking” de cada una de las etapas, ya

Innovaciones multipantalla

- Incrementando la calidad de video con ABR/VBR y HEVC
- Haciendo el contenido móvil con sync & go inteligente
- Racionalizando el procesamiento y almacenamiento con empaquetado “justo a tiempo”
- Optimizando la gestión de contenido con selección de perfil dinámico

sea de la etapa de procesamiento y transmisión del vídeo, así como del set-top box que va en la casa del cliente”.

‘Dado que en una plataforma DVB el cliente puede hacer la elección de ciertos componentes, nosotros como proveedores de la tecnología tenemos que estar certificados e integrados con los elementos que el cliente pudiera seleccionar en dado caso. Y, por supuesto, también en la parte de las cajas digitales o los set-top boxes tenemos que tener la capacidad de soportar los distintos sistemas de encriptación’, precisó Pinoncely.

‘Creo que el futuro del DVB en la región es muy provisorio, en los últimos años ha habido una atracción muy fuerte por parte de los clientes, algunos lo están evaluando; hay algunos otros que ya incluso lo están desplegando y otros que están en ese proceso de integración y de despliegue, lo que visualizamos dentro de los próximos años quizás es que en la región va a haber una mezcla muy equitativa entre las plataformas de ATSC y de DVB, y es por eso que nosotros como un proveedor de tecnología y de soluciones end-to-end estamos más que preparados para cubrir las necesidades de nuestros clientes, ya sea en ATSC como en DVB’.

Por qué escoger Arris

El portafolio de productos, la calidad del servicio, la experiencia de sus empleados, la confianza en sus soluciones, la cobertura regional y el respeto por sus clientes son las bases para que Arris sea la compañía que los clientes seleccionen para implementar sus plataformas de negocio.

La compañía esta enfoca en proveer la mejor solución, e incluso antes de la venta, en el proceso de evaluación, del assessment al cliente para recomendarle no solo la tecnología, sino también la arquitectura o los tipos de arquitecturas que el cliente podría utilizar con el fin de que la implementación sea lo más predecible y eficiente. ‘Al ser prácticamente un estándar recién adoptado, los clientes usualmente no tienen expertos en sus plantillas para hacer las implementaciones, Arris cuenta con expertos en Ingeniería para acompañar a los clientes en todo el proceso de implementación, no tienen que contactar a terceros para esos proyectos, lo pueden hacer ad-hoc con nosotros y el negocio se hace más rentable’, dijo Pinoncely.

La compañía apoya a los clientes para implementar una solución de tecnologías múltiples, entre ellas DVB, en varios países. La migración se hace

sin fisuras, con la posibilidad de ser desplegada de forma incremental, llevando, por ejemplo, los sistemas ATSC legados a nuevas configuraciones combinadas que incluyen DVB para facilitar el crecimiento y la competitividad de los operadores.

‘Nuestros clientes se convierten en parte fundamental del proceso de toma de decisiones para la solución. Se sienten animados a colaborar con nosotros y confían en Arris como su proveedor de productos de última generación y soluciones de clase mundial, de acuerdo con sus planes de inversión’.

El futuro del DVB

El futuro del DVB es hoy más que una realidad, de hecho DVB es lo único que ha sido adoptado en Europa; en América el escenario ha sido distinto. ‘Muchos de nuestros clientes que adoptaron la tecnología de ATSC algunos desde años atrás, hoy siguen con esos despliegues, principalmente por la seguridad que brinda esta tecnología, por ser un estándar muy maduro y por ser una solución probada, los clientes se sienten cómodos con ella. Por otro lado, hay clientes que están evaluando diferentes escenarios, algunos que están buscando tener una interfaz de usuario distinta a la actual, o inclusive explorando opciones de Hardware distinto en el CPE. Creemos que el futuro del DVB en la región es muy provisorio, hay una atracción fuerte, en los últimos años los clientes lo han venido evaluando, hay algunos que ya incluso lo están desplegando y otros que están en ese proceso de integración y de despliegue, por lo que creo y visualizo que dentro de los próximos años quizás en la región va a ver una mezcla muy equitativa entre la plataforma ATSC y la de DVB, y es por eso que nosotros como proveedores de tecnología y de soluciones end-to-end estamos más que preparados para cubrir las necesidades de nuestros clientes, ya sea en ATSC como en DVB’, analizó el responsable de Arris en CALA.

Como sistema abierto, está conformado por normas que definen la transmisión digital por medio de conexiones satelitales, cable o infraestructuras terrestres. Entre sus ventajas está la de permitir a los suscriptores escoger proveedores diferentes de contenido e integrarlos con las computadoras y los televisores. Además, permite alcanzar una eficiencia mucho mayor en lo que se refiere al uso del espectro y la utilización de la energía, ofrece una perspectiva de más canales y la capacidad de trabajar al lado de los servicios analógicos existentes.





FLOWDAT
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





FIBERLINK
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





diboxOTT



dibox.com.ar

f t /diboxargentina

dibox

Wire•Tech

Fábrica Argentina de Cables Coaxiales
Cables de Fibra Óptica

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



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

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

www.wiretechsa.com.ar

IBC 2016: Avanza la era de la TV en Internet

Muchos de los grandes operadores van de Ámsterdam a la SCTE

La IBC de Ámsterdam terminó con un saldo positivo de cara a los años que vienen y al futuro cercano de nuestra región, tras un 2016 para superar crisis. La concurrencia internacional fue superior a otros años con más de 50.000 personas por edición con más gente de todo el mundo incluso que la NAB, que tiene mucho componente americano.

Siguió la tendencia ya vista en la NAB donde los grandes jugadores del nuevo mundo IP se posicionan progresivamente de cara a la nueva era de "televisión en Internet". En esa tendencia podría incluirse el anuncio de **Ericsson** de su alianza con dos grandes players IT, **Google** e **Intel**, y con el programador británico, **UKTV**, operado por **BBC Worldwide** y **Scripp Networks Interactive**. Algunos otros anuncios importantes de adquisiciones fueron la de un gran jugador de guías interactivas para STB como **Rovi** por parte de **Tivo**, que ya tenía tres divisiones incluyendo a **Cubiware**. También, la de **Cobalt Digital** comprando a



Fernando Liste Neira, Jorge y Vanesa Notarianni de Disney, Alejo Smirnov, de Prensario, y Gabriel Cheheid, de Disney



Francisco Valencia, de EPTV Brasil, y César Anselmo, de Rede Bahía



Luis Silva, asesor de Chilevisión

Immediate TV y que **Ross Video** compró **Abekas**.

Conclusión abierta

Esta era de alianzas –y fusiones– la avaló una empresa pionera en cuanto a IP que es **Verimatrix**, que realizó un evento en la bella Casa de las Indias Occidentales junto a la Estación Central de Ámsterdam, con una presentación con el slogan "Repensando el mundo de la TV online: Competencia o Co-operación?". Lo refirieron también a que hay que complementar los distintos mundos, los tradicionales y los nuevos virtuales, y que es una mejor manera que ir a una competencia final.

Para reafirmar eso, vale un pensamiento de **José Francisco Valencia** de **EPTV** de Brasil, que dijo que lo más importante de esta IBC no es sólo que el IPTV ya es una realidad, sino que se ve como todas las grandes compañías y fabricantes están trabajando con protocolos abiertos para complementar y colaborar en lugar de hacer proyectos cerrados como en toda la época anterior. En definitiva, ahora todos hablan con todos, como sintetizó **Nahuel Villegas** de **Imagine**. Lo podría avalar el éxito del protocolo de **Newtek NDI**, que destacamos aparte.

Presencia de Latinoamérica

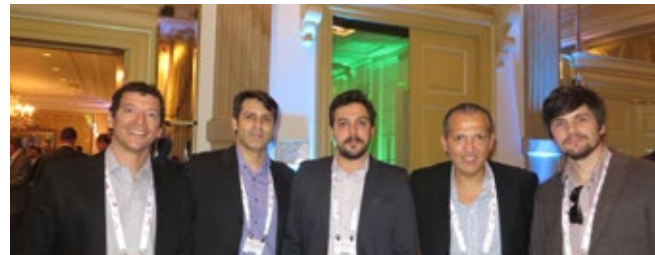
La concurrencia de Latinoamérica, que fue



Mario De Oliveira, de Nuevo Siglo



Miguel Benavente y Agustín Derégibus, de Montecable Uruguay, con Martín Aizpiroz y Carlos Silva, de Bold



Fox en la fiesta de Intelsat con Diego Rodríguez, Rodrigo García, Guillermo Bertossi, Hicham Bisbis y Rodrigo García

menor que otros años a causa de las crisis y de la cercanía con otras ferias, confirmó su envergadura con la calidad de clientes. Se destaca además que un tanto la industria broadcast como del cable que es una cualidad única de esta expo frente a otras nacidas para el mercado doméstico pero de importancia regional como la NAB, más broadcast, o la Expo SCTE, que es netamente de cable y compite pues será en dos semanas en Filadelfia.

Sobresalieron las cadenas regionales como **Disney** –ya mudados en sus oficinas de Pilar en Argentina– con **Jorge Notarianni**, **ESPN** con **Fernando Pinto** y **Fox Networks**, con **Guillermo Bertossi** que queda como VP de ingeniería y **Daniel Borovsky** que ocupa su lugar a cargo de la ingeniería de los canales lineales del grupo.

Se destacó además de Brasil la presencia de **Raimundo Barros** de **Globo** y **Raimundo Lima** de **SBT**; **Globosat** con todo su staff ejecutivo de **Roberto Primo** y **Lorenço Carvano**, el mencionado **EPTV**, **Rede Bahía** y hasta cableros independientes como **Decio Feijó** de **Cabo Telecom**. De Argentina, **Eduardo Bayo** con **Andrea Mirson** de **Artear** y **Maxi Cabrera** de **Torneos** de Argentina; **Montecable** y **Nuevo Siglo** de Uruguay y **Mega**, **TVN** y **Chilevisión** de Chile. De México **Televisa**, **TV Azteca**, Multimedios Monterrey con **Guillermo Franco** y **Emerson Sampaio** de **Megacable**. Todos los cableros repetirán ahora en la Expo Cable-Tec SCTE.



Andrés Cittadini de EMC y Daniel Borovsky, de Fox



DISCAMP[®]

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

LA LÍNEA MÁS COMPLETA EN ACCESORIOS PARA CABLES



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



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



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



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



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



PRECINTOS METÁLICOS de acero inoxidable, de hojalata, abrazaderas.



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



ANILLOS IDENTIFICADORES Y CINTA HELICOIDAL.



SUNCHADORA, FLEJE Y HEBILLA.

UNA SOLUCIÓN PARA CADA NECESIDAD



DISCAMP
13
13° aniversario

Gracias por confiar en Nosotros!
APOYANDO
LA INDUSTRIA NACIONAL

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

IRAM
GESTIÓN DE LA CALIDAD
ISO 9000-1443
OAA
IRAM 50 901:2008

ICNet
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM

Arcom: QAM Snare, adopted by top US MSO

Greg Tresness, president of **Arcom Labs.**, told to **PRENSARIO** that 2016 has been a good year for the company, highlighting the biggest recent success: adoption and widespread deployment of its *QAM Snare* leakage platform by top US MSO's.

He added: 'It is being deployed in thousands of vehicles and proving to make a big difference in how the network is maintained and how it performs operationally and we have had very positive results. We also continue to do well showing operators how useful our *Quiver* fault ranging and identification tools are, and how they can allow technicians to easily find even those most difficult to locate impairments, without needing to take the network down'.

Regarding the overseas market, Tresness explained: 'The same reasons that make our solutions successful in the US market are the same reasons that they are successful and make sense in other markets. Our tools focus on making the plant perform better, identifying and passively ranging impairments better than any other tools available, and providing easy to interpret information on what needs to be prioritized for repair. It's all important and transferrable virtually everywhere'.

'Our biggest products right now include our *QAM Snare* LTE leakage platform. The ease of use, accuracy of location, avoidance of

false alarms, and the ability to simultaneously measure terrestrial LTE signal strength make it such that it is easy to prioritize those leaks that are important to fix – a big differentiator from others and a big part of why we have been successful'.

'Additionally, our *Quiver* field meters that have the ability to precisely range nonlinear distortion and the new *Network Traffic Compatible TDR* that works on live plant without taking the network down is really interesting to people. The fact that all of our tools allow the technician to troubleshoot without interrupting the customer that is actively using the network – is a big game changer in how the modern network is serviced and maintained. And of course our filter business which is coming up on its 40-year anniversary, still is something that makes people think of Arcom'.

Latin America

About the development of Arcom within the region, the executive said: 'In Latin America we are doing many *QAM Snare* installs and deployments, and we continue to deploy our *Hunter* platform and *Quivers*. And yes, filters also. It is really an exciting market for us that we try to concentrate on, and which



Greg Tresness

we have recently put in more resources in order to better support'.

SCTE 2016

'The newest thing that we are focusing on this year is our new and affordable *PNM* platform that we have developed, and the companion tools like the *Quiver* that are used by field technicians to quickly fix those problems identified by *PNM*. Until now *PNM* has really only been available for the largest MSO's. Our new *PNM +* platform now provides the ability for any company to affordably take advantage of the tremendous capability of *PNM*'.

And he concluded: 'We have the ability to add our *Hunter* tool to the *PNM* platform in order to range and provide visibility to CPD and any nonlinear distortion. No other existing *PNM* tool, even those used by the largest MSO's have this unique and powerful capability'.

Televes busca más distribuidores en Latinoamérica

Televes continúa llevando sus soluciones para digitalización de red, encriptación, GPON e instrumentación a los países de Latinoamérica, como lo hizo en las ferias de la industria en la región, y como lo volverá a hacer en la SCTE de Filadelfia, este mes.

En abril, estuvo en la NAB, donde vio a todos los clientes y distribuidores de la región y Estados Unidos, como todos los años. Más tarde, tuvo stand en la Cumbre APTC de Perú, **Prensario Internacional**

donde recibió a los operadores del interior del país al que **Juan Molezun**, director de la división internacional de Televes, considera 'un espacio con fuerte perspectiva de crecimiento' y al que regresará el próximo año. Estuvo también en ABTA de San Pablo, en Asotic de Colombia e IBC de Ámsterdam.

Para los operadores, el producto más buscado es el medidor de QAM para dos modelos: NTSC espectros y banda de retorno, y Docsis, en todos los pasos de la conexión del cable modem y donde está el problema de conexión docsis. Adelante con su objetivo de ampliar su presencia en



Alejandro Rodríguez y Juan Molezun, de Televes

Latinoamérica, la empresa española busca integradores en todos los países. En Argentina, ya está con **Cable Profesionales**, y en Uruguay con **Netk**.



Latinoamericana TCA

EN DATOS Y VIDEO,

SOLO NOSOTROS TENEMOS LA SOLUCION CORRECTA



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.

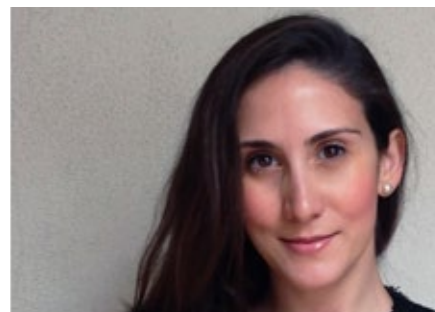
En lo que va del 2016, la televisión paga creció un 3% interanual. En América Latina actualmente existen 86,80 millones de hogares con TV paga, lo que representa una penetración del 51%. A su vez, se proyecta que en el año 2020 existirán 97,84 millones de suscriptores llegando a una penetración del 56%, 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



Fiorella Occhionero, CEO de CableNetwork

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 plenamente para proporcionar los productos más avanzados que demanda la industria. Todos los productos de CNA están diseñados y construidos 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'.



Instalaciones de CNA en San Luis Potosí

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

Por, Michael Stevens, Chief Engineer Office, Latin America

Huawei: Tendencias actuales de acceso para cableoperadores

La creciente demanda y competencia en el mercado del acceso a internet, la explosión en el ofrecimiento y transporte de servicios OTT, la desregulación en el servicio de voz, el video interactivo y de mejor calidad (HD, 4K) son algunos de los factores que llevan a plantear topologías de red de acceso con más capacidad y mejores perspectivas de evolución. Este artículo presenta la visión de **Huawei** para cumplir todas éstas expectativas.

Las principales tendencias de red de las que se está hablando hoy en día son:

- DOCSIS 3.1
 - FTTH (Fibra a la casa)
 - DAA (arquitecturas distribuidas)
- DOCSIS 3.1 es una buena opción ya que permite llevar capacidades de Gbps a cada área de servicio, y por lo tanto ser capaz de competir de frente con redes FTTH. Sin embargo, requiere anchos de banda con granularidad de 192 MHz para adelante, y 96 MHz para el retorno. Muchos operadores no se encuentran en esas posibilidades, y requeriría una reconstrucción de la red coaxial para acomodar los nuevos bloques.

FTTH es el acceso por excelencia: a prueba de futuro, con menor OPEX que HFC, y con el potencial de servir a todos los mercados, empresarial y residencial. Desgraciadamente todavía es percibido como una alternativa costosa, y que requiere de una plataforma IPTV para ofrecer el servicio de video. Además, también es percibido como una forma de acceso ajena y desasociada del HFC tradicional.

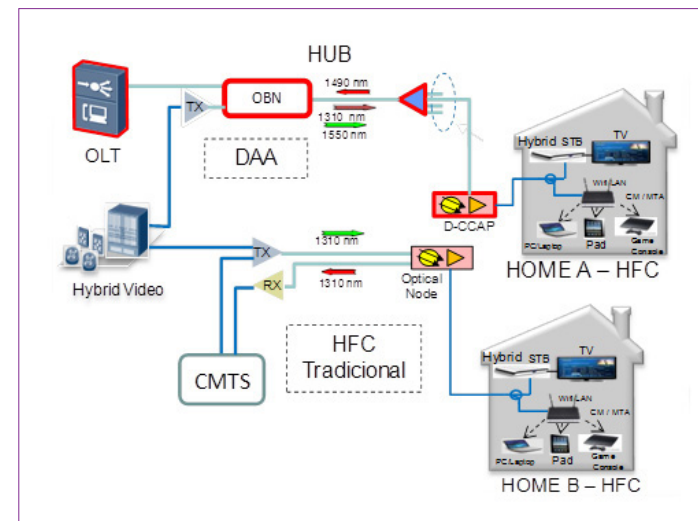


Michael Stevens

DAA es una relativamente nueva corriente en la que se mezclan las funciones tradicional del receptor óptico con las del CMTS; es decir, el receptor óptico en la planta externa incluye las funciones del CMTS en las áreas de servicio que atiende. Otra característica fundamental consiste en que todo el tráfico DOCSIS al nodo se realiza mediante un enlace Gpon.

HUAWEI cuenta con soluciones de acceso que agrupan las tres tendencias. El D-CCAP (MA5633) es compatible con DOCSIS 3.1, agrupa enlaces FTTH y la red HFC en una sola capa de acceso con el OLT como elemento central. Con ésta topología, el cable operador puede preparar su red para múltiples formas de acceso según los mercados que vaya abordando, y no solo con HFC para todos. Arquitecturas distribuidas le permiten al operador de cable combinar diferentes estrategias de red para diferentes mercados. Con la misma red, el operador puede decidir usar D3.0 para ciertos nodos, y D3.1 para otros; o inclusive "montar enlaces FTTH o RF Over-

lay sobre la misma infraestructura para clientes empresariales o residenciales VIP. Esta topología de red lleva al operador en el correcto camino evolutivo, y es por eso que líderes de opinión en foros como CableLabs y Angacom han votado a favor de arquitecturas distribuidas como la forma preferencial de construir en la actualidad.



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

- 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

1-918-251-2887

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.

Conectase con Tulsat.



ATX Networks presents new solutions at SCTE 2016

At SCTE 2016, **ATX Networks** is featuring its newly expanded *Maxnet II* and *SignalOn* RF management platforms. Both have been expanded to 1.218 GHz bandwidth in order to support the complete frequency range of Docsis 3.1 specifications.

Maxnet II is an ultra-dense, MCX/F connector-based RF solution with SNMP/web remote control/monitoring. Newest to the line are high output GaN driver amplifiers and broadcast/narrowcast combiner passives. *SignalOn* is a high density, F/BNC connector-based RF/L-Band solution. It also offers patented make-before-break (MBB) JXP pad sockets so that the RF path is never interrupted. ATX also offers its *Maxnet* original F/BNC connector-based fully integrated 5-1002 MHz RF signal management platform. Active products in all three series include: amplifiers, power supplies, RF detector A/B switches, and analogue return optical receivers.

VidiPlay enterprise IPTV solutions

Also, it will feature its *VidiPlay* middleware

as part of its complete end-to-end enterprise IPTV solutions for local or private IP networks. The system includes *UCrypt* gateways, *DigiVu II* encoders, *VersActive Pro* transcoders, and *VidiPlay* middleware.

The system can include IP set-back boxes and Smart TV clients to deliver IP video to large format displays (TVs) as well as clients for PCs, tablets, and mobile devices. *VidiPlay* also manages client authentication and access control and provides client UI customization. It supports advanced features such as an interactive program guide (IPG), video on demand (VOD), network personal video recording (nPVR), digital signage, and more.

Gateways & Monitoring Server

Lastly, ATX is presenting the newest *UCrypt IP* to Analog (IP2A) gateway, QAM to Analog (Q2A) gateway, and gateway monitoring server. ATX's next generation *UCrypt IP2A* gateway is designed for conversion of IP video streams to NTSC or PAL analog formats in a space-ef-



Pablo Aldames and Bernardo Castro, at SCTE 2016

ficient and cost-effective manner. This device can ingest up to 60 MPEG-2/H.264, HD/SD, IP Multicast SPTS/MPTS video streams and convert them to NTSC or PAL.

ATX's next generation *UCrypt Q2A* gateway allows MSOs to decrypt select programs from their digital tier and retransmit them in NTSC or PAL analog formats in a space-efficient and cost-effective manner. This device can ingest up to 60 MPEG-2/H.264, HD/SD video streams and convert them to NTSC or PAL. This device is ideal for reclaiming your analog tier.



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



Digital VIDEO SOLUTIONS

DIGITAL STREAMS

CABECERA DIGITAL/STBS

CMTS- CABLEMODEMS

REDES FTTH/ HFC

SOLUCIONES LLAVE EN MANO

PARA SATÉLITE, CABLE, IPTV Y OTT

WWW.DISTREAMS.COM

sales@distreams.com

(561) 2039731- Florida

(57) 3143028299- Bogotá

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

Skyworth

STRONG | *THOMSON*



Bridging the Gap

Solutions and Services Customers Crave

MAIN OFFICES

Johannesburg, SA Delhi, India Shenzhen, China Vienna, Austria Mexico City, Mexico

Regional Locations

Deutschland France Scandinavia Bulgaria Italia Netherlands Spain Polska Ukraine

Find us at SDTMarketing@skyworth.com
en skyworthdigital.com



Simplificando la seguridad en un mundo complejo

Conax, parte del grupo Kudelski, es líder global y Especialista en Seguridad de Contenido para entretenimiento digital, entregando servicios a 400 operadores que representan 140 millones de consumidores de televisión de paga en 85 países.

En Conax creemos que podemos simplificar la seguridad para el contenido en un mundo complejo con Conax Contego, nuestra plataforma rica en aplicaciones y de seguridad altamente sofisticada, que es perfectamente compatible con smart cards, cardless, IPTV de nueva generación, Multi-DRM avanzado y servicios OTT. Conax Contego también satisface las especificaciones MovieLabs que requieren Marcas de Agua Forenses, lo que permite la distribución segura y trazable de contenido 4K / UHD.

Proporcionamos tecnología de seguridad avanzada en todo lo que hacemos. Basándonos en un compromiso continuo, el equipo de Conax contribuye con profunda experiencia, que nos permite ofrecer una fuerte combinación de visión e innovación a nuestros clientes.

Securing content - Sustaining magic

conax.com

