

EKT



we will hook you up with
**winning
MIDDLEWARE**

we will hook you up with
**the best
DESIGNS**

we will hook you up with
**leading
CAS/DRM**



SCTE · ISBE CABLE-TEC
EXPO
2019

Livetv
Quality DVB/ISDB-T by EKT

Linuxtv
Connected & Integrated by EKT

Androidtv
(Hybrid) platform by EKT

WWW.EKT-DIGITAL.COM

SEPTIEMBRE 2019 | AÑO 28 | # 371

Prensario

Internacional

www.prensario.tv

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

SCTE · ISBE CABLE-TEC

EXPO

2019

NEW ORLEANS, LA

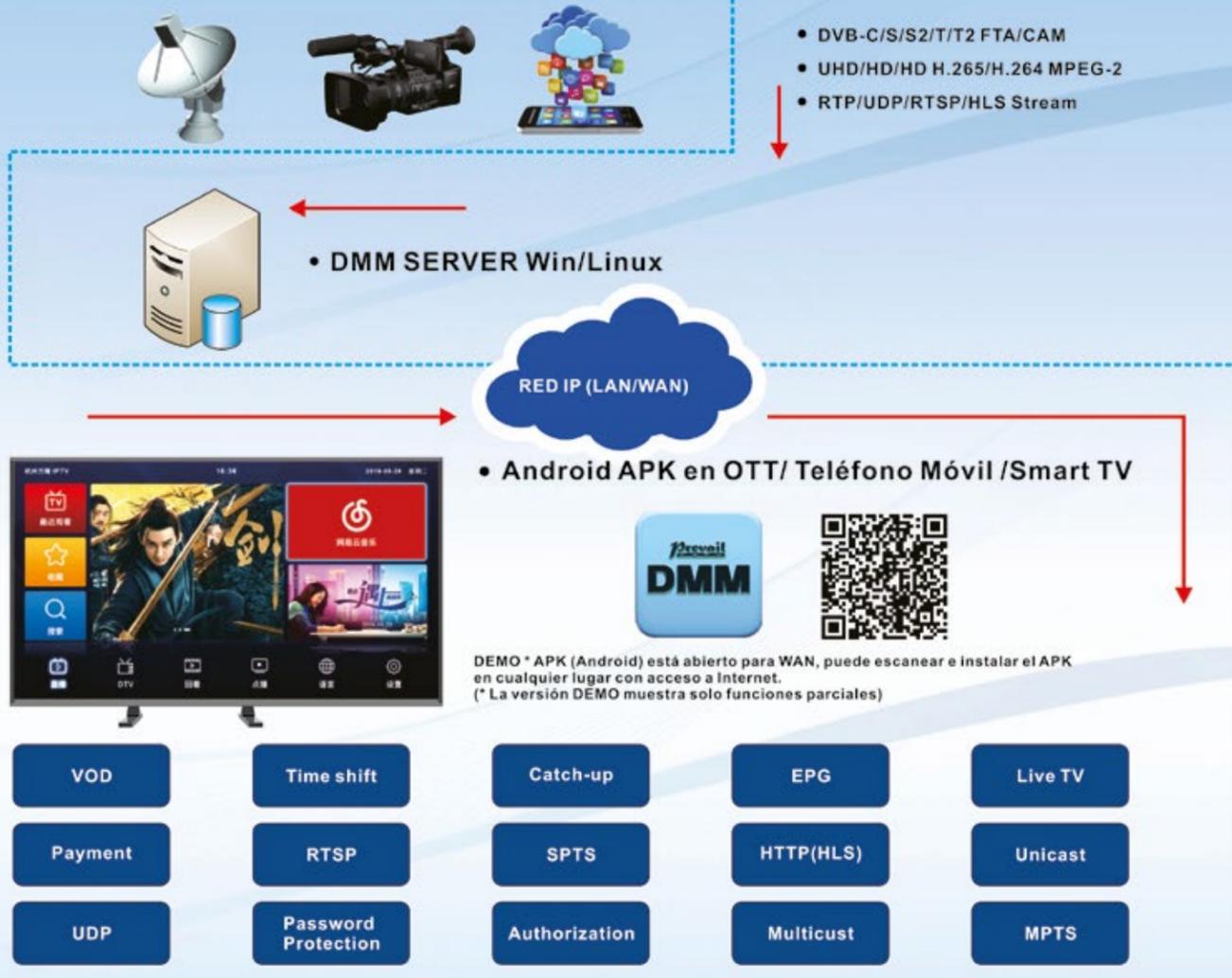


Nextv | MEXICO
Series

POST

ib RAI AMSTERDAM
2019

PREVAIL DMM(Digital Media Master) IPTV Media Stream Platform



Plataforma de Servicio Todo en Uno D-Master 8000/8000A DTV/IPTV



- Funciones integrales y flexibles con diferentes módulos.
- Diseño de estructura y chasis totalmente metálicos de alto nivel para garantizar alta confiabilidad
- Soporta 16/32/48/64/80/96 canales edge IPQAM con módulo IP a QAM
- Admite 16 canales por módulo.
- Enchufable en caliente tanto para desordenes como fuentes de alimentación
- Hasta 4 sintonizadores o 2 CAM por módulo para recuperación de FTA / TS codificado
- Admite 4 SD / HD / UHD por módulo con una opción diferente
- Admite 1024 entradas UDP (SPTS / MPTS) en cada módulo.
- 16 PID de cada programa; 32 programas de cada frecuencia.
- Soporta ancho de banda de 1.15MHz ~ 8.05MHz
- Admite modos de modulación 16QAM ~ 256QAM Velocidad de símbolo ajustable hasta 7Mbaudios
- Potencia nominal de salida RF 108dBuV y rango de frecuencia 47 ~ 1000MHz
- Regeneración de tablas PSI / SI
- Soporte SNMP.
- Acceso a través del enlace Ethernet (WEB)

USTED.
NOSOTROS.
JUNTOS.

Hacemos que la comunicación suceda.



Para más información:

www.ptsupply.com



Contáctenos al:

1-800-238-7514



Vía email:

marketing@ptsupply.com



Cable-Tec Expo SCTE·ISBE 2019: About facing streaming and 5G

Most Latin American participants this year at the Cable-Tec Expo 2019 SCTE·ISBE show will be looking for specific solutions to technical problems they are meeting now. But, they will also have to look after issues such as 5G, the Internet Of Things and the massive launch of streaming services in their market.

These disruptive moves are changing the foundation of an industry that, after decades of being focused on steady households, now has to deal with the individuals living at these households and, even more, follow them as they move, along the day, to the places where they work, study or just have fun.

An additional disturbance with Wi-Fi is that the need to reduce maintenance costs is driving equipment and software designers, as and the operators themselves, to curb truck rolls and home visits, forcing them to ask the user to describe any service failure he or she may have detected, and solve it remotely under some artificial intelligence counseling.

Another road bump for the Latin American operators is that the purchase price of bandwidth is comparatively much higher than what is asked in the U.S., Europe or



Derek Caney, TVCable; Miguel Fernández, Telecom; Vincencio Maya, Millicom

Asia. Therefore, at a moment when U.S. bandwidth long term goals are set at 6 Gbps, within the region this target is unthinkable of, especially it has to do with infrastructure delays caused in their home countries by the absence of government policies promoting the application of these technologies improvements.

True, there are nations such a Chile where technology developments are assigned a priority, but in other cases –among them Brazil, Mexico and Argentina– the role of the State collides often with the circumstances required by private investment to improve technical efficiency.

Digital television is an example of this: despite the fact that more than ten years have passed since the first decisions were made in Brazil in 2008 to implement and promote the Japanese ISDB norm, the only country that has fully implemented it –and at a high cost– has been Mexico. Brazil, Colombia and Costa Rica have switched to digital part of its analog networks, up to 80%, with some zones still being served by analog television or DTH.

In Argentina is not even an issue, with the successor governments postponing routinely the date of implementation. In Chile, the private television channels tried to reduce investment by building common infrastructure, but the drive has been less than fruitful. Colombia is the only nation in South America having adopted the DVB



Opening of SCTE 2018, with Mark Dzuban y Kevin Hart, Cox Comm



Iver Rodriguez, LinkBold Bolivia, Hugo Castillo Cable Onda Panama, and Rolando Barja, Cotas, from the SCTE CALA Chapter

specifications and, as Peru and Argentina, has built a fiberoptics backbone, but its developments has met problems, too.

5G is the new kid on the block. With Internet penetration and mobile telephony on the rise within the region, the regional and local telcos are trying to develop new income sources that can replace the fall of wireline telephony and long distance communications as money machines. One of the problems they find is that many governments lack consciousness about the scarcity and inherent value of the spectrum.

In some cases, there are State-owned companies sitting on valuable assets that they don't feel the need to exploit. And any regulations change concerning telecommunications meets fierce resistance among those players that feel they will by short-changed. Lawsuits to be arbitrated by judges with little knowledge of the issue are common.

There are also projects that gain popularity among certain government rulers only to lose preeminence when the administration changes after the following elections. In Argentina, a project named TDA (Argentine Digital Television in Spanish) was heavily



Raimundo Fernández with Megacable staff



Decio Feijoo, Cabo Telecom, Antonio Diaz, Calix, Fernando Pereira, Multiplay and Octavio Rolim, PPC

TELESTE LUMINATO 4X4

Lleva los videos preexistentes desde las redes de acceso tradicionales a las redes distribuidas

- 144 QAMs
- 44 Gbps
- Totalmente Redundante
- Listo para Remote Phy



UNA NUEVA GENERACIÓN DE CABECERAS DIGITALES TELESTE ESTÁ AQUÍ.

Para más información, visite www.teleste.com/luminato4X4.

TELESTE

Cable-Tec Expo SCTE-ISBE 2019: About facing streaming and 5G

funded during several years, in part to slash pay television influence over audiences around the nation, to be nearly forgotten afterwards: supposedly broadcast digital TV channels are dependent nowadays on local cable operators, reaching 85% of the nationwide households, to reach an audience.

In Mexico, the CFE (Federal Electricity Commission) fiber optics network that runs along the electric grid is now being considered for telecommunications uses, after the former administration, under Enrique Peña Nieto, put it on the back burner when deciding how to proceed with the spectrum freed by the migration of broadcast television; it was assigned to a company that would function as a carrier's carrier.

Streaming services

Netflix's success and the increase in Internet penetration has jumpstarted the so-called "Over The Top" projects and revealed the existence of a potential audience that is not reached by cable or satellite pay TV but is connected to the Web. This is especially noticeable in Brazil, but Netflix commands the video streaming business (with close to a 65% share) throughout the region, according to Parrot Analytics and Business Bureau research.

On the other hand, mobile telephony is immensely popular among the low-income population within the region. Data shows that, while linear pay television has been flat or losing steam in most Latin American countries, Internet penetration keeps growing and mobile telephony is close to saturation, with many nations exhibiting more lines than population; while this is due to the fact that many cancelled lines are still counted as working. It also shows that future mobile phones sales will depend on replacement of used units. Stolen phones are a problem, too, in most countries.

What Disney, with a nearby launching in the States; AT&T, Comcast NBC Universal and other conglomerates –in addition to Netflix, Amazon and the soon-to-be launched Apple+ – are seeking is, on the one hand, reach those potential customers that are connected to the Web but are not subscribed to cable or DTH delivery systems. On the other hand, their "direct-to-consumer" (D2C) approach seeks to suppress cable and DTH systems as part of the commercial



Enrique Yamuni, Megacable, receives the SCTE 2018 award



Roberto López, Telecom, receives the SCTE 2018 award

structure. The fact that Netflix has reached more than 150 million worldwide subscribers is an incentive, but research shows that there is no room for all these competitors in the future household.

What to learn at SCTE 2019

The venue will start in full force on September 30 at 7 AM to 11:30 AM with a Pre-Conference Session on SCTE-ISBE Mission 10G: Implementing Forward-Looking Capabilities in Your Network at the Hilton Grand Ballroom, C&D, addressing one of the major issues at the industry: the bandwidth required to deploy Smart Homes, the Interest of Things (IoT) and other application that require massive connectivity, at home, public places and on the road.

The same day, at 3:30PM to 4:30PM, there will be separate simultaneous sessions on issues such as *Low Latency DOCSIS: Current State and Future Vision*, and *Technological Advancements for Low Latency, High Capacity Networks* (an improvement essential to gaming and especially eSports); at 5:30 - 6:30 PM the focus will be set on *Getting the Most Out of DOCSIS 3.1*, as well as *How Analytics Can Benefit the Customer Experience* and *Leveraging the Edge: Implications for Gaming & Software-based Gateways*.

On Tuesday, October 1st, sessions will be held at 8:00 AM to 9:00 AM on *Adventures in Linear Video Broadcasting Video* and *ATSC 3.0: What Service Providers Need to Know* as well as two other crucial issues: *Consumer Privacy and Mobile Devices* and *The Rule of 6: WiFi6 and 6 GHz. Or Transforming Network and Data Center to Enable the Digital Future*; a busy hour it will be, by all means. The general session will be held at 9:15 - 11:15, followed by the Exhibit Hall Opening Ceremony; the Hall will remain open until 6:00 PM.

Wednesday, October 2, will sort of start



Ernesto Rivera and Vincencio Maya, from Millicom, Rafael Hernández, from Clearfield and Marcelo Zamora, P&T



Fernando Álvarez and Cristian Betti, América Móvil Mexico, with Alvaro Martín and Isidro Noguera, from Harmonic

with breakfast and a question: *5G: Friend or Foe for Cable?* starting at 8:30. At 9:00 - 10:00, there will be sessions on *Manifest Manipulation and Playlist for Video: How Ads and Personalized Viewing are Changing Video Delivery* and *Powering the IoT*. There will be also a session in Spanish language: *Should we grow into DOCSIS 3.1, FTTx or both?* and another on a touchy subject: *Using Machine Learning to Help Protect Against Pirates*.

On Thursday, October 3, the spotlight will be set at 8:00 A; to 9:00 AM on *Cable Meets IoT and Look: No Wires... and Fast Broadband*; at 9:15 AM *The Smart Cities Opening Keynote* will take place at the Exhibit Hall - Innovation Theater, followed by sessions on this issue until 15 minutes past noon.

In the afternoon there will two Post Conference sessions that require registration: *Leveraging the Open Source Community as a Force Multiplier and Innovation House*, presented by ADTAN, and *Network Convergence and Intelligent Connectivity in the 5G Era*, by AMDOCS.

Delivering Everything You Need to Complete Your World Class Network



Booth 1655

Innovative Technology for a Connected World

Amphenol Broadband Solutions designs, tests and creates innovative technologies for companies pursuing all forms of global interconnectivity. From broadband to mobile solutions, we connect, wire, expand and educate those who look to the future and redefine the present.

To learn more, visit amphenolbroadband.com.



Broadband // Wireless // Satellite

Conferences & Workshops Expo Cable-Tec SCTE · ISBE

Monday, September 30

7:00 AM - 11:30 AM

Pre-Conference Session: SCTE-ISBE Mission 10G: Implementing Forward-Looking Capabilities in Your Network
Location: Hilton, Grand Ballroom, C&D

12:00 PM - 3:00 PM

SCTE-ISBE Standards Program Interface Practices Subcommittee
Location: 338-339

3:30 PM - 4:30 PM

Getting Physical: Layer 1 Considerations for Extending Spectrum to 1.8 GHz and Using Legacy Modems in an FDX Plant
Location: 228-230

Low Latency DOCSIS: Current State and Future Vision
Location: 243-244

Technological Advancements for Low Latency, High Capacity Networks
Location: 225-227

The Device Differentiator - How Operators Can Leverage Their CPE for New Services and Revenue Opportunities
Location: 218-219

5:30 PM - 6:30 PM

Getting the Most Out of DOCSIS 3.1
Location: 243-244

How Analytics Can Benefit the Customer Experience
Location: 218-219

Tuesday, October 01

8:00 AM - 9:00 AM

Adventures in Linear Video Broadcasting Video and ATSC 3.0: What Service Providers Need to Know
Location: 208-209

Innovations in Distributed Access Architectures: Switch-on-a-Pole and the Intelligent Edge
Location: 211-213

The Profile Management Application (PMA) for DOCSIS 3.1:

Everything You Need to Know (And You Do)

Location: 243-244

The Rule of 6: WiFi6 and 6 GHz
Location: 228-230

9:15 AM - 11:15 AM

Opening General Session
Location: The Great Hall

1:00 PM - 2:00 PM

5G Security
Location: 221-222

Distributed Access Architecture and the Evolution of Remote PHY DOCSIS
Location: 243-244

HFC Traffic Engineering Trends
Location: 228-230

Life at the Cutting Edge of IP Video: Software-defined Storage and The HTTP 2.0 PUSH to a Superlative Viewing Experience
Location: 208-209

Optimizing the Video Customer Experience with Machine Learning
Location: 218-219

1:30 PM - 2:00 PM

10G and Low Latency: Improving the Mobile Experience
Location: Exhibit Hall - Innovation Theater

2:15 PM - 3:15 PM

How Do You Really Define Artificial Intelligence and How Do Cable Operators Govern Its Use?
Location: 218-219

2:15 PM - 3:30 PM

How to monetize OTT in the Latin American market? (Spanish)
Location: R07-R09

Managing the IoT
Location: 211-213

3:00 PM - 3:30 PM

Intel - Closing the GAP to HFC Network Densification
Location: Exhibit Hall - Innovation Theater

3:45 PM - 4:15 PM

Report from the Front Lines: The Real Real About Virtualization
Location: Exhibit Hall - Innovation Theater

Wednesday, October 02

7:30 AM - 9:00 AM

BTR Breakfast: Deploying the Next-Generation Cable Network (Separate Registration Required)
Location: R02-R03

8:15 AM - 11:15 AM

International Cable-Tec Games
Location: Exhibit Hall, Innovation Theater

9:00 AM - 10:00 AM

Applying Artificial Intelligence to Test and Operations
Location: 218-219

Should we grow into DOCSIS 3.1, FTTx or both? (Spanish)
Location: R07-R09

Slices, Containers, HERDs and Gaps: The Language of Virtualization
Location: 225-227

10:15 AM - 11:15 AM

High Dynamic Range (HDR) Video Formats: What Matters to Service Providers?
Location: 221-222

Increasing Automation Success and Optimizing RF Spectrum Allocation Planning
Location: 225-227

Internet! Traffic Management Intelligence - A must for Operators! (Spanish)
Location: R07-R09

Spectrum Frontiers in HFC
Location: 243-244

11:30 AM - 1:00 PM

SCTE-ISBE Annual Awards Luncheon
Location: The Great Hall

2:15 PM - 2:45 PM

TVC w/Corning - Emergency Preparedness
Location: Exhibit Hall - Innovation Theater

3:00 PM - 3:30 PM

Canoe Ventures - This Ad's For You: Enabling Linear Addressable Advertising Across a National Unified Cable Footprint
Location: Exhibit Hall - Innovation Theater

Thursday, October 03

8:00 AM - 9:00 AM

Cable Meets IoT
Location: 211-213

Improving HFC Performance with Proactive Network Maintenance and Partial Service Mode
Location: 218-219

Look: No Wires ... and Fast Broadband
Location: 228-230

Virtualizing the CMTS: Progress and Current Events
Location: 225-227

9:00 AM - 11:00 AM

VIAVI/Light Reading/SCTE-ISBE Contractor Breakfast
Location: 203-205

11:45 AM - 12:15 PM

Improving Organizational Productivity with Building Automation Systems
Location: Exhibit Hall - Innovation Theater

1:00 PM - 4:00 PM

Post Conference Session: Network Convergence and Intelligent Connectivity in the 5G Era, Presented by AMDOCS (Registration required)
Location: 243-244



Una solución rentable y compacta para unidades de viviendas múltiples

El DBC-1200 Lite es la última incorporación a la plataforma DBx de Technetix. Es una solución económica y rentable, especialmente apropiada para unidades de viviendas múltiples. Su diseño compacto lo hace adecuado para implementarlo en cualquier entorno.

Totalmente compatible con DOCSIS 3.1, opera hasta 1.2 GHz en el *downstream* y 204 MHz en el *upstream*.

El DBC-1200 Lite sólo mide 214 x 176 x 78 mm, por lo que puede usarse en espacios limitados.

- Filtros diplexores intercambiables
- Bajo consumo de energía
- Control electrónico de la configuración de etapas previas e intermedias
- Divisores de salida (*splitters*) intercambiables
- Conectores de salida estilo F fijos para una rápida instalación

Compite
technetix

info-mx@technetix.com · +1 720 880 6913 · technetix.com

ARGENTINA

Telecom invierte en 4,5G y potencia la red interurbana de fibra óptica

Tras la fusión de Cablevisión/Fibertel con Telecom en Argentina, el grupo logró integrar todos los servicios en una única oferta convergente, que integra TV paga, con 3,4 millones de suscriptores, Internet fija, con 4,1 millones de accesos, y telefonía móvil (Personal) con 18,6 millones, de los que 13,1 millones son usuarios 4G. A esto se suma la plataforma Flow que incluye contenidos en vivo, VOD, Netflix y ahora también con la propuesta de Flow Music.

‘Los últimos dos años han sido claves para la transformación de Telecom en la compañía líder en servicios de telecomunicaciones y entretenimiento. A partir del plan estratégico puesto en marcha, nos hemos propuesto desarrollar la red fijo-móvil más grande del país, capaz de soportar con calidad y eficiencia todos nuestros servicios, así como materializar la plataforma de sistemas que dé respuesta a la demanda de un nuevo modelo convergentes, con eje en la conectividad permanente y en movilidad de nuestros clientes’, dijo Gonzalo Hita, COO de Telecom Argentina.

‘En lo que hace a la red móvil, el objetivo es



Miguel Fernández y el equipo de Cablevisión con Jorge Salinger, de Comcast

continuar ampliando la cobertura, disponibilidad y capacidad de la red 4G. También se seguirá invirtiendo en la red 4,5G, ya activa en el 100% de la red móvil 4G, se trata de la antesala para el futuro despliegue de 5G’.

‘Apuntamos también a potenciar la red interurbana de fibra óptica que conecta todos los servicios a lo largo y ancho del país. Esta red robusta sumará las actuales capacidades de las redes de transporte IP y tendidos de fibra, con una nueva arquitectura con mayor capacidad y velocidad de transmisión’.

En banda ancha fija, la compañía dará continuidad a los planes de tendido de fibra óptica cada vez más cerca de los hogares, uni-



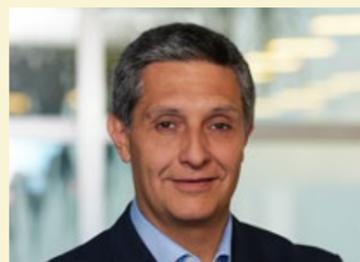
Gonzalo Hita, COO, de Telecom

ficando las diferentes tecnologías de acceso para mejorar las velocidades de navegación y la confiabilidad del servicio.

Concluyó: ‘En el mundo corporativo vamos a potenciar nuestro portfolio de productos de valor agregado para ofrecerle a nuestro clientes todas las soluciones tecnológicas para su empresa, basadas en la conectividad. Esta estrategia implica desarrollarnos fuertemente en el negocio de Internet de las Cosas (IoT), tanto en el área del B2C como en el B2B donde queremos ser el líder tecnológico de punta a punta para esta tecnología, para que nuestros clientes experimenten IoT en todo su potencial’.

ARGENTINA

Gigared llega a nuevas ciudades con Internet y TV paga



Carlos Granzotto, gerente general de Gigared

Desde hace ya varios años, Gigared viene teniendo un crecimiento sostenido y exponencial en su base de clientes, de-

bido a la ampliación de redes dentro de las ciudades donde está presentes, y también a las nuevas ciudades que se fueron sumando con cobertura de redes FTTH.

Carlos Granzotto, gerente general en Gigared, dijo: ‘Nuestro plan de obras está en un pico histórico, sumando miles de hogares a nuestra zona de cobertura en las distintas ciudades del litoral argentino. Gigared está atravesando un importante plan de obras y expansión que nos está llevando a nuevas ciudades y hogares constantemente’.

Gigared cuenta con una plataforma de TV Everywhere, Espacio Giga, que en el

último año tuvo un relanzamiento importante. ‘Esta nueva versión de nuestra plataforma OTT incluye aplicaciones para IOS y Android, y una nueva web donde el cliente puede gestionar su cuenta, contratar adicionales, ver televisión en vivo y acceder a los mejores contenidos esté donde esté, de la manera más simple’, dijo el gerente general.

‘Continuamente le sumamos funcionalidades ya que entendemos que nuestros clientes se apoyarán cada día más en ella para estar conectados y disfrutar el mejor entretenimiento’, completó.

LATINOAMÉRICA

Millicom busca llevar su OTT a la nube

Vincencio Maya, CTO Home Latam para Millicom, dijo que el grupo está cerrando este año la incorporación de PNM en sus operaciones. ‘También estamos trabajando para llevar nuestro servicio Next Generation TV (NGTV) a la nube. Al mismo tiempo, estamos viendo de incorporar Android STB en nuestras bases y seguimos enfocados en mejorar cada vez más la cobertura Wifi dentro del hogar’.



Juan Gamarra de Tigo Paraguay, David Mosquera de Promptlink, Vincencio Maya y Angel Pacheco de Tigo Bolivia

El servicio NGTV de Tigo/Millicom es OneTV, una plataforma que permite acceder a contenido en plataformas de streaming como YouTube y aplicaciones contratadas como FOX y HBO. Tiene dos planes a partir de 170 canales, contenido en HD y cerca de 400 títulos gratuitos en aplicaciones. Para algunos mercados de Latinoamérica, ya ha incorporado Amazon Prime Video, que se suma a Netflix y Crackle.

CHILE

Movistar expande la red de fibra óptica



Antonio Bueno, director de red de Movistar, junto al alcalde de Tocopilla, Luis Moyano

Movistar Chile completó el plan de despliegue de fibra óptica en Tocopilla, que tuvo como objetivo reemplazar la red de cobre de la ciudad por esta tecnología y transformar a la ciudad en la con mayor potencial digital de la región de Antofagasta, dándole la capacidad de albergar la llegada de futuras tecnologías, como el 5G.

Lo próximo es el proceso de repliegue y recolección de todo el cobre que quedará en desuso, y que operaba desde 1989. Este apagado, el primero de una central de la compañía en el marco de su despliegue de fibra, implicará un ahorro energético de 135 amperes, equivalente a lo que consumen 23 hogares.

‘En Movistar Chile trabajamos para dotar a las ciudades de la mayor tecnología posible, como en este caso lo es la fibra óptica, y también cuidar el entorno con un plan de retiro de cables permanente y responsable’, expresó Antonio Bueno, director de Red de Movistar Chile.

MÉXICO

Megacable: HFC y GPON

Raymundo Fernández, Director de Operaciones y CEO de Megacable de México, confirmó su participación en la Expo SCTE con un equipo de ocho personas. ‘Estaremos viendo todo tipo de soluciones para plantas HFC y GPON, así como tecnología para gestión de la red’, adelantó.

Destacó que entre los proyectos más relevantes para este año, está el desarrollo de nuevas plataformas de video y adelantó que para el próximo año, el MSO de México se enfocará en ‘la evolución de red y de video’.



Rodrigo Gómez, Raimundo Fernández, Enrique Yamuni y Gerardo Seifert de Megacable

ARGENTINA

Colsecor amplía la capacidad de Sensa

Colsecor, la asociación de cooperativas y Pymes de Argentina que ofrece servicios de televisión y telecomunicaciones por suscripción, ha ampliado las funciones y capacidades de su plataforma OTT Sensa, que ofrece a sus suscriptores más de 80 señales en vivo.



Julián Rodríguez y Miguel Factor, de Colsecor

Para esto, ha adquirido las soluciones tecnológicas del proveedor Anevia que, entre otras cosas, le permitió sumar más de 1000 versiones nuevas de video a pedido por mes, y el próximo paso es su expansión en el resto de Latinoamérica.

Miguel Factor, VP de ingeniería de Colsecor, comentó: ‘Hemos estado utilizando las soluciones de Anevia durante cinco años, comenzando con el sistema VOD que implementamos para los suscriptores en todo el país’.

MÉXICO

izzi suma más plataformas a su oferta integrada

En los últimos años, el negocio de las telecomunicaciones se ha vuelto muy importante para el **Grupo Televisa**, logrando un crecimiento constante desde el lanzamiento de **izzi** en 2014. En 2018, la oferta unificada de servicios bajo la marca izzi creció 9,6% en ventas y 9% en utilidad del segmento operativo, con adiciones orgánicas netas de RGUs cercanas a 1,2 millones. En el primer trimestre del año, tenía 4,4 millones de suscriptores de video, 4,6 millones de banda ancha y 3,2 en telefonía.



Jean Paul Broc, VP de Tecnología y Operaciones

Este año, sumó **Netflix** como aplicación y como canal anexo. El objetivo es que los usuarios que quieran acceder al OTT no abandonen izzi.

BRASIL

Claro: Más opciones de entretenimiento

Claro anunció el lanzamiento de **Claro Gaming** en Brasil, una nueva plataforma dirigida a gamers y fanáticos de eSports, en asociación con la empresa de entretenimiento BBL.



José Felix

La nueva plataforma será una nueva forma de relacionarse con los gamers, con velocidad de conexión de hasta 500 Mbps de internet, tanto en locaciones interiores como exteriores. Claro Gaming también incluye descuentos en marcas de juegos, preventas exclusivas de torneos de eSports organizados por BBL en Brasil, bonos mensuales y sorteos para viajar a eventos gamers.

Está disponible en clarogaming.gg, y los clientes de Claro en Brasil pueden acceder con Claro ID.

ECUADOR

TVCable avanza en conectividad

Todos los años TVCable de Ecuador está presente en la SCTE. Este año, continuará con su apuesta a la conectividad y en lo que ya es fuerte, el cable submarino, que en el último año emprendió su segunda etapa con un anillo de fibra óptica redundante de alcance nacional y 2000 Km de longitud, uniendo todas las ciudades donde estamos operando y otras donde prestamos servicio B2B; el futuro pasa por la conectividad

y la banda ancha.

También avanzó con el desarrollo de su plataforma OTT, TVCable Play como 'standalone' (operación independiente del cable) con banda ancha, canales lineales y VOD, y con la ventaja de llegar a cualquier dispositivo, con portabilidad 4K.



Derek Chaney

REGIONAL

Liberty Latin America expande la conectividad de alta velocidad

Liberty Latin America está encarando nuevos planes de desarrollo en Chile, donde su marca VTR da servicios fijos a 3 millones de clientes, sobre todo en relación a la mejora de la conectividad de banda ancha. Así, buscará agregar o actualizar un total de 200.000 hogares en Chile este año, 50.000 hogares adicionales en comparación con las expectativas anteriores. Con esta cifra, se estima sumar en todos los mercados de Liberty Latin America al menos 450.000 hogares para el 2019.

La empresa está extendiendo nuevos planes de construcción y actualización para este año y buscará expandir aún más su huella al resto de Chile. Un objetivo importante de **Liberty Latin America**, su empresa matriz, es llevar conectividad de alta velocidad a la mayor cantidad de personas posible. Es el comienzo de una mayor construcción en áreas donde anteriormente no se habíamos aventurado y

traerá la banda ancha más rápida de la región a estas nuevas viviendas.

De acuerdo al reporte financiero del segundo trimestre del año, las unidades de Liberty han reportado un importante crecimiento. VTR/Cabletica sumó 31.000 unidades generadoras de ingresos en sus tres servicios (video, datos y voz) en ambos mercados en dicho periodo. Sólo la operación de Chile incorporó 18.000 accesos de banda ancha y 9000 de TV paga.

C&W Panamá sumó 30.000 unidades en servicios fijos en el segundo trimestre, siendo el mejor resultado desde el 2016. La banda ancha sumó 15.000 suscriptores, mientras que en video incorporó 8000. Finalmente, Liberty Puerto Rico sumó 5000 unidades generadoras de ingresos.



Diego Zachman de TFC y Hernán Benavidez de LILAC

Armonice su Red con nuestros instrumentos



GRANDES en desempeño, LIGEROS en presupuesto

Mientras los clientes esperan mayores velocidades de banda ancha, los proveedores de servicio deben implementar tecnologías que permitan la entrega y verificación del servicio más allá de 1 Gbps. Nuestro portafolio de soluciones en VeEX ayuda a ajustar el rendimiento y la confiabilidad de la red. Nos aseguramos de que esté en armonía con sus aplicaciones, desde conocer su entorno hasta usar el instrumento adecuado. Las soluciones de prueba VeEX están en cada paso del camino para proporcionar un rendimiento confiable y repetible, desde el hogar, la planta coaxial, la fibra y el concentrador hasta la cabecera; sus requisitos de prueba son música para nuestros oídos.



RF | DOCSIS 3.1 | R-PHY | xPON | xWDM | Fiber | PNM | Ethernet | OTN

Nos vemos en New Orleans, SCTE•ISBE Cable-Tec Expo®, **VeEX Booth #761**. www.veexinc.com



BRASIL

Oi TV fortalece sus servicios con OTT

OiTV es el tercer operador de Brasil, llevando TV paga a 1,58 millones de suscriptores. Su apuesta en infraestructura es a mejorar la calidad de imagen en DTH e IPTV. Este último llega mediante Oi Fibra, su servicio de Internet de alta velocidad (hasta 200 Mbps) con fibra al hogar (FTTH). Su oferta de IPTV incluye contenido lineal y una biblioteca VOD de más de 10.000 títulos.



Oi Bernardo Winik

‘Nuestra estrategia se enfoca en la convergencia de servicios de telecomunicaciones, la alta calidad de señal y los mejores canales en HD’, dijo Bernardo Winik. Todos los clientes tienen acceso a Oi Play, su agregador de contenidos con VOD.

La empresa está por lanzar el nuevo Streaming Box, que integrará Netflix, YouTube, Google Assistant y otros. El equipo conecta la TV tradicional a Internet.

BRASIL / VENEZUELA

Grupo Cabo Telecom y NetUno

Cabo Telecom/Multiplay es quizás el operador independiente número 1 de Brasil con 270.000 suscriptores de Internet y 150.000 de video entre sus cabecezas de Belén, Fortaleza y San Pablo. Gilbert Minionis y Decio Feijó, estuvieron en IBC de



Gilbert Minionis y Decio Feijó, de Cabo Telecom, con Alejo Smirnof, de Prensario

Ámsterdam para ver las posibilidades de llevar OTT a todos sus abonados.

Minionis es también operador histórico de Venezuela con NetUno, donde nunca dejó de invertir. Allí conserva 280.000 suscriptores y un importante segmento corporativo.

Feijó va a a la Expo SCTE de Nueva Orleans para ver cómo seguirá el HFC.



FTTX Fiber Solutions

Fiber Headend

Headend Transmitters

Headend Receivers

EDFA

Fiber Premise

Optical Fiber Node - Mini

Optical Fiber Node - RFOC

Optical Fiber Node - MDU



GD Satcom 60cm and 1.0m ManPak®T Flyaway Antennas

The General Dynamics SATCOM Technologies innovative ManPak®T product line leads the way in the next generation of Flyaway terminals. Available in 60cm and 1.0 Meter reflector size, this tripod antenna is lightweight and rugged, allowing for ease of transportation.

CONTACT VIKING TODAY FOR PRICING.

Visit www.vikingsatcom.com to see the extensive selection of VSAT products including feeds available in C, Ka, Ku and C/Ku.

Phone: 517.629.3000 | Fax: 517.629.2379 | info@vikingsatcom.com | www.vikingsatcom.com

Technicolor: Cableoperadores en EE.UU. se posicionan para aprovechar la demanda de banda ancha y servicios inteligentes



Por **Eric Rutter**, Presidente de North American Cable, Technicolor

Es evidente que hemos entrado en una nueva etapa en cuanto a cómo los operadores –y los proveedores de libre transmisión (OTT, por sus siglas en inglés)– se relacionan con sus clientes. La oferta a nuestros consumidores ya no es solo servicios de conectividad de banda ancha y videos, sino que ahora operamos en un entorno mucho más dinámico que les brinda acceso a una variedad casi ilimitada de servicios de valor agregado.

Por ello, mientras que las noticias que anuncian cómo los operadores de cable pierden a medio millón de suscriptores son desmoralizantes, también debemos admitir que, durante los últimos 12-18 meses, esos mismos proveedores informan haber añadido mucho más de un millón de nuevos suscriptores de banda ancha. Y lo que es más; esos suscriptores quieren algo más que conectividad y videos.

A medida que los consumidores desdibujan los límites entre sus vidas «físicas» y «digitales», se vuelcan a proveedores de confianza para que administren e integren una creciente variedad de servicios ofrecidos por una diversidad de proveedores de servicios y productos diferentes. Esto ha dado lugar al rápido incremento de las comunicaciones de máquina a máquina dentro de los hogares de los consumidores, mientras que comienza a hacerse realidad la promesa de «la Internet de las cosas». Sin embargo, todo esto ha generado complejidad, vulnerabilidades y potenciales frustraciones para los usuarios finales.

Teniendo en cuenta las necesidades y los deseos que parecieran estar generándose por parte de los suscriptores residenciales conectados, hay muy pocas organizaciones en los EE. UU. mejor posicionadas para dar respuesta a los problemas de conectividad de principio a fin que los operadores de cable.

Modificando el panorama de los videos

Habiendo dicho lo anterior, hay oportunidades interesantes para

los operadores de cable que ofrecen servicios de video.

Ha sido interesante observar la aparición de alto perfil de nuevos jugadores en el mercado de los servicios de video OTT tales como Disney+, Peacock, Apple TV Plus y DC Universe. Esto ha obligado a los jugadores OTT tradicionales (incluyendo a Netflix, Amazon y Hulu) a invertir en innovaciones singulares, incluso cuando sufren de presión descendente en sus estructuras de precio.

Para los consumidores, todas estas opciones nuevas son maravillosas, pero incluyen el problema de la elección. No solo deben mezclar y combinar sus servicios de video, sino que, una vez que lo han hecho, deben descifrar cómo encontrar y acceder a lo que quieren ver en un entorno altamente fragmentado. Este problema está exacerbado por el hecho de que el número de dispositivos que transmiten videos simultáneamente dentro de la misma casa crece sin parar.

Esta cuestión ha colocado una inmensa presión en las redes inalámbricas residenciales para que ofrezcan conectividad de alta

calidad en cada rincón de la casa, no sólo porque la mala calidad interrumpe la transmisión de videos, sino porque además, genera problemas a otros servicios que requieren conectividad inalámbrica y acceso a Internet de banda ancha.

Operadores de North American Cable despliegan ofertas de red inteligentes y potentes

En respuesta a esta situación, los ejecutivos de la industria están redoblando sus proposiciones de valor básicas: brindar acceso a inteligente y conectividad intuitiva. También están implementando ajustes tremendos a las estrategias del equipo local del cliente (CPE, por sus siglas en inglés).

Hemos visto cómo los operadores en todas partes del mundo adoptan la última tecnología de acceso a cable (DOCSIS 3.1) en tiempo record, con Technicolor despachando –al menos, según nuestros cálculos– unos 8 millones de dispositivos a lo largo y ancho del planeta, y acercándonos a los 10 millones de dispositivos hacia fin de año.

En EE. UU., la inversión al acceso mejorado al cable residencial está avalada por compromisos importantes para gestionar y optimizar la conectividad inteligente dentro del hogar mediante la utilización de tecnología Wi-Fi 6. Dicho de otro modo: Charter y Comcast, los líderes de la industria de cable en este país, han realizado anuncios substanciales sobre su intención de respaldar este importante próximo paso en la evolución a 802.11.

Estas ofertas de red, robustas e inteligentes de principio a fin, no

solo dan respuesta a la complejidad de la conectividad de los dispositivos, sino que también sientan las bases para crear un punto central desde el cual administrar un conjunto creciente de servicios, incluyendo el entorno de video fragmentado.

Respuesta de Technicolor

Acompañando estas tendencias, Technicolor está por lanzar un producto Wi-Fi 6 este mismo año en apoyo a los esfuerzos del sector de llevar más inteligencia a las redes inalámbricas de los hogares de los consumidores. No obstante, y lo que es más importante; hemos invertido en el desarrollo de una nueva generación de procesos, productos y servicios que acelera el tiempo que le toma a los operadores de cable en EE. UU. llevar nuevas innovaciones al mercado.

Technicolor se está convirtiendo en una cultura orientada a plataforma/solución que nos acerca más a nuestros clientes, y nos permite ajustarnos a las necesidades cambiantes de los proveedores de servicios de red y sus suscriptores. Hemos integrado nuestras operaciones para rápidamente adaptarnos a los nuevos servicios y software que deben incorporarse a CPE de manera económica y operativamente eficaz.

El liderazgo de mercado actual de Technicolor dentro del espacio DOCSIS 3.1 es la evidencia de que esta estrategia está dando sus frutos. Pero esto es solo el comienzo.

Nuestro programa HERO de colaboraciones estratégicas está generando ganancias importantes e intereses crecientes. Esto le está

permitiendo a Technicolor crear una plataforma CPE sobre la cual las innovaciones de los mejores proveedores de su categoría de todo el mundo puedan pre integrarse y lanzarse.

El programa les abre la puerta a los operadores de cable en EE. UU. hacia la optimización del servicio de videos a múltiples dispositivos ([Broadpeak](#)), la gestión de la seguridad y privacidad de los suscriptores ([CUJO AI](#)), la mejora de la calidad de red inalámbrica residencial conectada ([Airties](#)), y la generación de nuevos canales de ingreso gracias a la publicidad destinada a CPE y basada en esta ([hoppr](#)).

Conclusión

Desde la perspectiva de los suscriptores, nunca ha habido mayor acceso a opciones e innovación mediante sus proveedores de cable. Del mismo modo, es un momento de entusiasmo para los proveedores de cable en la región. En Technicolor, nuestro objetivo principal es que los recursos que los operadores necesitan estén disponibles, en cualquier momento y en cualquier lugar, para dar respuesta a las necesidades siempre cambiantes de los clientes residenciales conectados de los EE. UU.



IBC 2019: eSports, AI, 5G y la realidad IP

La IBC ayuda a mirar la industria de manera diferente, dijo el CEO de la Expo **Michael Crimp**, mientras comenzó la exposición comercial en el RAI de Ámsterdam, entre varios foros interesantes. En la inauguración se destacó el showcase de eSports, discutiendo las oportunidades, y se vio un mayor desarrollo con apoyo de **EVS** e **Ishe**.

Entre los protagonistas estuvo **Cecile Frot-Coutaz**, cabeza de **YouTube** para EMEA, que remarcó como la actual generación de menos de 20 años no concibe la realidad sin **YouTube** y que la industria de la TV tradicional debería

'abrazarlos' mucho más, al mismo tiempo que aseveró que hay que apostar mucho más a Machine Learning para que sea una plataforma segura.

En eso coincidió con lo que se habló en un foro de líderes del jueves en el que participó **Ariel Fernández** de **Telvisó** de Argentina, donde remarcaron que el gran desafío será desarrollar mucho más la IA para las OTT y en Mobile, donde también será clave adaptar todo el negocio de contenidos al 5G. El 5G es el gran tema de los años próximos y el sueño de **Antonio Arcidiácono** de la EBU (European Broadcasting System) y la aquí fundada **5G Media Action Group** es que para el los Juegos de Invierno de 2024 ya se pueda entregar servicios broadcast a los smartphones de esa generación.

También sobresalió la visión desde arriba de **AndroidTV** de su directora **Shalini Govil-Pai**. Por un lado destacó que el mundo no está listo para recibir sólo servicios de OTT, y que este contenido On demand seguirá conviviendo con la TV Broadcast, que 'debería temer poco de AndroidTV', sostuvo. Insistió con las nuevas tecnologías donde la voz será muy importante para la interacción de los usuarios, 'que no quieren manipular teclados en su living room', abriendo incluso nuevas posibilidades con la gente de mayor edad.

Soluciones híbridas y Data Analytics

Como tendencia general, por un lado está la apuesta clara a migrar a IP y a la nube general de la industria -con acuerdos con **Google**, **AWS** y **Microsoft Azure**-, con soluciones de conectividad híbridas apoyadas en los satélites para las transmisiones masivas por streaming con demasiado tráfico.



Alejo Smirnof, de Prensario, y Raimundo Barros, CTO de empresas Globo



Nahuel Villegas, Sydney Lovely y Steven Stubelt, de Grass Valley, con Jorge Notariani, CTO Disney LatAm, y Fernando Castelani, Director Eng y Ops en ESPN Brasil

Por el otro, resulta interesante que las empresas de CAS (seguridad contra la piratería en definitiva) e IP ahora ofrecen a los operadores el desarrollo de **Data Analytics**, con usos bien concretos como prevenir el churn en los abonados a los operadores de TV paga. En una IBC donde de todas maneras no hubo grandes sorpresas y la expectativa está en lo que se aprenda en IA para los algoritmos del futuro, todas esas nuevas soluciones pueden concentrar la atención de los clientes de nuestra región. También **Arris** sumó todo lo de IOT y la casa conectada.

Concurrencia de la región

La concurrencia general, con las diversas crisis que hay en la región, no fue superior a otros años, pero si igual de significativa y con varias telcos y MSOs de la región. De México hubo delegaciones de **América Móvil** con **Cristian Betti**; **Fox Sports** con **Andrés Hernández** por primera vez, **izzi** con el propio **Jean Paul Broc**, **Televisa**, **Total Play/TV Azteca** con **Julio Trejo**, **Multimedios Monterrey** a pleno con



Gabriel Basabe con su equipo de Turner en IBC: Esteban Raifo, VP Digital Media & Products, Laura Puricelli Sr. Director Channel Operations; y Santiago Pianciola, Digital Products.



José Francisco Valencia, de EPTV Brasil, Rafael Castillo de TVU y Felipe Andrade, de CIS Group

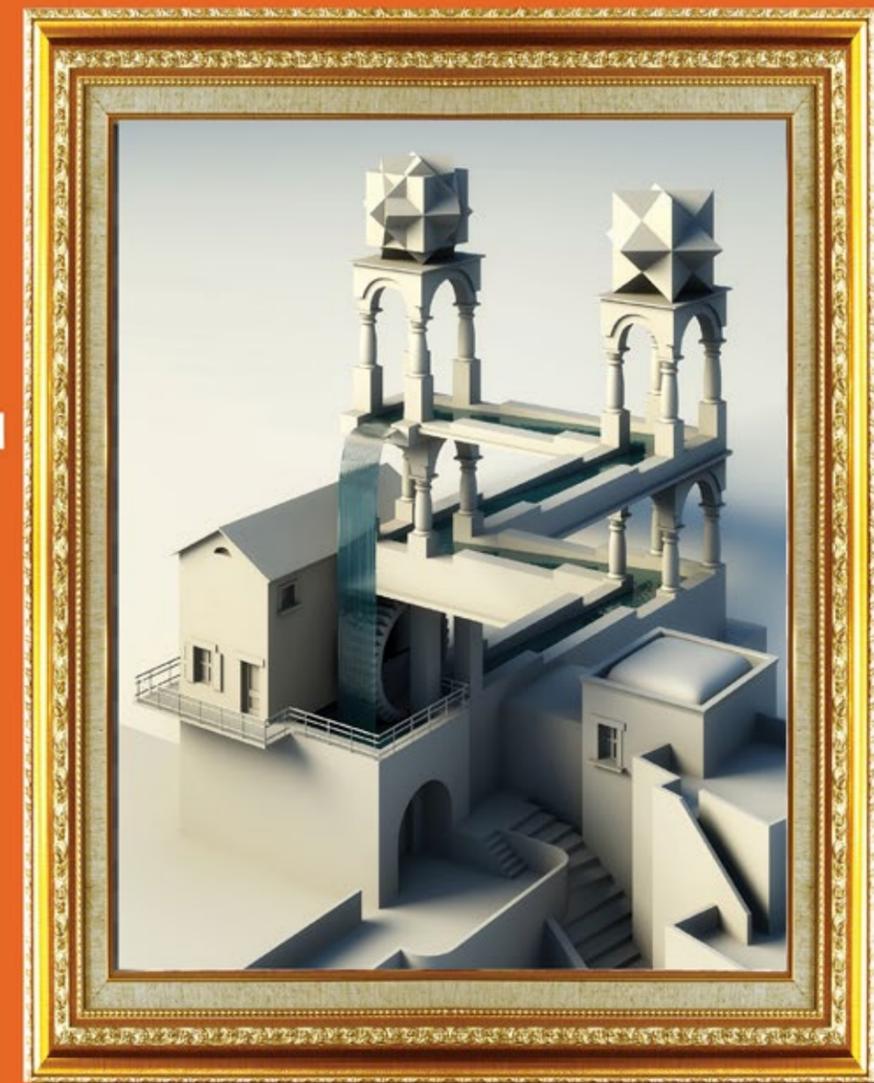


Pablo Mascitelli y Maxi Cabrera de Torneos de Argentina



Alejo Smirnof, de Prensario, Eduardo Bayo, de Artear y Diego Poso de FM 100

Can you see IT?



One of Appear's possible end-to-end architecture

ca. 2019

OTT
Distribution
Contribution
Low Latency Delivery
Remote Production
Video Networking
& Processing

From Creation to Consumption

SCTE-158E CABLE-TEC
EXPO 2019
NEW ORLEANS, LA
SEPT. 30-OCT. 3

Appear

redefining video delivery

IBC 2019: eSports, AI, 5G y la realidad IP



Gran reunión final de BVS en la Hamburguesería Burger n Beer con clientes VIP de Argentina y Uruguay



Delegación uruguaya a pleno con Mario de Oliveira y Rafael Cardoso de Nuevo Siglo, Juan Pablo Saibene de Qualabs y Andrés Lapi de Teledoce, junto a Yassue Inoki y Alberto Larraburu y Diego Prodoscini de BVS en la fiesta de 24h el viernes



Nahuel Villegas, de Grass Valley, con Guillermo Franco y Enrique Calderón, de Multimedios Monterrey

Guillermo Franco y Aldea, entre otros.

Brasil destacó a **Globo** con **Raimundo Barros** y una delegación espectacular de 25 personas, **Record**, **SBT**, **EPTV** con **José Francisco Valencia**, **RBS** con **Carlos Fini**, **Globosat**, Claro e incluso el grupo independiente de **Cabo Telecom** con **Decio Feijó**, que es el mismo de **NetUno** Venezuela. Argentina tuvo a **Artear** con **Eduardo Bayo**, **Andrea Mirson** y **Diego Poso** de la **FM 100**, **Emcompass**, **Colsecor**, **Adrián Fernández de Telvisio**, **Catel**, **Torneos** y fue muy querido **Jorge Notarianni** en su nuevo

cargo de regional de Head para tecnología y deportes para la nueva **Disney** incluyendo a **Fox** y **ESPN**, acompañado por **Fernando Castellani** de Brasil. Como es habitual fue nutrida la delegación uruguaya con la gente de **Antel**, **Teledoce** con **Andrés Lapi**, **Montecable** con **Bruno Banchero**, **Marcelo Kogan** de **Canal 10** y **Nuevo Siglo** con **Mario de Oliveira** y **Rafael Cardoso**, que dijeron que no vieron nada nuevo en la expo sino la consolidación de lo que se venía dando como el IP y el Machine Learning, frente a la irrupción del AndroidTV del año pasado.



Rosalvo Carvalho y Marcelo Blum, de Videodata, representando a Haivision con Carlos Cruz, de Claro Brasil

BRIDGE TECHNOLOGIES™

DELIVERING Viewer Quality of Experience

Advanced **INTERACTIVE** Monitoring and Analysis Systems

Bridge Technologies creates advanced solutions for protecting service quality in the digital media and telecommunications industries. The company's award-winning IP, OTT, Production & RF monitoring and analysis systems, intelligent switchers and virtual environments help deliver over 20,000 channels to more than 900 million subscribers in 94 countries. From head-end satellite ingress to microanalytics in the home network, Bridge Technologies offers patented innovation and true end-to-end transparency.

web: www.bridgetech.tv **email:** info@bridgetech.tv



toner

Donde El Producto Siempre Está En
Inventario Excelente Servicio y Soporte

Desde equipos de prueba hasta conectores F . . .
Equipos Digitales para IPTV . . .
Equipos de cabecera y pasivos . . .
Fibra Óptica al Cable . . .

Elegir la empresa que tiene los productos y el conocimiento del producto que los ha convertido en la elección correcta por más de 47 años . . .

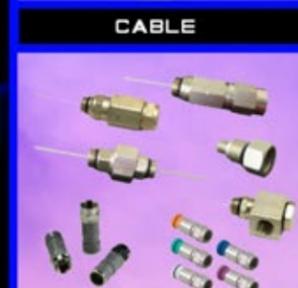
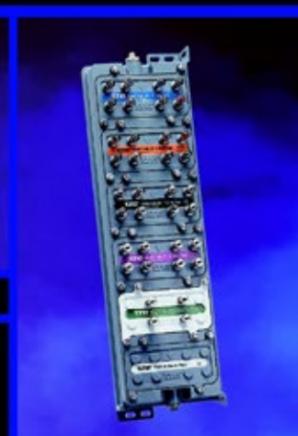
Elija a **Toner Cable Equipment, Inc.**

- Inventario masivo
- Servicio Excepcional
- Experiencia de servicio y conocimiento

¡Llame Ahora!
800-523-5947

toner
cable equipment, inc.

Tel: 215-675-2053
Fax: 215-675-7543
E-mail: sales@tonercable.com
www.tonercable.com



EKT: Gran fiesta en la IBC y protagonismo en Latinoamérica

Tuvo de invitado a Bruno Pruneda, director general de STarTV de México

EKT, empresa con headquarters en Holanda de alcance mundial, fábrica en Asia liderada por su presidente **Richard Smith** –radicado en Hong Kong– y oficinas regionales en México con **Gerard Kim**, es uno de los fabricantes de STBs más grandes del mundo que le dedica gran atención a Latinoamérica. Se caracteriza por ofrecer todas las alternativas para los fabricantes, incluso en **AndroidTV**.



El Tram plateado recorrió las mejores zonas de Ámsterdam



Alejo Smirnoff, de Prensario; Bruno Pruneda, de StarTV; Gerard Kim y Richard Smith, de EKT

Este protagonismo lo demuestra habitualmente en la IBC por ser su Home Expo, con una fiesta innovadora –ideada siempre por su director de marketing holandés **Jill Mulder**– que incluyó traslado en Tram propio plateado por las mejores zonas de Ámsterdam a todos sus clientes y aliados de diferentes lugares del mundo, para ofrecerle luego una cena con camisa hawaina de regalo y otro cotillón



incluido. También hubo bailarinas tropicales y una serpiente como animadora.

Allí estuvo **Bruno Pruneda**, director general de **StarTV** de México, invitado especialmente por EKT por ser su principal comprador de STBs en Latinoamérica. Pruneda destacó

el servicio que le brinda EKT para sus cajas como uno de los elementos que le permitieron uno de los mayores crecimientos en el mercado más que ningún otro operador.

EKT estará presente en la Expo SCTE de New Orleans para seguir el mismo protagonismo, con una cobertura que pocos fabricantes tiene.

AWS: Multiplataforma al cuadrado

A la cloud pero con los pies en la tierra

Sergio Silva de **AWS** dijo que donde más está generando valor en el negocio de video es en los servicios complementarios. Son más de 160 servicios para una amplia gama de clientes y partners, especialmente para builders, pero como área muy creativa en servicios de video.



El transcoding sigue siendo su core business, pero están avanzando mucho en Machine Learning con lo más inmediato. Luego se puede soñar con la existencia en un datamining. En Latinoamérica, no siempre se puede usar los excelentes

Elemental Live con el playout totalmente en la nube, pero hay complementariedad con ella y se puede generar flujos híbridos, con costo optimizado.

Dijo Sergio: ‘No pretendemos que abandonen lo que tienen, pero para esa transición podemos trabajar mucho con nuestros Partners que traen capacidad de trabajo al cliente final como **Viditec** en Argentina, **AD Digital** en Brasil o **Magnum** y **Aldea** en México. Vamos a la nube con los pies en la



Rodrigo Godoi y Sergio Silva delante de las diferentes áreas del stand de IBC

tierra con features como su nuevo *Media-live*, que con soluciones de nube a clientes tradicionales de cable que tienen múltiples headends, de manera bidireccional’.

NETWORK BROADCAST

La visión estratégica que potencia tu empresa.

- DVB
- IPTV
- CLOUD
- OTT

Maximice la experiencia de TV de sus usuarios.

- Bromteck BORO
- Remote Phy
- Bromteck Peer to Peer
- Middleware
- CAS / DRM
- Soluciones end to end
- Interfaz Intuitiva
- Medición y análisis de audiencia
- Soluciones F.O.



Esperamos tu consulta: info@networkbroadcast.net | www.networkbroadcast.net | [f](#) [@](#) [in](#) [t](#) [v](#)

ARRIS presentó el Wifi 6

Germán Iaryczower de ARRIS dijo que en la IBC tuvo la primera oportunidad de mostrar la marca junto a Commscope y Ruckus. La nueva empresa fusionada está muy fortalecida y la inversión de la empresa para el futuro en redes de comunicaciones será de USD 800 millones.

El enfoque del show de IBC estuvo centrado en la experiencia del usuario, la casa conectada e inteligente. Se relaciona Broadband y video, desde diferentes soluciones de Docsis al nuevo look & feel de las cajas pues la gente las quiere que queran tener en el living.

El grupo está liderando la introducción del SVD (Smart Video Device), que reemplaza a los STBs en el hogar, en lo que se refiere a la interacción de asistencia por voz y visual para saber cuál es la temperatura o prender la luz, utilizando la pantalla grande pero más audible uniéndolo con el teléfono, tele y cámaras. Incluye aplicaciones salud y educación.

En la Expo SCTE se enfocará más en la red y el acceso a los diferentes dispositivos. Está desarrollando nuevas tecnologías Wifi 6. También está en mobile la introducción de 5 Giga y en un futuro cercano se viene la banda de 6 Giga permitiendo mucho más ancho de banda.



Germán Iaryczower en la IBC



Broadpeak: Lidera el camino a OTT

Broadpeak sigue liderando el camino al OTT para los clientes de Latinoamérica. Eso no sólo por su tecnología de punta, sino que una de las claves de eso está en el trabajo previo que realizaron todos los últimos años con Arnault Lannuzel a cargo de la región, desde que comenzó sólo a ahora que cuenta con un plantel estable y gente permanente en los países cabecera.

Según pudo constatar Prensario, en los 5 días de IBC el stand estuvo lleno frente a los de alrededor, con los grandes clientes de la región viniendo directamente a visitarlos, especialmente el fin de semana.

Este trabajo se mudará con plantel completo a la Expo SCTE en Nueva Orleans para recibir a los grandes MSOs, y luego estarán como es habitual en NextTV México, donde tienen oficinas con David Peredo y varios de los clientes principales. Allí en IBC Prensario coincidió con Julio Trejo de Total Play y la gente de Aldea.



César Silva, de Broadpeak; Edgar Cerón, de Aldea; Arnault Lannuzel, de Broadpeak; y Julio Trejo, de Total Play



OPENVAULT.COM

OPENVAULT

Desbloqueando el poder de los datos en el mundo entero.

"Según una encuesta de la industria, los ejecutivos latinoamericanos fueron los más positivos de todos los ejecutivos de TV paga sobre el aumento de los nuevos servicios de transmisión deportiva, con un 93% que pronostica un crecimiento moderado a fuerte en los próximos cinco años en comparación con el 85% a nivel mundial. Si bien es optimista sobre OTT, la mayoría del 90% de los ejecutivos cree que será necesario innovar en precios y paquetes para retener y atraer nuevos clientes en este panorama en rápida evolución." ~ Digital TV Europe.com

Los productos de gestión de políticas y análisis de Big Data entregados por SaaS de OpenVault ayudan a los operadores a hacer frente de manera inteligente a la creciente demanda de ancho de banda de OTT. Con más de 150 clientes de operadores de banda ancha en cuatro continentes, OpenVault brinda al mundo una visibilidad holística y herramientas exitosas de planificación de redes para optimizar las oportunidades de ingresos que presenta el crecimiento de datos y crear posibilidades poderosas.

Las herramientas inteligentes, junto con análisis significativos, crean posibilidades poderosas.

jpm

COMMUNICATIONS

JPM Communications, Inc. distribuye instrumentos de medición y prueba, baterías de respaldo, los nodos ópticos y amplificadores, equipos de instalación, herramientas y diferentes tipos de accesorios de RF y de fibra para los sistemas de cable y telecomunicaciones y sus contratistas.

Vendemos marcas de clase mundial y de alta calidad.

Proporcionamos equipos y soluciones para ayudar a nuestros clientes llevar a cabo su trabajo de forma correcta y eficiente.

NUESTROS PRODUCTOS

- Equipo de prueba**
 - Banda ancha, RF, digital, DOCSIS
 - Óptico
 - Wi-Fi y satélite
 - Sistema de Monitoreo de la vía de retorno y PNM
- Energía de reserva**
 - Baterías de 18V 110 Ah para fuentes de poder CATV
 - Baterías de 12, 24 y 48V
 - Baterías de Litio en rack para Telecomunicaciones
 - Fuentes de Alimentación de Respaldo para CATV
- Equipo activo**
 - Amplificadores y nodos ópticos
 - Inserción de cabecera Narrowcast
 - Cajas de abonado digital
- Herramientas y Consumibles**
 - Herramientas para la construcción, mantenimiento e instalación de cable coaxial y fibra óptica
 - Herramientas para conectorización en cable coaxial, conectores RJ-45 y las torres de celulares
 - Herramientas y Fusionadoras para conectorización de fibra óptica
 - Etiquetas para el marcado de FO, los clientes, cabecera
 - Puentes HDMI y fibra óptica

JPM Megapower

Baterías para fuentes de alimentación de CATV y Telecomunicaciones, ciclo profundo | AGM / GEL 18V | BPDG18-110

NUESTROS PROVEEDORES

Nagra: Tecnología, contenido y data analytics

Es importante hoy la evolución de las empresas de CAS (herramienta de seguridad contra la piratería) e IP. En el caso de Nagra, ahora ofrece para de OTT con Machine Learning pero sobre todo, mucho desarrollo de data analytics, según destacó **Anthony Smith**, Senior Marketing Director (product), acompañado de **Ivan Schnider**.

Nagra tiene tres pilares de negocios hoy que la parte tecnológica, la de contenido y la de business intelligence. En a primera hacen todos esos desarrollos incluso ya para 5G

con OTT cloud, en la segunda tienen participación con el mundo IP para que los creadores de contenido puedan ir directo al consumidor con importancia por ejemplo en deportes, y la tercera es donde incluso más están creciendo en los últimos tres años, generando información para hacer un mejor servicio de televisión de los operadores de TV paga, los de OTT sean mixtos o puros, Broadcast TV sin STBs y también las telcos con la OpenTV Suite que incluye mobile analytics.



Anthony Smith

PRENSARIO pudo además asistir a una demostración de todas las soluciones nuevas con una interfaz muy amigable para el usuario para acceder a toda esa información de data analytics. La información que se genera tiene usos bien concretos como prevenir el churn en los abonados a los operadores de TV paga. También avanza con el Broadcast.

La nueva Verimatrix se potencia en Trust

Verimatrix tuvo su primera IBC como presencia institucional después del merger anticipado en la NAB con **Inside Secure**, grupo inversor de Francia con el que quedó muy reforzado, según destacó a PRENSARIO **Gustavo Lerner**. En una reunión de accionistas decidieron que quedará la marca Verimatrix y en Ámsterdam se presentó el nuevo logo con letras que en código morse que quiere decir la palabra *Trust*.

Agrega Gustavo que implicó un crecimiento en portafolio de negocios, tanto en áreas administrativas como legales, pero que la parte



técnica sigue cada vez más robusta. Está la parte de Verimatrix que es más conocida con la migración de servicios de seguridad a la nube, todo lo nuevo single de logeo y nuevas aplicaciones móviles que son altamente complementarias.

Agregó que la migración a IP se da en todos los clientes grandes para dar OTT. Esta puede ser full IP pero hay que superar una etapa de inmadurez tecnológica sustituyendo el IP tradicional con seguridad totalmente estable en el IP ABR, mezclando el OTT en multicast para lograr lo mejor de ambos mundos.



Gustavo Lerner con Alberto Larraburu y Diego Tanoira, de BVS

En Argentina dijo que está consolidando lo hecho con **Telecom** y el gran crecimiento de **Telecentro**, le va muy bien en Brasil con **Filipe Torsani** y en México con **Globetek**.

SSIMWAVE mide la calidad de video como el ojo humano

Carlos Hernández, con sede cerca de Toronto en Canadá y experiencia en manejar Latinoamérica con diferentes marcas, ahora está a cargo de las ventas fuera de Estados Unidos y Canadá de **SSIMWAVE**.

Según comentó a PRENSARIO en su stand de IBC, la solución desarrollada por la marca trata de replicar el sistema visual humano en un software, poniendo una calificación a la calidad de video.

Es una solución agnóstica expresada en píxeles y frames para todo tipo de señales.

Se trata de un desarrollo propio único, pues más allá del promedio de puntos para una señal HD, lo importante es lo que el ojo nota, por ejemplo en las caras de los personajes.

Si bien puede trabajar con todos los distribuidores de video, tiene especial demanda de los broadcasters que quieren extender la calidad de su señal y operadores de OTT, que necesitan prestar su servicio y, a través de ellos, optimizar la relación calidad costo. Los broadcasters deben distribuir a través de



Carlos Hernández con Steve McCarty en el stand de IBC

los cableoperadores, y tienen que saber que hacer para disminuir costos dando la misma calidad necesaria.

Está en la etapa de tomar diferentes partners en la región, además de seguir sumando clientes importantes. Pensaba estar presente en la Expo SCTE para trabajar también con los operadores de Pay TV.

Network NoiseHawk



Tired of spending valuable CapEx funds for a network noise-finding solution that barely points you in the right direction?

You buy the hardware, put it in your headend, and get only a general idea of where the noise source is.

Network NoiseHawk® by Promptlink provides a software-only solution that pinpoints the source of noise in your plant, right on a smartphone.



A Patent-Pending algorithm, analyzing PNM and SNMP polling data, accurately pinpoints network noise right on an overlay of your system map.

Network NoiseHawk® reduces truck rolls, ladder moves, time to resolution, inbound call traffic, and increases CapEx savings and customer satisfaction.

Sound too good to be true?

Contact Promptlink today to see our Patent-Pending breakthrough in a field trial.

Network NoiseHawk® — Hearing, Not Just Listening

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

Visit us at
SCTE-ISBE CABLE-TEC
EXPO
2019
Booth #2007

Harmonic consolida a VOS

PRENSARIO estuvo en la conferencia previa a la IBC de **Harmonic**, donde **Thierry Fautier** destacó que ya implementó 40.000 proyectos de OTT en el mundo y 69.000 usuarios con su VOS, el cloud native software que reúne 8 productos en uno, otra cualidad del IP con ellos. También destacó la alianza con **Aveco** por la parte de control para el cloud based playout, y los objetivos de personalización y lograr escala en la entrega de video en vivo.

Con todo eso coincidió **Alvaro Martín**, director regional de Latinoamérica, di-



Thierry Fautier en la conferencia de IBC

permite crear contenido con baja latencia y lata calidad. Son una alternativa a los satélites para bajar costos cuando no se trata de eventos masivos. Además, dijo que fue la primera vez que mostraron AndroidTV con OTT.

Alvaro Martín y Ian Graham, SVP International Sales & Video Services de Harmonic

ciendo que están consolidando a VOS como plataforma para distribución primaria y que

El gran año de Tivo

Está lanzando *TivoNext* con Liberty en Puerto Rico

Tivo está con un buen protagonismo de mercado este 2019, según destacó a PRENSARIO el Senior Director de International Marketing, **Charles Dawes**. Tras haber lanzado con clientes como **izzi** en México y **Vodafone**, o haber trabajado con **Discovery** para la personalización de su contenido. También celebró alianzas como **Verizon** para su interfaces y guías interactivas para los usuarios de los operadores,



que además tiene funcionalidades concretas y nuevos usos para ellos. Ahora, tiene el gran anuncio con **Liberty** que es el primer cliente en adquirir el *TivoNext* en Puerto Rico. Entre las nuevas funcionalidades está destacando los servicios de voz que están disponibles para las guías de los clientes de Latinoamérica, que también traen reconocimiento infantil. Traen también cloud to cloud integration con AndroidTV.



Charles Dawes

Network Broadcast lleva toda su línea de productos de IBC a SCTE

Como parte de su estrategia de crecimiento internacional, **Network Broadcast** expuso en IBC su línea de productos y servicios, buscando continuar su crecimiento en Europa junto con su socio local.

La empresa expuso toda las soluciones de interactividad para múltiples plataformas, soluciones con decodificadores (STBs) Android TV Operator Tier, plataforma híbridas para operadores de cable y satelitales. También, herramientas como **Analityc** que permiten sus clientes lograr brindar servicios



de valor agregado a sus usuarios, reducir la baja de usuarios y personalizar sus servicios. Expuso toda su línea de procesamiento de video incluyendo transcoders, origen server y CDNs.

Network Broadcast confirmó su presencia en SCTE para atender la demanda de los operadores de cable, en especial con la solución de *Remote Phy* que le permite a los operadores aumentar el ancho de banda de su red de 1G a 10G rápidamente. La solución ya se ha presentado en México con muy buenos



Alejandro Cubino y Diego Musach, de Network Broadcast

resultados. La empresa atiende México desde sus oficinas ubicadas en DF, con ingenieros de soporte y laboratorios.

Elimine las Interrupciones de Energía

Fuentes de Energía Ininterrumpible para la Red HFC y el Usuario Final



LINDSAY BROADBAND

Soluciones robustas de energía ininterrumpida y con precios competitivos que mantienen a los usuarios conectados durante cortes de energía inesperados. Estos potentes dispositivos son muy fáciles de operar y tienen opciones de monitoreo remoto.

Fuente de Energía Ininterrumpida

- 900 o 1350 W
- Tecnología ferroresonante controlada por micro procesador que regula la forma de onda de salida trapezoide con interacción entre la entrada y las baterías
- Sistema inteligente de gestión de carga de las baterías, ajusta el nivel de carga dependiendo de la temperatura de operación de las mismas
- Monitoreo de parámetros de operación via DOCSIS®/EuroDOCSIS™



UPS para Subscriptores

- 8- o 24-horas de respaldo para dispositivos de 12 VDC
- Baterías con tecnología de litio
- Funciones controladas por micro procesador
- Tiempo de transferencia cero (0)
- Monitoreo remoto de estatus por telemetría

Manteniéndote Conectado.

Tecnología Robusta. Desempeño Garantizado.

lindsaybb.com | info@lindsaybb.com | +1.705.742.1350

Soluciones Energía, RF, Ópticas y Servicios de Valor Agregado

AppearTV: Soluciones escalables end-to-end

AppearTV estuvo en IBC de Ámsterdam, donde tuvo una gran participación que se vio desde la fuerza de su stand hasta el cóctel ofrecido en el after hour. Es un referente ya para la región, tanto por sus soluciones y productos como por los aliados que tiene, trabajando con operadores de cualquier tamaño, incluso Tier 1 y 2. Apuesta al largo plazo con soluciones escalables y end-to-end incluyendo diferentes partes de la cadena, con gran simplicidad de soporte.



Allí **Leonardo Nieto** destacó que para la expo se trajeron mejoras en varios de sus productos, como en la plataforma XC de multiplexores para la gestión de señales satelitales. También en la X-Platform, en demodulación satelital que es muy requerido por las telcos. También ha sumado soluciones de software para la creación de canales, escalables para grandes y pequeños. Tiene un buen caso de éxito en Cabo Verde.



Leonardo Nieto, Paolo Limo y Geir Ertzaas de AppearTV

Intertrust: Marca de agua para la seguridad del contenido

La transmisión de deportes en vivo siempre ha sido uno de los principales drivers de suscripciones para la TV paga tradicional. Con los recientes avances en tecnología de streaming en vivo y con la introducción de nuevas opciones de visualización de deportes OTT tales como los paquetes SVOD, los fanáticos del deporte se están pasando de los servicios de Broadcast tradicional a los servicios de streaming online.



con tecnologías como CAS o DRM puede no ser suficiente para bloquear los servicios piratas y la redistribución del contenido.

Hoy, el CAS/DRM puede ser saltado mediante el restreaming del contenido utilizando varias tácticas tales como un software de grabación de pantalla, o con cámaras externas, o dispositivos de captura HDMI, etc.

Aquí se hace crucial la tecnología de marca de agua para los sistemas de seguridad de contenido. La marca de agua forense basada en la sesión permite al operador del servicio incrustar un identificador único para cada usuario y, por



Jorge Waltz y Bo Ferm de Intertrust

lo tanto, identificar el dispositivo real que está "goteando" o retransmitiendo el contenido. Este proceso permite la detección en tiempo real de la fuente de piratería y el cierre en tiempo real de la redistribución ilegal, o la capacidad de tomar otras acciones sujetas a la política del proveedor de servicios.

DLO crece en Latinoamérica y España

Una de las apariciones con presencia para la región fue la de Zappware, que dispuso a **Cristian Santana** como Head of Business para las Américas y ofreció un buen cóctel en su stand importante en el Hall 1 de la IBC.



Allí, **Prensario** se encontró con **Daniel Tavieres** de **DLO**, que destacó el crecimiento de su empresa en España, sumando este trabajo worldwide a su expertise y relación con los operadores de Argentina, Brasil, Estados Unidos y otros territorios.



Daniel Tavieres y Cristian Santana de Zappware

Simplifica la logística de los productos críticos.

01-918-251-2887

www.tulsat.com



Soluciones end to end

Acompañando la convergencia digital

Servicio Soluciones
Confianza Equipo Humano
Respaldo Solidaridad
Calidad Servicio
Solidez Dedicación
Valores Soporte
Proyeccion Compromiso
Respeto

Llegamos para darle soluciones

info@bvstv.com - Tel.: +54 11 5282 6400 - bvstv.com



Teleste integra el programa de certificación Viavi DAA

Teleste Corporation anunció su colaboración con el ecosistema de VIAMI Solutions, un proveedor global de soluciones de prueba, monitoreo y garantía de redes, así como tecnologías ópticas. La aceptación como socio de plata en el programa de certificación VIAMI DAA Test-Ready prueba que Teleste se ha comprometido con VIAMI y tiene una hoja de ruta para apoyar la interoperabilidad entre los nodos de acceso distribuido de la compañía y la solución de barrido de ingreso y recuperación de ingreso ascendente basada en los estándares de VIAMI.

Si no se planifica cuidadosamente, la implementación de DAA puede ser perjudicial para las prácticas de mantenimiento de HFC de los operadores y, por lo tanto, se necesitan ecosistemas interoperables basados en estándares para garantizar implementaciones robustas y efectivas de la tecnología.



Mika Kavanti y Gary Esnal de Teleste, en la SCTE 2018

TELESTE

Viaccess: Muchos proyectos en la región

Atika Boulgaz destacó a Prensario que Viaccess tiene muchos proyectos en Latinoamérica, con casos en México, Perú, Chile y en toda la región con operadores grandes como plataforma general cloud based para los nuevos servicios de televisión end to end y con seguridad para la distribución multiplataforma.

Ahora los operadores ya pueden lanzar ofertas como Netflix y con nuevas funcionalidades como el churn prediction, estudiando el comportamiento de segmentos de suscriptores. Le da información para decidir y, por ejemplo, sumar contenido que no tiene hasta el momento, además de targetización para VOD

También hay novedades en la parte de antipiratería en Iron Piracy; para esa actividad ilegal en el streaming cuando por ejemplo un solo ID tiene muchos usuarios.



Atika Boulgaz

viaccess-orca

Bridge Technologies gana importante reconocimiento de la SCTE

Bridge Technologies anunció que su solución VB330 Probe con soporte para Remote PHY ha recibido dos premios de la SCTE (Society of Cable Telecommunications Engineers), incluyendo el prestigioso reconocimiento a la innovación tecnológica del año.

Su solución VB330 RPHY también fue reconocida a la mejor solución de transmisión de red de banda ancha.

La entrega de premios se realizó durante la gala anual de la SCTE en el Hatfield Old Palace en Reino Unido en junio pasado, y fue

recibido por Gudny Aspaas en representación del Chairman de Bridge Technologies, Simen K. Frostad.

‘Es un gran honor para nosotros recibir un reconocimiento de la industria, pero mucho

más cuando quien lo entrega es una organización tan respetada como la SCTE. La SCTE fue creada para elevar el estándar de la ingeniería en banda ancha en la industria de telecomunicaciones, y eso es exactamente para lo que el VB330 fue diseñado. Ayudar a los ingenieros a hacer mejor su trabajo, permitiéndoles identificar problemas y actuar a tiempo para que los consumidores reciban el servicio de calidad que esperan’, dijo Simen K. Frostad.

La sonda Bridge Technologies VB330 fue desarrollada para el monitoreo de alto tráfico en redes centrales de banda ancha y medios masivos. Es una herramienta multiusos potente y flexible capaz de proporcionar soporte para Remote PHY/L2TP, que responde al apetito de los suscriptores por más y más ancho de banda, brindando monitoreo y análisis de miles de transmisiones y una multitud de



Emerson Pérez, from Bridge, and Jaime Ferreira, from Avicom Brazil at SET

tecnologías en tiempo real.

Por su parte, Remote PHY es un enfoque que literalmente saca el chip PHY de una caja y lo ubica al final de una red IP, colocando la menor cantidad de hardware y software en el punto final y manteniendo la complejidad centralizada. Remote PHY permitirá que los dispositivos CCAP se implementen de maneras más creativas, como el uso de fibra digital en la planta de HFC. Para los operadores de cable, esto permitirá que su red tenga un mayor rendimiento con menor OpEx, menor CapEx y una ruta evolutiva para FTTH.



El premio de la SCTE para Bridge

MILLER®

A RIPLEY® BRAND

La nueva 16 es la No 1

La MSAT® 16 puede ajustarse para afeitar tubos buffer entre 1 a 3 mm

RIPLEY®

Visítenos en la dirección www.ripley-tools.com o llámenos para más información al 1-800-528-8665



Toner Cable desarrolló el enlace satelital *QLink*

Junto a RF Design

Toner Cable Equipment anunció el enlace satelital de banda L de fibra óptica *QLink* fabricado por RF Design de Lorsch Alemania. Toner Cable colaboró con RF Design para desarrollar una solución única para enlaces de fibra óptica entre antenas de satélite y la electrónica de recepción (IRD). El *QLink* es un gabinete de exterior au-



tónomo (con clasificación IP65) que tiene cuatro transmisores ópticos (850-2450 MHz) junto con dos fuentes de alimentación redundantes duales y gestión de fibra. El *QLink* está diseñado para ser montado directamente en la antena satelital. La carcasa viene con accesorios de montaje de acero inoxidable y prensa cables para entrada de cable herméticas de intemperie para fibra, coaxial y alimentación. Cuando se combina con cuatro receptores de banda L, como la carcasa de montaje en rack Olson OLRR y Toner TLRC-4, tiene un



enlace completo de fibra de banda L de 4 polarizaciones que es rentable y está listo para una instalación sencilla. El *QLink* se presentará en la SCTE Cable Tec Expo en Nueva Orleans, del 1 al 3 de octubre.

Sea Change: Nueva forma de hacer negocios

De IBC a SCTE y NexTV México

Sea Change tuvo por primera vez su stand en SET de Brasil, luego un gran espacio en el Hall 1 de IBC y sigue en todos los seminarios de NexTV como el que viene de México. Esto es parte de la gestión del equipo liderado por Gustavo Marra, que incluyó un gran crecimiento del plantel de gente idónea como Gustavo Dutra y Ricardo Minari para la región, pasando de 4 a 22



personas. Dijo que cambió totalmente la forma de hacer negocios y con eso los resultados del Q2 y Q3 del año son muy buenos. Ese cambio consiste en simplificar productos en una sola solución framework ilimitada con acceso a todos sus productos. Todos los clientes pasan a saber que SeaChange es esto y pueden tenerlo todo junto.



Ricardo Minari y Gustavo Marra en IBC



Skyworth: El STB vendedor número 1 del mundo

Víctor Méndez, director de ventas y operaciones para todo el Cono Norte de Skyworth, destacó que a nivel global cerró el año pasado con más de 35 millones de cajas embarcadas. ‘Somos el set-top-box vendedor número 1 a nivel mundial’, afirmó.

Y agregó además sobre la evolución en las diferentes tecnologías: ‘Vemos una tendencia a combinar tecnologías de DVB-C, DVB-S y DVB-T con un componente híbrido para conectarse a Internet y tener servicios interactivos’.

‘Por otro lado, vemos un mayor despliegue de cajas OTT basadas en Linux, AOS (Android Open Source) y ATV (Android TV). Todos los dispositivos ya son 4K ready y la evolución promete encontrar en el set top, un gateway interactivo de control para hacer



IOT en un futuro cercano’.

En Latinoamérica, Skyworth se sigue consolidando y cerrando tratos con los principales operadores de la región. ‘Como Skyworth es un fabricante muy dinámico y que trabaja con todas las tecnologías y chipsets disponibles en el mercado, nuestra capacidad de reacción, precios y desarrollo de ingeniería nos posicionan ya entre los tres primeros proveedores del mercado’, destacó Méndez.

Sobre sus diferenciales, remarcó: ‘Skyworth es un fabricante que trabaja con todos los chipsets disponibles, con todos los middleware del mercado y con todos los SW de acceso condicional disponibles. Tenemos un partnership muy sólido con Netflix y Google, y nuestros 800 ingenieros de R&D hacen de Skyworth el fabricante más



Victor Méndez, Jason Ye y Jacob Lu, Sales Manager LATAM de Skyworth

competitivo del mercado global de STBs’.

Finalmente, dijo sobre sus objetivos para el futuro: ‘Incrementar nuestra base de clientes regionales en Latinoamérica, posicionarnos como líderes en el mercado de OTT, penetrar los mercados de broadband con equipos para FTTH y la casa conectada, y seguir creciendo la base actual de cajas para las tecnologías tradicionales de cable, DTH e IPTV’.

Veas AD, generador de dinero para las telcos de América Latina

Sustentado con el soporte regional de AMT

Las formas en que las telcos hacen dinero con Ad Insertion continúan creciendo y cambiando. Por eso Veas se ha mantenido en constante desarrollo de nuevas tecnologías tanto en equipos como en soluciones aplicadas en la nube, para continuar a la cabeza como el partner generador de ingresos para las telcos, destacó a Jorge Gandulfo, presidente y CTO de Veas, previo a la Expo Cable Tec SCTE.

Para continuar a la vanguardia en plataformas digitales de video, audio y datos, han desarrollado una plataforma integral denominada Veas AD que permite una transición orgánica hacia los recientes métodos de monetización de servicios de entretenimiento disponibles, integrando DPI, OTT, Mobile Ads, Digital Signage y Radio, por medio de implementaciones de software (SAAS) y en la nube (Cloud), e integrando hardware y software a través de los más altos estándares como los protocolos SCTE30, SCTE35, VAST y SCTE104, actualizando



también la plataforma existente de DPI hacia redes HFC, FTTH, IPTV y también OTT.

Veas AD incluye también un novedoso administrador de campañas publicitarias para ingresar de forma simple al sistema las órdenes de publicidad desde las agencias y gestionar desde el departamento de ventas de forma manual o automática todos los suscriptores de todas las plataformas desde un solo lugar, generando como resultado reportes comerciales completos.

Continuando con la re-ingeniería total de sus productos, innova en el mercado de la inserción de publicidad (DPI) por medio de canales de TV paga, que sigue muy vigente, pues en promedio el televidente consume diariamente una hora más de televisión que hace 5 años, lo que aumentó porcentualmente la cantidad de anunciantes en este medio. Desde el año anterior Veas implementó exitosamente estrategias para empresas de televisión por cable en la región,



Jorge Gandulfo

ofreciendo una línea de servicios de gestión operativa, desarrollos a medida y ventas de publicidad a nivel de partnership.

Una característica que ha afianzado la relación con los MSOs que cuentan con productos Veas, es el acompañamiento integral en el diseño de implementación, instalación, capacitación del staff humano y soporte técnico, de la mano de Advanced Media Technologies (AMT), distribuidor y partner estratégico en Latinoamérica, que da a sus clientes una gama de servicios comerciales y de post venta de excelencia. Estos modelos de negocio están generando nuevos ingresos a los cable operadores, que encuentran en su nueva línea de servicios, una forma de ampliar su cartera de opciones disponibles a los clientes corporativos.



Despliegues eficientes de FTTH con tecnología TAP

Las implementaciones de FTTH en áreas con media y baja densidad de suscriptores pueden costar significativamente más por hogar que en entornos urbanos densos o MDUs (unidades de viviendas múltiples).

Los TAPs están optimizados para estos escenarios, ya que reducen los costos, mejoran el caso de negocio y, por lo tanto, ayudan a asegurar la financiación y el repago del proyecto.



Mini-OTE 300 con TAPs de 8 puertos

Conozca más en commscope.com

COMMSCOPE®

Lindsay Broadband lanza nuevos UPS para redes

En la SCTE 2019

Lindsay Broadband anunció el lanzamiento de sus UPS para redes y dispositivos en las instalaciones del cliente. Estas soluciones de backup de energía robustas, a precios competitivos, mantendrán a los clientes conectados durante los cortes de energía.

Las fuentes de alimentación de reserva LBUPS-900/1350 de Lindsay proporcionan energía de respaldo para redes de sistemas

de cable en aplicaciones de alimentación en exteriores. Están disponibles en 900 o 1350 W con tecnología ferromagnética de línea interactiva y salida de onda cuasi cuadrada regulada controlada por microprocesador. Una pantalla táctil a color de 3,2" (8,1 cm) permite una operación fácil de usar.

Las características incluyen un sistema inteligente de gestión de la batería con compensación de temperatura, excelente protección de entrada, salida y cortocircuito, conexiones de panel frontal de fácil acceso, módulos de inversor intercambiables en caliente y voltaje de salida seleccionable en campo. El monitoreo de estado integrado DOCSIS® / EuroDOCSIS™ opcional está disponible junto con los gabinetes para instalaciones de montaje en poste o pared.

Los dispositivos LBP-UPS-F de Lindsay son potentes y compactas soluciones de UPS de 12 V CC que proporcionan energía de respaldo para las instalaciones del cliente. Están disponibles en ofertas de respaldo de 8 o 24 horas y utilizan



Adrián Acosta, Dave Atman y Gabe Larios de Lindsay

tecnología de batería de iones de litio. Se pueden utilizar para realizar copias de seguridad de dispositivos de 12 V CC, como enrutadores, enrutadores inalámbricos, módems, cámaras, nodos RFoG, PON ONT y puntos de acceso.

Cuentan con control completo de la función del microprocesador, carga de la batería y gestión de seguridad, salida de tiempo de transferencia cero, protección contra sobretensiones, sobretensión, sobrecarga y protección contra cortocircuitos, indicadores LED de estado, arranque automático e interruptor de encendido / apagado manual, último jadeo de 8 y 30 minutos tiempos de ejecución respectivamente, así como telemetría.

PBN lanzó su nueva línea OBI-Free RFoG

Pacific Broadband Networks (PBN) es proveedor de soluciones para HFC con más de 20 años de experiencia en el desarrollo y distribución de plataformas de transporte óptico específicas para el operador. Este año, presentó al mercado sus recientemente desarrolladas soluciones y dispositivos OBI-Free RFoG.

Con esta tecnología, se espera asistir a los MSOs en maximizar la inversión en infraestructura HFC, acelerar la transición a FTTH y proveer servicios de ultra banda ancha competitivos.



Apuesta a Latinoamérica

PBN está haciendo una gran apuesta por posicionarse como referente en los clientes de la región. Para eso contrató como responsable de Latinoamérica a **Bernardo Castro**, que lleva 12 años a cargo de CALA, en tres compañías diferentes que han mostrado, cada una, un importante y constante crecimiento, además de un gran posicionamiento en la región durante su gestión.

Castro trabaja en la región con **Pablo Adames**, un ingeniero muy talentoso y con amplio conocimiento del mercado,



Bernardo Castro

y **Marcelo Vaisman**, gran conocedor del mercado latinoamericano, hábil vendedor y con una capacidad ejecutiva extraordinaria que se ha traído al equipo actual de PBN para Latinoamérica.

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

EL FABRICANTE EUROPEO CON PRESENCIA EN MÁS DE 100 PAÍSES



soluciones avanzadas para redes GPON



captación y distribución de TV satélite, cable y terrestre, para soluciones colectivas



soluciones profesionales para operadores DTH



redes de datos, televisión y VOD para edificios especiales, como hoteles, hospitales y escuelas.



internet más rápido y seguro utilizando el cable coaxial de la infraestructura existente con nuestras soluciones coaxdata



Televes

www.televes.com | www.televescorporation.com



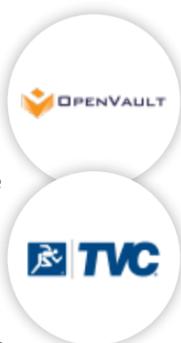
OpenVault: Acuerdo de distribución con TVC para CALA

OpenVault, proveedor de soluciones de análisis y tecnología de la industria para proveedores de banda ancha, anunció un acuerdo con TVC Communications (TVC) su distribución y crecimiento en Latinoamérica y el Caribe.

OpenVault aprovechará la vasta red de ventas y soporte de TVC, las relaciones con los clientes y la experiencia en la industria

para aumentar la conciencia regional y la adopción de sus herramientas que aumentan la capacidad de los proveedores de servicios de telecomunicaciones para administrar y monetizar redes de banda ancha. El acuerdo sigue al anuncio a principios de este año del primer cliente en la región, Grupo TVCable, el mayor operador de sistemas de cable en Ecuador.

TVC es un proveedor líder de soluciones de distribución y cadena de suministro de valor agregado que se especializa en soluciones de banda ancha y telecomunicaciones. Sirviendo a una cartera de clientes diversa mientras que ofrece la oferta de productos más amplia de la industria, TVC se compromete a encontrar nuevas formas de ayudar a nuestros clientes a optimizar sus entregas de red para suscriptores y minimizar los gastos operativos.



WKD Cable Enterprises LLC

Equipos Nuevos y Reconstruidas

- Motorola / General Instrument
- Scientific Atlanta / Cisco
- Arris / Ccor / Phillips
- Magnavox
- Equipos Medición y Testeo
- Fibra / Cable Coaxial / Conectores
- Transmisores / Nodos Ópticos
- Cable Modems Docsis 2.0 & 3.0

Cable Modems Nuevo 3.0 Docsis con Wifi & EMTA

<p>Cisco DPC3825, Docsis 3.0 Inalámbrico Wifi - Completos - Fuente & Cat5 Patch cord. 1 Año de garantía</p>	<p>Ubee DVW3201B eMTA Inalámbrico Wifi Docsis 3.0 Fuente interna 100-240v 50/60Hz Protocolo: SIP / Packet Cable 1 Año de garantía</p>
<p>Arris DG880A Docsis 3.0 Inalámbrico Wifi Fuente interna 100-240v 50/60Hz 1 Año de garantía</p>	<p>Ubee DOW3611 Docsis 3.0 Inalámbrico Wifi Fuente externa 100-240v 50/60Hz 1 Año de garantía</p>

Wolfgang Kurt Domschke
General Manager
Tel: +1-850-450-5620
Email: wolfgangdomschke@icloud.com

Contáctenos para precios especiales
wkdcable.com

Nicoletta Polizzi
Ejecutiva de Ventas Latinoamérica
Tel: +54-911-4168-5602
Email: nicoletta@wkdcable.com
wkdcableargentina@skype.com

El Tigre: Directo al televisor



Pablo Sánchez y Francisco Ruiz de El Tigre, con José Armando Ordaz y Rolando González, del grupo NRT

Creada por Francisco Ruiz, El Tigre es la empresa mexicana que provee materiales de TV por cable en toda Latinoamérica y Estados Unidos. La empresa lanzó al mercado una solución que llega a los televisores 4K directamente por el cable coaxial sin pasar por un STB, en algo que nadie más hace. No necesita que el televisor sea SmartTV, pero sí 4K, y ahora hay cada vez más.

Además, también destaca su gran solución de OTT con una caja pequeña y un servidor OTT para el encriptado. Eso además de su solución de digitalización que ya viene teniendo gran éxito.

Monetice sus redes con inserción de publicidad.

VEAS es la solución integral más avanzada para inserción de publicidad digital desde la nube y on-premise

en redes HFC, IPTV, OTT y Digital Signage, utilizando estándares SCTE, VAST y una plataforma de arquitectura abierta que incluye CUEI digital, CUE TONE análogo, redundancia, sistema de licencias flexible propietario o de servicio (SAAS), con soporte en español del fabricante.

Completo administrador de campañas publicitarias con inventario visual y reportes comerciales con certificación de dos puntos.

Nuevo modelo de negocios con retorno de inversión garantizado. ¡Conviértanos en su partner de inserción de publicidad!



Para más información sobre VEAS TSI, contáctenos al 954.427.5711 o visite www.amt.com - www.veas.tv

BVS lanza su división de Healthcare & Life Sciences

Crece en su portfolio de negocios

BVS Technology Solutions está dando pasos importantes en su crecimiento y en la ampliación de su portfolio de negocios, como acaba de demostrarlo con el lanzamiento de su nueva división, Healthcare & Life Sciences.



La empresa presidida por Facundo Favelukes realizó un estudio previo que reveló la necesidad de integrar soluciones tecnológicas con impacto en la toma de decisiones para mejorar los procesos médicos, de sistemas e infraestructura. La nueva división, dirigida por Raúl Urrutigoity, fue presentada en un desayuno de prensa realizado el 20 de agosto en las oficinas de BVS en Buenos Aires.

Alberto Jonín, director de planificación de BVS, destacó que la empresa nació hace 16 años para atender al mercado broadcast, segmento en el que es líder, y que luego acompañó con la invasión del TI en esta industria.

Hoy es una empresa de ingeniería e integrador referente para Cisco, entre otras grandes marcas, con experiencia en grandes proyectos y proveyendo soluciones y servicios de punta a punta, en fuerte alianza con las empresas que representa. El ecosistema de marcas es enorme y cada una tiene distintas franquicias tecnológicas, siendo muy exigentes a la hora de integrar.

Entre sus principales alianzas, cuenta con Cisco como gold partner y, como diferencial, tiene nueve ingenieros certificados CCIEs (Cisco Certified Internetwork Experts) para el mundo IT. Entre los clientes de media más importantes, se destaca Disney / Fox y, entre los de IT, BBVA, United Airlines, YPF, Coca Cola y Banco Galicia.

Healthcare & Life Sciences

Sobre la nueva División Healthcare

& Life Sciences, su director Raúl Urrutigoity se refirió a los datos del comportamiento de la población que justifican pensar en un gran crecimiento implementando nuevas tecnologías.

El ejecutivo comentó que el gasto sanitario en la región está en crecimiento por el aumento de la expectativa de vida al nacer que hoy alcanza los 78 años y la fecundidad cae por debajo del nivel de reemplazo y con aumento de la edad media de la fecundidad. 'Con la tecnología se buscan soluciones que impacten en el negocio y que permitan un sistema de salud más eficiente, para mejorar la vida de las personas', agregó.

En el desayuno hubo nuevas marcas aliadas para el uso de data science, identidad biométrica y el desarrollo de aplicaciones con la experiencia de usuario y la experiencia de interfaces son servicios que lideran la innovación dentro de la salud inteligente.

Entre las marcas que participaron en el lanzamiento, estuvo Rockingdata con Freddie Vivas, quien marcó la diferencia entre data science y data analytics. Este último sirve para detectar qué ocurrió y por qué, mientras la primera permite predicciones futuras. Sirve, por ejemplo, para anticipar el porcentaje de cancelación de cirugías, facilitar la detección de operaciones fraudulentas en prepagas, detectar oportunidades de cross-selling ofreciendo prácticas profesionales complementarias.

Más tarde, Gabriel de Simone de Airata, se refirió a la identidad digital y biometría. La identidad digital es importante para contextualizar todo lo referente a la hoja de vida de un ser humano. Sirve para romper barreras, tomar decisiones y acceder siempre de manera positiva en algún avance médico, utilizándolo como beneficio. Si una credencial del socio habilitada es rechazada



Alberto Jonín, director de planificación de BVS



Raúl Urrutigoity, director de Healthcare & Life Sciences se refirió a la gran oportunidad del sector de salud

para una transacción, es una mala experiencia para el paciente. Todo el proceso apunta a mejorar este tipo de temas. Al finalizar, se explicó cómo es el uso de la interface del usuario para poder plasmar todo esto en una experiencia exitosa.

Finalmente, Iván Grimaldi y Agustina Salas de Natural expusieron sobre las aplicaciones móviles para instituciones de salud. La experiencia de interfaz (UI) hace foco en cómo mostrar un producto, los colores, la tipografía e íconos. La experiencia de usuario (UX) permite descifrar su experiencia y cómo utilizará ese producto. De esta forma se desarrolla el prototipo para definir los puntos de satisfacción y/o de dolor durante el uso. En esto último se busca que, ante una situación de espera, al ejecutar una función no se genere una frustración y se proponga una solución alternativa.



SUMITOMO ELECTRIC

GAMA COMPLETA DE CABLES ÓPTICOS

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

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

CABLES Y ACCESORIOS PARA FTTH

CABLES DE DROP ÓPTICO DE EXTERIOR Y LOW FRICTION

CONECTORES ÓPTICOS DE MONTAJE EN CAMPO

CAJAS ESTANCAS DE DISTRIBUCIÓN ÓPTICA TIPO DOMO PARA SPLITTEO Y EMPALMES

CAJAS TERMINALES CONECTORIZADAS PARA FTTH

| STOCK PERMANENTE |

BCD®

Innovación & Tecnología

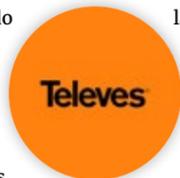
3 DE FEBRERO 312
S2000BKH ROSARIO, STA FE. ARG.
TEL. +54 341 425 0040
INFO@BCD.COM.AR

HTTP://
BCD.COM.AR

Televes: Grandes oportunidades en Latinoamérica

En el último año, Televes pudo consolidar su presencia en Latinoamérica, con un crecimiento importante en varios países de la región. 'La apuesta por este mercado fue acertada y vemos grandes oportunidades de crecimiento', afirmó **Juan Molezún**, International Department Director.

'En Televes fabricamos soluciones para operadores de cable, objetivo principal de estas ferias, así como equipos para



la digitalización de las cabeceras, componentes de red, soluciones de fibra óptica, GPON y somos uno de los principales proveedores de equipos de medición QAM y Docsis para los grandes cableros', comentó.

'Somos líderes de mercado en la fabricación de equipamiento para los operadores satelitales, soluciones de hospitality para hoteles, hospitales, mineras, etc, y también para la TDT. La implantación del Ritel en



Juan Molezún y Pablo Enriquez, de Televes

Colombia o la Ley de Ductos en Chile presentará grandes oportunidades de mercado latinoamericano', remarcó el ejecutivo.

Antronix: Nuevo dispositivo de alimentación para Wi-fi

Antronix estará en SCTE-ISBE CableTec Expo donde presentará su nueva solución para alimentación de pequeñas celdas. Los dispositivos, que pueden ser de interés de los proveedores de puntos de acceso para Wifi, ofrece una flexibilidad de instalación excepcional, confiabilidad y economía.

La nueva serie de dispositivos de alimentación proporciona de forma exclusiva alimentación de CA al aire libre en varios tipos de aplicaciones (puntos de acceso Wi-Fi, así como cámaras remotas y otros dispositivos IoT) y proporciona la flexibilidad de encender

cables o postes de lámparas.

'Los proveedores de servicios que responden al apetito voraz por la disponibilidad de Wi-Fi en más lugares y por más ancho de banda ya no necesitan verse limitados por el lugar donde ya hay energía disponible', dijo **Dave Wachob**, director de desarrollo comercial de Antronix.

'Los dispositivos Antronix ofrecen a los planificadores de redes celulares pequeñas opciones de alimentación que reducen los requisitos de permisos y los costos de mano de obra al acceder a una fuente utilizable y



ANTRONIX

dispersarse hasta en tres puntos de Wi-Fi de una manera asequible'.

Además de proporcionar alimentación de CA para puntos Wi-Fi, los nuevos productos Antronix pueden proporcionar una solución de alimentación para cable de fibra híbrido. Las unidades están construidas para durabilidad e integridad ambiental y vienen precableadas con un cable de alimentación AWG SOOW.

Ripley Tools: Nueva cortadora de cables

Ripley Tools presentó la nueva cortadora para cables tradicionales *Twister MBo4* de la marca **Miller**. Diseñada para una operación rápida con una sola mano, sus cuchillas de precisión cortan fácilmente ambos lados de la cubierta del cable en secciones intermedias y extremos, exponiendo la fibra de una forma segura y sin causarle daños.

El *Miller MBo4* es compatible con una amplia gama de marcas de cables planos que incluyen Commscope, Corning, Draka / Comteq, OFS, Prysmian, Superior Essex y

más. La herramienta admite anchos de cable que van de 0.305" a 0.350" (7.7 mm a 8.9 mm), alturas de cable que van desde 0.155" a 0.185" (3.9 mm a 4.7 mm) y grosores de la cubierta de 0.03" a 0.04" (0.76 mm a 1,0 mm).

En cada *MBo4* se incluyen dos hojas de repuesto reversibles y la herramienta necesaria para la instalación convenientemente de las hojillas de repuesto, además de las dos hojas ya instaladas. El *MBo4* se presenta como parte de la línea Miller de productos fabricados por Ripley Tools, LLC. Los productos Miller están

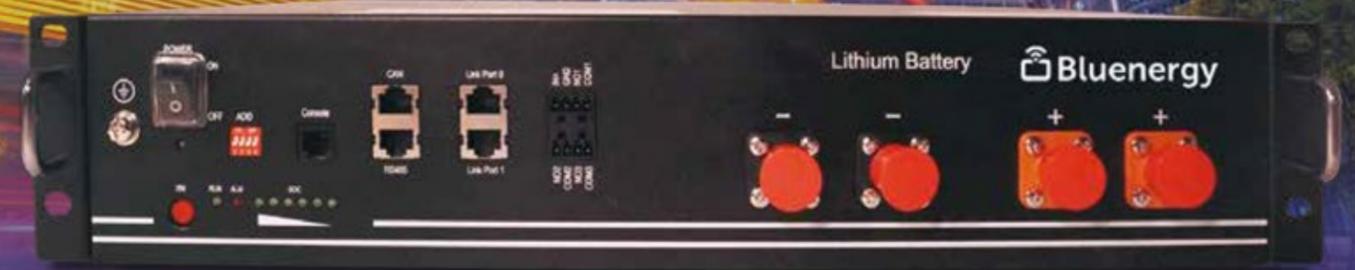


El nuevo Twister MBo4

diseñados y fabricados para instaladores y contratistas en las industrias eléctrica, fibra óptica, electrónica y de telecomunicaciones.

LATPOWER
EXPERTOS EN ENERGÍA

EVOLUCIONAR
es ir siempre hacia adelante



48v

Mayor vida útil | Mayor densidad energética | Optimización de peso y espacio

Baterías de Litio,
el futuro en almacenamiento

Promptlink lanzó *Network NoiseHawk*

Para identificar las fuentes de ruido en las redes HFC

Promptlink Communications, proveedor de aplicaciones de software para la administración de redes y diagnóstico automático de equipos CPE de banda ancha, anunció en la reciente edición de Angacom realizada en Colonia, Alemania, el lanzamiento de su nuevo producto *Network NoiseHawk*.

Utilizando un algoritmo (con patente pendiente) para analizar datos de sondeos PNM y SNMP, *Network NoiseHawk* identifica con precisión el ingreso de ruido en la red HFC y lo muestra fácilmente a los técnicos de campo de las cable-ope-

doras, lo que permite una rápida corrección de los problemas de ruido.

Los prestadores de servicio de banda ancha con redes de cable HFC han pasado años tratando de encontrar una manera sencilla y efectiva de identificar los puntos de ingreso de ruido en

la red, sin éxito. Los técnicos de mantenimiento de planta detectan que hay ruido en la red, pero pueden pasar días buscando los lugares donde ingresa el ruido, incurriendo así en elevados costos e impactando negativamente en la satisfacción del cliente.

La nueva herramienta de Promptlink proporciona una solución de software puro que puede mostrar los datos críticos en un dispositivo móvil o una PC, identificando con precisión la fuente del ruido entrando en la red HFC.



Nadir y Farah Sadrzadeh, David Mosquera e Ing. José Chávez de NRT Mexico, en Convergencia

Un completo panel de alarmas en el NOC notifica a los analistas e ingenieros de red sobre los problemas críticos relacionados con el ruido, lo que facilita el despacho de técnicos al campo para resolver rápidamente dichos problemas.

Network NoiseHawk reduce eficazmente los despachos de cuadrillas de mantenimiento, los movimientos de escaleras, y los tiempos de resolución de casos, así como también ayuda a disminuir el tráfico de llamadas al Call Center, aumentando la satisfacción del cliente y fidelizando a los usuarios.



David Mosquera disertó en ConvergenciaShow

Tecnored lanzó nueva unidad de negocios, On Demand

Tecnored anunció el lanzamiento de una nueva unidad de negocios denominada On Demand, un sistema que ofrece financiamiento a los operadores para el tendido de redes. Juan Domínguez, presidente de Tecnored, explicó que esta propuesta apunta a clientes que logren garantizar el flujo de caja necesario para cubrir la instalación de al menos ocho manzanas, y con ese flujo la empresa financia otras ocho.

‘Este modelo permite establecer el equilibrio entre la demanda y el proveedor.

Con on demand el pago de la red se realiza con el flujo de caja, se pide un mínimo de venta de servicios con un pago a diez años y 20% de financiamiento adelantado por módulo’, agregó.

Proveedora de soluciones para implementación de redes

FTTH, Tecnored busca diversificar sus funciones y aportar un valor agregado teniendo en cuenta las necesidades de sus clientes. Este sistema



Ricardo Meneses, de Furukawa, y Juan Domínguez, de Tecnored

ya está funcionando en Argentina y ahora apunta a expandirse en Latinoamérica, donde la problemática del financiamiento es un punto en común entre los operadores.



Al servicio de las nuevas tecnologías

Sistemas de CATV Analógicos - Digitales

Redes HFC - EOC - EPON - GPON



La línea más completa de instrumental de medición y control



Guangtai®



SOFTEL



Prysmian Group

LONG XING



Prevail

Fábrica Argentina de Cables Coaxiales

Fábrica y Oficinas
Domingo French 831 - Villa Martelli
Pcia. de Bs. As. - Argentina
Tel.: 011-4709-6650
ventas@wiretechsa.com.ar

Sucursal Córdoba
Diaguitas 3138 Barrio La France
Cdad de Córdoba, Córdoba
Tel.: 0351-476-0908
sucursalcordoba@wiretechsa.com.ar

www.wiretechsa.com.ar

Technetix: El poder de permanencia de las redes HFC

Competir en el cambiante mercado de banda ancha puede ser un desafío, que puede facilitarse con tecnología innovadora. Con el amplificador full-duplex recientemente anunciado que revoluciona el tráfico bidireccional o la capacidad de segmentar virtualmente la red, proporcionando hasta 10 Gbps simétricos en la infraestructura coaxial existente, la red híbrida de fibra y coaxial (HFC) continuará avanzando.

La necesidad de cambio

Los clientes residenciales y comerciales requieren más de su proveedor de banda ancha. En los últimos años, el consumo de video en línea ha evolucionado de clips cortos de baja calidad a películas y programas largos de alta resolución. Hoy, el streaming de video es el uso más común e intenso de datos en todo el mundo, que requiere el mayor ancho de banda que cualquier otro.

Kagan estima que Brasil, México, Argentina y Colombia totalizaron 58,2 millones de suscriptores, lo que representa el 77,8% del total de hogares de banda ancha fija de la región en 2018. Las proyecciones muestran que el mercado de banda ancha en estos países alcanzará 85,8 millones de suscriptores para 2027, generando \$ 25.2000 millones en ingresos.

El comportamiento del consumidor está cambiando, lo que genera más demandas de nuevos servicios que requieren una red más confiable, robusta y rápida. La banda ancha se ha convertido en una plataforma de comunicaciones indispensable. Los proveedores

de servicios deben tener un plan a corto y largo plazo para satisfacer las demandas del mercado. ¿Qué opción será la mejor para su red? - FDX? FTTH? EDS? DOCSIS 4.0? PHY Remoto?



Eduardo Cabrera Technetix

Exprimir más ancho de banda de las redes HFC

La buena noticia es que la tecnología está mejorando la longevidad y la flexibilidad de las redes HFC actuales y a un precio asequible. Tecnología como FDX y EDS puede implementarse gradualmente. No es necesario realizar una gran inversión inicial en la expansión de la red. A medida que crece la demanda de capacidad, su inversión puede crecer.

El ancho de banda extendido, los esquemas de modulación más altos y los diseños de red innovadores se pueden incorporar a la red actual "según sea necesario", manteniendo bajos los costos y mejorando la fiabilidad de la red y la calidad de la experiencia del usuario. Y, reducir los gastos de capital significa menores costos para los consumidores.

La continua evolución de la banda ancha por cable hacia un mayor rendimiento es en gran medida posible en la infraestructura de red existente, con actualizaciones de software, electrónica y algunos componentes de la red. Al realizar cualquier cambio en su red HFC, debe considerar estos tres aspectos de la solución:

- Flexibilidad: Cualquier plataforma de acceso

debe tener un diseño modular que permita futuras mejoras y actualizaciones de red.

- Escalabilidad: Debe tener camino coherente trazado hasta 10G y una plataforma que permita la migración de un amplificador de RF, primero a un nodo de fibra, y luego también a un PHY Remoto.
- Costo total: Los costos de implementación pueden provenir de una interrupción local relacionada con la labor intensa y costosa de construcción para desenterrar calles o brindar servicio a las unidades de predios múltiple (MDUs).

La red de HFC tiene mucha más vida aún. Tecnologías como la plataforma DBx de Technetix pueden agregar vida nueva a lo que ha sido y puede seguir siendo el caballo de batalla de la industria. Diseñado específicamente para MDUs, el amplificador *DBC Lite* de Technetix ofrece una alternativa simple y rentable a amplificadores mucho más grandes de alto costo o productos baratos y menos confiables.

Con más de medio millón de dispositivos de la plataforma de acceso DBx implementados en todo el mundo, Technetix se ha centrado en las redes HFC con garantía a futuro.

Jonard Tools: Nuevas herramientas para fibra

Jonard Tools presentó la nueva herramienta MS-326 de fibra óptica de hendidura media y anillo está diseñada para proporcionar un fácil acceso a los cables de fibra óptica específicamente utilizadas en microconductos. Estos cables tienen un diseño de cubierta de pared delgada que es difícil de abrir sin causar daños a los tubos de protección internos, pero el MS-326 aborda esa preocupación. El

MS-326 también cortará tubos de tampón de pared delgada. Aprovechando la popularidad de las herramientas de corte longitudinal de fibra óptica MS-6 y MS-26 de Jonard Tools, ha incorporado una función de anillo en la herramienta para que sea aún más versátil. El MS-326 consta de 5 ranuras de corte de precisión y 5 ranuras de anillo que varían en tamaño de 5 mm a 10 mm.



Oscar Mercado de Decu y Ricky Español de Jonard, en Convergencia México

LIGHTING YOUR SMART LIFE



TU CONEXIÓN CON EL FUTURO ESTÁ LLEGANDO

Veex: Velocidad de respuesta, integración con sistemas de gestión y postventa

Para sus instrumentos de medición

Israel Vargas, director de ventas para Latinoamérica de Veex, hizo un balance positivo de la marca en Latinoamérica este 2019. 'Estamos muy complacidos con el excelente desempeño de ventas toda la línea de instrumentos. En particular, se destaca VeEX CX310 t VeEX FX150+. La retroalimentación que hemos recibido de clientes desde Argentina hasta México es que son herramientas robustas, fáciles de usar y con funcionalidades útiles como es el FDR y V-Scout que permiten a los técnicos atender más servicios en menos tiempo'.

Agregó: 'Nuestros clientes nos han permitido acompañarlos en la solución de sus

necesidades diarias de prueba y medición. Ese conocimiento lo hemos integrado en funcionalidades que aplican para otras partes del mundo'.

Dijo que Veex trabaja fuertemente con los principales proveedores de servicios, NEMs y contratistas. 'Nuestros instrumentos están ahí, desde el domicilio del cliente, en redes ópticas de acceso metropolitano, redes de larga distancia y hubs'.

Enfatizó: 'Considero que nos diferenciamos en tres áreas: Buscamos tener la mejor velocidad de respuesta, integramos nuestros instrumentos con sistemas de gestión y por el Servicio post-venta'.

Concluyó sobre la Expo: 'Estamos seguros



Israel Vargas y Ricardo Torres de Veex

que SCTE Cable-Tec 2019 será un evento donde veremos muchas novedades en Arquitecturas de Acceso Distribuido (DAA). Los invitamos a visitar el Booth 761, donde estaremos ansiosos de presentarles nuestras soluciones de PNM, R-PHY y DOCSIS 3.1'.

JPM Comms sigue creciendo con los operadores

Abrió nuevas oficinas en Colombia

Judith Vázquez, fundadora de JPM Communications, lleva 22 años acompañando exitosamente a los cableoperadores de la región. En 1997 creó la compañía Javaco, que desde el 2010 pasó a ser JPM, y hoy sigue hoy diferenciándose por escuchar los requerimientos del cliente y apostar a la innovación. Ahora estará presente en la Expo SCTE Cable-Tec de Nueva Orleans para seguir creciendo.

El equipo y la estructura se expandieron en el último tiempo y ahora lanzó nuevas operaciones con la oficina de Colombia para atender de forma personalizada a la región andina, fortalecer presencia e incrementar la base de clientes. Esta oficina se suma a la de México para atender a Latinoamérica con Gerardo Zamorano y Camilo Restrepo como directores responsables; también tiene sedes en Columbia y

Ohio, Estados Unidos.

Gerardo Zamorano, Regional Sales, comentó: 'Judith tuvo la visión de impulsar diferentes productos, entre ellos lo de medición para los operadores de cable como partner de Viavi. Hemos fortalecido el portafolio ampliándonos a diversas áreas de telecomunicaciones. Technetix complementa la solución, tanto para planta externa como interna'.

Precisamente, unos de los cambios que se dieron en JPM fue la evaluación de las marcas representadas, con el objetivo de robustecer el portafolio y adecuarlo a los cambios tecnológicos del mercado de telecomunicaciones. 'Hoy, los clientes piden soluciones personalizadas e innovadoras y eso es lo que les ofrecemos', concluyó.



Judith Vázquez



Gerardo Zamorano y Camilo Restrepo

Llega una nueva experiencia

diboxGO

dibox

red Intercable

NexTV Series Mexico: Más de 80 profesionales discuten el futuro de la TV

8 y 9 de octubre en CDMX

Una nueva edición de NexTV Series México se realizará del 8 al 9 de octubre en el hotel Mexico City Marriott Reforma con la organización de **Dataxis** de **Ariel Barlaro**.

Como siempre, el evento permitirá discutir las tendencias de la TV paga y el camino de los cableoperadores y programadores en un contexto de evolución de las plataformas de TV Everywhere y el contenido on demand.

Los paneles contarán con representant-

tes de algunas de las principales empresas de medios de México como Dish, izzi, Azteca, Canal 22, AT&T, Total Play, Telecable, Multimédios Televisión y otros. Además, estarán los programadores internacionales, entre ellos Claxson, A&E y Turner.

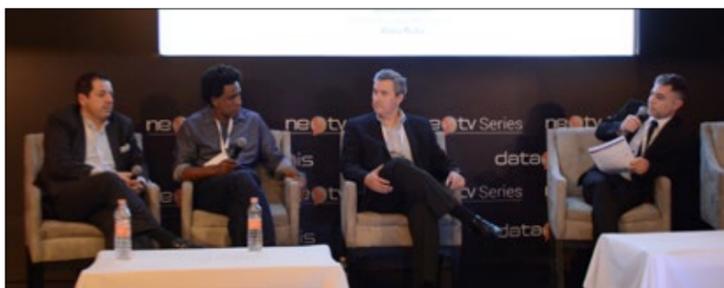
Entre los temas de la agenda, se destacan la transformación de los operadores de TV de paga, el avance del Direct to Consumer, los nuevos desafíos de video para los operadores locales, el futuro tecnológico de la TV de paga, oportunidades de distribución de contenidos en nuevas plataformas,

las telcos y el nuevo negocio de la TV, Streaming TV y Add-On Channels, personalización de la experiencia de TV, piratería de streaming, la TV abierta en la era OTT, ultra banda ancha en

el hogar, estrategias de audience engagement y monetización, SmartHome y conectividad en el hogar, distribución internacional de los OTTs y cuádruple play.



Ariel Barlaro, de Dataxis, con José Luis Rodríguez, de TotalPlay; Tyler Winton, de TIVO; y Carlos Miranda, de Dish



Andrés Nieto Serpa, de ClaroSports; Luan Knaya, de Twitter; y Daniel González, de Aldea Media, con el moderador Juan Pablo Conti



Humberto Polar, de Grey México; Ricardo Carvajal, de Televisa; Néstor Márquez, moderador; Arturo Barraza, de Dish; y Luis Ahumada, de Mediastream

Agenda

NexTV Series Mexico

Martes 8 de octubre

09:40 AM - 10:20 AM

La transformación de los operadores de TV de paga

Disertantes
Silvestre Merino, GM, Globetek México

Jonathan Josue Virgen Jimenez, Jefe de OTT, Dish

10:40 AM - 11:20 AM

Plataformas de TV paga híbridas: Cable / DTH + OTT

Disertantes
Jose Luiz Ribeiro, director regional de ventas Latam, Alpha Networks

11:50 AM - 12:20 AM
Cómo personalizar la

experiencia de TV

Disertantes
Alexandro Campos, CTO, Blim
Nic Wilson, Sr. Director Tech Sales, Tivo

12:10 AM - 12:50 AM

Producción de contenido y oportunidades de distribución en nuevas plataformas

Disertantes

Coty Cagliolo, Manager Director, Freemantle
Erica Sanchez Su, VP Production, Lemon Studios
Joe Kwong, Sales Manager, Castlabs
Carolina Leconte, VP de Desarrollo, Gato Grande

Bridging the analog and digital worlds

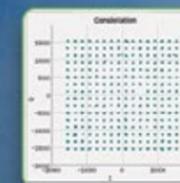
Supporting both analog and digital transmission modules, the AIMA3000 provides ultimate flexibility during the network transitions.

AIMA3000 | Multi-Service Transport Platform

Industry leading transport platform for HFC, RFoG, and DAA applications

- High density - up to 64 return RX or 64 forward TX in one 4RU chassis
- Built-in spectrum capture and forward path digital signal demodulation (MER, BER, Constellation)
- Remote-PHY application modules for smooth DAA migration
- Hot-swappable application modules with auto-config feature
- Remote firmware management

Contact PBN to find out how you can plan your network transition differently.



Email: info@pbnglobal.com

www.pbnglobal.com

Enabling Smart Networks

Agenda

14:10 PM - 14:40 PM

Modelos de IPTV y OTT para operadores de fibra

Disertantes
Carlos Romo, CEO, IENTC
Arnault Lannuzel, Director de Ventas Latam, Broadpeak

14:40 PM - 15:20 PM

La TV abierta en la era OTT

Disertantes
Emilio Aliaga, VP, Azteca Digital
Vanessa Rosas Molina, Head of Blim
Mario Asiain-Diaz, Responsable de desarrollo de negocio Latam, MediaKind
Armando Casas, Director, Canal 22

15:20 PM - 15:50 PM

Móvil, video y OTT

Disertantes
Xavier Martorell Villalobos, Responsable, Movistar Play
Nayura Rojas Herrera, Director Producto & Servicios

16:20 PM - 16:50 PM

La nueva era para los cableoperadores

Disertantes
Mauricio Lozano, CEO, Inmoby
Luis Felipe Rubalcava Moreno, CEO, Cosmocable

16:50 PM - 17:30 PM

Canales de noticias y streaming de video

Disertantes
Thomas McCarthy, Director de ventas Latam, Bitmovin
Gabriel Torres Espinoza, Director, Canal 44 UDG
Carlos Tamez, Director de Noticias, Imagen Multimedia
Luciano Pascoe Rippey, Director General, ADN 40

Miércoles 9 de octubre

10:00 AM - 10:30 AM

Tendencias futuras en TV paga y tecnología al hogar

Disertantes
Carlos Miranda, CTO, Dish
José Luis Rodríguez, CTO, Totalplay
Juan Martinez, Senior Product Manager, Irdeto

10:50 AM - 11:30 AM

Tendencias futuras en tecnologías de broadcasting y streaming de TV

Disertantes
Jossi Fresco, Responsable regional de ventas Latam, Verizon
Alexandro Campos, CTO, Blim
Rommel Valencia De Paz,

Director Digital, Multimedios Televisión

12:00 AM - 12:30 AM
Pay TV Everywhere, VOD e integración OTT

Disertantes
Jonathan Josue Virgen Jimenez, Jefe de OTT, Dish
Stephane Desproges, Director de Ingeniería de Aplicación, VisualOn

12:30 AM - 13:10 PM

Nuevos desafíos en video de los operadores locales

Disertantes
Roberto Oaxaca, Director de ventas, México, Ateme
Francisco Javier Huerta Romero, Director General, Telecable

14:30 PM - 15:00 PM

Addressable TV y Targeted Advertising

Disertantes
Jorgelina Striedinger, VP Latam, Digital Element
Hector Pita, Head of Ad Sales, Total Play

15:00 PM - 15:30 PM

Estrategias D2C de programadores

Disertante

Nextv Series MEXICO

Carlos Escobedo, Country Manager México, A&E

15:30 PM - 16:00 PM
ATSC 3.0: VOD Y OTT

16:30 PM - 17:10 PM
Estrategias de audiencia engagement y monetización
Disertantes
Carlos Escobedo Country Manager, México A&E
Jaime Jimenez Director de Contenidos Turner
Charlie Deane Director of Sales, Latin America Wildmoka

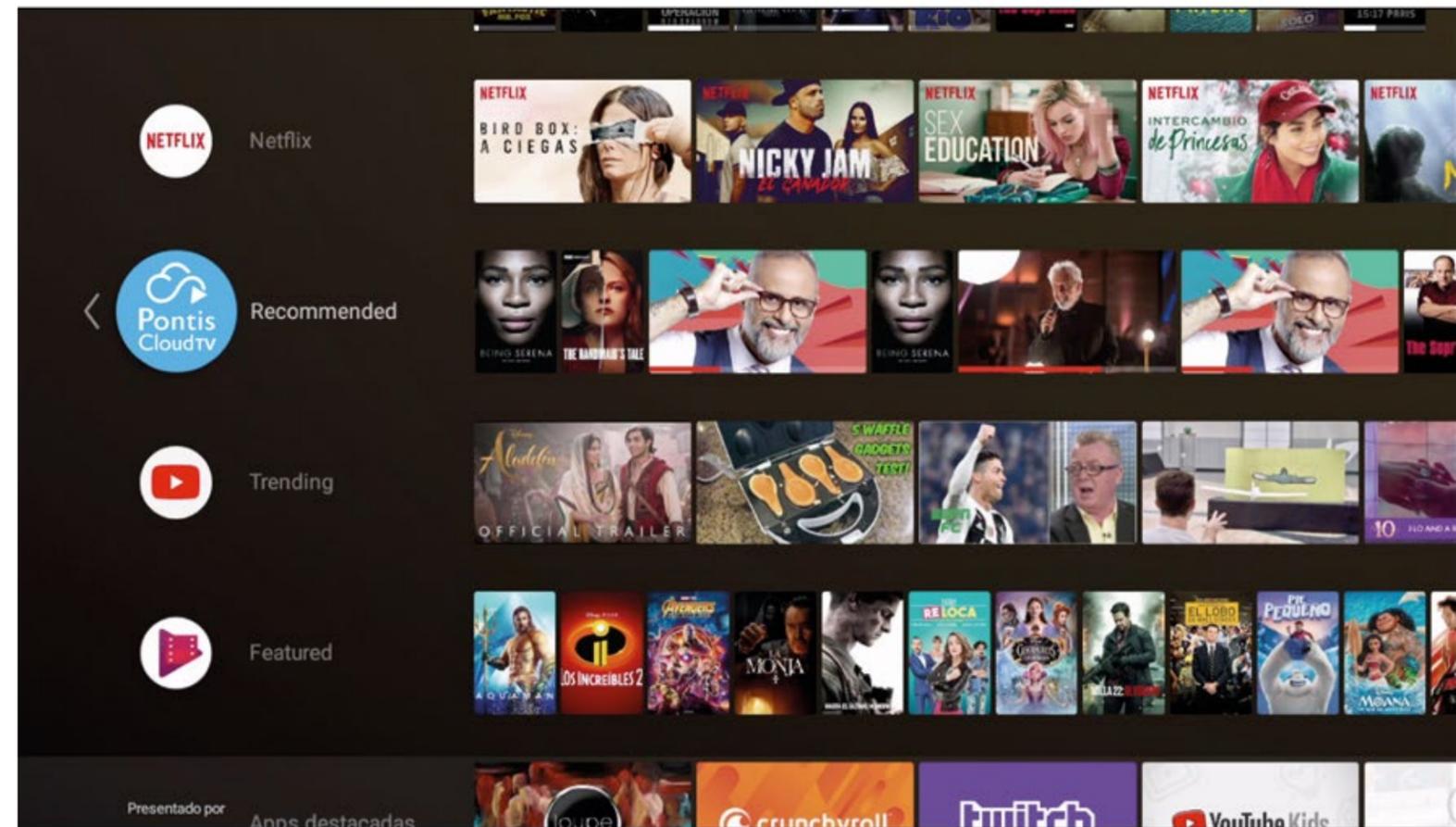
17:10 PM - 17:50 PM

Cómo desplegar una estrategia OTT en TV paga

Disertantes
Gustavo Marra, VP Desarrollo de Negocio, SeaChange International
Miguel Romero, Director Desarrollo de Negocio, Cinema Uno
Max Castro Project, Manager Latam, Crunchyroll
Esteban Matias Borrás, VP Comercial y Marketing afiliados, HOTGO.TV



Soluciones de Televisión OTT Multipantalla y Smart Home



Nuestros Dispositivos Pontisandroidtv



every Story starts here



Mediakind duplicó su tamaño en la región

Estará en NexTV Series México con su arquitectura cloud nativa

Raúl Aldrey, promovido como nuevo CMO de **Mediakind** incluyendo responsabilidades de marketing, destacó la actualidad en Latinoamérica a un año del lanzamiento de la marca –ex división de **Ericsson**– en la región, donde pudo abrir un espacio y duplicar el tamaño de la compañía. Ya tiene 40 personas para la región, está invirtiendo mucho en ella y tiene un buen nuevo case study con **RecordTV** de Brasil para los Juegos Panamericanos con el receptor **RX8200**.

‘Creamos soluciones aéreas, consolidamos nuestra historia y damos ahora un mensaje desde el punto de vista del cliente, con una fortaleza en la integración end to end. Todo ese movimiento se vio reflejado en su stand único en IBC con el hall 4 propio. Allí realizaron los mejores demos sobre una car-racing en el que se podía jugar,

pero iba acompañada por cámaras en vivo, con la ingesta, el procesamiento y el transcoding que podía verse en vivo o como eSports’.

Dijo que ahora están muy cerca de los operadores de Pay TV para que sean totalmente digitales formando una nueva generación, habilitar a los broadcasters en su transformación a IP, y ayudar también a los content providers a ir al direct to consumer.

Y todo eso puede hacerlo en la nube, por lo que habla de industrializar el *Broadcast Quality Media Stream*. Tiene alianzas y desarrollos iguales con los líderes **Microsoft Azure**, **Google** y **AWS** para una relación activa con los tier 1 de manera agnóstica.

Estarán hablando de todo eso en NexTV México, en particular de la transformación a IP para los broadcasters y la implementación



Raúl Aldrey con el Car Racing del stand en IBC

de su arquitectura cloud nativa.

Agregó que hay clientes que ya quieren utilizar sus servicios como un private cloud, si hacen streaming de muchos canales. Pero para eventos en vivo o e-sports, tiene más sentido usar la nube con un despliegue que se puede hacer en horas, en lugar de hacer toda la inversión.

Bitmovin permite lanzar nuevos servicios fácilmente

Gran éxito tuvo el stand de **Bitmovin** en la IBC de Amsterdam, que estuvo siempre lleno y su director para la región **Tom McCarthy** tuvo varias citas. Mientras tanto, el equipo para la región sigue creciendo con **Julián Piccoli**, y presentó novedades como una solución de archivo.

Las soluciones de su core business hacen eficientes los nuevos servicios de la



industria de video, pudiendo ofrecer streaming cuando no hay ancho de banda suficiente y con ofertas accesibles y modelos OPEX que permiten que la inversión inicial no sea tan importante para ponerse en carrera y crecer mientras ya registran ingresos.

En NexTV México destacará su solución en la nube de manera rápida y fácil para lanzar los nuevos servicios.

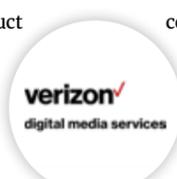


Tom McCarthy en IBC, con Julián Piccoli y Raul Vecchione

Verizon apuesta al futuro

En **Verizon**, el head de Video Product Management **Darren Lepke** dijo que su trabajo es hacer que la experiencia de un usuario OTT sea igual al de un televidente tradicional.

Luego se puede mejorar con los algoritmos, la IA y todas las nuevas modalidades, pero primero es necesario



conseguir ese objetivo. Por eso también tiene alianzas con su red propia con **Microsoft Azure** y muchos CDNs para la gran migración a IP. Se trata de cómo se construye el futuro para el largo plazo, con nuevas capacidades multiCDN y de ad insertion para una monetización efectiva.



Raúl Aldrey con el Car Racing del stand en IBC



Atrévase a transmitir por Internet

Transmisión de video de calidad. En cualquier momento, en cualquier lugar.

Bitmovin es una empresa innovadora en soluciones de software de APIs basadas en la nube, que permite a los desarrolladores reproducir, codificar y analizar video sin problemas, en calidad broadcast, en cualquier lugar. La única limitación es su imaginación.

[Bitmovin.com/daretostream](https://bitmovin.com/daretostream)



Pontis: Solución en la nube para OTT e IPTV

Pontis Technologies estuvo en Andina Link junto a aws elemental, donde su director de ventas, **Abrahán Sánchez**, destacó la gran oportunidad que hay en el mercado para su solución *Pontis Cloud TV*, que permite a los cableoperadores lanzar una plataforma OTT de manera rápida y simple. El desarrollo ya se probó en la asociación de cooperativas **Colsecor** de Argentina, y ya se está replicando con éxito en Bolivia, Ecuador, México y Centroamérica.

'*Pontis Cloud TV* le da al cableoperador el end to end de plataforma desde la que puede administrar usuarios, hacer el procesamiento de señales, administrar el contenido VOD, tener una grilla y aplicaciones, todo en la nube. Para poder implementarlo, el operador debe contar previamente con los permisos y



licencias de los contenidos', explicó Sánchez. Ahora estará en NexTV Series de México. 'Podemos apoyar a los cableoperadores pequeños y medianos y ayudarlos a salir con una nueva plataforma y un producto OTT muy rápido al mercado. Normalmente, este tipo de proyectos pueden llevar varios meses, ser muy dolorosos donde hay que estar integrando muchas tecnologías y equipos. Nosotros podemos tener un producto personalizado para el cableoperador 100% en la nube en semanas'.

Entre sus desarrollos, destacó el mismo modelo para IPTV, que permite manejar un sistema on premise. 'Todo lo que tenemos en la nube lo podemos bajar a las instalaciones de los clientes. También es end to end, nosotros nos encargamos del procesamiento



Arturo Velasco, de aws elemental, y Abrahán Sánchez, de Pontis

de las señales'.

Y remarcó: 'Es un momento complicado, los cableoperadores se tienen que transformar porque la gente está viendo menos televisión abierta y por cable, mientras que Internet se está convirtiendo en el producto principal. Los operadores deben brindar paquetes atractivos y buenas experiencias en la app de televisión'.

Edgware: Monitoreo y creación de canales para ISPs

Johan Bolin, Chief Product & Technology Officer de **Edgware**, destacó el *Stream Pilot* para control de todas las partes de la sesión de video incluyendo el tráfico y la experiencia del cliente, monitoreo y switching, considerando que el mismo ISP

puede recurrir a diferentes CDNs para optimizar su servicio.

También habló sobre la solución de creación de canales, que es cost-effective, para que incluso los operadores puedan



ofrecer los canales locales, que son tan apreciados en las provincias de todos los países pudiendo hacer 247 streams simultáneos con las funciones de codificación y storage.

Applicaster presentó ZAPP para las empresas de medios

Applicaster fue una de las empresas que se destacó dentro del hall de Content Creation de IBC, donde además lanzó la app oficial de la Conmebol para la Copa América de Brasil.



cambio del look & feel de la programación, sin necesidad de llamar a un ingeniero y en formato nativo.

Esto en lo que se ve en pantalla pero en el backend también permite tener las actualizaciones para tomar

decisiones. Tapias destacó que con una plataforma estable, cada parte puede gestionar sus aplicaciones como ellos quieran, uno contenidos de pago, cambiar content manager o añadir usuario de analítica con total uniformidad. En IBC, se entró en contacto también con muchas compañías nuevas. La



Danilo Bautista de Broadcast Depot y Laura Tapias de Applicaster

ejecutiva estará presente en NexTV México y en NexTV CEOs mostrará varios casos de éxito, como el de Televisa Deportes, ahora TDN.

cloudPVR

Petabytes of recording at your fingertips

broadpeak
We Deliver the Future of Television

www.broadpeak.tv

MAGNUM



AUDIO / BROADCAST
PRODUCTION / RADIO
ON-AIR / THEATER-LIVE



STREAMING / 4G.5G
HOTSPOT / H.265

SHURE

vimeo

BRAINSTORM

ABonAir
Live Exclamation. Wirelessly.

AXIA

KRAMER

LINEAR ACOUSTIC



aws
elemental

4K UHD / MULTISCREEN / OTT / 24X7
LIVE LINEAR

YAMAHA

AUDIO / LIVE / BROADCAST / HI FI



POINT
SOURCE

CEDAR

SOUND DEVICES

Omnia

On-Stage

MINNETONKA AUDIO

SENNHEISER

dcamacho@magnumdigital.com.mx
Factor #18, Col. San José Insurgentes,
Benito Juárez, Ciudad de México, C.P. 03900

www.magnumdigital.com.mx

+52 1 556 15 74 19 / +52 1 56 15 90 49 / +52 1 56 15 92 62

STREAMING Y PRODUCCIÓN
ACONDICIONAMIENTO ACÚSTICO
INSTALACIÓN AUDIO Y VIDEO
CENTRO DE SERVICIO

www.uei.com

TU SOCIO GLOBAL EN CONTROLES REMOTOS Y ACCESORIOS.



UNIVERSAL
ELECTRONICS

Giselle Borgo • (305) 582-5622 • gborgo@uei.com