



advanced media technologies®

SCTE-ISBE CABLE-TEC
2018 EXPO

ATLANTA, GA
OCTOBER 22-25

Booth #2713



QAM Sniffer



GPS-active Genacis QS



QAM Compass



QAM Shadow

Available through AMT, ComSonic's QAM leakage detection products offer field proven accuracy and dependability. The GPS-active Genacis™ product identifies, records, maps, and generates work orders to proactively address egress in the cable plant. Once identified, the handheld QAM solution set (e.g. Sniffer™, Compass™, and Shadow™) allows technicians to easily pinpoint and repair performance degrading leaks.



3150 SW 15th St. | Deerfield Beach, FL 33442 | 954.427.5711 | sales@amt.com Multiple Solutions. One Source.
FOR MORE INFORMATION, CALL AMT AT 954.427.5711 OR VISIT AMT.COM

OCTUBRE 2018 | AÑO 27 | # 342

Prensario Internacional

www.prensario.tv

TELEVISIÓN • PLATAFORMAS DIGITALES • LICENSING

SCTE · ISBE CABLE-TEC

EXPO

2018

ATLANTA - USA

netv CEO 2018 MIAMI

SCTE - EXPO Cable-Tec exclusive

Latin Buyers Survey



64 Puertos
Gpon/Epon OLT



WGP3200



Transmisor óptico de 1.2GHz 1550nm / 1310nm
Transmisor óptico de 1550nm modulado externamente



Receptor óptico FTTH
WR-1075JK-MB



Receptor óptico FTTH
WR-1082A



Receptor óptico FTTH
WR-1088-M



Receptor pasivo
WR-1201-W



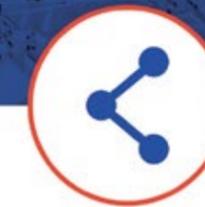
D-Master 9000C Edge
IPOAM para aplicaciones de VOD

Características principales

- ◆ Alta densidad, admite 6 tarjetas, capas dobles en una unidad de rack
- ◆ Alta fiabilidad, admite PS redundante
- ◆ Alta flexibilidad, admite conexión en caliente para ambas tarjetas y PS
- ◆ Alto rendimiento para OAM, hasta 32 canales de RF por tarjetas, un total de hasta 192 canales



Our power. Your potential.



AlphaGateway

NEW revenue-generating services over HFC.

AlphaGateway allows operators to deliver small cell, Wi-Fi, IoT and security & surveillance over the existing HFC network.

VISIT ALPHA AT CABLE-TEC EXPO **BOOTH 739**





SCTE 2018: Connectivity is the Name of the Game

As it happened last month at IBC in Amsterdam, the Latin American participants attending SCTE in Atlanta this year will have to seek answers to a number of questions that have been arising in the recent past, plus try to find the way to solve the question about the future of broadcasting in a densely connected world where they may become just more slots in a programming guide, instead of influencers, as they were in the past.

In addition, at most Latin American countries there is a noticeable delay in analog switch plans, with dates set but delays in the necessary work towards these goals is noticeable in most places. However, Internet penetration (especially mobile) and smartphone possession are growing at strong rates; in Brazil, 80% of the population is currently estimated to own a smartphone.

So far, Mexico is the only nation to have implemented a full conversion to digital television. And it has been a process that in 2016 resulted in —according to official statistics— more than 3 million households, among a total of about 35 million, without service. Though a new national network — Imagen Television — has been established and additional frequencies have been auctioned for regional networks, audiences appear



Dominic Andreozzi and Ken Sexton, Viking



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

to dwindling towards digital media, where Netflix seems to be the leader, and social networks.

Brazil, which started the migration studies in 2008 and expected to lead the region in this field, is still switching to digital on a piecemeal basis, city by city, and finding huge hurdles due to geography, low income households and other reasons. Chile tried an ambitious start but is also mired in problems regarding the infrastructure investments the private broadcasters have to face, and differences

in approach between the players that have, for instance, slowed down the effort to share this infrastructure.

Uruguay, a small country, has already started digital transmissions in Montevideo City and added a few new channels to the three traditional outlets; but, the new broadcasters have been so far unable to find an additional audience or seize market share from the incumbents.

Argentina expects to move to digital in a couple of years but there is little official action in this direction, aside from adding, as in Uruguay, a few new channels that are scarcely watched through cable television; earlier this month, publishing group Perfil launched Net TV, a new terrestrial TV channel; but, it is mostly watched through pay TV (85% nationwide penetration) and its audiences ratings are low compared to the incumbent broadcasters.

The onetime ambitious Television Digital Argentina (TDA) digital terrestrial television infrastructure has apparently been put on the backburner by the new government that took office in 2016 and decided to focus its financial efforts on a nationwide broadband network



The opening of Cable Tec SCTE 2017, with the cheerleaders of the Denver Broncos



Derek Caney, TVCable; Miguel Fernández, Telecom; Vincencio Maya, Millicom; and Jorge Schwartz, TVCable

in order to improve Internet access in large parts of the country. The goal is to connect as many places in the interior of the country to a backbone fiber optics network, with private parties supposed to build connections to urban centers close to it.

On the other hand, the telcos have been allowed to deliver television next year, after a time period when they have been allowed to offer VOD programming but not linear television. The move has been objected by some 700 independent cable operators in diverse cities, that are already facing sometimes subsidized competition from telephony cooperatives that can offer video programming at low cost because their infrastructure investment has been covered by voice and data services.

Another development has been the decision to allow the merger of telco Telecom Argentina with the Cablevisión cable assets spun-off by newspaper owner Grupo Clarín, which also controls Channel 13 in Buenos Aires and several outlets in the interior of the country. This has met opposition from competing telcos Telefónica and América Móvil, an issue could well reach the courts.



Aumente el Potencial de Su Red de Banda Ancha

Para cualquier red, en cualquier etapa de transformación, Casa Systems tiene la tecnología para ayudarlo a aumentar el potencial de su red.

Pase por el stand # 320 de Casa Systems en Cable-Tec para saber cómo podemos hacer que nuestras soluciones innovadoras funcionen para usted.

DISTRIBUIR ► VIRTUALIZAR ► CONVERGER

www.casa-systems.com

🇺🇸 SCTE 2018: Connectivity is the Name of the Game

Audience migration

As in most parts of the world, young audiences are migrating from linear television to online programming options, among them Netflix and other SVOD providers. Facing this problem, the broadcasters have started multiscreen efforts in order to retain at least part of these audiences; several outlets offer online versions of their scripted programming that can be downloaded at any time and in certain cases are able to carry advertising and deliver an additional revenue.

The most powerful broadcasters, among them Televisa in Mexico and Globo in Brazil, are now offering streaming options to the audiences, but their effect is not solving the advertising decline caused by advertising migration to digital platforms. Therefore, the Latin American engineers, technicians and executives attending SCTE this year will be alert to any sign of how this problem is being confronted in other parts of the world and what software and hardware vendors have to offer in terms of creating a certain degree of interactivity they could offer to audiences that no longer believe in “channels” or are willing to wait for a certain content to be aired.

Screen definition

Regarding screen definition, there has been some progress in Latin America in the past year, especially due to the soccer World Cup held in Russia, which spurred sales of Smart TV sets, large screens and, to a lesser degree, UHF 4K-compatible receivers. According to consultant Dataxis, it also helped the pay TV market to grow by 1% despite the migration of younger audiences to digital media.

A considerable number of broadcasters already have equipment that allows them to record 4K programming, but this technical enhancement has not reached so far the consumer area, with a few tests being held during the Cup but little more.

The number of TV sets used to download online programming has been growing at a constant pace, which is little comfort to terrestrial television; as an example, in Buenos Aires City and its surroundings, between 25% and 32% of the TV sets are connected to broadcast stations at primetime, and cable television watching often surpasses broadcast viewership. In nations where pay TV penetration is lower, as Brazil, its incidence in total viewership is smaller, but



Fernando Álvarez and Cristian Betti, América Móvil Mexico, with Alvaro Martin and Isidro Nogueira, from Harmonic

Mexico, a longtime broadcast hot spot, is currently experiencing “telenovela” (local drama) falling ratings figures due to young audiences migrating to SVOD and videogame experiences.

The problem with digital is compounded by the fact that, as French expert Bruno Patino recently stated at a master class in Buenos Aires, ‘digital platforms result in new viewing patterns but destroy analog television business models’. According to Argentine consultant Enrique Carrier, 95% of pay OTT users in that country are subscribed to Netflix, followed by 23% to Fox Play; 20% to HBO GO and 17% to Cablevision Flow.

But, there is increasing competition from Amazon Prime –which gives away video content to people subscribing to its Amazon Prime yearly (and now monthly in Mexico) service, plus free shipping and other perks. Mexican telco América Móvil is also giving away video content to its smartphone customers, and Spanish Telefónica, too, is testing this market. This is complemented by some 300 OTT other providers within the region, mostly focused on niche audiences.

In August, at a Mediamorfosis BA conference held in Buenos Aires with European and U.S. experts attending, it was noticeable that Virtual Reality (VR) and Augmented Reality (AR), despite having been available already for several years, still lack a monetization model and depend mostly on subsidies, grants and other monetary contributions from governments and institutions, as well as help and support from universities.

Of course, there is a future for television, SCTE offers this year an impressive lineup of speeches and panels on it and how the technical developments will improve viewer experiences and allow access to content not available in the past. Latin Americans will have to adapt this array of information and



Tony Cameron, Tulsat



Ulises Guerrero and Edwin Salazar, from Redetel Costa Rica, with Oscar Vidotto, Defang

examples to their reality, a universe of mostly private channels fighting to retain both audience and advertisers in order to remain profitable under growing competition.

In the U.S., the answer has been concentration, with examples such as the acquisition of most of Fox by Disney, which is expected to now give Netflix a run for its money, or the still disputed acquisition of Time Warner by telco AT&T, which has already purchased DirecTV. The Latin American players cannot aspire to such deals: in Brazil, TV Globo’s cable division Net was sold to Mexican América Móvil after the government ruled in 2011 that programming producers could not distribute content.

Aside from these major issues, the Latin American buyers are expected to focus again, as in the past, on the technical developments applied to cameras, editing, storage and transmission equipment. The region is increasing its output of original content, both for internal exhibition but also comprising coproduction with European and even Asian partners, an effect of increased interconnection. To this purpose, new software and hardware technology has to be applied, and this is the reason why Latin American participation at SCTE is expected to increase this year, despite economy turbulence at some of the countries but supported by the strong will to be part of the future of television, whatever it may look like.



USTED. NOSTROS. JUNTOS.

Haciendo que la
Comunicación
suceda.



Más
Información:

www.ptsupply.com



Llámenos
Us:

1-800-238-7514



Email
Us:

marketing@ptsupply.com

Conferences & Workshops
Expo Cable-Tec SCTE · ISBE

Monday, October 22

7:30 AM - 12:30 PM
Distributed Access Architecture (DAA)
Speakers
Asaf Matatyaou, Harmonic
Barak Hermesh, Intel Corporation
Doug Jones, CableLabs
Jeff Finkelstein, Cox Communications
Jeff White, Nokia
John Chapman, Cisco Systems, Inc.
Michael Emmendorfer, ARRIS
Peter Wolff, Casa Systems
Robert Howald, Comcast

1:00 PM - 2:00 PM
The State of the IoT in SCTE-ISBE Standards
Speakers
Brent Levetan, Minim
Timothy Johnson, Alpha Technologies

Moderator
Kinney Bacon, Cox Communications

1:00 PM - 2:00 PM
WiFi That Satisfies: Penultimate Access Points That Dynamically Self-Adapt

Speakers
Jos Delbar, Technicolor
Nav Kannan, ARRIS

Moderator
Guy McCormick, Cox Communications

2:15 PM - 3:15 PM
High Dynamic Range: Is This New Technology Worth the Hype?

Speakers
Chris Seeger, NBC Universal
Clarence Hau, NBCUniversal
Mark Francisco, Comcast Innovation Labs

Moderator
Craig Cuttner, HBO / WarnerMedia

2:15 PM - 3:15 PM
How to Enhance QoE for Video and WiFi Services
Speakers
Bart Vercammen, Technicolor
Zhou Wang, University of Waterloo

Moderator
Ronan McLaughlin, Ericsson

2:15 PM - 3:15 PM
Network Performance with New and Emerging Network Architectures

Speakers
Ram Ranganathan, ARRIS
Tong Liu, Cisco Systems

Moderator
Dean Stoneback, SCTE/ISBE

3:30 PM - 4:45 PM
Around the World of IoT

Speakers
Charles Cheevers, ARRIS
Gary Gutknecht, Technicolor
Connected home
Mark Stratton, Hitachi Consulting

Moderator
Josh Sommer, Cox Communications

3:30 PM - 4:45 PM
Orchestration: What It is & How It Can Make Service Agility Even More Agile

Speakers
Alon Bernstein, Cisco Systems
Arvinder Anand, Ericsson

Moderator
Elad Nafshi, Comcast

3:30 PM - 4:45 PM
Virtualizing the CMTS: Who's Doing What in vCMTS-ville

Speakers
Asaf Matatyaou, Harmonic
Kieran Mulqueen, Intel Labs
Michael O'Hanlon, Intel Corporation

Moderator
Sean Welch, Cisco

Tuesday, October 23

9:15 AM - 11:15 AM
Opening General Session

Speakers
Bernardo Huberman, CableLabs
Jeff Baumgartner, Light Reading
Kevin Hart, Cox Communications, Inc.
Mark Dzuban, SCTE-ISBE
Michael Powell, NCTA
Pat Esser, Cox Communications
Phil McKinney, CableLabs

Moderator
Tony Werner, Comcast

1:00 PM - 2:00 PM
How the Customer Benefits from Artificial Intelligence and Machine Learning

Speakers
Andrew Sundelin, Guavus
Justin Watson, Comcast

Moderator
Christian Welin, Cox Communications

Wednesday, October 24

10:15 AM - 11:15 AM
Deploying Revenue-Bearing IP Services

Speakers
Eduardo Panciera, Telecom Argentina
Srinath Ramaswamy, Comcast Cable

Moderator
Timojhen Mark, Comcast

10:15 AM - 11:15 AM
Early Adopter Snapshot: What Matters in Launching & Maintaining OFDM and DAA/DOCSIS 3.1 Plant

Speakers
Christopher Topazi, Cox Communications
David Hering, VIAVI Solutions

Moderator
Joe Godas, Altice Usa

10:15 AM - 11:15 AM
What Small Cell Wireless Wants (and Needs) from Us

Speakers
Erik Gronvall, CommScope
Todd Loeffelholz, Alpha Technologies

Moderator
Derek DiGiacomo, SCTE-ISBE

Thursday, October 25

8:00 AM - 9:15 AM
DOCSIS, 5G, and the Future of Broadband Connectivity

Speakers
Amit Mukhopadhyay, Bell Labs Consulting
Jennifer Andreoli-Fang, CableLabs
Sanjay Dhawan, Ericsson

Moderator
Ahmed Bencheikh, Charter Communications

9:30 AM - 10:00 AM
L&D Panel: Future of Technical Training/Education and You

Speakers
Hugo Castillo, Cable Onda
Roberto Blewett, Innovative CATV Virgin Island
Roberto López, Telecom Argentina

Entregando 10 Gbps en el downstream



DBE-1200 con dispositivo Remote PHY



Powered with Harmonic CableOS™
Pebble-1 Remote PHY Device
(DOCSIS 3.1 ready)

La solución para entregar un downstream de 10 Gbps. La plataforma Technetix DBx es un diseño mixto innovador, que es actualizable en campo desde una solución de amplificador, a nodo, a Remote PHY.

- Consumo de potencia muy bajo para encajar en la red de alimentación actual
- Mejor TCO en el mercado
- Listo para el despliegue hoy

LISTEN | INNOVATE | DELIVER

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

© Copyright 2018 Technetix Group Limited. All rights reserved. Technetix, the Technetix logo and certain other marks and logos are trade marks or registered trade marks of Technetix Group Limited in the UK and certain other countries. Other brand and company names are trade marks of their respective owners. Technetix protects its technology and designs by registering patents, trade marks and designs in United States, Europe and certain other countries.

Growing collaboration between SCTE-ISBE and Latin America

By Matt Aden

When it comes to technical training, standards and new ideas that contribute to operators' bottom lines, **SCTE-ISBE** and the cable telecommunications community in Latin America have come a long way together in a very short time.

In just three years, the Society of Cable Telecommunications Engineers (SCTE) and its global arm, the International Society of Broadband Experts (ISBE) have gone from testing the Latin American waters to a full-fledged presence in the region. During that time, the industry's applied science arm has developed Spanish-language training and certifications, has secured increased participation by Latin American members and has expanded the relevance of the largest cable telecom industry event in the Americas to Latin American operators, vendors and workforce professionals.

Today, SCTE-ISBE and the Latin American cable telecom community are collaborating closely in a variety of areas that are designed to improve workforce education and skills, expedite technology deployments through standards and training and contribute to the bottom-line success of the industry. Key accomplishments within the past three years have included:

Availability of two certification exams – Broadband Premises Installer (BPI) and Broadband Distribution Specialist (BDS) – in Spanish, and a roadmap to have more than 100 Spanish-language training modules by the end of this year;

Participation by three Latin American executives – Telecom SA's Damian Gabriel Aguilar Cogan and Roberto Lopez and Cotas' Rolando Barja – on the SCTE-ISBE Learning and Development Committee; and

Development of training relationships with nearly a dozen operators in the region, including Millicom, which earlier this year became the first operator to secure an enterprise license for SCTE-ISBE training, as well as Telecom SA, Cotas, Liberty Latin

America and others.

Operators are partnering with SCTE-ISBE for the simple reason that our training – developed in conjunction with operators around the world – is the foundation for business results. As **Xavier Rocoplan**, EVP and CTO and CIO at Millicom, said: 'Having access to SCTE-ISBE training will sharpen the skills of our engineering professionals in response to all aspects of our Tigo operations, from legacy technologies to newer advances in mobility and cybersecurity. Investing in well-trained staff helps ensure we're delivering the highest level of service and an overall great experience to our subscribers'.

Among the most visible indicators of the growing partnership between SCTE-ISBE and the Latin American cable industry has been within the expanded international presence of SCTE-ISBE Cable-Tec Expo. Features of the 2018 show, held Oct. 22-25 in Atlanta, include a first-ever Spanish-language workshop, a learning and development session focused on the LatAm region and remarks by Luciano Ramos, vice president, Technology and Product for Liberty Latin America, as a panelist at the ISBE/ANGA International Breakfast.

The nexus for the wide variety of SCTE-ISBE programs, Cable-Tec Expo continues to grow in stature across the industry, annually attracting a worldwide audience as high as 10,000+. The record-breaking 2018 event features: more than a score of C-level speakers as well as keynoters and panelists from beyond the cable ecosystem; 48 workshops with more than 100 speakers from a global cast of thought leaders; pre-conference and post-conference sessions on Distributed Access Architectures and Evolving Network Architectures, respectively; the finals of an Adaptive Power Challenge that is unearthing new energy management solutions for the industry; and a show floor jammed with the latest technologies.

A milestone at Expo 2018 is "Digital



Matt Aden

Transformation Strategies to Accelerate Time-To-Market for New Fiber Deployments", a Cable-Tec Expo's first ever Spanish-language workshop. Led by Cristian Santana of SCTE-ISBE's Latin American training partner, TVC, the presentation focuses on strategies for automating designs with integrated field tools for walkouts and construction, enabling operators to cut costs, enhance network maintenance, and accelerate the design and construction process of fiber builds.

A day later, Roberto Lopez teams with Cable Onda's Hugo Castillo and ATNi Viya's Roberto Blewett for a learning and development panel entitled "Future of Technical Training/Education and You." The panel focuses specifically on workforce training needs in Latin America and the solutions that SCTE-ISBE can provide.

It's all a long way from 2011, when SCTE-ISBE began outreach to the market via its relationship with ATVC, or even from 2015, when SCTE-ISBE's presence was limited to a booth at the Jornadas event in Buenos Aires. While there are many individuals and corporations who have contributed to the growth of SCTE-ISBE's presence, it's important to single out a few – notably Rolando Barja from Cotas and the team from Telecom SA – who recognized early the value that SCTE-ISBE could bring to the industry in Latin America.



Soluciones diseñadas para satisfacer las necesidades específicas de América

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

Fibra Optica

Transmisores Opticos - 1310, 1550, CWDM, 48V
Amplificadores Opticos EDFAs - 1 & 2RU, hasta 32 puertos SFPs, Splitters, Jumpers, Mufas

GPON & EPON Soluciones disponibles ahora

Herramientas y equipos de prueba **Fusionadora de Fibra Optica - 1 año de garantía OTDR - With VFL, Light Source, Power Meter Power Meters, Cleavers, VFLs, Cleaners**

Nodos **Nodo optico de 4-puertos exterior High Power Mini, Micro**

Equipos de CATV **Analogos & digitales**

Cable **Fibra Optica - ADSS, Armada, FTTH RG-59, 6, 11 & Cable troncal • Cable con mensajero • Tri-Shield • 60, 90% Braid • Hecho a medida • SCTE**

Multicom mantiene en stock mas de 19000 productos provenientes de los 270+ fabricantes principales de la industria. Estos productos se utilizan para adquirir, procesar, y distribuir señales de television, data, voz, seguridad y señales inalámbricas, a través de fibra optica, cobre y coaxial.

www.multicominc.com 407-331-7779

ARGENTINA

Telecom: Más cobertura de redes móviles y expansión de Flow

Gran representación del grupo argentino en SCTE

Roberto López, responsable de Gestión del Aprendizaje Técnico y Relación con la Industria, Integración Tecnológica y Planeamiento en **Telecom** de Argentina, confirmó la participación del operador de cuádruple play en la expo SCTE, que estará representado por 20 ejecutivos de las áreas de planeamiento del CTO, tecnología, arquitectura de redes y servicios y de ingeniería del CTO, así como ejecutivos del Field Service del COO.

‘Estaremos viendo tecnología de acceso tales como arquitecturas de acceso distribuidas (DAA), Flexible MAC Access (FMA), XGS-PON, etc. También veremos las relacionadas a la Home Network y al Video, tales como IoT, STB IP Android, Sistema de Video ABR, Low Latency, IPTV, y relevaremos soluciones de virtualización, como NFV, SDN, AWS y vCCAP’, detalló López.

Y agregó que entre las marcas a visitar están Nokia, Cisco, Arris, Huawei, Casa Systems, Harmonic, Sagemcom, Technicolor, Amino, Viavi, DigiCom, Power&Tel, Alpha, CommScope, Thechnetix, PCT, PPC, Corning, Arcadia, Lindsay, Arcom, entre otros.

‘Por otro lado, aprovecharemos la visita para reunirnos con nuestros partners de diversos MSOs como Comcast, Cox, Charter, Altice, a su vez visitaremos algunas de sus instalaciones. Por último, nos reuniremos con organizaciones representativas de la industria como son la SCTE y CableLabs’, remarcó.

Además, López comentó que Telecom tendrá una participación activa en la Expo SCTE, ya sea a través de oradores que expondrán en el evento, como Claudio Righetti, Eduardo Panciera y Roberto López. Además, algunos miembros de la empresa serán premiados por su trayectoria en las categorías Excellence in Learning and Development, International Engineering Professional y Rising Leader.

Proyectos 2018-2019

Sobre los proyectos en curso más importante, describió: ‘Buscamos continuar con el crecimiento de cobertura y capacidad de las redes

móviles, ampliando en una cifra importante la cantidad de sitios móviles, y de acceso fijo (Coaxial y FTTH)’.

‘También continuamos desplegando **Flow** en nuevas localidades en su formato Full IP sobre redes

HFC y FTTH. Además se está trabajando en la app de Flow para Smart TV, actualmente en proceso de trial. Finalmente, seguimos desplegando DOCSIS 3.1, con la finalidad de alcanzar mayores velocidades de banda ancha’.

Y completó: Nuestra intención es que en el corto plazo la velocidad mínima sea de 50 Mbps’.

Sobre el próximo año, adelantó: ‘Continuaremos con el despliegue de Fibra al Hogar en el Noroeste Andino, el Litoral y la Región Mediterránea. En cuanto a la red móvil, Telecom venía desplegando unos 400 sitios anuales (antenas para darle capacidad de señal y datos a la red) y el nuevo plan es de 1.000 por año’.

‘Avanzaremos con la migración de nuestros clientes a la red de la compañía que ofrezca las mejores prestaciones en cada lugar. En un



Miguel Fernández y parte del equipo de Telecom en SCTE 2017, junto a Jorge Salinger, de Comcast

futuro contaremos con una infraestructura única en Argentina compuesta por una red fija y móvil con características diferenciales’.

‘La evolución de Flow con servicios OTT conlleva mucho más que la ampliación de los canales lineales sino la inclusión otros servicios tales como YouTube, Netflix, Amazon, Hulu y cualquier otro que demanden nuestros clientes, además de la ampliación de la oferta HD y 4K. Seguiremos incrementando la capacidad de transporte IP para servicios convergentes actuales y futuros’.

‘A su vez estamos realizando varias Pruebas de Concepto (PoC), entre ellas, 5G y IoT. Un frente no menor es el mundo de los datos, motivo por el cual estamos incursionando en Big Data, Inteligencia Artificial y Machine Learning’.

Guillermo Páez en IBC

Un tema importante que se vio imponiendo en la IBC en reflejo del mercado fue el **AndroidTV** para las nuevas cajas que soporten OTT. Esa es la tendencia del mercado aunque muchos operadores tienen sus reservas.

Guillermo Páez, de Telecom Argentina, opinó que eso ocurrirá ‘si Google no es malo’, y aclaró que el grupo no ha tomado ninguna decisión aún. Incluso, sus primeras cajas de la transición actual se basan en Linux hacia su futura red full IP y Muticast, un gran desafío mientras los demás sólo digitalizan. Allí destacó que **Flow**, desde su lanzamiento en **Cablevisión**, puso al grupo en otra liga dejando la vara alta en calidad y desafíos consecutivos que en su momento ya había fijado el CEO, **Carlos Moltini**.



Guillermo Páez, de Telecom Argentina

LATINOAMÉRICA

Millicom

Vincencio Maya, CTO Home Latam en **Millicom**, confirmó la participación del grupo de nueve personas en la SCTE, con ejecutivos de las oficinas centrales, de compras y operaciones.

‘Estaremos asistiendo, más que nada, para actualizarnos de los adelantos de la industria, escuchar a los expertos

en los workshop, revisar las tendencias, avances y nuevas soluciones existentes. También aprovechamos para juntarnos con nuestros proveedores principales: Arris, Ericsson e InTraway, entre otros’.

‘Este año nos enfocamos en buscar un CPE que cumpliera con las exigencias de velocidad para nuestros mercados y que pudiera encarar las peores condiciones de ambiente (interferencia, atenuación y sincronismo)’.

‘Hoy estamos analizando las diferentes alternativas que tenemos para administrar el WIFI en las casas de nuestros clientes, poder tener soporte remoto sobre la calidad de experiencia entregada a cada usuario’, agregó.

‘También estamos con un proceso de RFP para entender la mejor solución de BackOffice que pueda soportar todas nuestras grillas en Latinoamérica y ofrecerlas sobre una aplicación distribuida sobre varias plataformas Smart’.

Por último, adelantó los proyectos que encarará la empresa en 2019. ‘Apuntamos a conseguir herramientas que nos ayuden a garantizar el rendimiento, la QoE de nuestro servicio, TV, BBI y TLF. Monitoreo E2E que pueda ayudar a la gestión tanto de callcenter como de NOC para la pronta resolución de algún problema’.



Juan Gamarra, de Tigo Paraguay, David Mosquera, de Promptlink, Vincencio Maya, de Millicom, y Angel Pacheco, de Tigo Bolivia, en SCTE 2017

BRASIL

Net/Claro

Este año, **América Móvil Brasil** ha invertido casi 8800 millones de reales en innovación y desarrollo de nuevos productos y servicios. La banda ancha sigue fuerte y en constante crecimiento, al punto de haber sido reconocida en el SpeedTest de Ookla como la más rápida de Brasil.

Net fue pionera en el uso de redes de accesos de última generación en fibra óptica y es actualmente, el mayor operador del país. Con este servicio está presente en 208 ciudades con la previsión de expandirse a 30 nuevos municipios. Net utiliza la tecnología HFC, híbrida de fibra óptica y cable coaxial para llegar a ser la red más extensa del país.

Por su parte, Claro está planeando llevar la banda ancha fija para sus clientes antes de fin de año. Los servicios serán ofrecidos de manera convergente y se cerrarán alianzas con cientos de proveedores regionales de Internet.

Finalmente, se destaca la plataforma Now que superó los 1000 millones de streaming. Su diferencial es la movilidad y facilidad de elección sobre qué, cuándo y donde ver.



Claro Marcelo Parraga, de Claro Brasil, y Eduardo Cabrera



Eric Díaz, de Mediamorph, y Adré Sarcinelli, de Claro Net Brasil

BRASIL

Cabo Telecom

Decio Feijo, Director Técnico en **Cabo Telecom** / Natal / RN, confirmó su participación en Cable Tec Expo SCTE de Atlanta junto a su colega de **Multiplay**, **Fernando Nunes Jr.**

‘Nos vamos a enfocar en tres puntos; primero, ver si ya está maduro el uso del Remote-Phy (RPD), porque es una solución para el incremento de las velocidades y capacidades, con la reutilización de las fibras existentes en los nodos’, dijo.

‘En segundo lugar, veremos los productos básicos, buscando opciones de cable modem, STB IPTV y Middlewares (lo que hoy usamos no nos está atendiendo). Y en tercer lugar, buscamos soluciones para Wifi Managed, y AP's MESH para asumir las redes Wifi domiciliarias, que queriendo o no acaban generando

truck-rolls técnicos’.

‘Este año, los proyectos más importantes han sido de alineamientos internos e integración de las nuevas empresas del grupo. Para el que viene, apuntaremos a la expansión de la empresa’, concluyó.



Andrés Capdevilla y Raúl Orozco, de AMT, con Decio Feijó y Fernando Pereira, de Cabo Telecom Multiplay

CHILE
VTR

La estrategia de VTR es impulsar planes de alta velocidad con tecnología de vanguardia en Wifi Hogar. En el segmento de video, continúa liderando el mercado con la mayor oferta de canales HD y su renovada plataforma de televisión on demand (VOD), sumando 6.000 nuevos hogares en el primer trimestre, con un incremento de 27% en 12 meses. VTR tiene la opción de volver a ver su contenido gracias a su tecnología y sus equipos de última generación.

Por su parte, VTR Negocios tiene puesto el foco en realizar el mejor servicio de postventa, que incluye un call center exclusivo y la promesa de que la mayoría de los clientes sean atendidos dentro de los primeros segundos de la llamada.



Hernán Benavidez, de VTR/Liberty junto a Diego Zachman de TFC

ECUADOR
TVCable

Jorge Schwartz, CEO de TVCable de Ecuador afirmó: 'Estamos enfocados en la conectividad, nos hicimos fuertes con el cable submarino y este año emprendimos una 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 estamos diseñando un OTT con banda ancha, canales lineales y VOD, que llegará a cualquier dispositivo, con portabilidad 4K. Estará disponible para cualquier usuario de banda ancha, suscriptor o no', finalizó



Derek Cheney y Jorge Schwartz, de TV Cable, con Germán Iaryczow y Emilio Chalita, de Arris

PANAMÁ
Cable Onda

William Murillo, Gerente Senior de Proyectos de Cable Onda, confirmó que 12 colaboradores del operador panameño asistirán a la SCTE de las áreas de ingeniería, compras, servicio al cliente, recursos humanos, operaciones, proyectos y procesos.

'En el caso de RRHH, buscaremos eficiencia en materiales, mejores prácticas para incrementar en tiempos de respuesta y veremos temas de capacitación y certificación de técnicos para las nuevas

demandas'.

Agregó: 'En el área de compras, buscaremos entablar contactos con proveedores para gestionar posibles negociaciones en cara al presupuesto 2019'.



Roddyn Peña y Jaime González, de Cable Onda, con Vlad Velickovich de AMT, en SCTE 2017

ARGENTINA
Gigared

Carlos Granzotto, CEO de Gigared, destacó el rendimiento de Espacio Giga. 'Es un servicio exclusivo para clientes, que se alza como plataforma de contenido online múltiple que brinda al cliente una experiencia 360° a través de los diferentes dispositivos elegidos para el acceso estén donde estén'.

'Estamos lanzando la app para sistemas operativos Android y en breve estará disponible también para IOS', agregó. 'Además, estaremos comercializando Android TV Box con la app de Espacio Giga, lo que le permitirá a nuestro cliente ver TV online de manera mucho más fácil y personalizada en su TV', completó Granzotto.

El foco de inversiones está en la expansión de sus redes, ampliándolas dentro de las plazas donde tiene cobertura y desembarcando en nuevas localidades como Santo Tomé, Barranqueras y San Luis del Palmar.

'También invertimos en equipamiento que nos permita obtener un control aún más preciso del tráfico que pasa por nuestras redes', finalizó



Carlos Granzotto, CEO de Gigared

ARGENTINA
Supercanal Arlink

Tras anunciar su reciente adquisición por parte de CVI Austral LLP, Supercanal Arlink avanzará en la estrategia de actualizar las redes y apuntar a la mejora del servicio. 'El despliegue de una nueva red de fibra óptica y servicios digitales, demandarán una gran inversión a futuro', afirmó el nuevo CEO, Diego Mac Dougall.

En el último tiempo, la empresa ha desarrollado gradualmente la cobertura del servicio de Internet Arlink en las plazas en las que ofrece TV por cable. Además acaba de lanzar las plataformas Mio (OTT móvil) y Black (OTT en el televisor) para sus clientes.



Roberto Buccolini, de Supercanal, Michael Stevens de Huawei y Daniel Vega de Supercanal

NeXgen Gateway

Blonder Tongue

Resolviendo los Desafíos Tecnológicos de Hoy y Diseñado para los Requerimientos de Mañana

CARACTERÍSTICAS POTENTES

Capacidad de 60 Gbps | 10 Gbps SFP+ Soporte | Switch de Calidad Empresarial



Línea de FIBRA ÓPTICA c/ Soporte DOCSIS 3.1
FIBT | FTTB | FRPR

Nuevas Características, Frecuencias Extendidas a 1218 MHz,
Nuevos Nodos Compactos, Monitoreo de SNMP

CABLE-TEC EXPO® 2018
BLONDER TONGUE **BOOTH # 2723**

(800) 523-6049 | www.blondertongue.com

URUGUAY
TCC

Javier Ruete, CEO de TCC, estuvo en la IBC analizando las últimas tendencias de la industria. 'Estamos en un proceso de redefinición de nuestra estrategia tecnológica para los próximos años. Nos encontramos analizando el sistema operativo Android TV para nuestros decodificadores híbridos DVB-C + IP TV + OTT'.



Javier Ruete

'Buscamos la integración óptima de un middleware que se adapte a los negocios y desafíos que tenemos por delante. La sola mención a este sistema operativo de Google hubiera generado un incendio en la industria hace unos años'.

'Hoy se presenta como una alternativa viable y más alineada [que otras soluciones disponibles en el mercado] a los desafíos que TCC tiene por delante. Entendemos que estos desafíos tienen mucho que ver con los mismos desafíos que están visualizando muchos operadores de la región', concluyó

URUGUAY
Montecable

Miguel Benavente, asesor del directorio de Montecable, dijo: 'Continuamos con permanentes inversiones en infraestructura. En la situación actual, vamos a seguir manteniendo nuestra infraestructura y continuar con la mejora continua de MC Go Live'.



Miguel Benavente

Explicó: 'Hemos solicitado nuevamente la licencia para dar Internet, sin que el regulador nos la haya otorgado. Mientras tanto desarrollamos una plataforma para contenidos SVOD y TVOD distribuidos a través de nuestros decodificadores y sitio de Internet'.

'Seguimos adaptando y consolidando MC Go Live, que es totalmente compatible con Android e iOS. Dicha plataforma está absolutamente operativa desde fines del año pasado y ha sido de gran aceptación de parte de nuestros abonados'.

URUGUAY
Nuevo Siglo

Nuevo Siglo acaba de lanzar la aplicación de NS Now que cuenta con todo el contenido VOD y un paquete de más de 50 señales en streaming. El foco está puesto en continuar mejorando la

aplicación en términos de usabilidad, recomendaciones personalizadas y contenidos. Así, la empresa trabaja en lanzar en breve las funcionalidades de catch up y start over.



Mario de Oliveira

MAYA COMMUNICATIONS

Somos una empresa que representa en América, a fabricantes reconocidos a nivel mundial en el área de telecom, Datacom, y Energía.

- Fibra Optica
- FTTX
- ODF
- Herramientas
- Herrajes
- Equipo Activo

Tel: (506) 2244-3840 | www.mayacommunications.com
info@mayacommunications.net

WANT TO BREAK FREE FROM A SINGLE CDN PROVIDER? YOU CAN STAND UNDER OUR UMBRELLA!

umbrellaCDN™

Are you using the same content delivery network (CDN) provider to send video content around the world? We all know that content delivery isn't a one-size-fits-all approach.

Content providers, pay-TV operators, Broadpeak gives you the freedom to select the best CDN provider for each live and VOD content request – ensuring a superior quality of experience for end users at the best price. How? By customizing your content delivery rules based on a variety of parameters, such as quality of service, end-user geolocation, type of content, time of day, and more.

Open your options. Protect your investments. Free your mind. With umbrellaCDN™

www.broadpeak.tv

broadpeak

We Deliver the Future of Television



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

Technicolor se asocia con la industria de North American Cable

Para responder a las cambiantes dinámicas del consumidor y a la nueva economía de los costos de los componentes

A medida que las nuevas dinámicas competitivas y los evolutivos comportamientos de los consumidores cambian el panorama económico para la comunidad de proveedores de servicios de red, las nuevas estrategias de acceso al mercado que aprovechan las asociaciones a lo largo de la cadena de valor serán fundamentales para las futuras operaciones de los proveedores de cable norteamericanos.

Aunque gran parte de la conversación sobre el comportamiento del consumidor se ha centrado en el creciente número de suscriptores a servicios y proveedores de emisión “over the top” (OTT por sus siglas en inglés), la situación real es mucho más compleja ...

Estamos presenciando mu-

chos cambios que toman lugar muy rápidamente en la industria. Un segmento creciente de suscriptores consume contenido en tabletas, teléfonos y otros dispositivos móviles. Esto se ha traducido en una disminución en la cantidad de cajas decodificadoras por hogar. El promedio de la industria, en su apogeo, fue de aproximadamente dos cajas y media por hogar. Ahora estamos viendo esa tendencia descender hasta dos cajas por hogar. Ignorar la necesidad de asimilación hacia esta tendencia, a su vez podría contribuir a reducciones significativas en la capacidad de las compañías de cable para generar ingresos.

La buena noticia es que los proveedores de cable se están adaptando. Saben que necesi-

tan encontrar formas adicionales de generar ingresos, por lo que han lanzado otros servicios clave, como la automatización del hogar y la seguridad del hogar, que se basan en servicios de banda ancha y Wi-Fi de alto rendimiento. Esto, a su vez, está impulsando la necesidad de llevar la inteligencia a la nube, de modo que los proveedores de cable puedan proporcionar una mayor flexibilidad y servicios más seguros. En última instancia, creo que veremos soluciones de CPE virtuales basadas en software que permitirán una mayor interoperabilidad y flexibilidad de control.

La virtualización de CPE permitirá una experiencia de usuario perfecta mediante la integración de nuevos servicios

basados en IoT y una mayor segmentación de clientes y opciones de contenido.

Otra tendencia clave en el sector de cable de América del Norte gira en torno a los costos de los componentes, como los Capacitores de Chip de Cerámica Multicapa (MLCC por sus siglas en inglés).

Las tendencias que contribuyen a una mayor automatización en el hogar, como el rendimiento robusto de los teléfonos móviles y tabletas y la proliferación de dispositivos inteligentes de Internet (IoT) no solo han aumentado los costos de los chips de memoria y componentes relacionados, sino que también han creado carencias de los mismos que han interrumpido las cadenas de suministro. Esto representa una nueva realidad estructural para la industria. El primer paso para enfrentar la nueva situación es reconocerla y entenderla claramente.

Cuando Technicolor descubrió esta escasez, tuvimos aproximadamente una semana de visibilidad y previsibilidad en la gestión de la cadena de suministro. Desde entonces, hemos tomado varios pasos para ampliar esa visibilidad a fin de ayudar a nuestros clientes a planificar mejor sus operaciones. Hemos hecho un buen trabajo al establecer una mesa de compra al contado

y procesos adicionales relacionados para administrar el mercado de compra directa y comprar MLCC a un costo adicional. Eso nos ha permitido ganar una mayor visibilidad en el mercado de casi cuatro a seis semanas.

Como resultado, Technicolor ha podido volver a normalizar sus operaciones y volver a cumplir con los compromisos de suministro normales.

Sin embargo, las operaciones de normalización no vienen sin un costo adicional. Technicolor está gastando casi \$50 millones en todo el mundo solo en el costo del capacitor. Ese costo no incluye toda la carga administrativa de manejar una crisis como esta. Pero Technicolor se compromete a ser lo más predecible posible y a garantizar la continuidad de la cadena de suministro. Es por eso que hemos estado dispuestos a realizar estas inversiones para garantizar que cumplimos con las expectativas de nuestros clientes.

Para sostener estas inversiones estratégicas, sin embargo, las relaciones a lo largo de la cadena de valor deberán ser redefinidas, con clientes, socios y proveedores.

Technicolor reconoce que con una mayor competencia, debemos estar planificando con nuestros clientes incluso más temprano en el proceso y

participando antes en la discusión de liderazgo innovador. Mientras estamos haciendo nuestras propias inversiones, creo que es importante para nosotros impulsar la coinversión con nuestros clientes en opciones tecnológicas clave. Esto aumentará la probabilidad de éxito a largo plazo.

La misma dinámica debe aplicarse al trabajo con socios y proveedores

Veo una mayor necesidad de que los socios combinen e integren sus operaciones en el ecosistema para ofrecer soluciones más flexibles a los proveedores de servicios. Es por eso que Technicolor ha lanzado recientemente una iniciativa de asociación estratégica e innovación llamada “HERO Program”. Este programa nos permitirá ofrecer una más amplia gama de opciones a los proveedores de servicios ya que seremos capaces de integrar tantos servicios como sea necesario de una manera más flexible. Creemos que es una forma viable que ayudará a nuestros clientes igual que a Technicolor a diferenciarse en el mercado.



Chile: Claro mejora cobertura de banda ancha móvil con Alpha

Claro adquirió la tecnología *AlphaGateway XMP* de Alpha para mejorar sus pequeñas celdas e incrementar la cobertura de banda ancha móvil en Chile.



AlphaGateway XMP

La solución adquirida apunta a la densificación de las celdas, logrando mejorar la cobertura 3G y 4G, haciéndola confiable, consistente y aumentando la capacidad en áreas de mayor demanda.

Claro eligió *AlphaGateway XMP* por su fácil instalación, ya que utiliza los recintos *PWE-6* preexistentes reduciendo los costos y el tiempo de los permisos. Además, tiene una gran adaptabilidad, con cientos de sitios listos para instalar, permitiéndole a Claro sumar más dispositivos XMP en cualquier momento en el futuro.

La conexión existente de servicios públicos y el transpondedor *DM3* garantizan la energía de respaldo y la red de retorno de datos para las



Glenn Duval, Paul Shmotolokha, Andrew Zogby, CEO de Alpha, y Bennett Duval



implementaciones de células pequeñas.

Esta solución utiliza una fuente de alimentación preexistente de Claro; provee energía de backup en el sitio a través del sistema de respaldo de batería *XM2*. Aumenta el voltaje de 87Vac a 120Vac para alimentar las radios Nokia (AC) micro 3G y 4G (~ 100W).

Broadpeak, elegido por Ultravisión para despliegue de IPTV

Broadpeak, proveedor de CDN y soluciones de streaming de video para proveedores de contenido y operadores de TV paga de todo el mundo, anunció que **Ultravisión de México**, ha elegido sus soluciones para impulsar su nuevo servicio de IPTV multipantalla.

Ultravisión confiará en el manager de distribución de video de Broadpeak, *BkM100*, así como el servidor de video cache *BkS400 HTTP*, y el empaquetador de origen *BkS350*. A través del monitoreo del contenido en vivo y on demand, y luego almacenar el contenido popular basado en patrones de uso, las soluciones de Broadpeak reducirán los costos de distribución de contenido de Ultravisión al tiempo que proveerán una experiencia de alta calidad a los suscriptores en todas las pantallas.

'Elegimos Broadpeak como nuestro pro-

veedor de tecnología porque sus soluciones están preintegradas con una amplia gama de sistemas de ecosistemas, satisfaciendo nuestros requisitos de escalabilidad y superando con éxito nuestra rigurosa prueba de concepto', dijo **Patricio Zorrilla**, VP de multipantalla.

Ultra Telecom en Ultravisión.

'Nuestro plan inicial es lanzar 50 canales de IPTV multipantalla en vivo para fines de este año. Las soluciones de Broadpeak están completamente basadas en software, son muy flexibles y escalables, lo que garantizará una implementación sin problemas y nos facilitará agregar más canales y ofertas a medida que el servicio crece en popularidad', agregó.

El servidor de origen y empaquetamiento *BkS350* incluye capacidades que reducirán los costos de procesamiento y almacenamiento de Ultravisión. Esta solución per-



Jacques Le Mancq, CEO, de Broadpeak



Patricio Zorrilla, VP de Ultra Telecom en Ultravisión

mitirá que el contenido en vivo sea grabado una vez y distribuido a una amplia gama de dispositivos en el formato ABR requerido.

'El consumo de video IPTV multipantalla está creciendo en México y el lanzamiento de este nuevo servicio pondrá a Ultravisión en una ventaja competitiva, convirtiéndolo en el primer operador mexicano con un servicio IPTV multipantalla puro', completó **Jacques Le Mancq**, CEO de Broadpeak.



Monetice sus redes con inserción de **publicidad**.

VEAS es la solución integral más avanzada para insertar publicidad digital en redes HFC, IPTV, OTT y Digital Signage, utilizando estándares de la SCTE y una plataforma de arquitectura abierta que incluye CUEI digital, CUE TONE análogo, redundancia, sistema de licencias flexible propietario o de servicio, con soporte en español del fabricante.

Pregunte por nuestro nuevo modelo de negocios con retorno de inversión garantizado. ¡Conviértanos en su partner de inserción de publicidad!



Distribuidor Autorizado



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

Sonus, GENBAND y EdgeWater ahora son



Soluciones Seguras e Innovadoras para Operadores de Sistemas Múltiples (MSO)

Soluciones Nativas en la Nube para su Red Principal
Aumenta los Ingresos con Ofertas de Servicios Gestionados
Comunicaciones en la Nube "Como un Servicio"
Transforma los Servicios de Voz Arquitectura Legada

rbbn.com

Teleste: Comprometer a los suscriptores de TV en el futuro

Este año en SCTE-ISBE Cable-Tec Expo, Teleste exhibirá sus soluciones para cabecera y la entrega sostenible de TV junto con Teleste Intercept. Resaltará cómo los operadores pueden prepararse para la transformación de servicios lineales de televisión y las oportunidades y desafíos que conlleva la migración tecnológica en curso.

A medida que surgen nuevos formatos de contenido y tecnologías de red, la gente sigue "mirando televisión", ya sea a través de TV paga o abierta tradicional o como servicios bajo demanda. Sin embargo, los operadores deben asegurarse de que sus servicios sigan siendo tan atractivos como siempre para los espectadores, a fin de mantenerse al frente en una industria tan competitiva.

Los visitantes en el stand Teleste Intercept podrán obtener más información sobre la plataforma de cabecera TelesteLuminato, diseñada



Mika Kavanti, de Teleste



Gary Esnal y Ari Kittila, de Teleste en la IBC



para ofrecer a los operadores opciones sencillas y flexibles para la recepción de contenido y el procesamiento de contenido en vivo. La plataforma permite a los operadores satisfacer las expectativas de una experiencia televisiva atractiva y entretenida, ya sea entregada como CATV, OTT o IPTV.

Otros aspectos destacados de Teleste en Cable-Tec Expo incluirán la tecnología y productos de red *Intelligent Networks* que garantizan servicios de banda ancha de alta

capacidad con mayor tiempo de actividad del servicio y menores costos operacionales. Entre ellos están sus Remote PHY ready, Intelligent Connected 1.2 GHz node ICON9000 así como E3, un pequeño y potente amplificador inteligente con alto nivel de salida y un amplio rango de ganancia, ambos útiles cuando las redes dan el siguiente paso y cumplen con DOCSIS 3.1. También se demostrará la herramienta de gestión CATVisor Argus diseñada especialmente para la gestión de nodos y amplificadores inteligentes.



Amphenol Broadband Solutions

Tecnología al servicio de un mundo interconectado.

Amphenol Broadband Solutions diseña, prueba y crea tecnología innovadora para aquellas compañías que buscan todo tipo de interconectividad global. Desde Broadband a Soluciones Móviles, ayudamos a aquellos que miran hacia el futuro, redefiniendo el presente.

Para mayor información, visite: amphenolbroadband.com



Cables // FOPs // Pasivos // Activos



Amphenol TFC do Brasil Ltda
 Rodovia Governador Dr. Adhemar Pereira de Barros, KM 121,5 - CEP 13098-396 - Campinas - São Paulo - Brasil
vendas@amphenol-tfc.com.br

Arris: Gestión de la red del operador y en el hogar

Conectividad en todo momento y lugar

Hugo Amaral, CTO CALA en Arris, destacó la importancia de Jornadas como evento en Latinoamérica y comentó la realización de un encuentro previo a la convención, donde junto a sus clientes discutieron sobre tendencias y la tecnología para el futuro y presente en Argentina. 'Destacamos las tecnologías de evolución de la red, cuál es el papel del HFC en esta evolución y hasta una red FTTH'.



En la expo de Buenos Aires, la empresa ofreció diferentes conferencias apuntadas a la evolución de la red, en el aspecto técnico y sobre la gestión de la red en el operador y dentro del hogar.

'Lo más importante es que esto representa una evolución, no una revolución, que viene desde hace muchos años, caminando con la fibra mucho más cerca del usuario. Esta evolución garantiza una vida útil muy larga de la red desplegada', explicó Amaral.

Arris destacó sus soluciones para adopción de Docsis 3.1, E6000 Generación 2, redes distribuidas y también todo lo que tiene que ver con fibra al hogar.

'Es una evolución y tenemos una caja de herramientas que posibilita dar más opcio-

nes a los operadores', remarcó el ejecutivo. 'Hay decisiones muy importantes que los operadores deben tomar. Arris aparece como una empresa que estará en el largo plazo y que lleva mucho tiempo en la industria'.

Así, la marca aparece en los cuatro ejes: conexión, extensión, control y gestión. 'Connect se basa en tener la red desplegada con todas las opciones y llegar al cliente con soluciones carrier grade, entregar la cantidad de ancho de banda requerida. Esto pasa por muchos puntos'.

'Extend porque el ambiente de Latinoamérica es diferente al de Estados Unidos; ahí es cuando los requerimientos Wireless son más importantes. El wifi pasó a ser mandatorio en toda la cobertura del hogar y con la conectividad requerida', agregó.

'Control implica añadir una capa de inteligencia a la casa que va a utilizar los mejores recursos Wireless para entregar calidad y experiencia. Es como una red móvil donde cambias de una celda a la otra. Se garantizan los recursos y calidad al usuario'.

Por último se refirió al *Manage*, dar visibilidad al operador, garantizar que la infraes-



Hugo Amaral y Peter Grimes junto al equipo de Arris en Jornadas

tructura es correcta y añadir visibilidad al suscriptor. 'Esta capa garantiza mostrar al suscriptor su red en su casa para que haga los movimientos necesarios para tener la mejor experiencia Wireless'.

Arris tendrá un lugar protagonista en la SCTE, donde además lanzará por primera vez los resultados de su encuesta *Connectivity Entertainment Index* (CEI). 'Es un informe elaborado a partir de un cuestionario. Lo que se puede resumir es que todos quieren conectividad. Quieren la misma conexión anywhere. Los contenidos se dan por hecho y se busca tener la misma velocidad de conexión. Todos quieren tenerla 24 horas en cualquier situación'.

Bitmovin: 'Colombia es un mercado importante para la empresa'

Bitmovin participó en la última edición de Tecnotelevisión & Radio realizada en Bogotá, donde presentó sus soluciones para streaming y plataformas de OTT.

'Estamos haciendo mucha presencia en Latinoamérica y Colombia es un mercado importante para este mercado y para la compañía. Queremos asegurarnos que el mensaje de Bitmovin sea recibido por todos los clientes y que empiecen a entender qué ofrecemos y poder tener con ellos conversaciones más en detalle en un futuro', dijo Thomas McCarthy, Director de Ventas para Latinoamérica.



Este año, Bitmovin estuvo destacando sus más avanzadas tecnologías de streaming, OTT y las diferentes soluciones que permite mejorar su calidad para el usuario final al mismo tiempo ayuda a ahorrar en ancho de banda y consumo de almacenamiento. Su plataforma incluye un player, un sistema de encoding y la parte de analítica con datos de cómo se comportan los sistemas y se recibe el contenido.

'Queremos mostrar que estamos aquí presentes para largo plazo con tecnologías que les va permitir continuar por muchos



Raúl Vecchione y Thomas McCarthy, de Bitmovin

años más a futuro y como estos son tecnologías de streaming y OTT que marcan el futuro del video, entonces estamos aquí a largo plazo', concluyó.



Vea cómo pequeños cambios en su red pueden hacer una gran diferencia en su desempeño.

Se requiere la flexibilidad de las soluciones de acceso de fibra más versátiles de la industria para lograr el balance entre velocidad y estrategia a largo plazo. CommScope ayuda a los proveedores de servicio a lograr el balance entre la velocidad de implementación y la estrategia a largo plazo cuando se trata de desplegar una red de fibra.

Sabemos que las soluciones de red no son las mismas para todos. Puede confiar en que los equipos capacitados de CommScope trabajaran con usted para crear una red personalizada.



Casa Systems: Remote PHY y vCCAP permitirán expandir la diversidad de servicios

Durante muchos años, las redes tradicionales de HFC requirieron una infraestructura considerable para expandir los servicios a nuevos mercados, comenzando desde al menos un edificio físico para alojar una cabecera o hub donde se colocaría todo el equipo de distribución de datos y video, como receptores, transcodificadores, EdgeQAM, CMTS, ópticos de transmisión y combinadores, más la infraestructura de energía y refrigeración requeridas.

Algunos avances tecnológicos, como el CCAP, permitieron consolidar algunas de esas funciones en una sola caja y, por lo tanto, aliviar los requisitos de espacio en rack, pero el requisito de espacio físico dedicado seguía existiendo, por otro lado, otros enfoques, como el uso de tecnologías de agregación óptica como el "virtual hub" que dependen de tecnología DWDM para servir a múltiples nodos desde una cabecera distante intentaron proporcionar una solución viable, pero a expensas de fibra oscura y ópticos muy caros.

Estos factores mencionados anteriormente han limitado por años los despliegues de HFC de triple play en mercados más pequeños o áreas rurales aisladas; sin embargo, todo ha cambiado con la materialización de las arquitecturas de acceso distribuidas propuestas por Cablelabs y Remote PHY en particular, estas tecnologías utilizan el Protocolo IP como

el transporte entre los nodos y los cores de procesamiento de datos y video, con una tecnología Ethernet de 10 gigabits que es mucho más rentable que la tecnología de interconexión óptica clásica.

Por otro lado, las tecnologías de virtualización han evolucionado de tal manera que en la actualidad la mayoría de las funciones de red pueden ser implementadas como funciones puramente basadas en software corriendo en servidores estándar del tipo x86 y dejando de lado la necesidad de cajas de hardware dedicadas para cada función (Firewalls, DPIs, etc). En paralelo el desacople de la capa física y de procesamiento de DOCSIS mencionado anteriormente ha permitido la virtualización de la capa de procesamiento MAC y por consiguiente el nacimiento de lo que llamamos el CCAP virtualizado o vCCAP.

El surgimiento de la de la virtualización con vCCAP permitirá mucha más flexibilidad en los despliegues dado que permite escenarios centralizados, distribuidos o híbridos, así como también mas eficiencias en costos de capital y operación mediante el uso de servidores comerciales.

Algunas aplicaciones iniciales de estas tecnologías en el campo han dejado algunas lecciones aprendidas muy importantes.

- El uso de multicast permitió reducir significativamente el ancho de banda requerido para la distribución de video de difusión a los nodos.



Grant Bloom y Patricio Latini, de CasaSystems con Raúl Faller

- La instalación de RPDs requiere un nuevo conjunto de herramientas y procesos de monitoreo y capacitación de técnicos para poder adaptarse a la nueva tecnología de red.
- Remote PHY pudo proporcionar una calidad de servicio y tiempo de actividad igual o mejor que la red HFC tradicional.
- Nuevas ciudades pudieron ser servidas sin la necesidad de un nuevo sitio físico y la infraestructura de red IP incluso de pudo compartir con otra red preexistente.

Desde el comienzo del cable, el paradigma para los operadores se ha centrado en la construcción de sitios de cabecera y hubs robustos que han servido como un punto de interconexión estratégica, ahora, con las nuevas posibilidades que ofrece el acceso distribuido a toda la infraestructura IP, los operadores pueden comenzar a cambiar el paradigma. a un modelo híbrido en el que pueden aprovechar los beneficios de crear hubs mucho más reducidos en espacio físico y requerimientos energéticos, permitiendo además la interconexión a lugares donde antes no era un esfuerzo viable montar una red.

HiTecno: Éxito con Casa Systems en Jornadas

Darío Barab, CEO de HiTecno, destacó el buen regreso de la empresa a Jornadas Internacionales con un stand, que recibió gran concurrencia durante toda la feria.

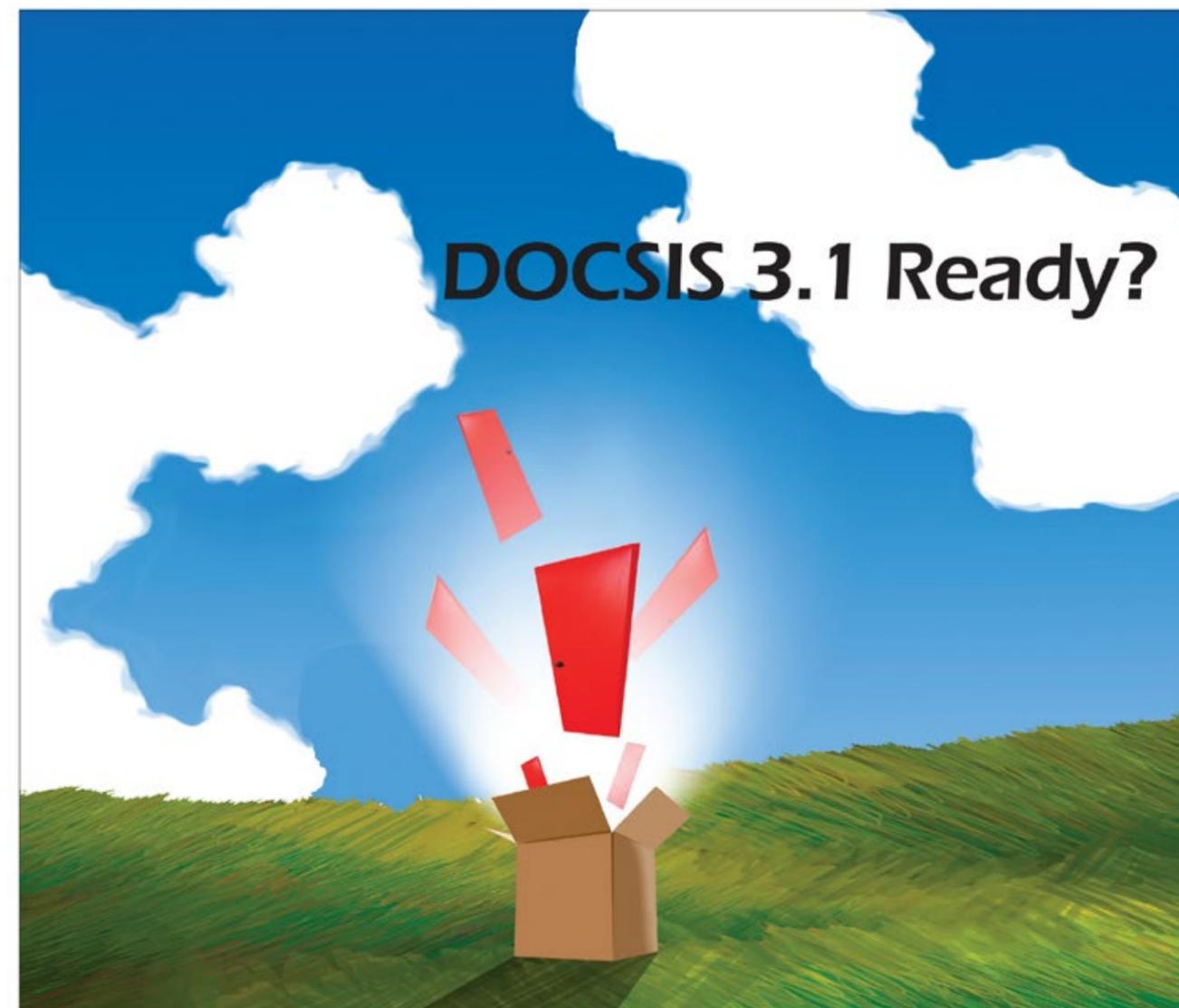
Eso se debió a que exhibió marcas como Casa Systems que, además a su director regional Grant Bloom y Patricio Latini, que dio una con-

ferencia, lanzó el Remote PHY (como un CMTS Remoto) que es muy importante para el futuro de la parte de transmisión.

HiTecno presentó otras marcas como Hitron, que Barab representa desde hace más de seis años, y productos propios como el C-PAT, que es un nuevo sistema de inspección de redes.



Darío Barab y Carlos Suchowolski



Antronix Milenium and retrofit multi-taps provide industry leading network performance upgrades to take your system into tomorrow. Our faceplate swappable housings and our patented E-Option network conditioning plug-ins make increasing bandwidth a breeze.

Adaptable. Innovative. Let us show you.



ANTRONIX

440 Forsgate Drive, Cranbury, NJ 08512 • 609-860-0160 • www.antronix.com

Multicom incorporó a Hugo Valenzuela

Multicom participará en la SCTE de Atlanta, donde destacará sus soluciones end-to-end EPON/GPON, así como sus equipos de testeo de fibra óptica, mientras continúa con su práctica de sumar calidad y proveer gran valor en el resto de sus líneas de productos.

Además, aprovechará para presentar la incorporación de **Hugo Valenzuela** a su equipo para liderar la oficina de San Diego.

Con más de 30 años en Pico Digital / ATX, el ejecutivo se une para acelerar la expansión de sus operaciones en Latinoamérica, incluyendo especialmente los productos y servicios para clientes en México.

La empresa ha trabajado en el mercado latinoamericano por más de 20 años, con una presencia de marca en 13 países.

‘Mientras la transición de las redes coaxiales a las de fibra continúa acelerándose, la tecnología también evoluciona. Multicom ha estado creciendo rápidamente año a año en los despliegues de proyectos HFC, EPON y GPON’, explicó **Matt Conrad**, Gerente de Marketing y Tecnología.



Hugo Valenzuela



AppearTV: Encoding y contribución de video IP

AppearTV estuvo en la IBC de Amsterdam para exhibir las nuevas soluciones para software que son el diferencial de la empresa, según destacó **Leonardo Nieto**, Business Developer & Marketing Manager. En la expo presentó los nuevos encoders H.264 y H.265, que conforman el corazón del Transcoder Live OTT.

Otro de los productos presentados en la expo fue la plataforma de contribución de video sobre IP. La X10/X20 de Appear está dedicada al trabajo en redes de video de alta velocidad, seguridad IP mejorada y compresión avanzada especialmente diseñada para contribución de video y distribución.



Sergio Rentería y Leo Nieto de AppearTV con Julio Trejo de TotalPlay México, en IBC



Skyworth

The Leader in DTH / ASO / Cable / IPTV



3rd Largest STB Manufacturer Worldwide

Bridging the Gap Between Ideas and Realities
Connecting to the Future Smart Life

MAIN OFFICES

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

Find Our Local Representatives at :
DiegoCarrera@skyworth.com
Mendezv@skyworth.com
Our Website: en.skyworthdigital.com



Installed in an area of approximately 4,500 m2 whit own building and easy access to the routes of São Paulo, ARJ Company with 20 years of experience operates with a "JUST IN TIME" distribution system of more than 900 cataloged items.

ARJ Company sells products for CATV, INTERNET, and telephony. Example: Optical fiber, FTTH products, splice closures, power supplies, hardware, connectors, subscriber materials, tools and measurement instruments.

The products are distributed with the best brands, produced by renowned manufacturer and recognized by the market. The most part of these materials, has our brand.

The most of materials that we sell, are approved and attend the quality standards set by the big companies and they are accredited and registered as suppliers.

ARJ Company uses SAP system program.

We keep a stock for promptly delivery of the products, and can also help our customers keeping a stock for them.

If have any doubt please contact our technical or sales department.



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

ARJ Company USA
6030 NW 99 AVE # 407
Doral - Florida 33178
786 616-7619

www.arjcompany.com

Technetix presenta el DBE-1200

En la SCTE, Technetix estará destacando el nuevo DBE-1200 con dispositivo Remote PHY, que permite entregar 10 Gbps en downstream. La plataforma Technetix DBx es un diseño mixto innovador, que es actualizable en campo desde una solución de amplificador, a nodo, a Remote PHY, impulsado por Harmonic CableOS.

Cabe destacar, que el grupo Euskaltel

technetix

seleccionó la tecnología avanzada de Technetix para actualizar su red de banda ancha por cable. El equipo que se suministrará a Euskaltel, R y Telecable será la plataforma de acceso modular actualizable en campo DBx de Technetix.

La solución permite al grupo Euskaltel actualizarse a las velocidades de banda ancha más rápidas disponibles en su red de cable existente



Nuevo DBE-1200 de Technetix

con un mínimo coste de despliegue, a la vez que reduce sustancialmente sus gastos de mantenimiento y energía.

CommScope abre el laboratorio Power over Ethernet

CommScope anunció la instalación de un nuevo laboratorio de investigación y desarrollo, ubicado en Carolina del Norte, EE.UU., que está enfocado en Power over Ethernet (PoE), una de las aplicaciones actuales más calientes para los administradores IT.

Allí, CommScope probará las aplicaciones PoE para verificar el rendimiento y la seguridad de los sistemas de cableado estructurado que los admiten, especialmente en lo que respecta al rendimiento térmico en diferentes condiciones reales.

COMMSCOPE

El laboratorio también albergará demostraciones para cámaras de seguridad de alta definición, sistemas inalámbricos internos y señalización digital en colaboración con socios del ecosistema.

Ernie Pickens, SVP, Enterprise Solutions en CommScope, comentó: 'Junto al transporte de datos en sí mismo, PoE es el habilitador más importante de dispositivos que utilizan el cableado estructurado en los edificios empresariales, lo que es fundamental ya que los adminis-



Gastón Vega y Marcelo Alfieri, de CommScope, con Leo Rodríguez, de Multiradio

tradores de TI buscan sacar más valor de su planta de cableado de cobre instalada y conectar más dispositivos'.

Televes lleva UHD a la TDT en España

Televes compartió una caso de éxito sin precedentes en el área de Santiago de Compostela, España, donde puso en marcha un canal UHD /4K que emitirá durante seis meses en la Televisión Digital Terrestre (TDT). Se trata de un proyecto pionero que sitúa a Galicia en la vanguardia del desarrollo de la tecnología de la televisión, y que permitirá realizar pruebas técnicas de cara a la futura explotación comercial de la

UHD y otras funciones avanzadas de la TDT, como la recepción en movilidad.

Para ejecutar esta

Televes

iniciativa, se ha puesto en funcionamiento un transmisor de media potencia (1,2 KW) de la gama Fourth Series de TRedess, firma perteneciente a Televes Corporación. Se trata de un equipo de última generación, compatible con el sistema DVB-T2 y equipado con tecnología Ultra Wide Band Doherty, que optimiza su eficiencia energética.

El proyecto se prolongará durante al menos seis meses y tiene como objetivo principal realizar pruebas de carácter técnico con la modulación DVB-T2 (TDT de segunda generación), entre ellas la recepción en movilidad. No obstante, la emisión puede ser captada por cualquier televisor doméstico del área de San-



Juan Molezún y Pablo Enriquez

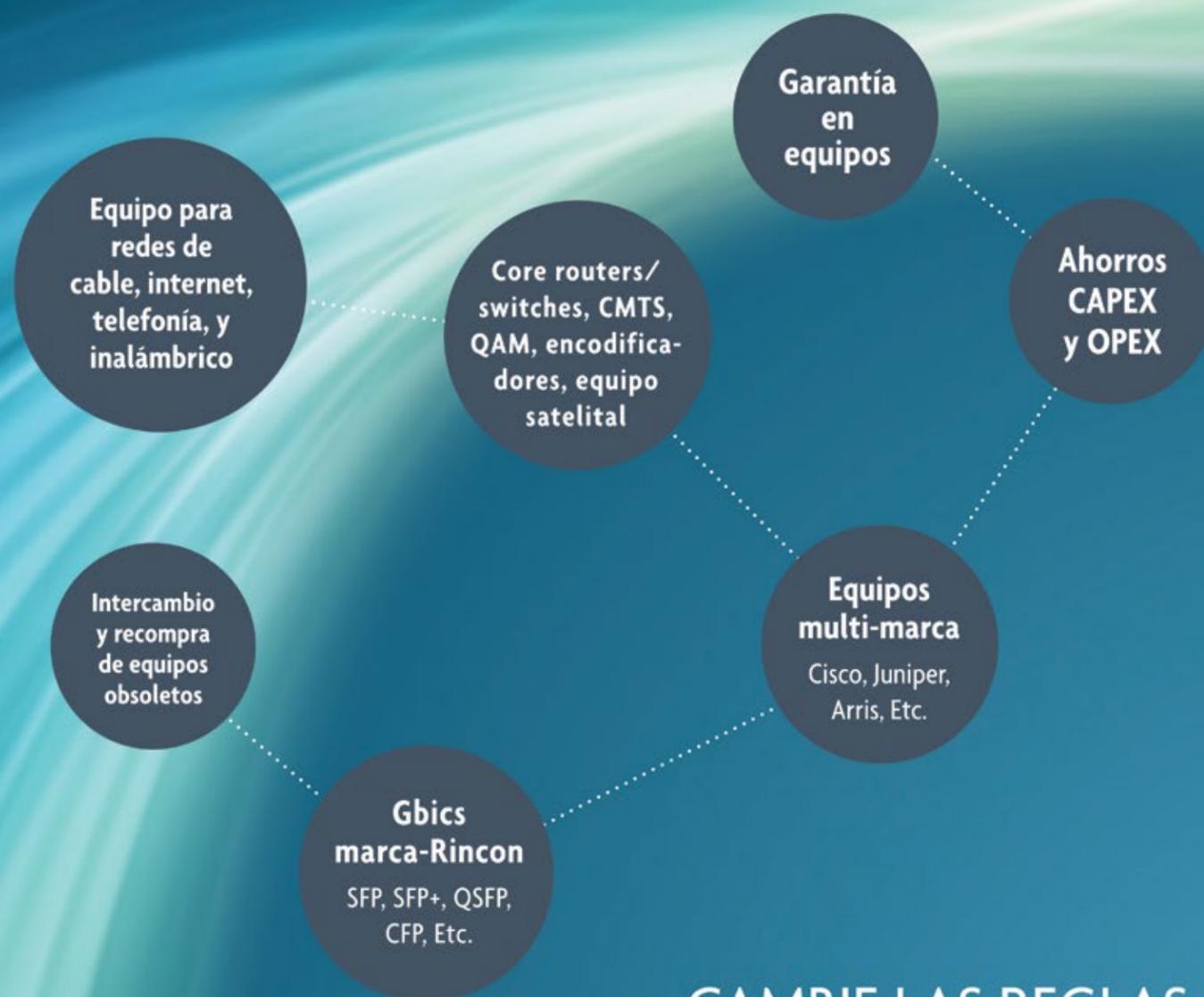
tiago de Compostela preparado para DVB-T2.

Se trata de la cuarta experiencia de emisión en UHD que se realiza en España. Con ella, Santiago se suma a los centros emisores de Madrid, Barcelona y Sevilla, donde ya se han efectuado experiencias similares.

RINCON

EQUIPO Y SERVICIOS

Lo que necesite, cuando lo necesite



CAMBIE LAS REGLAS
www.rincontechology.com

Tecnored: Inteligencia y desarrollos para las telecomunicaciones

Tecnored participó una vez más en el Encuentro Regional de Telecomunicaciones que se realizó en la ciudad de Rosario. ‘Nos especializamos en generar y proveer servicios, inteligencia y desarrollos para las telecomunicaciones’, destacó **Juan Senor**, gerente de ventas de la empresa.

Durante la convención, Tecnored apuntó a reforzar la presencia de la marca en la región, apoyando a los cableoperadores con una amplia oferta para la construcción de redes con el diferencial de ofrecer una garantía de diez años y una generosa financiación, en una época donde el crédito en Argentina no es tan accesible.

‘Hace un mes incorporamos **Juniper** a nuestro portafolio, lo que nos permite actualizar la demanda de ancho de banda que tanto requieren los operadores’, añadió el ejecutivo.

‘Estamos pasando por una época donde los operadores se están animando a hacer proyectos, hoy ya es una realidad que no se circunscribe solo a los grandes operadores, los pequeños y medianos saben que para

competir sus redes deben estar preparadas y muchos nos están solicitando presupuestos y tenemos varias instalaciones en curso’, agregó **Gustavo Rusi**, del área de preventas.

‘Vemos que sigue predominando la tecnología GPON, donde somos muy fuertes y la gente está demandando además de buenos precios, tecnología de avanzada y soporte y es algo que inclina nuestra balanza hacia nuestra empresa ya que siempre estamos buscando acercar la mejor oferta disponible en el mercado. Aportamos mucho más que instalaciones, a lo largo de los últimos 15 años hemos atendido a toda clase de clientes, así que conocemos todo tipo de necesidades’, resumió Senor.

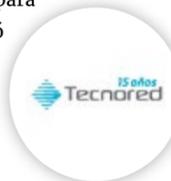
‘Somos desarrolladores de soporte para empresas y entidades proveedoras de servicio ISP. Brindamos desde servidores hasta distribución y conectividad. Tecnored brinda, conjuntamente con la puesta en marcha del sistema a sus clientes, un servicio de soporte técnico de alta intensidad, enfocado en que las entidades proveedoras de telefonía / Internet puedan dar a sus abonados un servicio más eficiente. También brindamos



Juan Senor y Gustavo Rusi, de Tecnored

la oportunidad de que las cooperativas ofrezcan a sus usuarios, múltiples servicios de valor agregado’.

Desde hace 14 años la empresa viene trabajando en el sector, con más de 90 clientes que ya han contratado los productos y servicios. En este momento se encuentran en plena expansión haciendo y evaluando proyectos para países dentro de Latinoamérica, como Ecuador, Brasil, Chile, Bolivia y Perú. Actualmente son distribuidores de Furukawa (fibra óptica), 3M (accesorios de plantel de redes de fibra) y CDATA (equipos para FTTH) y HUATAI equipamiento de TV para redes PON y la reciente incorporación de Juniper.



LatPower: De Argentina a toda la región

PRENSARIO estuvo en el stand de **LatPower** en Jornadas de Buenos Aires como compañía argentina de exportación que venía de estar presente en el Encuen-

tro Regional, hace pocas semanas en la IBC de Ámsterdam con clientes de Europa y del mundo, eventos de Asia y ahora va con sus marcas representadas para la región a la Expo SCTE de Atlanta.

‘Latpower se caracteriza por la innovación y fiabilidad. En un mercado tan competitivo, la elección de equipamiento en muchos casos determina el éxito del negocio’, destacó **Fernando**



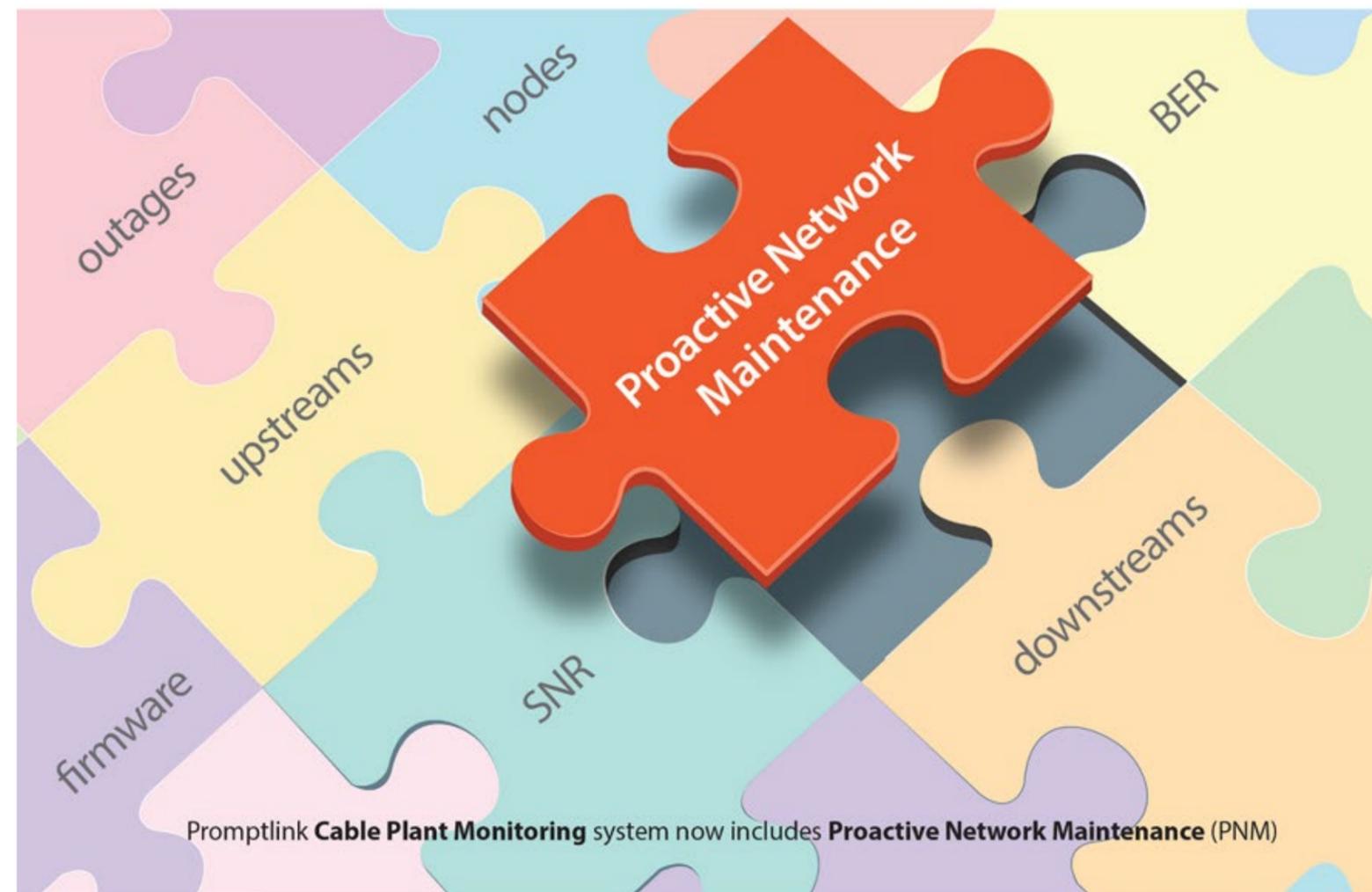
El equipo de LatPower, en Jornadas

Guerra, director de ventas. La empresa siempre presenta productos disruptivos y en el stand de Jornadas no fue la excepción con nuevas soluciones de energía.



Nuevo equipo de LatPower

We Have the Missing Piece to Your Network Monitoring Puzzle



Promptlink **Cable Plant Monitoring** system now includes **Proactive Network Maintenance (PNM)**

- Embrace a complete network solution – not only PNM
- Find problems on a map with pinpoint accuracy
- Reduce truck rolls and field returns
- Fix issues BEFORE they impact your customers!

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

Promptlink: Nuevo banco de prueba para CPEs

Y herramienta de monitoreo integral de redes HFC

Continuando con su constante presencia en los eventos de la región, **Promptlink** estuvo en Jornadas Internacionales para presentar el nuevo banco de pruebas de equipos CPE, y lanza además su nueva solución de monitoreo proactivo de las redes HFC, que también llevará a la SCTE de Atlanta.

La tradicional plataforma **CMTP** de Promptlink para el diagnóstico completo de equipos de datos y telefonía ha evolucionado a la nueva versión **CMTP-v2**, que realiza pruebas en paralelo de todos los equipos, simultáneamente. Esto logra hasta triplicar la capacidad de producción diaria con respecto al anterior modelo **CMTP**.



Por otra parte, el banco **Set-Top-Box Test Platform (STBTP)** para diagnóstico de decodificadores digitales de TV, es ahora ofrecido en diversas configuraciones, permitiendo efectuar una inversión escalada, comenzando con una configuración mínima que puede expandirse conforme al crecimiento de la demanda de revisión y recuperación de equipos.

Los bancos de prueba **CMTP-v2** y **STBTP** de Promptlink están siendo crecientemente adoptados por los principales cableoperadores en todo el continente, y también cada vez más por laboratorios externos de pruebas y reparaciones, para optimizar sus procesos de



David Mosquera

logística reversa y remozamiento de equipos recuperados del campo.

Promptlink continúa mejorando también sus herramientas de software para el monitoreo integral, el aprovisionamiento y la gestión de firmware en redes de video, voz y datos sobre cable.

Antronix presenta sus taps y splitters 1.2 Giga

El fabricante, siempre con los mercados

Milton Ulua, director de ventas CALA en **Antronix**, volvió a Jornadas de Argentina, donde remarcó su compromiso con los mercados en tiempos donde las propias distribuidoras regionales dudan en extender su presencia y servicio por las condiciones cambiantes de los países y de la industria de la TV paga en particular.

'Los mercados están un poco', dijo el ejecutivo, pero remarcó que Antronix busca siempre estar cerca de los países para



generar buenos negocios como con **Telefónica** o con **Izzi** en México. Este año los taps de 1 Gb han funcionado muy bien.

La marca presentó en Jornadas sus novedosos splitters y taps de 1.2 Gb, lanzados recientemente. Hay avances de negociaciones con **Telecom/Cablevisión** de Argentina, que podría ser el primer gran cliente en la región que adquiera splitters, y con **Telefónica**, para la parte de Taps.

El foco en el stand de la Expo SCTE estará



Milton Ulua, en Jornadas

en eso para los clientes que apuestan al Docsis 3.1, a la alta definición y a la digitalización en general.

BVS en Expo SCTE

BVS estará al mismo tiempo en Caper, con una participación protagónica, y en la SCTE de Atlanta, donde el integrador estará representado por **Hernán Pourciel** para darle fuerza, tanto a su ecosistema de marcas de soluciones End to End como a su avance para los



mercados de TV paga, IPTV y OTT con una mirada regional.

Además, estará acompañando a ejecutivos de **Telecom**, **Telered** y **Supercanal** para ver las distintas marcas líderes se representa y sus actuales proyectos de vanguardia en la convergencia del mercado.



Hernán Pourciel y Alberto Larraburu en las oficinas de BVS en Buenos Aires



Simplifica la logística de los productos críticos.



01-918-251-2887

www.tulsat.com

Por David Atman, presidente, Lindsay Broadband

Lindsay: Un UPS que cambia el juego

Nuevo LBP-UPS-F

Lindsay Broadband presenta el LBP-UPS-F, una nueva fuente de alimentación ininterrumpida diseñada para redes de fibra óptica RFOG. Esta nueva generación de UPS, la más pequeña disponible hoy en la industria, tiene un diseño que le permite extender la vida útil, mejorar la performance, ganar mayor confiabilidad, todo con instalación y servicio más fáciles y a menor costo que cualquier otro UPS en el mercado.

Los profesionales de la televisión por cable revelaron altos niveles de frustración con los numerosos problemas inherentes a los UPSs estándar. Las unidades UPS eran voluminosas y difíciles para trabajar durante la instalación y las llamadas de servicio; la vida útil y el tiempo de ejecución de la batería eran demasiado cortos, el diseño pobre resultaba en problemas de conectividad y las baterías se agotaban demasiado rápido. Como resultado, los cableoperadores veían el costo de vida útil de las unidades UPS subiendo fuera de control.

El LBP-UPS-F está diseñado con componentes larga vida, de instalación y servicio más fácil, que entrega energía confiable y cuesta menos que las soluciones convencionales. El LBP-UPS-F está diseñado alrededor de la batería de ion de litio y está diseñada para ofrecer un respaldo de ocho horas de batería con 400ma de carga.

Vida más larga

Complementando y extendiendo las baterías de litio que de por sí tienen larga vida, el LBP-UPS-F ofrece un nuevo enfoque a la carga de batería con su innovadora tecnología de posicionamiento termal, que emplea un termistor controlado por microprocesador para decidir cuándo cargar las baterías.

Normalmente, las unidades se montan dentro de los armarios eléctricos, garajes o áticos de los suscriptores, donde las temperaturas pueden fluctuar hasta en 100°C. Otros cargadores de UPS que suelen utilizarse simplemente continúan cargando la batería como si estuviera a 25°C continuamente, aplicando una carga de voltaje constante sin importar las condiciones ambientales. Este tipo de carga de línea plana reduce la vida útil de la batería, que últimamente les está generando a los cableoperadores más costos en servicio y repuestos. La sobrecarga de estas baterías causa calor, fallas de la batería y en casos extremos puede causar la fusión del UPS.

Instalación más flexible

Alejándonos de las voluminosas soluciones de baterías de ácido acidado permite al LBP-UPS-F de Lindsay asumir un factor de forma pequeño de 78 X 156 X 44 mm y solo 0,45kg completo con entrada y salida de acuerdo a



David Atman, presidente de Lindsay



El Nuevo LBP-UPS-F de Lindsay

las normas de SCTE para conectores f; este innovador UPS puede instalarse virtualmente en cualquier lado.

Resultado: Su negocio, su dinero

El LBP-UPS-F está diseñado para ayudar al operador a mejorar sus operaciones de negocio y reducir sus costos. Entonces deberían plantearse los siguientes interrogantes: ¿Cuántas baterías reemplazó su empresa en el último año? ¿A qué costo? ¿Le gustaría recuperar al menos la mitad de su dinero?

Si el operador gasta demasiado en reemplazos de batería y técnicos a domicilio, y si le gustaría ahorrar tanto como el 50% de los gastos operativos relacionados con el UPS, Lindsay Broadband podría tener la solución.

MoTV: Estructura regional junto a NeoBroadband

MoTV, empresa de origen en República Checa que lidera Jan Macku con su gran interfaz para el cliente que digitaliza, volvió a decir presente en Latinoamérica, esta vez en Jornadas de Buenos Aires con su propio stand. Armó su estructura regional junto a NeoBroadband de Miami para todo el Cono Norte y YouCast de Raúl Faller para otros países



como Brasil y Argentina, si bien no descarta sumar a alguien más para otros territorios. Lugo volverá a estar presente en Cartagena de Indias y con seguridad en la NAB.



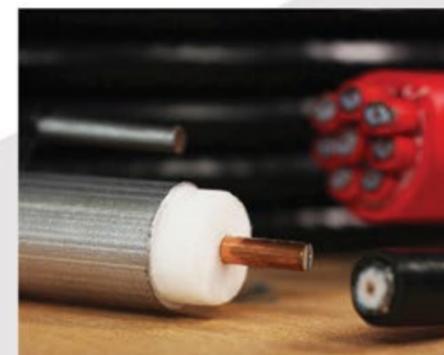
Jan Macku y Raúl Faller de YouCast



MEJORES SOLUCIONES, UNA MEJOR MANERA



CABLE | FIBRA | CONECTORES | PRODUCTOS DE CABECERA | HERRAMIENTAS | PASIVOS



JAIME REY

Territory Manager - Mexico, Colombia, Central America, Caribbean & Venezuela
jaime.rey@perfect-vision.com | 1.786.479.1201

HERNAN MANSILLA

Territory Manager - Southern Cone
hernan.mansilla@perfect-vision.com | +54 9 11 5056 8402

DREW MARTIN

General Manager - Brazil
drew.martin@perfect-vision.com | 1.501.813.9062



www.perfect-vision.com
1.866.470.0887 | +1.501.955.0032

PerfectVision consolidates in Latinoamérica

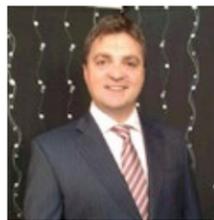
2017 and so far this year have been consolidation times for PerfectVision in the Latin American market. 'Besides strengthening our commercial relations with the most relevant MSOs through HFC and satellite services networks, we have allied with important distributors in different regions of Latin America', said **Andrés Rapetti**, Sales Director, Latin America, PerfectVision.

'In the Argentine market, we continue to grow hand in hand with our distributor **Anixter** in the development of products in line with the new demands in the cable industry and in general telecommunications', he added.

'Our portfolio of passive elements includes solutions for fiber

optic networks (fiber cables, accessories and tools), DTH network solutions, ranging from active and passive elements for MDU deployments and headers

for buildings, hotels, convention centers and restaurants, up to those already known for HFC solutions, with passive elements both for distribution (.500 cable, TAPS, Connectors) and for Subscriber Drop (RG6 cable, TAPS, splitter, connectors and tools)', explained Rapetti.



Andrés Rapetti



Arturo de Uriarte Berrón, de Total Play, con José Lanzas y Jaime Rey, de PerfectVision

In addition, highlighted the executive, PerfectVision accompanies all these lines with installation elements such as clamps, seals, screws, plugs, bushings, silicone, insulating tape, compasses, and much more. 'In 2018, we will remain faithful to the policy that embraces our slogan: *If it is not right, we will do it well*', he concluded.

BCD: Soporte y soluciones de calidad para fibra y HFC

Gabriel López y Nicolás Molinari, de BCD, estuvieron en Jornadas Internacionales, donde presentaron las soluciones de **Arris**, **Calix** y **Sumitomo** y destacaron la importancia de contar con un gran servicio de pre y post venta, y dejar en claro que su rol en el mercado es ofrecer productos de alta calidad.

Entre los productos destacados de Arris que tuvo en el stand, está el E6000 con capacidad de Remote Phy. 'Trajimos los nuevos nodos de Arris que tienen soporte para Remote Phy; este módulo fue un proyecto de hace algunos años y ya se está implementando', explicó Molinari.

BCD tiene una particular relación con Arris; cuenta con la capacidad de fabricación y ensambla en su planta de Rosario, Santa Fe. 'Allí fabricamos dos modelos de amplificadores de radiofrecuencia; el FM201, que este año llegamos a los 100.000 equipos fabricados, y el line extender FM331'.

Comentaron: 'Dentro del universo de distribuidores de Arris, no hay ninguno que tenga una planta industrial donde fabrique sus productos. Esto permite personalizarlo para algún cliente que quiera determinadas características, como su logo en el equipo, así como

otras cosas técnicas más específicas'.

'Esto nos da una gran ventaja en cuanto a la capacidad; de hecho estamos haciendo upgrades de los equipos FM201 a nuestro band Split de 42 Mhrz de la banda de retorno a 85 Mhrz, que está más asociado a dar más servicios, más ancho de banda', completó Gabriel López.

'En la SCTE, estaremos en el espacio de Arris como todos los años e invitaremos a los principales clientes para encontrarnos. Hay presentaciones de producto y reuniones con los creadores y diseñadores de los productos que usamos actualmente', remarcaron.

Calix y Sumitomo

BCD trabaja también con Calix, fabricante estadounidense de soluciones de acceso GPON. En Jornadas, tuvo una OLT con todos los modelos de ONT que tiene, todas las capacidades de servicio, tanto de datos de alta velocidad, como video IP integrando esta solución de Arris que decíamos antes, servicios de Wi-fi, extensión de wifi y telefonía.

'Tuvimos una maqueta simulando como



Nicolás Molinari y Gabriel López, de BCD, con el ingeniero Argenis Pulido, de Calix

para 1024 usuarios en vivo. Lo interesante de este sector del stand es que tiene los equipos funcionando para demostrar y conversar con los que están interesados en este tipo de soluciones. Es mucho más atractivo tener el equipo en vivo. Además, está **Argenix Pulido**, que es un ingeniero Senior de soluciones pre venta de Calix que vino especialmente a Jornadas y dio una charla en el marco de la expo'.

'La tercera pata en nuestro stand es **Sumitomo Electric**, que es el partner japonés que fabrica cables de fibra óptica y todos los accesorios de planta externa para redes FTTH. Es uno de los tres grandes grupos industriales de Japón, que fabrica cables ópticos y componentes pasivos de red. El pelo de fibra de Sumitomo está considerado dentro de los mejores del mundo'.

20 años red Intercable

evolución, competitividad, innovación, trabajo, ecosistema empresarial, desarrollo, sinergia, servicios, soluciones, infraestructura, rentabilidad, inversión, 560 localidades, 270 pymes, 1998

Cumplimos 20 años uniendo a las PyME del cable de nuestro país.

Veas da un nuevo giro al negocio de Ad Insertion

El 2018 ha sido un año lleno de cambios para Veas, llegando a la SCTE con una imagen corporativa renovada y presentando más novedades, ahora también como partner estratégico de servicios para las telcos.

‘Hemos transitado un proceso de reingeniería total para estar a la vanguardia en las tendencias de consumo de contenidos por medios digitales. Venimos a innovar 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 cinco años, lo que aumentó porcentualmente la cantidad de anunciantes en este medio según datos publicados por firmas como Kantar Ibope Media’, explicó Jorge Gandulfo, presidente y CTO de Veas.

‘Así, hemos 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’.

Remarcó que Veas ha implementado nuevas estrategias para empresas de televisión por cable en la región, 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 rela-



Jorge Gandulfo

ción con los MSO’s que cuentan con nuestros productos, es el acompañamiento integral en el diseño de implementación, instalación, capacitación del staff humano y soporte técnico, de la mano de 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 ingresos frescos a los cableoperadores, que encuentran en su nueva línea de servicios, una forma de ampliar su cartera de opciones disponibles a los clientes corporativos’, concluyó.

Rincon Technology, junto a los grandes clientes de Latinoamérica

Rincon Technology ha tenido un gran año, avanzando en su objetivo de ganar mayor visibilidad y reconocimiento en el mercado latinoamericano, para lo que ha participado en los eventos de la industria.

Luego de su presencia en ConvergenciaShow de México, el equipo liderado por Amado Quintanilla estuvo en uno de los mayores eventos de cable de Europa, AngaCom de Alemania, del 12 al 15 de junio. Más tarde fue a Andina Link Costa Rica, donde trabaja con los grandes operadores como Cabletica y Tigo y para los que ofreció un agasajo al final del evento, y ahora llega a la Cable-Tec Expo SCTE de Atlanta para atender a los operadores más relevantes de la región.

‘Buscamos desarrollar la imagen de Rincon; hay empresas que no conocen lo

que ofrecemos y creemos que podemos sumar un gran valor a los cableoperadores. Tenemos la distribución de repuestos originales de las fábricas de empresas como Casa Systems,



Alcatel y HP, y nos estamos enfocando en desarrollar la distribución de equipos nuevos’, explicó Quintanilla.

‘Ya hemos cerrado varios acuerdos para respaldar a empresas de telecomunicaciones con equipos nuevos’, agregó. ‘También contamos con repuestos críticos para extender la vida

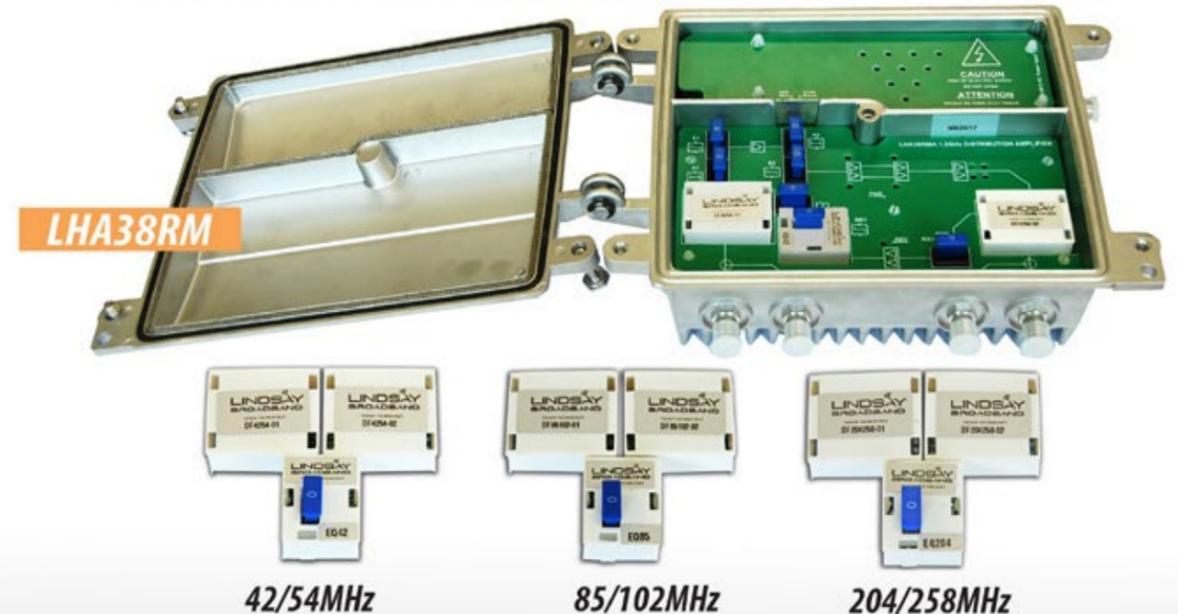


Amado Quintanilla, de Rincon Technology, en la fiesta ofrecida en SCTE Denver 2017, junto a Emerson Sampaio y el equipo técnico de Megacable

útil de las plataformas y lograr ahorro en el presupuesto’.

‘Hemos logrado un desarrollo sorprendente, ganando cada vez más confianza por parte de los gerentes de empresas’, finalizó el ejecutivo que en México trabaja con grandes clientes como Megacable y TotalPlay y AT&T.

Innovador Amplificador MDU



El nuevo amplificador para aplicaciones MDU de Lindsay viene preparado para redes DOCSIS 3.1® cuando su red así lo amerite. La serie de amplificadores LHA38RM opera hasta 1.22GHz y tiene módulos de ecualización y filtrado reemplazables lo cual permite un cambio inmediato de la frecuencia de retorno.

Frecuencias de retorno disponibles a 42/54, 85/102 y 204/258 MHz

Características:

- Caja de Aluminio fundido de instalación en pared
- Diseño con aletas para disipación de calor
- Estándar IP68 para usos en exteriores
- Rango de temperatura de operación de -30C a +55C
- Ganancia de 38dB en avance y 24dB en retorno
- Atenuadores tipo JXP para configuración total
- Puntos de prueba externos de -20dB
- Protección de sobretensión de 6kV en todos los puertos
- Fuentes de poder de 40-90VAC, 15VDC o 100-240VAC
- Actualización fácil de 42/54 a 85/102 o 204/258MHz

To learn more about Lindsay high bandwidth multiple dwelling amplifiers contact us today at: contactus@lindsaybroadbandinc.com

Standards-compliant and *Lindsay TOUGH*
Tough Wireless, Optical and RF Solutions.



www.lindsaybroadbandinc.com

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

Skyworth expande su oferta de productos en Latinoamérica

Víctor Méndez, gerente general de Skyworth en México, habló del presente del vendor de set-top-boxes calificado como el número 1 en el mundo. 'Tenemos desarrollos de FTTH en India, Sudáfrica, China y el resto de Asia por encima de 4 millones de ONTs y al mismo tiempo seguimos inter operando con las principales marcas y operadores del medio', comentó.

Sobre el desempeño de la empresa en Latinoamérica, afirmó: 'Este año, continuamos con la expansión de la presencia de STBs en México, Argentina, Uruguay, Estados Unidos y Brasil.

Además, estamos posicionados como partner de Google para soluciones de Android TV'.

En México, Skyworth cuenta con dos oficinas; una en la Ciudad de México y la otra en Guadalajara, y sus líneas de producción están en

Guadalajara con su socio local, Flex. 'Estamos importando equipos para Android TV, FTTH y Connected Home, que es la nueva tendencia en tecnología para el hogar', agregó Méndez.

Sobre su lugar en la región, dijo: 'Prendemos expandir nuestra oferta de productos y soluciones. Además de las STBs, queremos extender el negocio con productos como cablemódems, routers, IoT devices, cajas OTT y televisores con los más importantes proveedores de servicio de la región'.

El objetivo para el futuro es 'consolidar los mercados en México, Argentina y Brasil, así como seguir trabajando en la expansión en Centroamérica, El Caribe, Estados Unidos y Canadá', remarcó el gerente general de Skyworth.



Fábrica de la Casa Conectada

En la IBC, Víctor Méndez destacó que sus cajas son las más agnósti-



Michael Huang y Víctor Méndez, de Skyworth en IBC

cas de todas, al poder trabajar con todas las clases de CAS y chips para soportar Netflix, AndroidTV y lo que sea necesario.

El gran objetivo es ser la fábrica de la Connected Home, Casa Conectada, que no lo hace nadie. Esto moviendo a OTT las tradicionales de cable, DTH o IPTV a híbridas OTT o Pure OTT. También tiene grandes ventas para FTTH y están avanzando con celulares, tabletas y otros mini dispositivos en este mismo objetivo.

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



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



Jornadas Internacionales 2018: El reflejo de una industria cambiante

Jornadas Internacionales realizó su edición 2018 en Buenos Aires, con una convocatoria excelente y la presencia de los mayores jugadores del mercado.

Representados por sus más altos ejecutivos, estuvieron **Telecom**, **Telecentro**, **Supercanal**, con sus nuevas autoridades, **Red Intercable**, **Colsecor**, los cableoperadores peruanos de **APTC**, y las telcos que se lanzan con TV paga en Argentina, **Movistar** y **Claro**, entre muchos otros. Sin embargo, se esperaba una mayor afluencia de cableoperadores de Chile, ya que este año la expo no coincidió con la fecha patria del país vecino, pero esto no se vio reflejado en la concurrencia.

Sí cumplieron los nuevos jugadores del mercado argentino, con la expectativa que generan. Así, las empresas que pasarán de telcos y telefonía móvil a la TV paga participaron del evento. Telefónica, que saldrá al mercado con un producto de IPTV bajo la marca Movistar, ya se encuentra en periodo de prueba y está gestionando la incorporación de contenidos con ejecutivos trabajando de manera local, con Gustavo Castro a la cabeza. El otro operador, Claro, también apostará al IPTV con un producto que se lanzará para fin de año o principios del 2019, algo que todavía no se confirmó.

Inauguración

La sesión inaugural contó con la presencia de los presidentes de las entidades organizadoras, **Walter Burzaco**, de **ATVC**, y **Sergio Veiga**, de **Capps**. Además, estuvo el Vicejefe del Gabinete del Gobierno Nacional, **Andrés Horacio Ibarra**.

En su discurso, Ibarra se refirió a los avances previstos de los planes oficiales de aumento de la conectividad de Internet, teniendo previsto aumentarla de 60% actual, al 80%, y la velocidad de conexión a través de la red federal de fibra óptica, de los 12 Mbps actuales a 20 Mbps, incrementando también la cantidad de localidades conectadas de 500 en la actualidad a 1200 el año próximo.

Sergio Veiga destacó los problemas generados por la piratería pero también habló

de los avances en la actividad en materia de producción de contenidos, rubro en que Argentina aparece actualmente muy bien posicionada para la exportación.

Por su parte, Walter Burzaco mencionó el festejo del vigésimo aniversario de Red Intercable, la asociación de pequeños

y medianos cableoperadores que ofrece servicios en 560 localidades de 19 provincias, y produce cerca de 700 canales propios, destacando su contribución a la actividad nacional y a la intercomunicación. Manifestó también la preocupación de la industria por la alta carga impositiva y la existencia de sociedades que reclaman el pago de derechos por diversos aspectos de la operación, sin que exista una normativa que limite estas exigencias.

Convergencia y el futuro de la industria

La conferencia sobre convergencia y el futuro de la industria de la televisión estuvo a cargo de **Carlos Moltini**, CEO de **Telecom Argentina**, y **Diego Lerner**, CEO de **The Walt Disney Company Latin America**, con moderación del periodista Pablo Sirvén.

‘El actual es un momento diferente de lo pasado’, señaló Moltini frente a los cambios regulatorios en los últimos años. ‘Hemos encarado el proceso de fusión y de inversión. Hoy, la riqueza está basada en el desarrollo humano y las telecomunicaciones son un eje central, el desarrollo está basado en la conectividad’.

Diego Lerner señaló que ‘para una compañía como Disney, lo ideal es operar en un mercado donde el Estado modere la tentación de tener más influencia en la sociedad; la discrecionalidad tiene límites. La unión con Fox es para Disney una oportunidad fascinante, al poder llegar a un público millennial, irreverente y realista, viniendo de tratar con



Walter Burzaco, Andrés Ibarra y Sergio Veiga, en el corte de cinta inaugural



Pablo Sirven, Carlos Moltini, de Telecom, Diego Lerner, de Disney

niños y transmisiones de espectáculos deportivos. Se agrega un ADN interesante a lo que ya existe, servirá para mejorarlo, tenemos mucho que aprender de Fox’.

Moltini descartó que lo satelital afecte a los cableoperadores terrestres: ‘Hay un cronograma previsto para que las empresas de cable se tornen competitivas, y que las empresas satelitales tengan una infraestructura física, con lo satelital siendo un servicio complementario y no uno sustituto’.

Lerner: ‘Hay que entender que la conectividad agrega valor a la experiencia, hoy la experiencia es pasiva, a futuro pedirán interactividad; lo estamos estudiando con el e-commerce, hay que desarrollar estos temas, 80% del e-commerce se hace por celular, que es la convergencia en sí misma, es lo único que permite interactuar sin perder el control’.

En materia de producción, Lerner consideró que ‘Argentina ha producido material para todo el mundo, como fue el caso de Violeta y otros programas de alcance mundial. Ahora, la oportunidad de exportar contenidos es única’.



**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

Red Intercable: Gran festejo por sus 20 años

Entrega de reconocimientos a los hijos de Pepe Toledo y Héctor Deloni

En el marco de Jornadas, tuvo lugar el gran festejo de los 20 años de **Red Intercable**, que fue la fiesta y agasajo principal de la convención de Buenos Aires, y que nadie se quiso perder en Calesa junto al hotel Hilton.

La importante concurrencia incluyó a los programadores principales, destacando a



Lucio Gamaleri, de Red Intercable, y Gonzalo Hita, de Telecom



Carlos Moltini, de Telecom; Sergio Veiga, de Fox; Sebastián Pierri, de Telecentro; Gonzalo Hita, de Telecom; y Carlos Martínez, de Fox

Carlos Martínez, de Fox, y **Sebastián López**, de ESPN, entre otros, y operadores colegas clave como **Carlos Moltini** y **Gonzalo Hita**, de Telecom, y **Sebastián Pierri**, de Telecentro. Pero sobre todo, los socios de la Red que vinieron desde 22 provincias, desde Cafayate

hasta el sur, reflejando cómo persiste el entusiasmo de las Pymes cableras argentinas, según remarcó **Jorge Di Blasio**.

Justamente Di Blasio, contó que, como a los cableros del interior en general no les gusta ir a Buenos Aires, se decidió hacer la Asamblea y el festejo de los 20 años de la Red junto con Jornadas, y la idea fue muy buena.

Luego vino el momento más emotivo, con el recordatorio a dos hombres fundamentales de la Red que ya no están, como **Pepe Toledo** de La Pampa, el histórico presidente y alma del proyecto cuyo último mensaje a Di Blasio fue 'cuiden la Red', y **Héctor Deloni**, que era



La fiesta de Red Intercable en Jornadas



Jorge Di Blasio junto a Lucio Deloni y Luisina Toledo

el alma financiera, aprobó todo el festejo y justo este año perdió la vida en un accidente automovilístico. Se entregó un reconocimiento a sus hijos, **Luisina Toledo** y **Lucio Deloni**.

Después, junto a ellos, fue el momento de la gran foto grupal con todos los socios presentes, que casi no entraban en la foto. Gran momento de la industria.

WireTech acerca la TV digital al interior

'Hoy los cableros y las cooperativas del interior tienen la capacidad de ofrecer TV digital a muy bajo costo a través de la modulación a ISDBT. Nosotros proveemos y capacitamos a los operadores para que puedan ampliar su oferta de video con una solución de bajo costo y rápida implementación', destacó el ingeniero **Carlos Romo**, gerente de ingeniería de **WireTech**.

'No perdimos nuestro core que es la fabricación de cables coaxiales, pero la industria nos ha demandado tanto en los últimos años que nos convertimos en uno de los principales proveedores para instalaciones de fibra. Hoy vendemos desde instrumental a redes completas FTTH, ofrecemos todo tipo de equipamientos, desarrollos y servicios'.



'La mayoría de las instalaciones que emprendemos son en fibra porque los operadores ya ven que la ecuación costo-beneficio se ha volcado definitivamente hacia la fibra'.

'Si bien seguimos vendiendo coaxial, estamos incorporando toda la línea de drop de fibra que está teniendo mucho salida junto con el instrumental *Diviser* y *Grandway* que se ha posicionado muy bien en el mercado. Y siguen saliendo muy bien los rollos de fibra de 500 mts. Si bien el cablero aun no se acostumbra a comprar patchs preconectorizados creemos que es una tendencia que va a cambiar en el futuro y vamos estar listos para esa nueva demanda', agregó Romo.

'La profesionalización del mercado y la expansión del tendido de fibra está haciendo



Carlos Romo y Agustín Pérez, de Wiretech

que se vendan muchas fusionadoras, nosotros tenemos también una oferta muy buena en este rubro, inclusive ahora vamos a recibir una armadora de conectores, tratamos de estar siempre un paso adelante de lo que necesiten nuestros clientes para poder asistirlos de la mejor manera, ya que el soporte y el servicio post venta siempre ha sido algo que nos ha caracterizado', resumió.



¡ CONCRETE SUS PROYECTOS CON TECNORED !

Argentina - Córdoba
 Av. Circunvalación Agustín Tosco Noroeste 980
 info@tecnoredsa.com.ar
 +54 351 569 3003
 www.tecnoredsa.com.ar

Chile - Santiago
 Doctor Manuel Barros Borgoño 71 of. 806 Providencia
 ventas@tecnoredsa.cl
 +56 2 2246 3291
 www.tecnoredsa.cl

Jonard Tools crea la serie MS para cables de medio tramo

Jonard Tools, fabricante de herramientas manuales de ingeniería de primera calidad desde 1958, ha creado una gama completa de herramientas para proporcionar acceso de tramo medio para cables de fibra óptica.

La serie de tramo medio (serie MS) incluye herramientas que se cortarán y cortarán los cables en tamaños desde 1,2 mm hasta 10 mm. Estas herramientas patentadas se diseñaron específicamente para abrir cables

sin causar daños a las fibras y se pueden usar en micro conductos, cubiertas de paredes delgadas y tubos de protección.

Ed Scirbona, director de Ingeniería en Jonard Tools, comentó: 'Nuestra serie patentada de herramientas MS ayudará a cualquiera que trabaje con fibra. Estas herramientas tienen ranuras simples para cables de muchos tamaños y crean ranuras en ambos lados del cable a la vez para un fácil acceso a la mitad del tramo. También



Hugh Quiñones y Ricky Español, de Jonard

estamos expandiendo la Serie MS para incluir herramientas de MS de doble función para operaciones de corte y anillo; Herramientas todo en uno con opciones de tamaño adicionales'.

Maya Communications: Calidad y seguimiento en proyectos personalizados

Maya Communications es representante de marcas reconocidas a nivel mundial, entre las que se destacan Superior Essex (cables de fibra y de cobre), Netgear (Switches, Routers, Access Points, comerciales y residenciales), Sticklers (limpieza de fibra óptica), Yaax (gabinetes para exterior, distribuidores ópticos, splitters, pigtailes y patchcords), Lande (fabricante de gabinetes y racks), Bauer (escaleras), etc.

La empresa trabaja en toda Latinoamérica y el Caribe. 'Nos falta llegar a varios países en la región, en los que estaremos trabajando próximamente', comentó Roberto García Gochicoa. Entre los clientes de Maya, están Cable & Wireless, Claro, Tigo, Ufinet, otros medianos como Cable Onda y Cabletica y pequeños como algunas cooperativas en cada país.

'Ofrecemos productos de calidad, seguimiento a sus necesidades y proyectos personalizados en donde visitamos a los operadores, entendemos sus necesidades, y ofrecemos el producto adecuado, o nos sentamos con sus departamentos de ingeniería a diseñar el producto que requieren. Tenemos mucha flexibilidad en cuanto a diseños en los productos, y ofrecemos capacitaciones', agregó el ejecutivo.

Entre los proyectos más relevantes de este año, mencionó: 'Hemos suplido más de 2000km de cables Drop para un operador pequeño en Costa Rica entregando el producto a tiempo y con la calidad deseada. También, diseñamos un gabinete de exteriores con características especiales e instalamos más de 400 unidades de este producto'.



Todo el equipo de ventas de Maya Communications

La empresa estará en SCTE junto a sus marcas representadas. 'Los apoyaremos con los visitantes que llegan de Latinoamérica. Nuestro objetivo es que los operadores comprendan que la calidad de los productos que se utilizan en sus redes es muy importante, en ocasiones el ahorro en la compra del producto se ve disfrazado más tarde por altos costos de operación y mantenimiento cuando se utilizan productos de baja calidad'.

Universal Electronics presenta Ecolink en la región

Universal Electronics anunció la llegada Ecolink como nueva marca que incursiona en Latinoamérica con su oferta de dispositivos inalámbricos para hogares inteligentes.

Con más de 20 años de experiencia en sistemas de seguridad para hogares, Ecolink busca crecer en la región llevando nuevas

alternativas innovadoras.

La empresa cuenta con experiencia técnica en el diseño y desarrollo de sensores RF sub-gig/basados en estándares. Además, su equipo directivo experimentado ha desarrollado las plataformas de tecnología Honeywell y 2GIG Vivint. Ecolink desarrolló una línea de sensores universales compatibles con todos los paneles de seguridad Honeywell, GE, Tyco/DSC y 2GIG.



Giselle Borgo de UE con Pedro Sáenz, Juan Corral y Fernando Durman de Cablevisión Argentina



LATPOWER

EXPERTOS EN ENERGÍA

ENERGÍA HEAD-END

ENERGÍA DE RED

ENERGÍA DE DOMICILIO

HERRAMIENTAS

Brindamos soluciones de energía para empresas de toda Latinoamérica, ofreciendo productos de calidad con el mejor asesoramiento del mercado.

- ARGENTINA
- BRASIL
- CHILE
- COLOMBIA

www.latpower.com

AWS Elemental: Éxito con Globosat en Brasil y Antel en Uruguay

Además de IZZI en México

Sergio Silva, Gerente de Ventas para Latinoamérica de **AWS Elemental**, destacó en IBC su apuesta a la 'optimización y monetización, que en definitiva es más dinero. En Elemental y Amazon estamos interesados que nuestros clientes ganen dinero', afirmó.

Y para eso tiene nuevas iniciativas.

El **QVBR Quality Define Variable Bitrate** para encoding, es la optimización de la compresión para que, sin quebrar los estándares, se pueda reducir el ancho de banda hasta un 50% sin reducir calidad en el encoder, disminuyendo el consumo de CDN en almacenamiento.

El segundo es **CMAF** para distribución OTT, que igualmente optimiza el costo y puede utilizar **MPEG4** y **HEVC**, casi sin costo adicional. Aplica así también para OTT o varios streams con un formato simple para la baja de hasta el 50% del ancho de banda.

En tercer lugar, la monetización con **Content-Aware Ad Insertion** con detección de imagen, objetos y de escenas. Reconoce el vi-

deo contextualmente y apoyan que la inserción de publicidad tenga una hiper personalización.

No tiene comparación con lo que hay

en el mercado,

reconoce y comprende.

Maximiza la calidad de la publicidad.

Y en cuarto

lugar la metadata automatizada con transcripción y traducción en el área de machine learning para simplificar los workflows.

En SkyNews ha procesado el video y logró reconocer la lista de invitados de un evento.

Remarcó Sergio: 'El cielo es el límite, así los clientes pueden definir sus prioridades de lo que quieren que la tecnología haga, y esto no sólo **Elemental** sino **Amazon** en un todo. Se trata de agregarle valor al video, tener modelos interesantes para que el broadcast no pierda contra modelos no determinados todavía como viables'.



Los tres CTOs de Globo, Raimundo Barros, Roberto Primo (Globosat) y Vanderley Baccalá (Globo.com), con Sergio Silva de Elemental



Casos de éxito

Junto con eso, destacó logros concretos en Latinoamérica. 'Ayudamos a **Globosat** y a **Antel** produciendo en 4K HDR. En Brasil se hizo con los televisores **Samsung**, y con **Antel** directamente para móviles en Uruguay, con la misma plataforma sólo cambió el dispositivo'.

Con **izzI** de **Televisa** también tiene un gran proyecto procesando sus señales en la nube de Amazon. Empezó en el mundial y sigue en Cloud para su servicio de OTT, pudiendo responder al mercado rápidamente y costo eficiente, permitiéndoles incrementar su core business.

Nagra: Inteligentemente Digital

Siguen desarrollos como el relanzamiento de la marca **Nagra** como paraguas y fortaleza además de todos sus productos, junto al slogan, Inteligentemente Digital. Esto habla de transformar las redes pero con igual inversión en seguridad en la nube como en la experiencia del usuario, con el foco no puesto en si es un servicio de banda ancha o satélite, sino en la experiencia del usuario con mucha más personalización.

Empieza a incorporar además, nuevos niveles de desarrollo en deportes, con más data y AI con mayor información para advertising, al punto de que la caja puede no estar conectada a Internet pero si funcionar con Inteligencia Artificial. Tiene partners como **Google** y **AndroidTV** y ya trabaja con las plataformas para



Simon Trudelle

hacerles aumentar el ARPU en un 10%, frente a la competencia de los OTTs y la piratería.

Protección de contenido

Nagra cuenta con una amplia gama de soluciones que apuntan a la protección de los contenidos de los proveedores de servicios, asegurando sus canales, eventos



Rohit Mehra, Tina Merete y José Alcocer

en vivo y películas.

Nagra lucha proactivamente contra la creciente escala y sofisticación de las amenazas de piratería. Ya sea por incumplimiento en la emisión en los sistemas Broadcast o por piratería IPTV, la tecnología y servicios antipiratería de Nagra pueden manejar y desarmar la piratería.



Fábrica Argentina de Cables Coaxiales Cables de Fibra Óptica

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



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

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

NexTV CEO Latin America: 1 y 2 de noviembre en Miami

Dataxis organiza la cuarta edición de NexTV CEO, el evento consolidado como la cumbre de CEOs de la industria de la televisión, el video y el entretenimiento de Latinoamérica. El 1 y 2 de noviembre, ejecutivos líderes de la industria de TV paga, Broadcast y OTT se reunirán en el hotel Biltmore de Coral Gables, Miami para discutir los desafíos de la transformación de la TV paga tradicional.

Operadores y programadores estarán presentes junto a los nuevos actores del negocio que captando nuevos públicos en Internet: OTT/VOD, productores de películas y TV que negocian con ellos, el nuevo OTT lineal para televisión paga, el video como eje de las redes sociales y la publicidad en Internet. Además los grandes medios de noticias gráficas y la radio que buscan migrar al video online.

Además de convocar a los operadores de la región, participarán los nuevos servicios emergentes de TV de Estados Unidos que se expanden a Latinoamérica. Más de 60 oradores disertarán sobre las estrategias de los actores clave en el ecosistema de TV, video, música y redes sociales, sobre lanzamientos de nuevos servicios y superando obstáculos en un mercado diverso. Esto frente a más de 150 ejecutivos que concurrirán para forjar asociaciones, profundizar las relaciones y explorar nuevas oportunidades estratégicas.

La agenda

Uno de los paneles centrales de NexTV CEO será "Cómo el negocio de la TV vía OTT va a cambiar el negocio de la TV", con la participación de Tom Wirth, de Nagra; Ananías Escamilo, de Cablevisión Perú; Rodrigo Aliaga Prado, de Digital TV Cable; y Lenin Andrade, de Intercable y Manacable.

"El futuro de la TV abierta hacia OTT y multipantalla", tendrá a Patricio Hernandez, de Mega; Gerardo López Gallo, de Televisa; Anil Jain, de Brightcove; y Eric Jurgensen, de Jurgensen Media Group; y Raúl Domínguez, de TCS Digital.

También se hablará sobre las "Nuevas oportunidades en TV de Paga en América Latina", con Bruno Pruneda, de Star TV; Eduardo Ruiz, de A+E Latin America; Javier Figueras, de HBO Latin America; Sergio

Restrepo, de Cable Mio; y Steve Oetegenn, de Verimatrix.

También habrá espacio para discutir sobre "El valor del contenido exclusivo en la competencia de TV Paga", donde disertarán José Daniel Gómez, de DirecTV Colombia; Paul Ragland, de Irdeto; y Francisco Smith, de HBO Latin America.

En el segmento OTT, participarán empresas como Playkids Mobile, VivoPlay, YIP TV, Belize Telemedia Limited, Access Haiti y WeTek.

Como siempre, se destacará el panel de CTOs para hablar del futuro tecnológico. En este caso participarán Sanjoy Bose, de Digicel Group; Carlos Miranda, de Dish Mexico; Luciano Ramos, de Liberty Latin America; y Diego Martinez, de Inview Technology.

También se tocarán temas relevantes en la actualidad, como la nueva generación DTH en América Latina, con la participación de Bruno Pruneda, de Star TV, y Eduardo Stigol, de Inter / TuVes. Por último, Nina Muyschondt, de Millicom, hablará sobre TV paga lineal y VOD OTT para clientes de gama alta y baja.



Eduardo Stigol, CEO de Inter TuVes



Francisco Smith, Presidente Distribución en HBO Latin America



Bruno Pruneda, director general de Star TV



Carlos Martínez, Presidente de Fox Networks Group



Carlos Miranda, CTO de Dish Mexico



Eduardo Ruiz, de A+E Networks Latin America



Líder en integración de sistemas y soluciones de Telecomunicaciones y Televisión en Latinoamérica



Nuestros Partners



digital media services

NexTV Series Mexico & Central America

Personalización de contenidos digitales y el futuro de TV paga

El 25 y 26 de septiembre, se realizó en Ciudad de México, una nueva edición de NexTV Series Mexico & Central America que, con la organización de **Dataxis**, trató temas como monetización de nuevas plataformas de distribución de contenidos, seguridad, recursos en la nube, OTT e inteligencia artificial.

Los participantes del panel "Cómo lanzar un nuevo servicio OTT", consideraron que aunque sería beneficioso para sus audiencias, la adquisición de infraestructura para este tipo de emprendimiento sobrepasa sus límites presupuestales. **Gabriel González**, director de Industria Creativa del **Canal C7 Jalisco**, afirmó: 'La inversión en hardware es la más costosa, y para una plataforma de OTT requerimos de financiamientos y soluciones de intercambios para poder contar con esta infraestructura. La ley no ha regulado el segmento de OTT para televisoras públicas. Debemos de aprovechar las posibilidades que nos da la tecnología. El OTT es una buena opción'.

En ello coincidió **Leonor Segura**, directora de televisión en el organismo público **Puebla Comunicaciones**: 'Estamos muy interesados en migrar a OTT, porque hay mucha gente que usa Netflix o Spotify. Debemos que preocuparnos por cómo hacer llegar el contenido a nuestros usuarios'.

Inteligencia Artificial

Carlos Miranda, CTO de **Dish México**, afirmó: 'La inteligencia artificial se desarrolla, no está lista porque alguien lo decreta. Al día de hoy, hay áreas en las

que la alimentación de información es bastante razonable, y las respuestas que puedan dar son bastante exactas. En el caso de nuestra industria no es así. No es tan exacto, pero si no se usa estos sistemas no terminarán de aprender. Nuestro negocios se volverá más inteligente cuando todos coadyuvemos a que este tipo de información sea más precisa, lo que hoy en día es regular o mala'.

Por su parte, **José Luis Rodríguez**, CTO de **Totalplay**, señaló: 'Recientemente hemos anunciado alianzas con OTT -que viven en nuestros set-top-boxes-; en estas alianzas vienen las recomendaciones, con los perfilamientos que hicieron nuestros socios. Todas las recomendaciones deberían ser en beneficio de los usuarios. Lo que no queremos que pase es que si se compró una casa ayer, mañana recomiende otras 25 casas. Las recomendaciones deben ser mejores'.

El futuro de la TV paga

Jesús Luzardo, jefe de Marketing para América Latina y el Caribe de **Amdocs**, afirmó: 'Los usuarios de TV paga tradicional es hacia la baja. Los operadores móviles tienen un reto importante, como aumentar el ARPU con servicios adicionales. Y tenemos las OTT y productores de contenido que quieren ir directamente al consumidor y que son



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

una amenaza para los operadores tradicionales. La única forma de satisfacer el cliente es darle contenidos cuando ellos quieren, donde ellos quieren y del tipo que quieren pagar'.

Marcelo Tamburri, VP de Desarrollo de Scripted Content de **Turner Latin America**: 'La TV paga no morirá. La competitividad es quien tiene los canales que realmente le interesan a la gente. Y ese es nuestro reto: crear los canales que tengan suficiente interés para que los usuarios se interesen en ellos. El cable dejó de ser solo cable, es VOD, acceso a contenido vía digital. Es un todo. Uno tiene que estar donde la audiencia está, hay audiencias que ya no están más en la TV lineal. Los OTT tienen una base muy amplia de jóvenes. Hay una definición de dónde buscar el contenido. Los programadores debemos seducir a la audiencia: darle contenidos que se transmitan de boca en boca'.

Luego, **José Pablo Fernández**, gerente general del operador local mexicano **Terrared**, dijo: 'La TV de paga sí tiene futuro y está en tres rubros: deportes, noticias e infantiles'.



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

Lo que necesitas para tomar mejores y más rápidas decisiones tecnológicas



Líder mundial en fabricación de CMTS. Modelo C100G y C40G, más pequeño (6RU), con DOCSIS 3.0 y 3.1 de apoyo, en las configuraciones que necesites. Placas DS / US, Licencias y Soporte Técnico.



Hitron Technologies, Cable Modems en configuraciones D3.0 8x4 y 24x8 c/WIFI eMTA 2,4 y 5,8 Mhz.



OPTIVO

OPTIVO es una Plataforma Óptica gestionable por IP, compacta, de muy poco espacio y con gran ahorro de energía. Tx 1550 nm, EDFA 1550 nm y mucho más.



Plataforma: Tx y Rx Modulares 1310 nm – 1550 nm. 16 Módulos – Fuente Redundante

Nodos Ópticos: Nodos ópticos de 2/4 salidas independientes con diodo Ortel, Micronodos para RFoG. 1Ghz de 4 Salidas. 48/54 dBmV con retorno DFB 1 o 2 mW / Opciones Low-Mid-High Split



La mejor solución de gestión de RF y óptica que facilita la organización del Headend y de los Hubs simplificando el conecionado. Plataforma MAXNET con conectores F y BNC (divisores, combinadores, DC, filtros, amplificadores y más), y MAXNET II con conectores Minicoax.



ELECTROLINE, Productos para HFC (Soluciones Inalámbricas, Plataforma de Transmisión), FTTH, RFoG y PON.

Soluciones en equipamiento GPON, Plataformas, Servicios y más.



Sistema de monitoreo IP de parámetros ambientales para Headend. Controla con mensajes SMS, Mails y llamadas telefónicas de aviso. Incluye: Sensores de Temperatura, Detectores de Humo, Agua, Corte de Corriente Eléctrica, Aperturas de Puertas y Más.



Placas DS/US C4/C4c Cable Modems D3.0 con y sin WiFi. Proveemos toda la línea de Productos ARRIS. Solicite Presupuesto

Comercializamos TODA la línea de productos de la empresa ARRIS

FINANCIACION: Propia y líneas especiales desde 6 a 36 meses en pesos.



Av. Costanera Rafael Obligado 4899 - 1428 - CABA - Argentina
Email: ventas@hitecno.com.ar
Tel: 54-11-4706-0070 - Web: www.hitecno.com.ar

Verizon: 'El futuro es la personalización del contenido'

La gran oferta de servicios OTT en América Latina hace compleja la competencia entre oferentes. La clave para destacarse en este mercado será la personalización de servicios y, para ello el conocimiento profundo de los clientes será de vital importancia. Esta fue la reflexión de **Jossi Fresco**, director regional para América Latina de **Verizon Digital Media Services**, durante su participación en NexTV México.

Describió: 'Los últimos años hemos notado una tendencia muy clara: la gente pensaba que colocar sus contenidos en **YouTube** era bueno; no sólo era gratis, sino que con una plataforma de monetización podían obtener el 30% de las entradas. Pero lo que notaron es que perdieron la conexión directa con sus usuarios y eso es, sin duda la parte más importante'.

'Hemos visto que se están saliendo de YouTube y están haciendo sus propios desarrollos,

incluso hablando de broadcasters grandes. Lo importante es utilizar esas plataformas sociales para atraer a la gente y después personalizar la experiencia de video OTT con los usuarios', agregó el ejecutivo.

'Algo importante para destacar es que lo que parece gratis, no lo es en realidad. Cuando se tiene un desarrollo propio, se pueden ganar muchas más entradas, y así cambiar la ecuación para ganar mucho más. Es cierto que hay costos que afrontar pero, cuantas más vistas, mayor es la monetización. Conocer al usuario es una parte importante de la estrategia porque el futuro está en la personalización', remarcó Jossi Fresco.

Consideró también, que el OTT se ha ido colocando a la vanguardia en servicios de consumo de contenidos pagos. 'Ahora, estamos invirtiendo para lo que pase el año que viene. El crecimiento de OTT es espectacular, no solamente en cuanto a contenidos tradi-



Jossi Fresco, director regional para Latinoamérica de Verizon

cionales de broadcasters, muchas compañías están utilizando OTT para acercarse a sus consumidores en Latinoamérica'.

Y concluyó: 'La región es mobile first y vemos que la cantidad de usuarios que se conectan a OTT ha crecido mucho. En nuestra red, en los últimos tres años, agregamos 100 millones de conexiones únicas con usuarios en Latinoamérica. México es impresionante, porque la cantidad de suscriptores OTT está llegando casi al mismo número de suscriptores de TV paga'.

Pontis: Gran crecimiento con broadcasters

Nuevo gran acuerdo con el Grupo Clarín a nivel nacional

Leoardo Gioino, Presidente & CEO de **Pontis Technologies**, destacó que la empresa sigue trabajando fuertemente, y que la maduración del OTT y el streaming en vivo, al que siempre ha apostado, le permitieron duplicaron la facturación en los últimos tres años.

La clave es la integración de soluciones donde **Verizon Media Services** es un gran abridor de puertas, por ser superior al resto de las redes de distribución de contenidos. Verizon les permite a los clientes desarrollar una plataforma propia con procesamiento de video en la nube para lanzar un producto OTT, tener sus aplicaciones e integrar dispositivos; es aquí donde aparece Pontis.

Detrás de ese trabajo se pudo entrar junto a broadcasters y programadores Tier 1 con aplicaciones, infraestructura, venta de

dispositivos y servicios profesionales. Esa evolución hizo que haya cambiado un poco su negocio, ya que antes se enfocaba mucho en TV paga y eso migró a OTT permitiendo operar con broadcasters de todo tipo.

Gioino destacó también a **Amino** en la evolución de dispositivos, de STBs a los primeros lanzamientos de **AndroidTV** para operadores de TV paga, donde el ejecutivo pronostica un gran crecimiento.

Desde 2017, también trabaja en la evolución a 4K en las cabeceras de varios operadores de TV paga de la región en países como Argentina, Brasil y Ecuador. También hay instalaciones en México, donde trabajó con **Multimedios** para el lanzamiento de Costa Rica.

En Argentina, Pontis Technologies desarrolló la red Wi-fi de carrier grade para el



Leonardo Gioino y Jossi Fresco de Verizon, en NexTV Series de Buenos Aires

operador móvil virtual de **Catel**, la asociación argentina de cooperativas liderada por **Ariel Fernández**, en un importante acuerdo con **Movistar**. Fue un despliegue nacional en más de 40 ciudades y está trabajando también con la cámara de los ISPs. Acaba de cerrar un acuerdo con el **Grupo Clarín** para sus plataformas digitales, en un proyecto también a nivel nacional del que pronto se conocerán detalles.



Asociación de las Televisiones Educativas y Culturales Iberoamericanas



Ibero-American Scientific and Cultural News

1 year on air
2 episodes per week
20+ countries broadcasting weekly
60+ broadcasted episodes
546 news stories aired
80 k+ website sessions / month
80 M+ estimated audience
Spanish and Portuguese available

noticiasncc.com

f NCCIberoamerica @NCCIberoamerica NCCIberoamerica

Download Noticias NCC App free



Affiliated organizations:



If you would like to join our network of partners or broadcasters, please contact us: noticiasncc@udgtv.com · Phone: +52 (33) 38338505/06 ext. 187
Mobile phone: +52 1 (33) 3856 2719

Bold y TiVo realizaron un workshop para clientes en Buenos Aires

El futuro de la industria y el consumo de contenidos

Este mes, **Bold Media Solution Support** realizó un workshop exclusivo para clientes junto a su marca representada en Latinoamérica, **TiVo**. El evento tuvo lugar en el Sheraton Libertador de Buenos Aires y convocó a representantes de cableoperadores, tecnología y software del Cono Sur.

Se exhibieron demostraciones de productos en vivo para soluciones de próxima generación, entre ellos TiVo para Android TV, metadata de video, soluciones de búsqueda y recomendaciones que incluyen servicios de conversación, acompañado del paquete Media Suite desarrollado por Bold.

Marin Azpiroz, director de Bold MSS, dijo: 'El workshop lo evaluamos como una necesidad junto con Tivo de mostrar una visión completa de hacia donde puede estar yendo la industria, y cuál es el conjunto de soluciones que pueden llegar a integrarse en los distintos escenarios. Lo mejor para tomar buenas decisiones es conocer las diferentes soluciones que hay en los distintos entornos, sean aplicables o no'.

'Viendo esa necesidad decidimos traer a cada uno de los integrantes de Bold y Tivo para que hablen de sus productos estrellas, no solo en

el estado actual, sino también en lo que se viene. Es una metodología que usamos años anteriores y debido al éxito decidimos repetirla más seguido. Los clientes respondieron de forma satisfactoria', agregó.

En este contexto, el distribuidor presentó la plataforma desarrollada para live streaming, capaz de ser consumida en dispositivos móviles y set top boxes. 'Hay muchos clientes que ya la están usando y queríamos presentarla a los demás. Tuvimos como prueba de fuego el Mundial de Rusia y la gran demanda que hubo este año con diferentes eventos'.

Se trata de la versión regional de la plataforma de Tivo que es **Nitro**, y que cuenta con una forma de presentación y recomendación adaptada a los clientes de la región. Es propiedad intelectual de Tivo y Bold. 'La forma de consumo para las distintas franjas etarias varía en los países y regiones; procuramos estar en contacto cercano con los clientes, que nos nutren de las experiencias y formas de consumo que tienen los abonados. Así logramos que se



Carlos Silva, de Bold, Piotr Konczak, de TiVo, Ariel Droyeski y Ricardo Lima, de Bold, Karl Mising, de TiVo, y Martín Azpiroz, de Bold



Ejecutivos de Bold y TiVo junto a sus clientes

ajuste al target', resumió Azpiroz.

'Hasta ahora hubo muy buena respuesta de los clientes. Algunos ya están implementando Nitro, a todos a los que se los mostramos la respuesta fue muy positiva. Buscamos que les permita crecer en el negocio, así nos identificamos como socios de ellos. Entendemos que estamos para ampliar la base de clientes por el grado de madurez de la plataforma. Nitro tiene prestaciones y presupuestos adaptados a la región', concluyó.

Mediakind cerró acuerdo con TotalPlay

Mediakind hizo su kick off en la IBC de Ámsterdam con su conferencia de prensa en el Boat House de The Beach, en el RAI para toda la prensa internacional. En su apertura, el CEO, **Angel Ruiz**, remarcó que la palabra del nuevo nombre de la compañía, donde **Ericsson** conserva el 49%, se debe a la gente y su forma de consumo para optimizar su experiencia.

Luego hablaron el director de marketing **Arun Bhikshesvaran** y el resto del equipo ejecutivo, justificando como todos los productos del portfolio giran como una elipse

en los consumidores, manteniendo ese foco mencionado por Ruiz. De cara al futuro, la filosofía es sin STBs y todo basado en la nube.

También remarcaron el nuevo negocio con **TotalPlay** de México en la parte de Live Encoding que es la más reciente novedad, con **Telefónica**, **Digicel** y **Fox Sports** con 4K over 5G.

En el trabajo del stand con su gran foco en Latinoamérica estuvo **Raúl Aldrey** que está manejando el crecimiento de todo el equipo para la región, al punto que participó



Raúl Aldrey

con todo de NexTV Buenos Aires y vuelve a NexTV México estos días.

TU SOCIO GLOBAL EN CONTROLES REMOTOS Y ACCESORIOS.



PARA MÁS INFORMACIÓN VISITE CABINA: #1687

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