



OCTUBRE 2017 | AÑO 24 | #311

Prensario Internacional

www.prensario.net
TELEVISION • DIGITAL PLATFORMS • LICENSING



¿DESEA ELEVAR LA EXPERIENCIA WI-FI?

Los clientes más exigentes de hoy en día requieren un Wi-Fi de alta calidad que conecte fácilmente a todos los dispositivos de la casa. Un rendimiento confiable, sin interrupciones ¡y rápido!

En ARRIS eso lo llamamos WI-FI sin límites y, en conjunto con los proveedores de servicios, estamos conectando a gente con sus contenidos favoritos en su casa, o donde sea.

SOMOS WI-FI SIN LÍMITES



Orchestration – The Bridge Between Legacy Infrastructure And Future Technologies

Read our interview on how orchestration enables digitalization and much more!

Install DIA over GPON in Minutes!

Automating provisioning and installation will significantly decrease time to revenue

Is Your Network Ready For Digital Transformation Success?

Increase network agility to enable next-gen deployments – NFV, cloud migration, IoT, 5G

VISIT INTRAWAY AT CABLE-TEC EXPO BOOTH #1371
(Bring this magazine with you to receive our popular luggage tags)



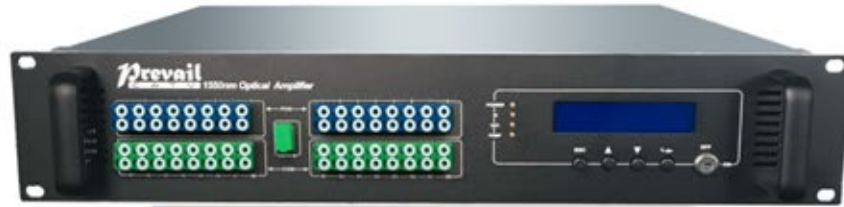
Keynote Report
Cable-Tec Expo 2017: A wired future

Exclusive
Latin Buyers Survey

Prevail WE HAVE 28 YEARS OF PROFESSIONAL EXPERIENCE IN CATV EQUIPMENT MANUFACTURE.



Booth #1429



High Power Multi-output Optical Amplifier: WE-YZBC
It has maximum 64 ports with PON ports.



1550nm Direct or External Modulated Optical Transmitter: WT-1550



D-Master 9000 Series IPQAM
It has maximum 96 frequencies.



8 Channels MPEG-2/MPEG-4 H.264 HD/SD encoder/transcoder (with IP output): WDE-H830
4 Channels HD/SD En/Transcoder (with IP output): WDE-H430

GEPON System OLT



GEPON System ONU

FTTH Optical Receiver: WR-1088-M



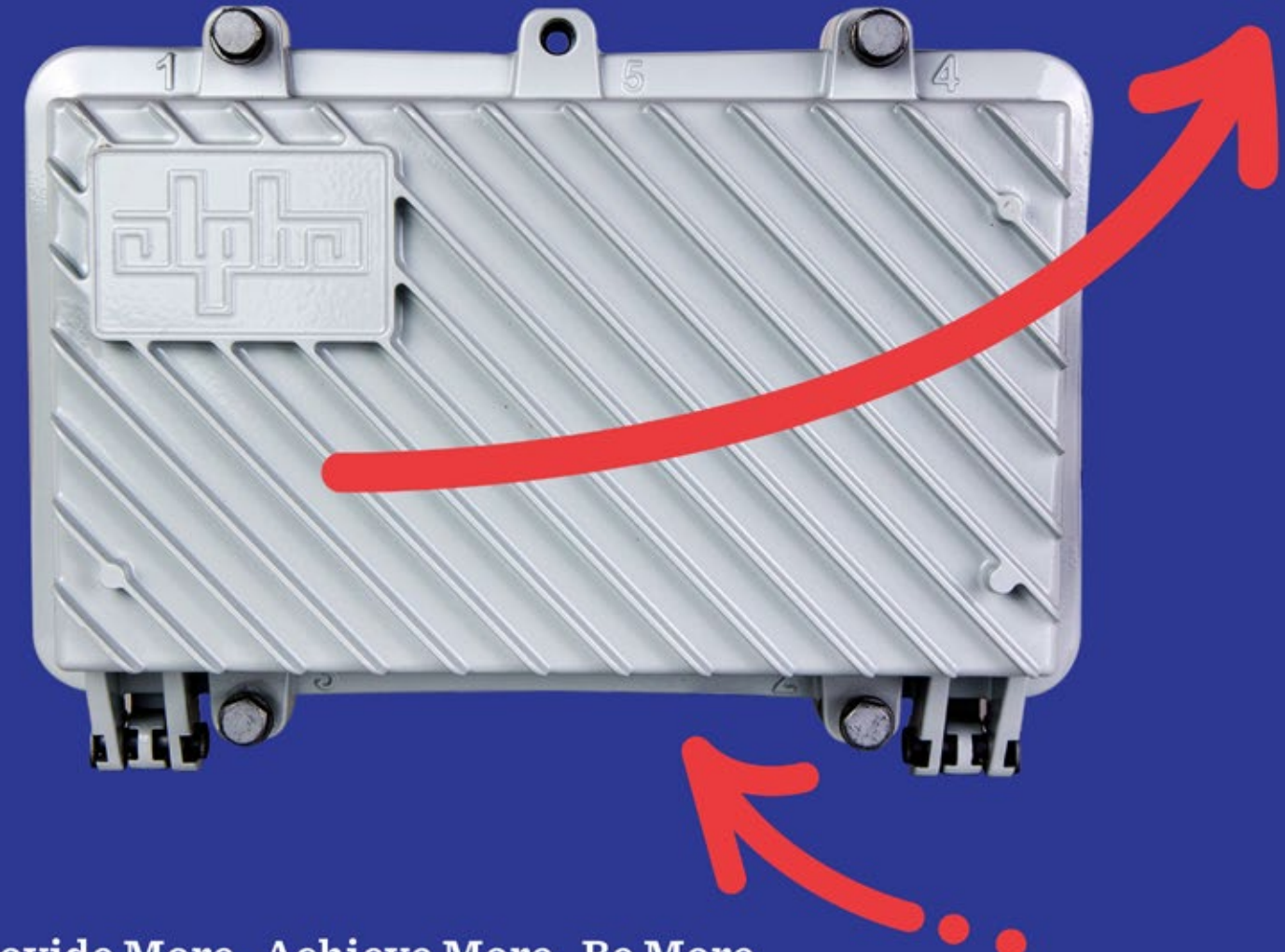
CATV Optical Communication Platform: WOS-4000



- HANGZHOU PREVAIL OPTOELECTRONIC EQUIPMENT CO.,LTD
- www.prevail-catv.com
- Production department address: Youyi road No.27-1, Guali industrial development zone, Xiaoshan, Hangzhou.
- Tel:+86-571-82559907 Fax:+86-571-82551107 E-mail:necy@prevail-catv.com



Power more.



Provide More. Achieve More. Be More.

AlphaGateway is advanced technology that gives cable operators the ability to deliver multiple new revenue-generating services over HFC. Providing power and backhaul to Wi-Fi radios, Small Cell, IP cameras and other connected devices, AlphaGateway allows operators to realize the full potential of their network.

Visit Alpha at Expo Booth 677



The Cable-Tec Expo 2017: A wired future

The Latin American participants at SCTE's Cable-Tec Expo 2017 this month in Denver will be attending the venue at a moment when the linear pay television business in their home countries is trying to assess the influence of OTT programming providers on the cable operator's future, both locally and on a regional basis. On the other hand, they urgently need to purchase new equipment and technology at reasonable prices in order to cope with the increasing demand of bandwidth they are facing, with the possible exception of a few countries (Uruguay is a test case) where Web access is a monopoly in hands of a public or private company.

So, they must try to find in Denver the most promising path to follow up the next five years. Most cable operators, have found that, after all, **Netflix** is not an enemy. It appears now to be more of an "uneasy partner" that helps to retain subscribers. If possible, this should happen within the cable operator's platform, instead of watching how a disgruntled customer seeks the exit to connect with his or her favorite content.



Fernando Alvarez and Cristian Betti, América Móvil Mexico; with Alvaro Martin and Isidro Noguera, Harmonic

Of course, Netflix is not alone: companies such as **Amazon**, **Apple** and literally hundreds of local and regional OTTs are providing alternative content, as a way to gain customers in some cases, or provide specialty programming not widely available on mainstream platforms. It will be impossible to accommodate all of them, in part because each of them has different interests and goals.

On the other hand, reality checks suggest

that at least several of these content delivery alternatives remain unprofitable today. Recent reports about **YouTube** losing money with its subscription service (charging USD 30 per subscriber against USD 33 in cost) and **Netflix** plans to spend/invest USD 7 billion in original content in 2018, against revenues estimated

to be in the order of USD 10 to 11 billion, suggest that, yes, the industry is facing a migration process (for habit to impulse); but, the monetization of this possible "new order" remains a serious question.

The telcos are not innocent bystanders: they are watching carefully the development of this trend, after years of believing that just adding commodity content to their impersonal communication clout would improve their bottom line. So far, their market shares in various Latin American countries have failed to showcase them as a danger to Netflix.

In Argentina, they will be allowed to deliver linear video starting January 2018, but this is not expected to expand the pay television market. And, until now the government has not allowed them to deliver satellite services, which leaves DirectTV in an enviable situation, in spite of being owned by a telco. However, according to some rumors, this monopoly might be ended soon.

A busy schedule

On the other hand, it is clear that some of the Latin American entrepreneurs have seen the future, and it is wired: no matter how efficiently content will be compressed in the future, chances are that the volume of data to be moved around in the next three to five years will be overwhelming. And, the promise of RTC (Real Time Communications) is becoming a reality in several areas; yet, at least for Latin America, being able to deliver real time voice, data and video content to any place in a city,



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

country or region remains a major challenge, given the current connectivity levels.

Some of the Cable-Tec sessions may come in handy regarding these issues: "Communicating Across Cultural & Technical Differences" (October 17, 9:00AM-2:00PM) and "Finding Success in Software-Defined Business Services, (3:15PM-4:30PM) are two glimpses at the transition process that awaits companies that will have to move processes to the Cloud if they want to avoid being disrupted (or acquired) by their competitors. "Blockchaining" (October 18, 10:45AM - 11:45AM) reminds the cable operator it must no longer think of a household as the business unit to target, focusing instead on what (and where) each person in that dwelling is doing, and how it can be kept within its ecosystem, a matter covered equally by "Digital Identity Meets Digital Devices" (October 17, 2:30PM - 3:30PM) among other meetings.



Diego Zachman, TFC; and Hernán Benavidez, LILAC

All this activity, and much more, comes on top of what the visitor must forcefully accomplish: appointments with his current vendors, meetings with companies that pro

Upgrade Your DOCSIS® Network with the Gen 2 E6000® CER



E6000® CER Platform

Next Generation
Converged Cable
Access Platform (CCAP)



AMT Booth #1587

INCREASED SERVICE GROUP DENSITY
With Gen 2 modules

INCREASED DATA THROUGHPUT
Utilizing DOCSIS® 3.0, DOCSIS® 3.1, and EPON

SOFTWARE UPGRADEABLE
E6000® Gen 2 hardware supports Integrated
CCAP (I-CCAP), Remote PHY, and EPON

OPEX OPTIMIZATION
Reduces required rack
space and power

DOCSIS® 3.1

Broadband Device Portfolio

A comprehensive range of next generation multi-gigabit capable cable modems, voice and data gateways.



The Cable-Tec Expo 2017: A wired future

mise new or more efficient technologies and equipment, and a classic exercise for Latin American participants at these shows: check the progress of the innovations first seen last year to verify if they have been successful or failed to survive in this fierce field. This type of validation helps avoid mistakes and has saved the Latin American companies millions of dollars that otherwise would have been plunged into equipment and services that later failed to prevail, such as 3D television. This conservative strategy helps understand why Latin Americans are often reluctant to purchase software and hardware as soon as it is released in the U.S. or Europe and offered to them as a breakthrough.

Latin American Update

The Latin American business scene has moved from the scenarios envisioned last year in Philadelphia to a landscape where Brazil remains a potential powerhouse but has been unable to leave behind its political crisis; Mexico stays involved in the launching of new regional TV networks, which implies huge demand for broadcast equipment, and a Government-owned but privately operated fiber optics and spectrum Shared Network for telecommunications whose functioning has not been completely defined.



Emerson Sampaio, Enrique Yamuni and Raymundo Fernandez, Megacable

Argentina is wading a transition from development fueled and directed by the Government (2003 to 2015), to private investment that has not resulted --so far-- in a significant money influx, but promises future evolution and benefits through infrastructure and services improvement.

Medium sized markets, such as Colombia, Peru and Chile, are advancing in terms of Digital Terrestrial Television; Colombia is watching the launch of its third terrestrial

broadcast network, to compete against incumbents **Caracol** and **RCN**. In Mexico, nationwide network **Imagen Television** started last year trying to snatch audience from **Televisa** and **TV Azteca**, but a fourth network launch was shelved when the bidder failed to deposit the funds required to guarantee its proposal; the available frequencies are now being divided into the aforementioned regional networks. Some regional stations (**Multimedios** in Monterrey City is an example) are trying to expand their activity from local influence to international markets.



Andrés Capdevilla and Raúl Orozco, AMT, with Decio Feijó and Fernando Pereira, Cabo Telecom Brazil

Content production is on the rise in several countries; in Argentina, official institute **Incaa** is subsidizing production at various levels for linear television, UHD and digital platforms. Colombia is promoting production by offering rebates to foreign companies teaming up with local partners; Chile has several funding entities that offer subsidies to the winners of contests for certain television genres, while Mexico has a strong program for movie shooting support and is cautiously expanding it to television.

Digital Television is still a challenge for many nations within the region. Brazil, a pioneer in this move, has distributed already more than 4 million decoders in various areas and is moving ahead cautiously, city by city, after nearly ten years from the decision to lead the transition. At that point, former President Luiz Inácio Lula da Silva obtained backing from all the other South American nations, with the exception of Colombia, for Japanese standard ISDB-T with some changes submitted by the Brazilian experts that dealt with this issue.

Mexico chose a different road: President **Enrique Peña Nieto** decided in 2012 to give away about ten million TV sets instead of decoders, setting a nationwide switch-off

date for December 31, 2015. Since, according to local statistics about 13 million households lacked the money to buy a digital TV set and decoders became scarce, the move resulted in more than a 10% increase in the pay television subscriber base during 2016, propelling Mexico to the top place in terms of subscribers (more than 20 million) and surpassing Brazil, which stands at some 18.8 million despite its 220 million population vs. Mexico's 112 million.

Argentina's count, once the leading nation in pay TV terms, has remained close to flat during the past three years, in the order of 9.6 million subscribers, despite the rise of Netflix; no cord-cutting effects are visible for the time being, albeit Netflix has surpassed the 12 million subscriber level in the region, against some 73 million total cable and satellite accounts. The free Digital Terrestrial Television developed by the former government and seen by the pay TV industry as a competitor, remains a minor player, reaching some 6% of the population vs. close to 90% reached by the private cable operators and **DirectTV**, the only remaining satellite service in that nation.



Pablo Giordano and Mario de Oliveira, NS Uruguay; with Bernardo Castro and Marcelo Vaisman, ATX

Peru is counting more on improving local connectivity than in television: it has invested (as Colombia also did) in an extensive fiber-optics network, expecting to link thousands of small villages among themselves and to the major cities. This may represent a deep change to part of its population, until now set apart from the contemporary facilities available to those living in the largest cities. The other effect, both in Peru and Colombia, is that a sizable number of informal cable TV operators will probably have to legalize their operation; this would represent a significant increase in the acknowledged pay TV subscriber count in both nations: close to 2 million in Colombia, about one million in Peru.



ARE YOU GETTING THE MOST OUT OF THE CLOUD?

Today's consumers want to access their recorded content wherever they are - on whatever device they happen to be using. By bringing DVR service into the cloud, you can benefit too, unlocking new insights that will help make programming decisions and content agreements smarter than ever before.

Working closely with our service provider customers, ARRIS helps deploy intelligent cloud DVR solutions that centralize stored content and deliver a wealth of information about the popularity and usage of your programming.



IMAGINE WHAT WE COULD DO TOGETHER.

Learn more. Contact your local TVC representative or visit www.tvclatinamerica.com

Cable-Tec program highlights

Opening General Session

Bellco Theater: Wednesday, October 18 - 8:30 AM-10:30 am



Opening Remarks

Tony Werner
President, Technology and Product,
Comcast Cable, and Outgoing
SCTE-ISBE Board of Directors Chairman

Mark Dzuban
President / CEO,
SCTE-ISBE

Keynote Speakers

Tom Rutledge
Chairman and CEO,
Charter Communications

Mike Fries
CEO,
Liberty Global

Cable-Tec Expo

Co-Chairmen Conversation

Jim Blackley
Executive Vice President, Engineering &
Information Technology, Charter

Terry Cordova
Executive Vice President, Chief
Technology Officer, Altice

Operations Panel

Debi Picciolo
Senior VP, West Region,
Charter Communications

Ed Marchetti
Senior Vice President,
Operations, Comcast

Workshops

OCTOBER 17 - Tuesday

2:00 pm - 3:00 pm
Checking the Signal: What's Next in Wi-Fi?
Speakers:
Carol Ansley, Arris
John Bahr, CableLabs
David Brownell, Shaw Communications

2:00 pm - 3:00 pm
Full-Duplex DOCSIS® 3.1
Speakers:
John Holobinko, Cisco Systems
Hang Jin, Cisco Systems
Richard Prodan, Broadcom

3:15 pm - 4:15 pm
In-Home Wi-Fi Optimization
Speakers:
Narayan Menon, XCellAir
Mark Poletti, Wireless, CableLabs
Steve Harris, SCTE-ISBE

OCTOBER 18 - Wednesday

10:45 am - 11:45 am
Futureproofing Today's Converged Networks
Speakers:
Marty Glapa Partner, Nokia Bell Labs
Wayne Hickey, Ciena
Damian Poltz, Shaw Communications

10:45 am - 11:45 am
Traffic Engineering Optimization II
Speakers:
Jeff Finkelstein Executive, Cox
Claudio Righetti, Cablevision Argentina
John Ulm, Arris

3:00 pm - 4:00 pm
Taking a Closer Look at HDR
Speakers:
Craig Cuttner, HBO
David Touze, Technicolor
Sean McCarthy, Comcast

OCTOBER 19 - Thursday

9:00 am - 10:00 am
Designing Deep Fiber Networks
Speakers:
Fernando Villarruel, Cisco
Eugene Dai, Cox Communications
Todd Loeffelholz, Alpha Technologies

10:15 am - 11:15 am
The Impact of HFC-Wireless Convergence
Speakers:
Craig Cowden, Charter
Hugo Ramos, Arris
Mark Alrutz, CommScope

2:30 pm - 3:30 pm
The Future of Security Architectures
Speakers:
Chris Bastian SVP & CTO, SCTE-ISBE
Steve Goeringer, CableLabs
Ivan Ong, Comcast Cable

2:30 pm - 3:30 pm
FDX DOCSIS
How It Works and How to Get There
Speakers:
Sangeeta Ramakrishnan, Cisco
Tong Liu, Cisco
Jeff Howe, Arris

OCTOBER 20 - Friday

11:00 am - 12:00 pm
The Impact of Virtualization on Business Services
Speakers:
Ajay Manuja, Benu Networks
Fady Masoud, Infinera
Dean Brewster, Charter

11:00 am - 12:15 pm
The Latest in SDN and Network Segmentation Tech
Speakers:
Marty Glapa Partner, Nokia Bell Labs
Steven Krapp, MaxLinear
Jan Ariesen, Technetix
Ben Tang, Bell Labs Consulting



Nuestras SOLUCIONES

Provee soluciones integrales para Telefonía, CATV Broadband, Networking para redes LAN, WAN, IPTV, VoIP, Wireless, Telecomunicaciones, Sistemas de Energía, Puesta a Tierra y Protección, equipos de Medición, Certificación de Herramientas, Cables, Fibras y Accesorios en general. Contamos con más de 700 fabricantes de primer nivel, alta tecnología en el manejo de materiales y Certificación ISO 9002, así como con un inventario de más de 30,000 productos.

- Inventario gestionado - PTMI®
- Centros de datos - Misión crítica
- Hospitality - Hoteles
- Energía - Misión crítica
- Industria
- OSP planta externa y FTTx
- Enterprise - Redes empresariales

Visítanos en
SCTE
Cable-Tec 2017

POWER & TEL
STAND 1913

Power & Tel Perspectiva

Power & Tel le ayuda a sacar el máximo provecho de su cadena de suministro combinando nuestro enfoque dedicado al cliente con años de experiencia y tecnologías innovadoras. Satisfacemos sus siempre cambiantes necesidades de inventario, lo que le permite concentrarse en lo que es realmente importante: **sus clientes.**

Power & Tel, su socio principal de la cadena de suministro en el mercado global de las comunicaciones.

Obtenga más información sobre nuestra gama completa de productos y servicios:
Visite ptsupply.com, Email marketing@ptsupply.com

ARGENTINA

Cablevisión

Cablevisión estará como todos los años en Denver para la SCTE, con un numeroso contingente de casi 15 ejecutivos de las áreas técnicas, comerciales, de operaciones y logística. Como siempre, participar en workshops y mesas de debate, buscarán alternativas de proveedores y verán tendencias en equipos e instrumentos para soportar las nuevas tecnologías. Por otra parte, técnicos del MSO estarán compitiendo al igual que lo hicieron el año pasado, en los Cable-Tec Games que se llevan a cabo en la Expo.

Liderado por el CTO, **Miguel Fernandez**, el equipo incluirá a Pablo Silva (gerente de operaciones), **Carlos Bardon** (gerente de planeamiento y wireless), **Fernando Durman** (gerente de I&D técnica-operación), **Mario Asnaghi** (jefe del laboratorio), **Ariel Hondarred** (jefe planeamiento y tec. wireless), **Claudio Riggetti** (jefe de soporte científico y seguridad) quien disertará sobre "Optimización de la ingeniería de tráfico" y **Roberto Lopez** (jefe de estándares, normas, cap. técnica y gestión del conocimiento internacional de la industria).

Allí, según confirmó a Prensario Roberto López, estarán viendo tecnologías para DOCSIS 3.1, FULL DUPLEX, Remote PHY y Remote Mac PHY, Fiber Deep, FTTH, GPON, EPON, Alta densidad en HUBS y Headends, Arquitecturas de CDNs, Codec de compresión de vídeo HEVC, SDN (Software-Defined Networking) y NFV (Network Functions Virtualization), ABR asistido por Multicast, ABR de baja latencia, CMAF (Common Media Application Format), UHD (4K y

HDR), Filtros, Nuevas herramientas de monitoreo y de medición, etc.

'Veremos a los proveedores que soporten las tecnologías que usamos actualmente o estamos buscando', dijo y mencionó: Cisco, Arris, Casa, Harmonic, Huawei, Nokia, ZTE, Anevia, Minerva, Verimatrix, Contentwise, Amino, Alpha, Technicolor, Viavi, Trilithic, Fluke, ComSonic, Hitron, Amphenol, ATX, Sagemcom, Arcom, Lindsay, Ripley, Sumitomo, PPC, Applied, Commscope, AMT, Power&Tel, Rhode & Schwartz, Electroline, VeEX, PCT, TVC, Technetix, Corning, PLP, Antronix, etc.

Entre los proyectos más relevantes a desarrollar, mencionó: 'Ampliación de la capacidad de la red de acceso con el despliegue de Fiber Deep 1.2 GHz y el Upgrade a Mid Split. Comienzo del despliegue a DOCSIS 3.1, Full IP, Reclamación analógica'.

Este año, las inversiones se enfocaron en el crecimiento de la plataforma Flow y de la capacidad de la red de acceso, con el Upgrade a 1GHz, división de nodos e inicio del despliegue de Fiber Deep.



Guillermo Páez, Eduardo Panciera y Miguel Fernández, de Cablevisión Argentina

ARGENTINA

Supercanal

Roberto Buccolini y **Daniel Vega** de **Supercanal** Argentina, viajarán a la Expo SCTE. Tras haber estado Buccolini en Ámsterdam en IBC por el tema de OTT y TV Everywhere, a Denver va a ver sobre todo la parte de infraestructura para robustecer

su entrega de Internet. Es necesario darle soporte a las nuevas tecnologías que están lanzando invirtiendo en la red.



Roberto Buccolini y Ariel Droyeski, de Bold

ARGENTINA

Gigared

Gigared, operador argentino con presencia en 21 localidades de cinco provincias, estará representada en la Expo Cable-Tec SCTE por **Carlos Lezcano**, que irá a ver principalmente el tema de FTTH (Fiber To The Home) para seguir en la misma línea de lanzamientos que los ha llevado a lanzar TV Everywhere y su OTT. El año pasado estuvo en Filadelfia **Juan García Bish**,

pero este año viajó a la IBC de Ámsterdam donde estuvo viendo todo el tema de las CDNs para las nuevas plataformas. Gigared ofrece también telefonía celular como operador móvil virtual.



Carlos Lezcano

LATAM

Millicom

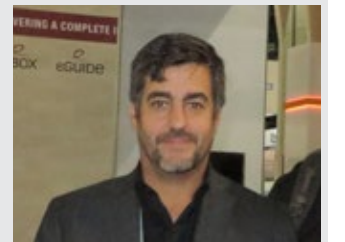
Millicom estará en Denver para la SCTE, junto a un grupo de jefes técnicos de las operaciones que el grupo tiene en toda la región, según confirmó **Vincencio Maya**, Head of Technology Cable B&B. 'Generalmente buscamos nuevas opciones de CPE para el negocio, así como monitoreo de video IP/Multicast'.

'Dada la coyuntura del cambio tecnológico, se hace cada vez mas importante la calidad del Video cuando la transportamos en IP, es por ello que una herramienta que nos de visibilidad E2E es la solución ideal', agregó.

En la expo, el equipo verá a sus proveedores actuales, Arris, Cisco, CASA, Akamai, Tivo, Verimatrix, Conax, Alpha y otros. Remarcó: 'De la misma manera, aprovecharemos el show para ver qué hay de nuevo en la industria y que otras alternativas tenemos adicionales a las que hoy conocemos'.

'El proyecto más grande que tenemos el despliegue de nuestro NGTV (Next Generation TV), recientemente lanzamos en Colombia el producto de la mano de **Tivo** y ahora resta terminar de impulsar las otras operaciones para consolidar nuestro producto'.

Finalmente, señaló Maya: 'La inversión más importante del 2017 es la construcción de 1,5 millones de Hp's en nuestros mercados; este número ha sido retador, en el cual venimos cumpliendo a cabalidad, por supuesto, un despliegue de esta envergadura involucra equipos de red, transmisores, receptores, nodos, CMTS y todos los equipos relacionados con una red de telecomunicaciones'.



Vincencio Maya, head of technology cable b&b

BRASIL

Claro, Brasil

Claro es el principal proveedor de TV paga en Brasil, donde opera a través de **Net** y **Claro HDTV**, con 9,5 millones de suscriptores, acaparando el 51% del market share. En banda ancha fija, es el principal operador con 31,3% del mercado y 8,6 millones de accesos, mientras que en telefonía está en tercer lugar con 10,8 millones de líneas. Desde 2004, comercializa su TV paga en digital para el 100% de sus clientes y la mayor oferta HD y VOD del mercado.

Durante los Juegos Olímpicos, la empresa, en acuerdo con el canal **SporTV**, realizó la transmisión en UHD (4K). En carácter experimental, la exhibición fue nacional y estuvo disponible para clientes con decodificadores y televisores compatibles.

Se captaron en 4K la ceremonia de apertura, competencias y algunos eventos que luego se transmitieron en UHD en el mismo canal. Esa fue la segunda vez que Net y SporTV realizaron la transmisión de un gran evento deportivo en vivo en 4K, después

de la Copa del Mundo, en 2014.

La empresa invierte mucho en crear la mayor plataforma de distribución de contenido en HD en Brasil y una de las más grandes del mundo. Otro punto relevante es la plataforma On Demand que ayuda a atraer al cliente de la TV tradicional y a generar conocimiento e interés por determinada programación.

Su estrategia se basa en ofrecer diferentes opciones de planes para cada perfil de cliente, combinando servicios de telecomunicaciones a precios competitivos y ventajas exclusivas. Contenido de calidad y alta tecnología para su distribución, son los pilares de la compañía.



Claro Marcelo Parraga de Claro Brasil y Eduardo Cabrera

BRASIL

Cabo Telecom

Decio Feijo, director técnico de **Cabo Telecom** de Brasil, dijo que estará en la SCTE. 'Estaremos analizando la madurez del estándar DOCSIS 3.1 para operaciones latinoamericanas en comparación con la construcción de nuevas redes FTTH. También veremos soluciones de OTT para múltiples pantallas', dijo.

Entre los proveedores que visitará en la expo, mencionó: Arris, PCT, PPC, ATX, Cisco, Harmonic, etc. Y adelantó los proyectos

más importantes a desarrollar: 'Upgrade de las redes existentes para D3.1 o la reconstrucción en FTTH'. Este año, las mayores inversiones estuvieron centradas en la construcción de los Green Fields.



Decio Feijo

CHILE

 **VTR**

En los últimos cuatro años, **VTR** de Chile logró cuadruplicar sus inversiones, sobre todo en la parte de infraestructura, que ya alcanzó los 175.000 home pass. La empresa cuenta con más de 1,1 millones abonados de Internet y superó el millón en TV paga, mientras que en banda ancha vende más del 60% de sus suscripciones en velocidades de 120 Mbps o superiores. En video, lidera el mercado con una oferta de 70 canales HD.

La plataforma on demand alcanzó el 25% de su base de video. Aquí, se ha enfocado en mejorar la interfaz integrando un formato más amigable, y acaba de lanzar una nueva funcionalidad, que permite al usuario

encontrar contenidos de televisión lineal en VOD luego que terminan su emisión en TV. Tiene seis canales en este formato, siendo tres señales de TV abierta. Además, la empresa cerró un acuerdo con **Netflix**, que está en desarrollo, al igual que el proyecto Next Gen TV de televisión multiplataforma.



Hernan Benavides, Gerente de Ingeniería e Infraestructura en VTR

CHILE

 **Claro Chile**

Claro Chile cuenta con 4.00.000 suscriptores en TV paga, mientras que el servicio de VOD, **Claro Video**, proyecta alcanzar los 300.000 usuarios en el mediano plazo. ‘Hemos puesto foco y esfuerzo en esta plataforma y en los servicios de streaming para los abonados de telefonía móvil y también de banda ancha’, dijo **Alfonso Emperanza**, director mercado residencial y Pyme.

En cuanto a las inversiones en infraestructura, Emperanza dijo: ‘Nuestro foco ha sido realizar inversiones que permitan mejorar la calidad de servicio de nuestros clientes. Continuamos realizando mejoras en la red para profundizar nuestra promesa en términos de la calidad de servicio. Hemos trabajado en aumentar la complementariedad de nuestros servicios de televisión de pago

con la gran apuesta que ha sido Claro Video para Chile, y estamos evaluando varios proyectos que permitan continuar acercándolo a nuestros clientes’.

Y adelantó: ‘Mantendremos la inversión en red, de tal forma que nos permita mantener la calidad de nuestros servicios. Complementariamente, trabajaremos en otros proyectos asociados a la calidad y mejor atención de nuestros clientes. Además, considerando los buenos resultados de estos últimos años, estamos evaluando fortalecer la presencia en zonas específicas del país’.



Alfonso Emperanza, Director Mercado Residencial y Pyme

URUGUAY

 **Nuevo Siglo**

Mario de Oliveira, gerente técnico de **Nuevo Siglo** de Uruguay, estuvo en IBC, donde se encontró con **Tech4Home**, su proveedor de controles remoto que le da muy buenos resultados. También fue a ver la parte de IPTV y reconoció que el lanzamiento de **Flow** en Uruguay por parte de **Cablevisión** ‘le puso pimienta’ al mercado.

Nuevo Siglo ya tiene su plataforma con **TIVO** y **Conax** y sólo le falta crecer con la parte de Live Streaming pero de manera complementaria a lo que está instalado para tener todo el ecosistema.



Mario de Oliveira

URUGUAY

 **TCC**

Javier Ruete, CEO de **TCC**, fue crítico con la industria por el lanzamiento de **Flow** de Cablevisión en Uruguay, ya que los operadores uruguayos eran pioneros en eso y el MSO consiguió tener todo lo que a ellos le vienen negando en estos años. Aun-

que aseguró que hay temas de derechos que no están resueltos y que en Uruguay pueden ser más serios.



Javier Ruete

RINCON

EQUIPO Y SERVICIOS

Lo que necesite, cuando lo necesite

Garantía en equipos

Ahorros CAPEX y OPEX

Core routers/switches, CMTS, QAM, encodificadores, equipo satelital

Equipos multi-marca
Cisco, Juniper, Arris, Etc.

Gbics marca-Rincon
SFP+, QSFP28, QSFP+, CFP2, Etc.

Intercambio y recompra de equipos obsoletos

Equipo para redes de cable, internet, telefonía, y inalámbrico

CAMBIE LAS REGLAS

www.rincontechnology.com



ECUADOR

TV Cable

La construcción de una red de fibra óptica de alta velocidad entre las principales ciudades de Ecuador, y conectada al cable submarino que también se está tendiendo, es uno de los objetivos de TVCable en la actualidad.

Adas Internacionales, Jorge Schwartz, CEO de TVCable, señaló: 'Estamos adecuando la red interna, con una extensión de 2.000

Kms de fibra óptica y un anillo redundante, conectando en principio 14 ciudades, a las que posteriormente agregaríamos otras dos ciudades; es una iniciativa en la colabora la empresa ZTE de China a lo largo de 13 meses de trabajo'.

'En este mes de octubre comienzan las obras complementarias, por tramos, y el objetivo es que en 2018 podamos garantizar la distribución interna y externa, con DOCSIS 3.0 y 3.1 y velocidades de hasta 300 megas'.

'Para este objetivo, en 2018 vamos a reducir a cien el número de casas pasadas por nodo; es un desarrollo tanto lógico como necesario, en estos tiempos de cambio, no hacer nada es retroceder', finalizó.



Jorge Schwartz

PERÚ

MNLA/Telefónica

Pedro Planas, director de operaciones de red de Telefónica, participó en NexTV Series South América donde compartió su postura sobre diferentes aspectos. Entre ellos, dijo que la tecnología 4K 'se probó durante la Copa del Mundo pero en ese momento no estaba lista la cadena' y agregó que para deportes 'el HD tuvo como driver el posibilitar a los espectadores ver expresiones que en SD no se advertían'. Para redes públicas esta tecnología requiere entre 8 y 15 Mbps, lo que Planas lo atribuyó a que hay muchos dispositivos están conectados al mismo tiempo.

Además, el ejecutivo mencionó que está trabajando con un tuner en televisores Samsung: 'Es una prueba', afirmó. Por último se refirió a los hábitos del consumidor. 'El usuario espera que todo esté en el mismo lugar, la experiencia debe ser similar'.



Pedro Planas

PANAMÁ

Cable Onda

Nicolás González Revilla, gerente general de Cable Onda de Panamá, confirmó la participación de una gran parte de su equipo técnico en Expo Cable-Tec SCTE, donde estará buscando tecnologías para la mejora de redes, la evolución a Docsis 3.1, además de soluciones de monitoreo y Wi-fi.

Todo esto con varias marcas y proveedores, con foco sobre todo en el estándar Docsis 3.1 buscando sacar el máximo provecho a

las redes y dando al mismo tiempo respuesta a la creciente demanda de banda ancha de los usuarios.

En ese sentido, Revilla afirmó que las principales inversiones este año han estado orientadas en mejorar significativamente sus redes.



Nicolás González Revilla

COSTA RICA

Telecable

Juan Carlos Rodríguez Morun, director de tecnología de Telecable Costa Rica, confirmó su participación en la expo de Denver, junto a los demás ejecutivos del área. 'Nuestro enfoque estará en tecnologías nuevas como fibra hasta el hogar y empresa (FTTx) analizando los diferentes productos que se ofrecen desde la parte activa como OLTs y ONUs como también la parte pasiva para el despliegue de las redes GPON'. 'Además, estaremos revisando temas relacionados a los servicios OTTs en sus diferentes modalidades. También veremos proveedores con los cuales trabajamos para analizar sus nuevos productos y las innovaciones que por lo general lanzan en esta feria', agregó. Entre las marcas que verán, señaló Arris, Cisco, Huawei, Casa System, Alpha, AMT y otros de menor tamaño como PCT y Lodedata.

Entre los nuevos proyectos, destacó: 'Todo lo relacionado con el despliegue de FTTH, servicios de valor agregado como centrales telefónicas virtuales, servicios varios en la nube, ampliación de redes inalámbricas y el desarrollo de plataformas OTTs con diversidad de contenidos y variedad en la funcionalidad que el abonado moderno demanda'.

'Apuntamos al cambio en la forma de consumir los contenidos audiovisuales pero sin olvidar la forma tradicional que nuestros clientes aun consumen estos contenidos. Nos preparamos para un cambio en forma ordenada y considerando todos los nichos del mercado'. Por último, compartió las inversiones más importantes de este año. 'La expansión de las redes de fibra óptica y coaxial, renovación tecnológica en los equipos de cabecera y hubs para brindar mayores anchos de banda, expansión de nuestro core MPLS para la prestación de mas servicios y ampliar las capacidades actuales, implementación de una red de microonda a nivel país, crecimiento en el segmento de televisión digital de alta definición, desarrollo de una plataforma GPON para ofrecer servicios tanto a residencias en condominios como para el sector empresarial'.



Juan Carlos Rodríguez Morun

ATX Lleva El Headend a 1.2 GHz

1.218 GHz Compatible con DOCSIS® 3.1



MAXNET II
Patentada

Elija entre Múltiples Plataformas* para Cumplir con sus Necesidades de Gerenciamiento RF

- MAXNET II
- SignalOn
- MAXNET original

1.2 GHz

Cumple con D3.1/CCAP™

MAXNET II

SignalOn®

SCTE · ISBE CABLE-TEC
EXPO 2017 #895

Características Principales:

- Completa Línea de Opciones de Productos RF en MAXNET II y SignalOn con Ancho de Banda de 1.218 GHz para DOCSIS® 3.1
- Mas Soluciones Pasivas y Activas Broadcast/Narrowcast Personalizadas para Mejorar la Densidad de Espacio del Rack y el Aislamiento
- Ideal para el Mundo CCAP™ y eQAM de Altas Densidades

* 1.218 GHz disponible en MAXNET II y SignalOn

+506 8850 2379 CALAsales@atxnetworks.com www2.atxnetworks.com/Pren_RF17
Comuníquese con ATX para su contacto local





Discover New Cost-Effective Solutions for Multiple Applications

NeXgen Gateway

PEG Encoding and Decoding with Zixi UDP-based Protocol

Powerful, Two-Way, Future-Proof Platform



PEG-NE24-IP-C

- » Encodes MPEG-4/H.264 Video Content
- » Selectable SD/HD-SDI or Composite Input
- » Supports SAP from PCM-embedded Audio



Public Access Programming



Educational Events



Sporting Events



Municipal Government



ND-24-IP

- » Decodes clear QAM, off-air 8VSB, and IP
- » Reliable Point-to-Point IP Video Transport
- » Reliable Point-to-Multipoint with Zixi Link



- » Supports Customized Module Expansion
- » Supports Today's M-Card Ingest Encryption
- » Delivers Next Generation Video Services
- » Enables Future IP-DRM Migration



Enterprise Locations



Multifamily Residential



Educational Campuses



Healthcare Facilities



Hospitality Hotels/Stadiums

Visit Us at 2017 SCTE Cable-Tec Expo » **BOOTH # 437**

VENEZUELA/LATAM

 **Inter / TuVes**

Eduardo Stigol, presidente de Inter de Venezuela y del operador mayorista satelital **TuVes**, dijo que, si bien el primero no puede avanzar por la crisis local, el segundo sigue innovando con presencia en nueve países. Dijo que a nivel tecnológico 'hay que estar atentos' con el OTT por si llega a aparecer otro jugador latinoamericano que no la lance de manera complementaria a su sistema de cable.



Eduardo Stigol

Stigol agregó que en eso va a trabajar por la innovación tecnológica. El DTH puede servir de puente además para todas las señales que se ofrecen a los sistemas por IP.

BOLIVIA

 **Cotas**

Rolando Barja, director de redes coaxiales de **Cotas** Bolivia, será reconocido en la categoría International Engineering Professional (ingeniería profesional internacional) de los premios anuales de la SCTE por su contribución al avance de la industria. La celebración se realizará el jueves 19 de octubre, a las 12pm en el Colorado Convention Center y contará con la presencia de más de 2500 invitados.



Rolando Barja

El ejecutivo se especializa en redes HFC, buscando formas de aumentar la calidad de sus servicios digitales, tanto para video como de acceso a Internet bajo la plataforma coaxial con esta tecnología.

Según expresó, 'los proyectos de integración de soluciones en video e IP siguen siendo complejos y requieren una planificación cuidadosa y un equipo bien liderado, experimentado y gestionado para garantizar el éxito en sus implementaciones, repercutiendo en optimización de materiales y recursos de los operadores, con el mejor diseño de redes bajo plataformas ya establecidas como estándares para este tipo de redes de transporte'.

VEASTSI
Ad Insertion experts

Su mejor inversión en inserción de publicidad

VEAS es la solución ideal para la inserción de publicidad digital o DPI, utilizando el estándar SCTE30 y una plataforma de arquitectura abierta que incluye CUEI digital, CUE TONE análogo, redundancia, sistema de licencias perpetua y soporte en español del fabricante.



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

Distribuidor autorizado:  

TU SOCIO GLOBAL EN CONTROLES REMOTOS Y ACCESORIOS.



SCTE · ISBE CABLE-TEC
EXPO
2017
DENVER, CO
OCTOBER 17-20

UNIVERSAL ELECTRONICS

PARA MÁS INFORMACIÓN VISITE CABINA: **#1687**

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

Intraway positions *Symphonica* in Latin and North America

Supporting larger T1 and T2 service providers

‘We’re a leading OSS provider in the Americas with over 15 years of experience, particularly in the Latin American and the Caribbean market, where our solutions support the region’s main players. Our agility and flexibility allow us to tailor our solutions to fit service providers, facilitating the transition from a homegrown system into a standards-based, expert OSS system’, explained **Steve Marsh**, CTO North America at Intraway.

‘We also offer amazing delivery of certain projects, guaranteeing delivery time and quality. And from a relationship perspective, we’re very invested in our partners’ success – we don’t just deliver and leave. We’re onboard with from the very first conversations until way beyond deployment’.

Intraway is focused on supporting larger T2 and T1s in North America and Latin America on developing a digital service provider framework so they’re able to provide more value to their customers by positioning *Symphonica*, its orchestration solution, as well as other solutions, into their portfolio.

‘It’s an exciting time in our business. With the current focus on customer experience, offering personalized services, and bringing services to market quicker, we’re seeing how MSOs and CSPs are positioning themselves for transformation to become Digital Service Providers. A big part of that is taking a close look at their OSS architecture and considering things like orchestration, assurance, and service delivery – that’s where we come in’, added Marsh.

Also, with the flexibility of *Symphonica* the company is looking to support cloud migration, business services, and next-gen technologies such as 5G, next-gen TV and video, IPTV, SD-WAN, and IoT.

‘Putting an orchestration platform in place is critical for digitalization – not only at the technology level, but also on the service management layer where you have an uber orchestrator or, using the MEF’s term, a Lifecycle Service Orchestrator (LSO). There,

you can tie the technology and resources that are southbound, to the product catalog and CRM which is northbound’.

‘Orchestration is that bridge between the future state, technologies and services, and legacy infrastructure. It also enables automation, leading to things like zero-touch provisioning, drastic reduction in OPEX and drives marginal cost per transaction to zero. More importantly, it creates abstractions between products, services and network resources, making it easier to offer dynamic services’.

‘Industry standards facilitate and accelerate transformation. They make it easier for the operator to turn complex environments into something that is modular, agile, and flexible. When tools, systems and platforms speak the same language, it’s just easier to deploy new architectures.’

Intraway is a member of TM Forum, MEF and we participate in CableLabs and SCTE. We look to them not only for industry trends, but also to affirm the standards that we follow’, explained Intraway’s CTO.

And highlighted: ‘*Symphonica* is TM Forum Certified, and we also follow TM Forum’s framework when we look to customer domain, service domain, the technology and resource domain. We’ve used the MEF vision around Third Network Platform and LSO to provide architectural guidelines and guardrails to what we’re doing from a *Symphonica* perspective. It’s a very good framework and blueprint for what you would want an orchestration engine to do’.

‘From a **CableLabs** perspective, we’re active participants in many of their projects, including the PNM and SD-WAN provisioning pilot. Most recently, our own **Patricio Latini** has been collaborating with CableLabs on the DOCSIS Common Collection Framework, which is the next step in assurance that allows operators to abstract access to network elements by exposing a REST API’.

‘CSPs and MSOs looking to transform homegrown or loosely defined infrastructures



Steve Marsh, CTO North America, Intraway

into a more standards-based, structured approach will benefit from our agility, speed and knowledge of frameworks, structures, and standards bodies’, he completed.

SCTE

Regarding its participation at SCTE Cable-Tec Expo this year, Steve Marsh said: ‘We’ve attended for a decade and we always look forward to the event. This year in particular, we’re super pumped to be there because of everything that’s going on in our business regarding cloud migration, virtualization, smart data, and setting the path towards digitalization’.

‘We’re looking forward to interesting conversations with service providers regarding what their current infrastructure looks like, where they want to be in the next couple of years, and how we can support them during that journey’.

‘We will be very active in this year’s show. We’re mainly gearing up for some very interesting conversations with service providers. We’re also showcasing a demo on a *Symphonica* Business Services use case, in which we show how we took a nine-day provisioning process and seven workgroups, to a couple of minutes with zero touch – eliminating 90% of the labor that’s currently associated with provisioning’.

And concluded: ‘I’ll also be participating in Light Reading’s *Virtualizing the Cable Architecture* breakfast roundtable to discuss the industry’s latest virtualization efforts, early trials and pilot programs with SDN and NFV, business use cases we’re exploring, the lessons we’re learning, as well as the hurdles we’re still facing’.



technetix

Technetix DBx es una plataforma de acceso flexible con módulos intercambiables que se puede reemplazar rápidamente y económicamente para cumplir con los requisitos cambiantes de actualización de red. Amplificador • Nodo • Remote PHY

- 1.2 GHz completamente funcional, listo para DOCSIS 3.1
- Listo para operación remota usando transpondedor DOCSIS 3.0
- Diseño energéticamente eficiente
- Actualizable en campo
- Plug-ins no requeridos
- Plataforma modular permite convertir amplificadores en nodos



LISTEN | INNOVATE | DELIVER

info-usa@technetix.com · 1 866 956 5608 · technetix.com

© Copyright 2017 Technetix Inc. 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.

ATX Networks: Encoding, decoding, video insertion, & transcoding devices

ATX Networks is highlighting several product offerings at the SCTE/ISBE Expo including encoding, decoding, video insertion, and transcoding devices, gateways and headends, aimed at allowing operators to enhance network capacity and operational efficiency both at the headend and in the field.



On display will be ATX's industry leading DVIS and DigiVu line of products for insertion of local content into virtually any type of network environment. Traditionally, the DVIS and DigiVu platforms have been used for on-premise local inserts into HFC-based MDUs. More recently, the product offering has evolved to support inserts into RFOG/PON, fiber deep, and even IPTV-based environments. Several form factors are available that can encode from 1-2 channels, up to 10 SD (or 5 HD) channels to accommodate any operator's needs. New to the DVISm product is its HDMI™ input capability.

In 2016 ATX acquired Pico Digital, a leading manufacturer of solutions for television and radio including video encoders, DVB gateways, and mini CMTS. ATX is displaying the PD1000 and PD100 encoders, and the PD4D decoder.

Video gateways & headends

ATX's UCrypt video gateways and video

headends decrypt, transcode, multiplex and re-encrypt while transitioning video between formats to facilitate the delivery of bulk video service to hospitality, MDU or commercial accounts. They offer a cost-effective platform for the delivery of small or large channel lineups. The UCrypt devices support multiple encryption/decryption formats (Verimatrix®, Pro:Idiom®, AES128), a configurable Electronic Program Guide (EPG) channel, and EAS functionality. UCrypt devices are available in QAM to Analog / QAM to IP / QAM to QAM / IP to QAM / IP to Analog / IP to IP formats.

Optical transport solutions

ATX offers a host of optical transport solutions focused on enabling operators to increase capacity and improve operational efficiency into their existing HFC-based fiber infrastructure at minimal cost, while delivering performance levels capable of supporting DOCSIS 3.1. ATX's Chromadigm hybrid transmitter technology is the cornerstone of empowering solutions that are ideal for long haul multi-wavelength transmission, transitioning from a BC/NC architecture to full spectrum, hub collapses, fiber deep node



deployment and RFOG/PON architectures. More recently, ATX has also introduced a revolutionary ChromaMax transmission technology which eliminates the common content restriction that, until now, has constrained multi-wavelength deployments. By allowing operators to use the entire RF spectrum, ChromaMax allows operators to use the entire RF spectrum for narrowcast content, increasing multi-wavelength capacities by up to 60%.

ATX is highlighting its new ChromaFlex II chassis which integrates RF management into the modular optical chassis in order to minimize rack space in the headend by up to 75%. The chassis houses up to eight quad modules for 32 TX or RX segments, with integrated RF combining in the downstream, and RF splitting in the upstream. Further, every RF port on the device can be electronically attenuated, significantly simplifying network set-up.

Technetix, aliado en la transición a DOCSIS 3.1

Nueva oficina en Ciudad de México

Para facilitar la transición de los operadores de sistemas múltiples (MSOs) a tecnologías emergentes, como DOCSIS 3.1, Technetix ofrece soluciones especializadas y personalizadas.

En los últimos años, Technetix desarrolló la plataforma DBx como una alternativa a los amplificadores y nodos tradicionales con el objetivo principal de reducir el costo total de propiedad de los MSO. Para apoyar el desarrollo en el Caribe y América Latina, la marca organiza regularmente una serie de talleres con los principales MSO en el área en la que asesoramos a los operadores



sobre cómo migrar sus redes utilizando DOCSIS 3.1 y cómo pueden aprovechar todo su potencial.

Además, en línea con sus metas de expansión en Latinoamérica y el Caribe, Technetix abrió una nueva oficina de ventas en Ciudad de México, que cuenta con su propio equipo local. Con

Rodrigo Marín como director regional de ventas, Technetix está bien posicionada para ayudar a la expansión de los mercados de cable. El soporte actualmente llega de México a Argentina, con clientes también en Puerto Rico, Costa Rica, Brasil, Chile y Colombia.



Rodrigo Marín

Además, Eiko Santillan se unió al equipo en abril de 2017 como gerente de servicio al cliente. Juntos, Rodrigo y Eiko facilitan las interacciones con los clientes y brindan soporte de ventas.



INTERCEPT
An Evolution in Hybrid Networks

Go Deeper. Go Farther. Go Faster.



Intercept eHFC™ Lancet Series eHFC™ xPON Hybrid FTTH Optical Taps

- Full Spectrum DOCSIS 3.1 and xPON in a Unified Interface
- 1784 MHz
- Fully Programmable Upstream via TDMA
- Efficient Powering - as little as 3.5 W per HHP
- No Fiber Drop
- Aggregate xPON without using OFDM Data or SC OAM Video Spectrum
- xPON Powering Solved - Use Legacy Coax Powering with Retrofit RF Tap Back Plate Design

Let Us Show You.



Booth 1865

innovations by
ANTRONIX

440 Forsgate Drive, Cranbury, NJ 08512 • 609.860.0160 • www.antronix.com

By Antonio Galvez, Regional VP CALA Sales

Alpha: New revenue generating services require a high performance HFC network

It's an incredibly exciting time to be a technology partner in the broadband industry. MSOs are continuing to harden their networks via strategic investments to upgrade and enhance HFC plant design, infrastructure and operations to support growing Business Services and expanded Quad-Play offerings. This investment has now opened the door to an even greater array of new, incremental revenue-generating services. These plant hardening efforts are evolving the traditional HFC plant into a high performance network – a modern network capable of supporting a growing line-up of next-generation services.

These next-generation services further enable operators to expand their business model by leveraging deployed assets to compete or partner in providing services that were formerly offered exclusively by other carriers. Dozens of pilot programs, trials and early-stage rollouts confirm that these advanced services can be provided via a high performance HFC network.

The Broadband Industry, largely due to the high capacity and ubiquitous footprint of its HFC plant, has emerged as the front runner for delivering this increasingly diverse group of services. The modern, high performance HFC network is the most cost effective means to provide these next generation services due to three unique benefits:

(1) **Network Real Estate:** Additional services often require additional network devices. Available, established tangible locations (network real estate) is needed to accommodate and locate the additional network hardware that enables these advanced services to

be offered. Often this necessary hardware can be integrated or combined with existing HFC network fixtures and bypass the cumbersome, expensive and time-consuming easement and permitting process otherwise required. Strand-mounted devices allow mounting locations nearly anywhere along the network's path and other devices can be co-located with existing network hardware including power supply enclosures and network access gateways. Pole and ground mount cabinets and enclosures can be leveraged for deploying deeper access technologies.

(2) **Access Network Power:** The modern HFC plant also incorporates an integrated, highly reliable broadband power conditioning and distribution grid independent of the utility grid that most often includes critical backup power in the event of a utility power interruption or outage. The overall network, as well as the additional hardware required to deliver incremental services, requires electrical power to operate and today's optimally hardened and improved HFC design incorporates this vital function already. If there is interruption in electrical power, the network will simply no longer deliver service, so this emphasis on ensuring clean, reliable, uninterrupted power is a necessary and highly advantageous feature of the modern HFC design.

(3) **Backhaul Capacity:** An inherent characteristic of the modern HFC plant is its capacity to backhaul large amounts of data via DOCSIS and Fiber. As a result, the network can also carry and deliver information collected by devices added along the network. Security cameras, IoT devices, WiFi hotspots and Small Cell radios can be deployed anywhere along the HFC plant to take advantage of the Network Real Estate and Electrical Power access benefits already mentioned. Additionally, newly developed network access devices make use of the HFC network's unique backhaul capability.



Antonio Galvez

AlphaGateways allow access to the HFC plant enabling operators to leverage all three of their network's unique advantages.

These three unique HFC plant characteristics of the next generation network are ideal for deploying new revenue generation services such as Small Cell, WiFi, IoT, Security and Surveillance in an increasingly competitive business climate. Alpha Technologies remains committed to helping operators optimize their network and expand into service offerings that continue to strengthen their business opportunities. A full line of Alpha High Performance solutions have been developed in recent years specifically for this purpose. Included under the Alpha-HP brand, these high-performance offerings enhance network performance and allow our customers to pursue advanced service offerings.

The Alpha XM3-HP outside plant power supply, the AlphaCell-HP Broadband Battery offering and the Alpha Amps-HP Power Systems for Headend and Critical Facilities applications are all examples of Alpha's commitment to providing high performance products to support today's high performance HFC Network. The addition of the AlphaGateway offering allows Alpha to leverage its long history of providing hardened, outside plant reliability to sensitive network operations and allows operators to further leverage the benefits of their High Performance networks.

It is indeed an exciting time to be part of the broadband industry and Alpha Technologies remains committed to making a high performance contribution to broadband's continued success.



Maximize the efficiency of your field technicians with our mobile application

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



Rincon Technology, consolidado en Latinoamérica

Rincon Technology se está desarrollando fuertemente en toda la región, según confirmó a Prensario Amado Quintanilla, director de desarrollo de negocio CALA.

La empresa ya está consolidada en México, Colombia, Brasil y Costa Rica, donde estuvo el mes pasado para la realización de Andina Link Centroamérica. Allí, como todos los años, celebró con un cóctel para sus grandes clientes previo a la expo y evitando coincidir con el partido de fútbol por las eliminatorias para Rusia 2018, que enfrentó al equipo local con México y generó gran revuelo entre todos los presentes en la feria.

Además, destacó que el equipo sigue creciendo con Celine Salgado en Brasil y Alexandra Quintanilla con una oficina en México. Allí, la empresa participó en ConvergenciaShow, donde ofreció una recepción en el Hotel Four Seasons para sus mayores

clientes en ese país, como AT&T, TV Azteca, Total Play y Eutelsat, a los que Rincon ayuda en sus soluciones completas incluyendo equipos y antenas para sus clientes.

La empresa continuó con sus presencias en eventos de la industria. Estuvo en el Mobile World Congress Americas (MWC), del 12 al 14 de septiembre en San Francisco.

Luego fue a Ámsterdam donde el 20 de septiembre formó parte del Liberty Global Tech Summit, el evento que reunió a empleados del operador global de telecomunicaciones junto con los partners más confiables de todo el mundo para un día de networking y colaboración.

Finalmente, confirmó su presencia en Cable-Tec Expo SCTE, del 17 al 20 de octubre en Denver, donde destacará las soluciones económicas, como alternativas en el mantenimiento y crecimiento de redes de telecomunicaciones. Presentará especialmente



Bradley White, de Rincon; José Gutiérrez Salazar, de Cabletica; Amado Quintanilla, de Rincon; Antonio Navas y Alonso González, de Cabletica; y Celine Salgado, de Rincon

toda la línea de CMTS y ópticas de marca propia, todo apuntando a generar ahorros significativos en CAPEX para los operadores.

Finalmente, Quintanilla se refirió al fortalecimiento en mercados como Colombia, donde tiene desarrollos para Azteca Comunicaciones, Claro e Internexa que tiene una red en toda la cuenca del Pacífico. Y remarcó que Chile también empieza a ser importante con trabajos junto a VTR, Telefónica y Claro.





CMTS 3.0 de ARRIS, CISCO, CASA, MOTOROLA



MODEMS y EMTAs WIFI DOCSIS 3.0 de ARRIS, CISCO, TECHNICOLOR, MOTOROLA, NETGEAR, HITRON, UBEE

Toner Cable Equipment, Inc. en asociación con Optiwella ahora ofrece una amplia selección de módems de cable reacondicionados y CMTS

Nuestros módems de cable incluyen la última DOCSIS 3.0 wifi eMTA gateways de todas las marcas principales, tales como Cisco, ARRIS, Technicolor, etc.

Ofrecemos módems con 8x4, 16x4, y 24x8 canales de enlace

Los módems vienen probados completamente y completos con los accesorios, empaquetados como nuevos

Nuestro CMTS pasan con extensa prueba y testeados para asegurar la mejor calidad en el mercado

Ofrecemos CMTS reacondicionados y tarjetas de línea de todas las marcas principales y fabricantes, tales como Cisco, ARRIS, Casa, Motorola

Todo el equipo viene con la garantía

Vean lo nuevo en SCTE EXPO 2017 17-20 OCT

Visiten nuestro Stand #1228

Colorado Convention Center Denver

toner
cable equipment, inc.
Toner Cable Equipment, Inc.
Tel: +1 215-675-2053
info@tonercable.com
www.tonercable.com

Optiwella
premium refurbished docsis gear
www.optiwella.com

¿QUIERES LIBERARTE DE UN SÓLO PROVEEDOR DE CDN? ¡PONTE DEBAJO DE NUESTRO PARAGUAS!

umbrellaCDN™

¿Estás usando la misma CDN (red de distribución de contenido) para distribuir contenido video por el mundo? Todos sabemos que la distribución de contenido no funciona con una estrategia uniforme.

Proveedores de contenido, operadores de TV de paga, Broadpeak les ofrece la libertad de elegir el mejor proveedor de CDN para cada solicitud de contenido VOD y en vivo – garantizando una calidad de experiencia superior para sus abonados, y al mejor precio. ¿Cómo? Personalizando sus reglas de distribución de contenido basándose en varios parámetros tales como la calidad de servicio, la geolocalización del usuario, el tipo de contenido, la hora del día y más.

Abre tus opciones. Protege tus inversiones. Libera tu mente. Con umbrellaCDN™.



Power & Tel.: 'Vemos un crecimiento en FTTH'

Marcelo Zamora, Sales Director Export en Power & Tel., destacó el desempeño de la empresa. 'Para nosotros, ha sido un 2017 muy similar al año pasado en términos generales aunque sí hemos visto un incremento en lo que respecta a pruebas y evaluación de nuevas tecnologías que aporten un mejor y más eficiente resultado en la búsqueda de optimización de la red'.

Agregó que en Latinoamérica este año ha trabajado muy bien con las fuentes de poder externas, productos de manejo de RF, activos de headend, fibra óptica y todas las soluciones para conectividad. 'Hemos visto una



Ernesto Rivera, Vincencio Maya, de Millicom, Rafael Hernández, de Clearfield, y Marcelo Zamora, de P&T, en Cable-Tec Expo 2016



actividad bastante equitativa, no sólo en la región sino también en los dos mercados más importantes para nosotros que son las empresas de cable y las telefónicas'.

Finalmente, comentó: 'Hemos visto un crecimiento en FTTH en comparación con el año anterior, aunque aún continúa siendo una parte pequeña y destinado mayormente a los clientes corporativos'.

Deviser crece en la región

Deviser ha venido desarrollándose en los últimos dos años en América del Sur, lo que se vio reflejado en eventos como SET Expo de Brasil, donde estuvo representada con Luciano Rolim en un gran stand.

Antes no era conocida y ahora tiene clientes y partners en Chile, Colombia, Ecuador y Argentina, donde estuvo en Jornadas Internacionales, junto a Latino TCA. Está bien posicionado frente a su competencia y presenta un analizador ISDBT que es nuevo para el mercado.



Nang Feng, Luciano Rolim y Yubao Zheng

Teleplan

Lifecycle care for electronics

➤ **Teleplan** más de 30 años en brindar servicios AfterMarket para la industria electrónica incluyendo CPE's. Sin importar el tamaño de la empresa, **Teleplan** da acceso a sus clientes a una atención de clase mundial. Añadiendo valor agregado en el ciclo de vida de sus productos.

Una nueva Propuesta de Economía Circular

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES

T

Titan

by Teleplan

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

www.teleplan.com

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



TFC South America S.A.
Av. Sarmiento 786 - 9A - Resistencia - Chaco - Argentina - Tel. +54 362 440 4457 - eMail : info@tfc-latina.com

Promptlink: Monitoreo y gestión integral de redes

Además del tradicional *CMTP*, que tiene nueva versión

Continuando con su buena presencia en los eventos de la región, **Promptlink** tuvo una destacada actuación en *ConvergenciaShow* de México, donde **David Mosquera**, director de ventas para Latinoamérica, dio una conferencia sobre la parte de monitoreo de redes, donde tiene muchos clientes pequeños además de **Tigo**.

Destacó una funcionalidad similar a una caja de herramientas que se puede armar de muchas maneras, además de las funcionalidades adicionales de monitoreo PNM (Proactive Network Manager) que están totalmente incluidas.

Esto, más allá del gran valor en la industria que representa su plataforma *CMTP*, un eficiente banco de prueba para la recuperación de equipos terminales en logística reversa que lo hace referente y es buscado por los

grandes operadores. Recientemente, lanzó la *CMTP-v2*, cuyo script de software realiza pruebas en paralelo para todos los equipos simultáneamente, aumentando notablemente la capacidad de producción.

Promptlink continúa mejorando también sus herramientas de software para el monitoreo, aprovisionamiento y gestión de firmware de redes de video, voz y datos sobre cable. Particularmente, su sistema de monitoreo CPM - Cable Plant Monitoring (para monitorear Cable Módems, EMTAs, fuentes de energía y nodos ópticos), incorpora ahora la nueva funcionalidad para el mantenimiento proactivo de la red ("Proactive Network Maintenance - PNM"). El sistema CPM se vuelve así una aplicación aún más poderosa, pues permite realizar un eficiente monitoreo proactivo y reactivo de



David Mosquera y Foad Towfiq, con el equipo de Promptlink, junto a Dony Flores y Manuel Medina, de Multicable Honduras

todos los componentes de la planta de cable, desde los CMTS hasta los equipos CPE de los abonados, generando alarmas, notificaciones, reportes, ofreciendo visualización geo-referenciada, y permitiendo conocer de antemano las áreas de la red con degradación creciente de sus parámetros críticos, a fin de tomar acciones correctivas antes que ocurran cortes del servicio.

Innovador Amplificador MDU



42/54MHz

85/102MHz

204/258MHz

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.



Booth #337

LINDSAY
BROADBAND

TOUGH TECHNOLOGY.

www.lindsaybroadbandinc.com

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

VIKING SATCOM

YOUR TRUSTED SOURCE

**ANTENNA SYSTEMS
FEED ASSEMBLIES
LNBS & BUCs
DE-ICING & SNOW COVERS**

GENERAL DYNAMICS
SATCOM Technologies

Viking Satcom is an Exclusive Distributor of General Dynamics SATCOM Technologies VSAT Products.

www.vikingsatcom.com

Phone: 517.629.3000 | info@vikingsatcom.com

TVC Communications: Socio del operador en la cadena de distribución

Ken Olsen, SVP y gerente general CALA de TVC Communications, estuvo en Buenos Aires donde anunció el acuerdo estratégico con la SCTE para dar apoyo en las capacitaciones técnicas en idioma español en Latinoamérica. 'TVC utilizará su presencia local en la región y a nuestros ingenieros de aplicación para impulsar los cursos y programas de certificación de SCTE', dijo a Prensario.

'La conducción de la capacitación en español mejorará la experiencia de aprendizaje y dará más valor a los proveedores de servicios. Las capacitaciones estarán disponible online (en www.scte.org/cala), y de manera presencial', agregó.

Sobre su desempeño en la región, Olsen afirmó: 'TVC continúa apoyando a los cableoperadores de la región. La consolidación de la industria sigue combinando CATV, con el acceso



a Internet, telefonía celular, video OTT y servicios de datos. El rápido crecimiento de los servicios basados en la nube para los operadores y clientes empresariales ha llevado a un rápido crecimiento de la construcción de data centers en Latinoamérica, por lo que es un gran mercado para nosotros también'.

'Los proveedores de TV por cable siguen desplegando HFC, pero mientras elevan el ancho de banda, utilizan cada vez más las arquitecturas Node+1 y Node + 0. Esto trae la fibra más cerca del cliente. La demanda de mayor velocidad de Internet, tanto en subida como en bajada está trayendo despliegues continuados de Docsis 3.0 y 3.1, junto con un mayor ancho de banda para descarga (1.2 GHz) y un mayor espectro de subida (5-85 mHz). El FTTH está siendo desplegado en la mayoría de los green fields o en nuevas redes y en áreas con mayor densidad de hogares, donde la



Ken Olsen en su reciente paso por Buenos Aires

economía puede soportar despliegues de fibra'.

Sobre su participación en Cable-Tec, dijo: 'La asociación con SCTE nos convierte en un distribuidor completo y socio en la cadena de distribución, ya que ofrecemos capacitación, servicios técnicos, programas de financiamiento innovadores, además de los tradicionales servicios de un distribuidor con amplio stock. Todo con el soporte de nuestros socios fabricantes Arris, Viavi, CommScope, SeaChange, Anevia, ATX y Corning, por mencionar algunos'.



NC4000 Series

SFP 1310-1550-DWDM

Digital Tranceiver

Aurora Optical Platform

MUX/DEMUX

Digital Return

01-918-251-2887
tcameron@tulsat.com

FTTH

OTT

HFC

CATV

¿Por qué los proveedores de servicios latinoamericanos necesitan Android TV?

Doug Strachota, de Technicolor, explica las razones

- Los proveedores de servicios latinoamericanos están experimentando una significativa presión competitiva en los servicios de video, a partir del aumento de las ofertas OTT (Over-The-Top) de players como Netflix, Blim y Claro.
- Si bien los eventos especiales –como los Juegos Olímpicos de 2016 en Brasil y la transición a digital en México– han ayudado a frenar el crecimiento de las ofertas de OTT, la adopción de nuevos servicios de terceros está cobrando fuerza.
- Android TV ofrece un potente camino para que los proveedores de servicios puedan combatir la amenaza OTT al permitirles transportar con facilidad servicios de contenido de video que se ofrecen a través de teléfonos inteligentes y tabletas a través de un set-top box con Android TV.

Doug Strachota, Director de Gestión de Productos para soluciones OTT en **Technicolor**, cree que los proveedores de servicios en Latinoamérica enfrentan desafíos significativos con el crecimiento de los proveedores de contenido OTT, pero la tecnología de Android TV ofrece un medio para responder eficazmente a esta amenaza.

Hablamos con Strachota, y esto es lo que dijo:

América Latina es un mercado con una dinámica muy interesante. ¿Ve usted un apetito por diferentes tipos de servicios de video?

Strachota: La industria Over-The-Top está en expansión en Latinoamérica, principalmente debido a la población joven. Brasil y México combinados tienen una población con una edad promedio de 29 años. Muchas de estas personas pueden acceder al contenido cuando quieren, donde quieren, y eso es un gran cambio para el usual servicio

directo a la casa.

Esta población está adoptando rápidamente Netflix y otros servicios como Blim y Claro, que están específicamente dirigidos al mercado latinoamericano y que buscan ponerse al día con la popularidad de Netflix.

Esta generación joven se está adaptando rápidamente a las nuevas tecnologías y aprovechando la Internet que le proporcionan los proveedores de servicios de red, pero están viendo contenido diferente que aún no está disponible en esos proveedores de servicios.

El rápido crecimiento de este nuevo comportamiento por parte de los consumidores latinoamericanos, en particular de ese grupo joven, ¿sorprendió a los proveedores de servicios y está afectando su negocio?

Strachota: Creo que sí. Hemos visto descensos en los portales de servicio directo al hogar que tradicionalmente proporcionan los operadores. Han sido tomados por sorpresa. No creo que estén reaccionando lo suficientemente rápido a estas tendencias.

Una de las razones de la sorpresa fue que la incursión de los proveedores OTT fue parcialmente enmascarada por eventos como los Juegos Olímpicos de Brasil 2016, que crearon una fuerte demanda de contenido lineal. Por lo tanto, durante ese tiempo muchas personas probablemente no estaban preparadas para cortar el cable.

En México, la gran transición al digital mantuvo a las personas conectadas con las ofertas de servicios tradicionales. La gente no estaba segura de dónde y cómo obtener su contenido, por lo que se quedaron con sus proveedores tradicionales.

Pero lo cierto es que el crecimiento del OTT se está dando y continuará. A menos que los operadores de red reaccionen rápidamente y empiecen a integrar servicios Over-The-Top combinados con su contenido lineal, verán nuevas disminuciones.

¿Qué significa para los operadores latinoamericanos integrar OTT con sus servicios existentes y cómo podrían implementar esa estrategia?

Strachota: Los consumidores tienen muchas opciones diferentes: hoy es muy popular ver contenido en sus computadoras portátiles, tabletas, dispositivos móviles y consolas de videojuegos. El reto para los proveedores de servicios es integrar esa experiencia con el contenido lineal tradicional. Aquí los NSPs (Network Service Providers) de la región tienen la oportunidad de aprovechar esta tendencia.

Android TV es una solución diseñada específicamente para esta integración de contenido dentro de una única experiencia de usuario. Hay operadores en todo el mundo que ya han adoptado Android TV... y están viendo los beneficios.

Por ejemplo, TIMvision de Telecom Italia es un servicio único que combina en una

experiencia de contenido lineal fuera del aire, a través de un sintonizador de tipo DVB-T, un servicio de pago y otros recursos que los clientes puedan desear.

TIMvision otorga a Telecom Italia la “propiedad” del puerto HDMI: proporciona un componente que los clientes pueden conectar a su televisor que les permite ver los diferentes tipos de contenido.

Entonces, ¿qué conversaciones se están llevando a cabo en LATAM para hacer precisamente eso? ¿Qué implica para un proveedor de servicios en la región moverse en este sentido?

Strachota: Technicolor ha conversado sobre Android TV con casi todos los principales proveedores de red en la región. Les hemos mostrado nuestra historia y nuestra solución.

Sin embargo, todavía queda cierta duda en cuanto a la veracidad de esta tendencia, o si pueden funcionar otras opciones que le permitan mantener la base de clientes, como la agrupación de un servicio de banda ancha con un servicio tradicional de televisión directa al hogar.

Eso pareciera ser mantener en alguna medida la base de clientes. Dicho esto, estamos viendo un interés en la región por parte de los NSPs que va más allá de la mera curiosidad. Estamos viendo pruebas reales y ensayos con clientes. Por lo tanto, la actividad está realmente creciendo.

¿Cómo describiría el rol que juega la certificación de Google en esta estrategia de Android TV? ¿Es algo que debería ser considerado seriamente por la comunidad de proveedores de servicios de red en Latinoamérica?

Strachota: Google implementará un conjunto específico de requisitos mínimos para que una plataforma de televisión obtenga su certificación. Estos requisitos son esenciales para mantener un nivel común de desempeño: para garantizar que cualquier aplicación descargada de Google Play Store funcione correctamente.

Technicolor entiende estos requisitos mínimos. Construimos todos nuestros dispositivos para satisfacer estos requisitos de video. Es muy importante que los clientes interesados en la solución de Android busquen un proveedor que pueda satisfacer y

superar los requisitos de Google y un socio que tenga experiencia en la certificación.

La certificación tiene más de 100.000 pruebas únicas automatizadas para validar la plataforma. Technicolor ha pasado por este proceso más que cualquier otro integrador o proveedor de soluciones en el espacio de Android TV. Tenemos más clientes que nadie en todo el mundo ejecutando nuestra solución para Android.

Es muy importante que nuestros socios latinoamericanos busquen a quien está en la posición de liderazgo, a la empresa que tenga más experiencia y que pueda entregar el producto más ajustado a sus necesidades. Esto garantizará un funcionamiento fluido y una implementación menos costosa que la que podrían estar viendo actualmente.

Usted mencionó una implementación más rentable. ¿Qué aporta Android TV –como estrategia OTT– a la economía de llevar servicios a los consumidores?

Strachota: Todo el mundo está buscando entregar contenido a diferentes plataformas, sea un móvil, o una tableta. La mayoría de los operadores tienen un servicio que extiende la visibilidad de su contenido más allá de un decodificador y del televisor.

Lo que hace Android TV es reutilizar ese esfuerzo. Muchos operadores tienen una aplicación que los usuarios pueden descargar en sus teléfonos móviles. Mediante el uso de un Set-Top-Box de Android TV, pueden reutilizar el software desarrollado para un dispositivo móvil y colocarlo en un dispositivo de TV.

La infraestructura necesaria para suministrar ese contenido, así como los recursos de software necesarios para entregarlo, pueden reutilizarse en un Set-Top Box de Android.

Technicolor aporta su amplia experiencia e integra esta tecnología de Android TV en el Set-Top-Box, válida que la gestión de derechos digitales –o acceso condicional– sea compatible con los sistemas en un chip y acerca Android TV al proveedor de servicios de una manera muy eficiente.

Actuamos como el integrador de Google y Android. Somos la interfaz entre Google y Android, y permitimos a los operadores enfocarse en la experiencia de usuario.

¿Cuál es su mensaje hacia las organizaciones de la región que quieren dar el siguiente

paso? ¿Qué niveles de compromiso pueden tener con Technicolor para comenzar a experimentar y llevar estos productos y servicios al mercado?

Strachota: Empezaría con la comprensión del mensaje de Google y la intención de llevar Android a un Set-Top Box y la experiencia de Android TV. Soluciona problemas de la misma manera que Android ha resuelto problemas con teléfonos móviles.

Cada fabricante de teléfonos tenía su propio sistema operativo hasta que Android y Apple proporcionaron una plataforma. Ahora son las dos plataformas principales que se ven en todos los teléfonos celulares y Android es el más popular.

Google tiene una estrategia similar para crear una plataforma utilizable que permite a los operadores integrar su propia solución. Lo primero que pueden hacer los operadores es evaluar esa estrategia de producto y mirar las diferentes soluciones disponibles en todo el mundo.

En Estados Unidos, el proveedor satelital Dish tiene un producto llamado AirTV. Incorpora Sling TV, que es un servicio OTT que incluye televisión terrestre gratuita. Así que AirTV proporciona una experiencia unificada que incluye transmisión terrestre, juegos y video digital.

Technicolor tiene productos que se ajustan a las diferentes versiones de Android, como las desarrolladas bajo los nombres en código “Marshmallow” y “Nougat”, y que se desarrollan de acuerdo a la hoja de ruta de Android.

Podemos mostrarle a los NSPs en Latinoamérica nuestra hoja de ruta de software: los ítems que soportamos en nuestros productos actuales y los ítems que estamos buscando soportar en futuros productos. Ofrecemos un montón de oportunidades para los operadores en la región para mojar sus pies en la piscina, y luego tirarse a la piletta.



Technicolor: Cómo se arma la casa conectada

En el marco de IBC en Ámsterdam, **Technicolor** organizó una mesa redonda junto a sus partners, **Quantenna** y **Metrological**, donde se discutió hacia dónde avanza la industria y sobre su rol de “influencer” proveyendo a la industria los STB que anteriormente desarrollaba **Cisco**.

Comenzó rápidamente con el problema del Wi-fi en los hogares, a lo que el SVP and CTO Connected Home de Technicolor, **Jon Walkenhorst**, dijo que se seguirá viendo con un access point de un router y distintas extensiones después dentro del hogar para todos los dispositivos. Él está dedicado a meter más broadband en el hogar, interac-

tuando con la nube. Sobre el HDR dijo que ya lo tiene para distribución de video en todos los formatos, que ya es una realidad.

A eso agregó **James Chen** de **Quantenna** que es el que fabrica los STBs, que estos siguen teniendo larga vida y que hay cosas que sólo se pueden hacer con ellos.

En temas generales, **Riker de Metrological** dijo que las interfaces con la web son más rápidas y que potenciar eso es su trabajo. Para VR, dijo **Gael Seydoux**, ya se trata no sólo de mirar a los lados sino de que la persona pueda caminar y que para la TV 360° está incluyendo cloud y decodificando en las casas. **Marcie Zastrow** trabaja en esa experiencia conjunta



James Chen de Quantenna, Gael Seydoux de Technicolor, Riker de Metrological, Jon Walkenhorst y Marcie Jastrow, Technicolor

en el hogar donde contenido y tecnología van bien de la mano. Sobre Realidad Aumentada, **Jon Walkenhorst** aseguró que lo primero será el gaming y lo segundo, los deportes. En esta área se vienen también los **e-Sports** como una nueva tendencia televisiva.

SeaChange: Referente en ad insertion, IPTV y OTT

SeaChange tiene una importante base instalada en Latinoamérica desde que fue pionero en VOD y ad insertion con **Cablevisión** de México y otras grandes plataformas como **Megacable**, **Claro**, **VTR**, **Cable&Wireless**, **Columbus Group** y **Net** de Brasil, a las que ahora espera poder acompañar en la migración primero a IPTV y desde el VOD al OTT. Según remarcó el VP International Sales and Alliances **Rick Ford**, con todas ellas hay un fuerte backoffice y una suite de productos importantes para ofrecerles, de los cuáles el más reciente es el **Nitro X** como una plataforma end to end de llegar a la cloud.

También está avanzando en la parte de Analytics y AV Testing, y trabaja con la integración de marcas como **Broadpeak** y **Edgewater**. Eso no quiere decir que no siga muy vigente la parte de Ad Insertion, que sigue sumando clientes, y VOD. Es importante también que está capacitada para llegar a los clientes T2 y T3, al punto que en ConvergenciaShow de México, **Fernando Grazziano** ya inició conversaciones con la asociación **ATIM** y con operadores de Centroamérica.

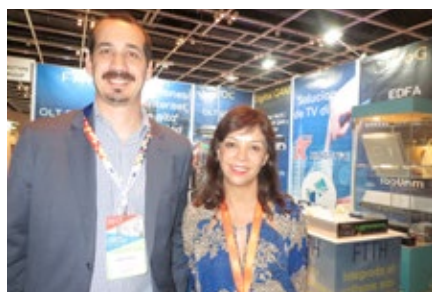
Es importante también que ha crecido en la región, lo que se benefició con la incorporación



Rick Ford

de **Thadeu Coelho** para ocuparse de Brasil y el Cono Sur, lo que permite dar una atención comercial mucho mejor y dedicada. Eso sumado a acuerdos con marcas como **TVC**, **Trektel** e incluso algunos nuevos más broadcast como **VGL** en Chile o **BVS** en Argentina.

Wellav/Sencore, en Jornadas y SCTE



Diego Tanco y Andrea Baena

Diego Tanco, gerente senior de ventas para Latinoamérica en **Wellav/Sencore**, destacó a **Prensario** algunos de los lanzamientos realizados en la IBC durante Jornadas y antes de su participación con stand doble en la Expo Cable-Tec SCTE.

Destacó el **Sencore IRD** para 4K apuntando a Rusia 2018 para monitoreo, y la nueva plataforma **CMP** en cables de fibra, también como marca **Sencore**.

Tektronix

Tektronix mostró en su stand el workflow de su reconocida **Sentry** para el OTT integrado con **AWS Elemental**. Además, puso foco en su **Prism** que es muy popular para la transición de SDI a IP, y permite soportar HDR. Y también en el **Aurora**, QC basado en archivos totalmente automatizado para verificar la calidad de entrada de video para VOD.



LTE SAFE

BLOCKING SYSTEM

Máxima RESISTENCIA Y PROTECCIÓN del blindaje frente a interferencias por sobrecarga de fuertes señales LTE

Innovación y tecnología orientada a prestar las soluciones que demanda a actual situación del mercado



SOLICITE INFORMACIÓN
+1 (954) 312-1200



CableNetwork Associates, Inc.

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



cna-technology.com

ACE crece en el reciclado de equipos de cable

Este ha sido un gran año para ACE (Adams Cable Equipment), que se ha posicionado en Latinoamérica como el referente para todo lo relacionado con el reciclaje de equipos de cable. Hace muchos años que viene trabajando con Latinoamérica bajo la dirección de **Mike Adams** y **Mike Adams Jr.**, que reunieron las compañías para dar una propuesta sólida al sector hace tres años.

Desde su planta y depósito en Lenexa, Kansas, dan el servicio de stock, atención y distribución a Latinoamérica, manejada por José Flores, que estuvo presente además en los eventos del trade como Andina Link y especialmente Tepal en Panamá, donde interactuó con los más grandes MSOs. Eso refleja el target de sus clientes como se ven en las fotos.

Es importante que actualmente están comprando exceso de equipos de cable a los operadores que tengan equipos obsoletos, para luego reciclarlos y reinsertarlos al medio en a un precio conveniente. Es así que se le da una solución a los sistemas con lo que era una pérdida para ellos, y luego

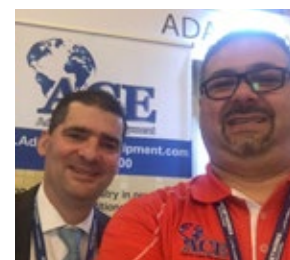
se les da una alternativa competitiva más para mejorar la eficiencia su operación. Para todo esto es importante destacar que sus sistemas están certificados con el R2 de Responsible Recycling Company con los mejores estándares de Estados Unidos que también utilizan para el mercado doméstico.



José Flores con Enrique Yamuni, de Megacable de México



Con Mauricio Ramos, CEO de Millicom



Con Nicolás González Revilla, de Cable Onda Panamá

PerfectVision Manufacturing, premiado por AT&T

PerfectVision Manufacturing recibió el Premio 2016 de Sostenibilidad de Proveedores de AT&T en la categoría 'Mejora de Recursos', por el desarrollo de un dispensador de cables reutilizables que redujo el uso del cable en un 15% y ayudó a la telco a realizar grandes ahorros de materiales.

El premio reconoce a los proveedores por su apoyo a AT&T y sus objetivos hacia operaciones sostenibles. 'La sostenibilidad es vital para el



éxito de AT&T. Es un área donde podemos hacer un impacto positivo para la próxima generación', dijo **Susan A. Johnson**, SVP, Global Supply Chain, AT&T. 'Estamos orgullosos de trabajar con proveedores que han hecho importantes contribuciones de sostenibilidad. Nos están ayudando a conducir a toda la industria a ser más responsable ambientalmente y socialmente'.

PerfectVision Manufacturing es uno

de los cuatro proveedores que recibirán este reconocimiento. Sus contribuciones apoyaron a AT&T en sus metas e iniciativas de sostenibilidad de proveedores durante el año pasado.

'PerfectVision se enorgullece de recibir este premio. Esperamos poder hacer importantes contribuciones para lograr los objetivos de sostenibilidad de los proveedores con AT&T en el futuro', completó **Robert Chastain**, CEO de PerfectVision Manufacturing.

Tecnored, premiada por Furukawa

Por el proyecto de FTTH, Río Tercero

Furukawa LatAm reconoció a su distribuidor en la región, **Tecnored**, con el premio

Destaque 2016 por la mejor solución FTTH a nivel Latinoamérica implementada en el proyecto Río Tercero, para la Cooperativa de Obras y Servicios Públicos Limitada de esa localidad de la provincia de Córdoba. La ceremonia se realizó en el marco del Furukawa Summit, que tuvo lugar del 13 al 16 de septiembre en Foz de Iguazú, Brasil, con el lema "One Connected World" (un mundo conectado).

'Este reconocimiento es de suma importan-

cia en el marco de la apertura internacional de esta empresa cordobesa, validando aún más sus incursiones en el exterior', dijo **Jorge Rivas**, gerente comercial de Tecnored Chile.

Además, recientemente realizó un kick off en Santiago de Chile, para presentar la oferta de soluciones de Furukawa en telecomunicaciones, con diseño, ingeniería y productos de calidad mundial. El evento tuvo lugar el 29 de agosto en el Hotel Hyatt Place y contó también con un workshop de Marcos Mascarenhas, Key Account Manager, Denis Heinrich, ingeniero



El Ing. Juan Dominguez, de Tecnored, recibe el premio de Furukawa

de aplicaciones, y Luiz Eduardo Silva, FTTH Market Manager, todos de Furukawa LatAm.

Ahorra tiempo, Trabajo y dinero con el ecológico

EnviroReel®

SOLUCIÓN COMPLETA DE ADMINISTRACIÓN DE CABLES

PerfectVision fabrica el sistema EnviroReel para darle una solución respetuosa del medio ambiente para la gestión de cable, minimizar el desperdicio de cartón y para ahorrar dinero. EnviroReel hace que el cable sea fácil de controlar y fácil de manejar, con capacidad para múltiples tipos de cable coaxial y el alambre incluyendo, mini-coaxial, de categoría 5 y 6, fibra, teléfono, altavoz y variedades de seguridad.



- 🌱 DISEÑO ECOLOGICO
- 🌱 LIGERO
- 🌱 A PRUEBA DEL CLIMA & DURABLE
- 🌱 REELOGIC® SECURITY PROTEGE EL CABLE
- 🌱 MAS DE 135,000 DISTRIBUIDOS

REDUCE DESPERDICIO DE CABLE EN UN 15-20%

Ahorre tiempo, trabajo y dinero con EnviroReel®, el sistema ecológico de Administración de cable de PerfectVision Manufacturing, Inc.



CNA lanza nueva línea de cables LTE Safe

Hace unos años comenzó el auge de las redes LTE o 4G en las compañías de telefonía móvil, esto debido a los enormes beneficios que ofrece esta red en sistema de comunicación y datos a los usuarios finales.

Fiorella Occhionero, CEO de CNA, explicó: 'Las velocidades de transmisión de datos en dispositivos móviles es, por lo menos, diez veces más rápida que su anterior generación de red 3G. Estos avances en comunicación son grandes éxitos para nuestra era, sin embargo, como sucede con la mayoría de los avances tecnológicos modernos, todo desarrollo e innovación tiene efectos colaterales en otros campos o servicios. Tal es este que, las redes LTE y su sistema de transmisión afecta directamente a la transmisión de señales vía cable coaxial en los sistemas TDT, generando gran distorsión y fallos de señales a los usuarios finales de televisión en sus hogares'.

Definitivamente, el cable coaxial tradicional no está diseñado para blindar al máximo y evitar este tipo de interferencias generadas por las redes LTE, es por eso que CNA introduce en el mercado una nueva línea de cables coaxiales **CNALTE SAFE**, diseñados específicamente para evitar este tipo de interferencias, aportando soluciones que la industria demanda actualmente.

El cable **CNA LTE Safe** ofrece una avanzada tecnología de blindaje. La clave para el rendimiento avanzado comienza con una triple capa interna de aluminio unida al dieléctrico. Además, se aplica una cinta externa de triple blindaje sobre una cobertura de trenzado del 77% que también está unida a la envoltura exterior del cable. Estos 3 factores garantizan el cable LTE de clase A++, con una eficiencia del blindaje de 120 dB.

'Nuestra nueva línea de cables desarrollada con la innovadora tecnología **LTE Blocking System** de triple aluminio, tanto en la cinta interna como en la cinta externa trishield, garantiza la máxima protección frente a interferencias por sobrecarga de fuertes señales LTE. La cinta interna pegada al foam y la cinta trishield están construidas de materiales de primer nivel, altamente flexibles, para desarrollar un excelente desempeño en ambientes extremos o sometidos a múltiples flexiones, manteniendo

de forma constante los niveles de atenuación al mínimo y alargando la vida útil del cable', agregó Occhionero.

CNA LTE Safe demuestra un excepcional rendimiento en entornos de flexión extrema, manteniendo al mismo tiempo los niveles de atenuación. Nuestra eficacia de blindaje es superior a 105 dB después de 30.000 flexiones, de acuerdo con los requisitos de SCTE. La nueva tecnología permite el desarrollo de la producción del cable mediante la unión mencionada de las cintas de triple capa tanto al dieléctrico como al jacket de PVC. El resultado es un cable que actúa como un único componente, facilitando la manipulación del conjunto y evitando así el desgaste y la rotura de sus elementos por separado.

'Nuestra tecnología permite adaptar todas las capas a los diámetros estándar de la industria no requiriendo para su preparación conectores especiales', añadió.

Garantías para el operador

Allá donde el operador tiene menos acceso, "la casa del abonado", la vida útil de la instalación está sometida también a constantes incidencias. Los diseños mejorados de la tecnología LTE optimizan la durabilidad del cable minimizando también el impacto en intervenciones técnicas.

'**CNA LTE Safe** no sólo garantiza la máxima protección frente a interferencias por sobrecarga de fuertes señales LTE. Su cinta adhesiva externa permite la preparación rápida del cable y la conectividad. Los diseños mejorados de cinta de triple capa interiores y exteriores permiten una mayor flexibilidad, rendimiento y vida útil del cable, mientras que proporciona el blindaje de alta gama requerido por las redes LTE. Los aditivos en polvo de absorción de agua proporcionan la protección adicional necesaria en entornos húmedos y de alta condensación ambiental de agua'.

'La línea de productos **CNALTE Safe** es el fruto del trabajo de nuestro equipo de ingenieros en estrecha colaboración con nuestro equipo de fabricación y con los propios operadores, orientados para desarrollar los mejores productos. Desde el proceso de diseño hasta la implementación, CNA utiliza los procesos



Fiorella Occhionero, CEO de CNA



tecnológicamente más avanzados de la industria para la confiabilidad, durabilidad y mayor facilidad de uso, participando plenamente para proporcionar el cable más avanzado disponible en la industria', completó.

Finalmente, la ejecutiva se refirió a los nuevos desarrollos de la marca. 'Durante 2017 estamos apostando por nuevos conceptos revolucionarios e innovadores, aplicados a nuestros productos, que van encaminados a que los operadores obtengan el mayor rendimiento con el menor coste. La tecnología Dry Shield basada en nuestra fórmula patentada de aditivos en polvo de absorción de agua, proporcionan una protección adicional, necesaria en entornos húmedos y de alta condensación ambiental de agua'.

Y concluyó: 'Hemos ampliado nuestras pruebas más allá de las 144 horas requeridas superando los resultados de cualquier otro cable de la industria, sin olvidarnos claro esta, de los numerosos avances tecnológicos que están impulsando de manera exponencial el desarrollo de nuestras líneas de fibra óptica'.



OUR VALUE CHAIN

Successful integration of various lines of products & installation services

For increased value of our original product offering

Deeper knowledge of the business and the customer's needs

Design and implementation of Complete Solutions

We are your **global source** for products and complete solutions with over **15 years** of experience, servicing the needs of cable television and satellite operators, ISP's and companies affiliated to the Industry.



Blonder Tongue introduces NeXgen Gateway

At SCTE-ISBE Cable-Tec Expo 2017

Blonder Tongue Laboratories announced it will introduce its new *NeXgen Gateway* at the SCTE-ISBE Cable-Tec Expo in Booth # 437, from October 17-20, 2017, at the Colorado Convention Center in Denver.

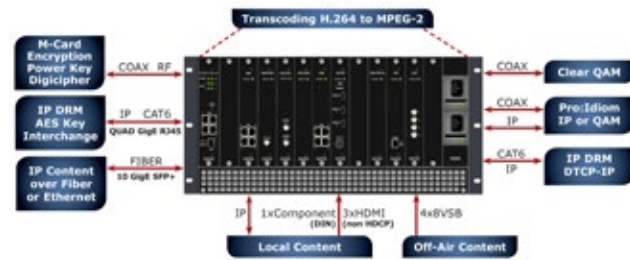
The *NeXgen Gateway* (NXG) is a powerful, two-way, future-proof platform that is ideal for delivering next generation video services to enterprise locations including hospitality, educational, multifamily residential, healthcare, business parks, or stadiums. The NXG addresses the challenges of migrating to future IP-DRM content protection practices, while supporting today's M-Card ingest encryption. The NXG platform delivers traditional hospitality video services while having additional capacity built-in to provide next generation technologies as they are being introduced.

'Our specialty is taking the best technology in the industry and tailoring it to create concentrated, cost-effective, and high-quality solutions that are customized to fit our customers' business applications needs', said

Jeff Smith, vice president of sales at Blonder Tongue.

'While we have had success with our recent product innovations, we needed another game-changing solution, and our new NeXgen Gateway answers the call. It has been in research and development for almost two years now, and I am proud to introduce it to the public at this year's SCTE Cable-Tec Expo'.

The system platform starts with the NXG Mainframe, which features input and output signal conditioning, communication and management via a powerful Linux-based monitoring and control system. It supports module interconnection via a 2.5 gig high-speed-data based backplane, and DC power to various sections and modules via a fully redundant, hot swappable power supply. The NXG Mainframe utilizes secure webpages to control the entire platform module functionality, input channel source selection



NeXgen Gateway system overview of inputs and outputs

(RF/IP), and output channel destination selection (RF/IP).

The NXG system module options include ten offerings:

- IP Digital Rights Management (DRM) Input
- HD Encoder for Local Content
- CableCARD® QAM Input Decryptor
- H.264 to MPEG-2 Transcoder
- QAM Modulator (32 or 48 Channels)
- Electronic Program Guide (EPG)
- Pro:Idiom Output
- ATSC Demodulator Input
- IP Digital Rights Management (DRM) - Output
- Stream View for Real-Time Monitoring

Skyworth crece en México y Brasil

Nuevos proyectos con Megacable y Televisa

Skyworth está teniendo un buen desempeño en Latinoamérica, sobre todo a partir de la instalación de su nueva fábrica de producción en Guadalajara, México, que le ha permitido incrementar su trabajo y cerrar acuerdos con grandes proveedores. Ahora anunció la apertura de oficinas comerciales en la misma ciudad.

En la parte de TV paga, la empresa trabaja con Megacable e Izzi del grupo Televisa, con lo que logró sumar a los clientes más grandes de México en un año, además de América Móvil y Tigo para demás mercados.

Además, de México, Víctor Méndez, responsable de ventas para Latinoamérica, destacó Brasil como otro mercado de crecimiento, donde también tiene una

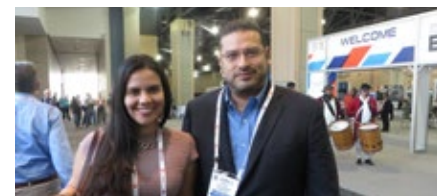
fábrica de producción de Set-Top-Boxes. Otros mercados que están en su radar son Colombia y Centroamérica.

La empresa participó en la NAB de Las Vegas, además de Méndez estuvo Diego Carrera, que se ocupa del sector gobierno y los apagones analógicos en los distintos países.

Luego, fue a la IBC de Ámsterdam para seguir promocionando otros productos que tiene en el portafolio para la parte de broadband, cablemódems y LTAs, ahora que las plantas de HFC se están mudando a fibra. Skyworth también apuesta fuertemente al Fiber-To-The-Home (FTTH). Allí, Méndez adelantó que en la SCTE, estará también Janeyza Martínez.

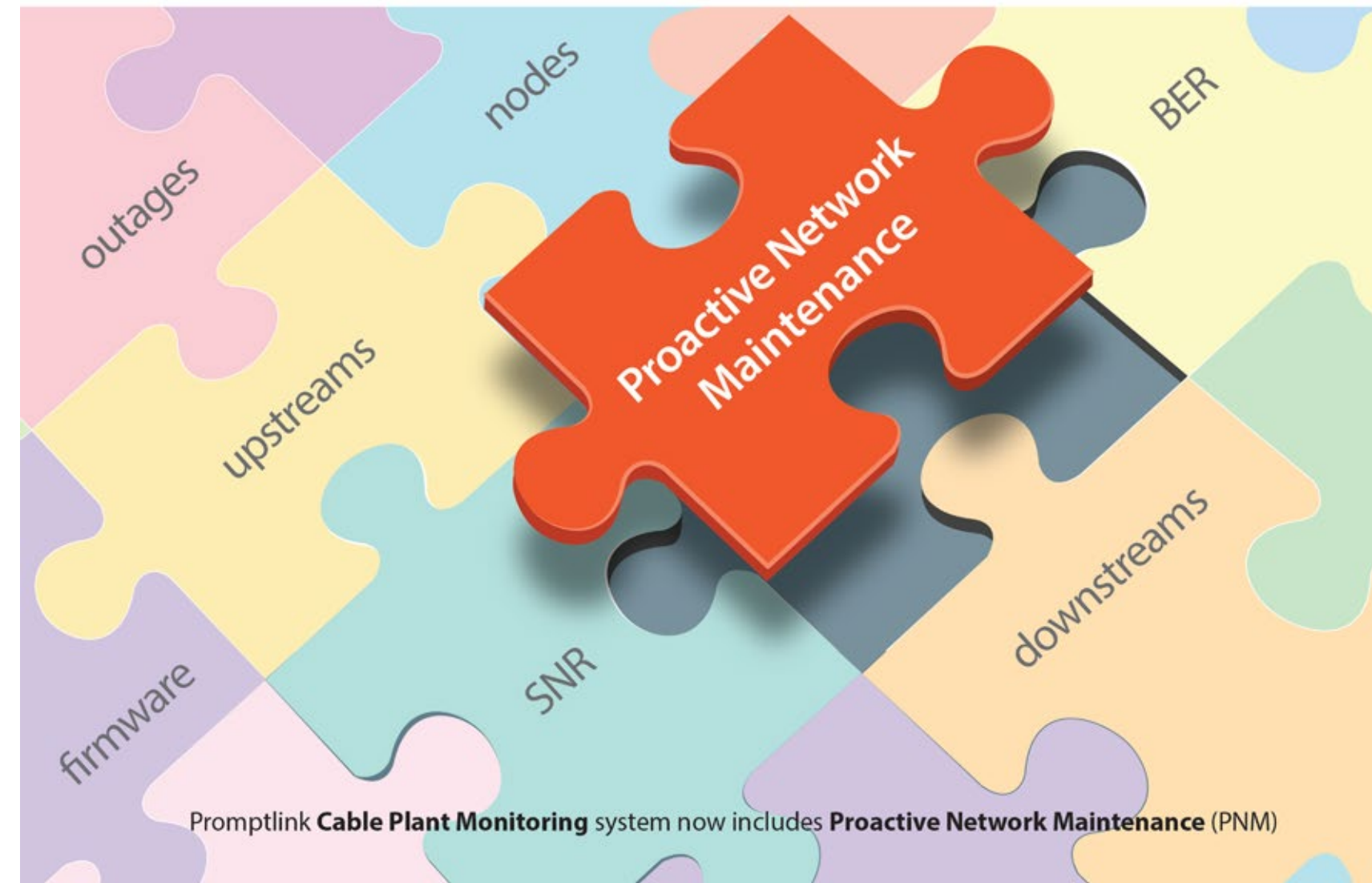


Mario de Oliveira de Nuevo Siglo Uruguay, Víctor Méndez y Diego Carrera de Skyworth, Breno Fleury de Espial y Harold Fitch de Blu Castle, en IBC 2017



Janeyza Martínez y Víctor Méndez, de Skyworth, en SCTE 2016

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

ABltronix: 15 años en la industria de las comunicaciones

Distribuidor global de tecnología para audio, video y redes inalámbricas

ABltronix celebra sus 15 años en la industria de las comunicaciones, liderada por su fundador, **Hugo Almeida**, quien tiene una amplia experiencia en la industria y previamente ocupó altos cargos ejecutivos en Matsushita, Lucent Technologies y Avaya.

En diálogo con Prensario, Almeida contó: 'En 1994, ABI (Almeida Barragán International) inició sus operaciones como una empresa exportadora dedicada a cuentas empresariales en América Latina. A comienzos de los noventa, la era del fax y del télex, era aún complicado para las compañías latinas conseguir equipos con precios competitivos en Estados Unidos. Vi la oportunidad



de poder actuar como un puente entre los departamentos de suministros de estas empresas y los fabricantes de equipos en el exterior, permitiendo transacciones comerciales más eficientes en tiempo y forma'.

Mientras la empresa crecía, aumentaba las ventas de equipos electrónicos a grandes compañías de comunicaciones, proporcionándoles desde el material de instrumentación hasta los equipos y herramientas de campo.

ABltronix es reconocido como un distribuidor global de tecnología de audio, video, redes inalámbricas, voz, datos y vigilancia, sirviendo a operadores de televisión, ISPs,



Hugo Almeida

integradores e instaladores, en diversos sectores de la sociedad como salud, hotelería, educación, organizaciones religiosas y agencias gubernamentales.

Mediamorph administra los derechos para sacar el máximo valor al contenido

Fuerte proyección en Latinoamérica

'Por más de un década, **Mediamorph** ha creado soluciones para proveedores de contenido que quieren mejorar su penetración. Hoy los clientes son tanto los estudios mayores de Hollywood, como la mayoría de las cadenas de televisión. Hemos ampliado los productos para operadores de TV paga, resultando en una amplia adopción a través de muchos de los distribuidores de contenido más grandes del mundo', expresó **Jim Riley**, director de ingresos. La empresa ha trabajado con proyectos internacionales y clientes globales, destacando empresas en Estados Unidos, Europa, Canadá, Latinoamérica y Australia.

'Mediamorph presta servicios a la industria de medios y entretenimiento para permitir que los clientes puedan sacar el máximo valor de su contenido. El software basado en la nube ayuda a sus clientes manejar los contratos de su contenido,



los derechos, sus finanzas y cadena de suministro para optimizar el uso del contenido, maximizar los ingresos y controlar los gastos', agregó.

La empresa tiene su gran diferencial en la administración de derechos. 'Es un campo amplio', afirmó Riley. 'Mediamorph sobresale en la operatividad de los derechos de contenido sobre contratos integrados, finanzas, cadena de suministro y gestión de

datos con una plataforma que impulsa una enorme cantidad de valor para sus clientes. La información que administra respecto de los contenidos sólo es valiosa cuando se la aplica e integra en procesos y sistemas de su negocio'.

Latinoamérica

Dijo sobre la región: 'Vemos muchas oportunidades para nosotros en el mercado de Latinoamérica. Nuestra plataforma



Jim Riley, director de ingresos de Mediamorph

premiada ofrece grandes soluciones a los retos empresariales y operativos que han surgido de la rápida transformación digital en la industria. Hay muchos distribuidores grandes de contenido, redes y proveedores de televisión de pago que podrían beneficiarse como nuestros otros clientes han hecho. Es posible que esas empresas ahora se enteren de nosotros, y estamos ansiosos de conectar con ellos. Pueden ponerse en contacto conmigo en cualquier momento'.

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



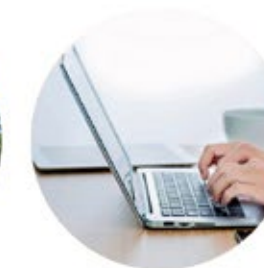
captación y distribución de TV satélite, cable y terrestre, para soluciones colectivas



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



Lindsay Broadband: Pequeñas celdas LTE, desplegadas con energía HFC

Lindsay Broadband anunció que un MSO inició el despliegue a gran escala de pequeñas celdas LTE energizadas con la red HFC utilizando los gateways de Lindsay Broadband para convertir el voltaje de la red HFC y entregárselo a la celda LTE.

David Atman, presidente de Lindsay Broadband, dijo: 'Este es el primero de muchos MSO con los cuales Lindsay Broadband se ha asociado para hacer pruebas y ahora despliegues reales. Esperamos que este operador tenga mucho éxito y que pronto otros se sumen a este tipo de despliegues LTE'.

Los MSOs quieren ofrecer más soluciones de negocio rentables utilizando el Strand HFC y Lindsay ha estado trabajando con muchos de ellos para que puedan utilizar la infraestructura existente con nuevas soluciones que requieran energía con voltaje (AC o DC) y/o Backhaul (DOCSIS u Óptico) como en el caso de las pequeñas celdas LTE, WiFi, IoT o tecnologías futuras. La solución de Gateways para pequeñas celdas, desarrollada por Lindsay Broadband en los últimos tres años, tiene diversas opciones de instalación (Strand, Bóveda, Poste o Pared) y puede entregar

hasta 400 Vatios de potencia a la pequeña celda de preferencia. Esto permite al MSO mayor flexibilidad a la hora de instalar los equipos aprobados por el operador de servicios móviles (MNO). Al utilizar la infraestructura HFC, los MSOs tienen la capacidad de ofrecer una solución muy competitiva en comparación con las empresas comerciales de energía eléctrica ya que puede ofrecer voltaje AC o DC



David Atman, presidente de Lindsay

estable y con el típico respaldo de 8 horas que se utiliza en las redes HFC.

Despliegues en importantes MSOs

Lindsay Broadband anunció que uno MSO de relevancia internacional, ha iniciado el despliegue de nodos *LBON500ACRF0G* con xPON. Esta instalación se suma a la concretada en el operador mexicano **Megacable** de nodos WiFi en diversas ciudades de México. El despliegue se inició a finales de 2014 y se corresponde con una nueva oferta de servicios del cableoperador, que ofrece servicios de acceso inalámbrico gratuito a todos sus clientes como un servicio complementario.

El proyecto contempló el despliegue de más de 6.000 gateways LBDG fabricados por Lindsay Broadband que le permiten utilizar sus redes HFC-DOCSIS para el backhaul y energizado POE de la tecnología WiFi seleccionada. El LBDG es un equipo muy robusto que fue diseñado para soportar las peores condiciones climáticas (temperaturas desde -40 hasta +65 Grados Centígrados), completamente sellado contra el ingreso de agua y protegido contra interferencias electromagnéticas. Esto lo hace único en su estilo y perfecto para despliegues de tecnología en exteriores.

Cable Proveedora: Grapas para cable RG-6 y fibra óptica

El objetivo es exportar a Norte y Sudamérica

Cable Proveedora destaca las grapas de plástico para cable RG-6 y para fibra óptica (F.O.), fabricadas con materiales 100% vírgenes que le dan la resistencia necesaria para cumplir su misión de fijar y guiar el cable a la pared o muro de manera definitiva, según explicó el presidente de la empresa, **Antonio Letayf**. 'Por la protección de rayos UV que contiene evita que esta se



queme o tueste con los rayos solares en la instalación exterior, por lo que reúnen todas las especificaciones de calidad que requiere para sus instalaciones'.

Las especificaciones de calidad incluyen resistencia a los rayos ultravioleta; resistencia al impacto y a la flexión; y resistencia a la deformación ante los cambios de temperatura, además de que

está conformada en una sola pieza; ya que el clavo de acero está sujeto firmemente al cuerpo de polietileno.

'Cable Proveedora está ofreciendo también grapas para ser utilizadas en paredes y muros de madera para que esta se adapte al entorno donde se utilice, ya que por su excelente calidad se tiene planteado el objetivo de exportación a centro Norte y Sudamérica', resumió Letayf.



FABRICANTE DISTRIBUIDOR & PROVEEDOR DE SERVICIOS

de equipos de televisión por cable.

Fundada en 1999, GDI Technology, Inc. es una empresa global fabricante, distribuidora y proveedor de servicios de equipos de televisión por cable en los Estados Unidos, Latino América y el Caribe.

GDI ofrece un amplio inventario de productos y servicios que incluyen desde reacondicionamiento a recuperación de activos, totalmente diseñado para ahorrarle a su compañía tiempo y dinero. Entre otros servicios, ofrecemos servicios de reparación y prueba, limpieza y proceso de empaque, reparación y actualización de firmware personalizado de acuerdo a su necesidad.



SOLUCIONES PARA EL CABLE OPERADOR

NUESTROS PRODUCTOS

- ✓ REMOTE CONTROLS
- ✓ CABLE MODEMS
- ✓ SET-TOP BOXES
- ✓ WIRELESS ROUTERS
- ✓ AC ADAPTERS
- ✓ HDMI CABLES
- ✓ CMTS
- ✓ HEADEND EQUIPMENT
- ✓ ACCESS POINTS
- ✓ SATELLITE ANTENNAS
- ✓ TRUNK AMPLIFIERS
- ✓ TAPS & SPLITTERS
- ✓ SATELLITE RECEIVERS
- ✓ FIBER
- ✓ COAXIAL CABLE
- ✓ SERVERS & SWITCHES
- ✓ MEDIA CONVERTERS

Inc. 5000
4 AÑOS SEGUIDOS | 2014-2017

AMERICA'S
FASTEST
GROWING
PRIVATE
COMPANIES

Para más información visite:
www.gditechnology.com

Por Israel Rodriguez, LatinoTCA

LatinoTCA introduce una plataforma IPTV

La importancia de afrontar un esquema de TV a bajo costo

Hoy, el operador de cable e Internet afronta una gran carga económica cuando se trata de invertir en un sistema de digitalización de video convencional. Debe instalar varios equipos e insumos en la casa del cliente: tres a cuatro descodificadores, una ONT con salida de RF, cable, conectores, etc.

Esta inversión de productos es un equivalente a dinero que el operador tiene en la calle con poco control, ya que en muchas ocasiones el abonado que no paga, se queda (o desaparece) con este capital.

En el mejor de los casos este equipamiento se vuelve obsoleto, como sucedió con los decos SD y en la misma dirección van los decos HD con la aparición del 4K. También sucedió esto con la tecnología de datos, forzando las migraciones de los sistemas Docsis 1.1 a 2.0, y luego a 3.0. Hoy hablamos de Docsis 3.1.

Muchos cable operadores todavía están transmitiendo televisión analógica, o digital SD. Algunos, como novedad, han digitalizado en HD. Y hay operadores que están un poco más a la vanguardia y ya cuentan con receptores de TV HD full definition 4K. Si no es un Smart

TV le llega por intermedio del mismo dispositivo que hoy utiliza para mirar Netflix u otras aplicaciones del mismo tipo.

Es posible que el mundial de Rusia llegue en 4K, entonces es el momento de “decirle” al competidor, “yo entrego 4K” y ganar al cliente con una ventaja competitiva.

El interrogante es ¿qué hacer?

La tecnología muchas veces nos complica y otras nos ayuda. Hoy tenemos que aprovecharla y estar muy cerca del cambio tecnológico, que es ahora económico y nos brinda mucho ahorro de dinero en nuestra próxima inversión.

Llegó el IPTV a bajo costo

Con esta nueva plataforma, que no sólo es económica y fácil de implementar en nuestra cabecera, también nos hace ahorrar mucho dinero en el lugar más difícil de recuperarlo: en la casa de nuestros clientes.

Hoy con una ONU WiFi o una ONT WiFi que transmitan solamente datos, podemos dar televisión sin necesidad de costosos decos ni instalaciones.

Es más, podremos entregar el servicio a un



Israel Rodriguez

cliente que esté abonado a Internet en otra compañía y nosotros proveerles televisión IPTV sin la necesidad de instalarle equipamiento.

Para este servicio tampoco se necesita enviar un técnico, que suma costo operativo.

El mismo vendedor podrá instalar un aplicativo en el Smart TV del cliente (o dispositivo para recibir Netflix) y completar la venta en ese mismo instante.

Esto reduce nuestros costos muy fuertemente, beneficios que podemos volcar a producir más ganancias a nuestra inversión.

En definitiva, ahorro en equipos que inevitablemente queda obsoleto ante el avance de la tecnología. Entonces dejemos de comprar costosos equipamientos en vías de obsolescencia y adoptemos la mejor solución tecnológica ahora.

LatinoTCA introduces a new IPTV platform

The importance of an affordable TV scheme

Nowadays the cable and Internet operator faces a big investment speaking of a traditional digital video system. Also, he must install many equipments and products: 2 or 3 Set Top Boxes, an ONT with RF output, cable, connectors, splitters, etc. All these investment is equivalent to money that the operator cannot control because frequently the customer that does not pay the service anymore keeps all of these products.

In the best case the equipment returned becomes obsolete, this happened before with the SD Set Top Box and it will be the same with the HD decoders with 4K television. Speaking of Internet solutions, this was also similar when forcing expensive migrations from DOCSIS 1.1 to 2.0, then 3.0 and today with 3.1

Many cable operators are still transmitting analog TV or SD, some of them are

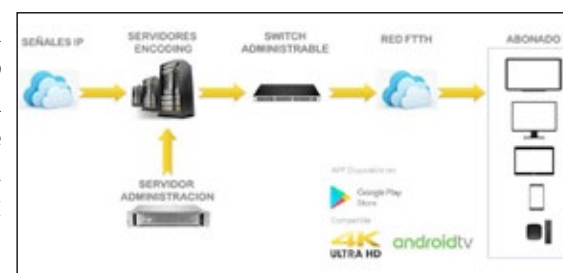
introducing HD TV; and a small portion of them have 4K UHD IRD decoders. Coming soon FIFA World CUP 2018 will be 4K streaming, so what are you waiting for? Its time to say “ I AM 4K” to the competitor now.

The key is..

Technology sometimes complicates but others it helps us. Today we have to take the chance and leap forward to an affordable inversion, save money now.

Finally! Affordable IPTV System

With this new platform that is not only affordable but also easy to set up in our headends makes it easier to save money in the toughest spot on the net, where its hard



SCTE Diagram IPTV

to recover it, customers house.

Why? Simply because with a Wifi ONU or data ONU we can send TV without any Set Top Box. We can even deliver service to anyone, anywhere without even having an installation. This saves us money and time from our technicians, money from expensive equipments that becomes obsolete. If you are looking for a video solution, stop comparing costs and adopt the best solution now!



PRIMERA CABECERA

4K
ULTRA HD

EN SUDAMÉRICA



Tulsat: Complementary products for an end-to-end solution

'We are an extension of our OEM partners **Cisco** and **Arris**', said **Tony Cameron**, Director International Sales, **Tulsat/NCS**, regarding its Latin American partners. 'Our large "On Hand" inventory make our just in time delivery critical for telecommunications companies throughout the Latin American markets'.

'From system critical program receivers to optical transmitters our components that we sell keep the worlds networks up and running. Along with Cisco and Arris we offer many more products that complement each other in order for Tulsat

to offer an end to end supply chain'.

He added: 'Overall our year in the Latam market has been very good. Although there has been consolidation in the larger CATV markets smaller markets are developing at a faster rate in other less served markets. Central and South America have been very active. Brazil has been a challenge and Argentina is showing progress but other markets are filling in the gaps. SCTE will be our last show for the year and we look forward to seeing our many Latam customers there'.

And explained: 'HFC has been a stable and well-designed architecture in Latam since



Tony Cameron, de Tulsat

the early to mid 90's. Large HFC networks still have many more years ahead. FTTH will play a large role in underserved markets in Central America and new Green Field builds as they become funded'.

VoiceOverNet/DLO crece en Latinoamérica con grandes aliados

VoiceOverNet/DLO estuvo en la IBC, donde su CEO, **Daniel Tavieres**, estuvo personalmente para consolidar alianzas estratégicas. 'Hemos consolidado la plataforma de **Field Services Management** y estamos en la etapa final del desarrollo de la nueva **Any Service**, que cuenta con el patrocinio del Estado argentino y esperamos esté terminada en su versión Beta en marzo', dijo.

'En la parte de IOT, nos encontramos en pleno desarrollo de una plataforma M2M (Machine to Machine) enfocada en aplicaciones industriales, aunque conservará las funcionalidad para el mercado hogareño. Por otro lado, estamos

incursionando en otra línea de negocio, Hostelería y Retail con **DLO Hostelry & Hospitality** y **DLO Retail** con una empresa japonesa líder en el mercado de productos electrónicos'.

Adelantó sobre la TV paga: 'Parecería no haber cambios tecnológicos de consideración en un futuro inmediato sino la consolidación de los que se han introducido en los últimos años. Habrá una mejora en las tecnologías de los últimos años y también, como viene pasando, las grandes empresas seguirán buscando startups para adquisiciones'.

Finalmente, destacó: 'En ventas para Latinoamérica y el Caribe, continuamos nuestra



Daniel Tavieres y el equipo de DLO en SCTE 2016

alianza con **TVC Latin América** mientras que estamos analizando acuerdos de distribución para Europa. A nivel tecnológico, continuamos con nuestra alianza con **Oracle**, **Samsung**, **ThinkAnalytics**, **Microsoft**, **Dell**, **VoiceOverNet** y **SeaChange**, principalmente', concluyó.

Latpower: De Argentina a toda la región

'**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 Guerra**, director de ventas.

La marca tuvo su stand en Encuentros Regionales y en Jornadas, donde presentó un equipo totalmente disruptivo. 'Una fuente que estaba necesitando el mercado y que fue desarrollada a medida que los clientes la iban

solicitando', completó Guerra.

'La nueva fuente de red modular **Mayers**, de Latpower se destaca por ser de 6 amperios escalable de 4 a 18. Lo interesante de esta propuesta es que redujo el peso, tamaño y tiene monitoreo Docsis, permitiendo que un operador solo pueda instalar sin problemas y permitir el acceso constante sin tener que recurrir a costosas visitas'.

Con base en Argentina, Latpower brinda



El equipo de Latpower, en Jornadas

sus servicios en Brasil, Chile, Colombia, Perú y Uruguay, donde ya tiene varios clientes.

Skyworth

S&P Global Market Intelligence Ranks Skyworth #2 in the World



SNL Kagan, a media research group within the TMT offering of S&P Global Market Intelligence. ©2017 S&P Global Market Intelligence. All rights reserved.



SKYWORTH DIGITAL MEXICO OFFICE
Lago Zurich 219-P12 Torre Carso II, Col. Ampliación Granada
11529 MEXICO CITY DISTRITO FEDERAL, Mexico
Find Our Local Representatives at:
DelgoCarrera@skyworth.com / Mendezv@skyworth.com
Website: en.skyworthdigital.com

Verimatrix presenta VCAS Ultra en SCTE 2017

Verimatrix estará en la Cable-Tec Expo SCTE en Denver, donde destacará su arquitectura VCAS Ultra, que ilustra la evolución de la seguridad de ingresos multiredes, con la meta de capitalizar la clara tendencia hacia IP y tecnologías basadas en software para las empresas de TV paga.

VCAS Ultra ofrece a los operadores una aproximación ágil a la seguridad de ingresos multiredes con la flexibilidad y escalabilidad para satisfacer sus futuros

objetivos de crecimiento. Los proveedores de servicios pueden tomar total ventaja de los servicios UHD de próxima generación y desplegarlos en ambientes físicos o virtualizados a través de un ecosistema de componentes basados en la nube ajustadamente integrados.

Otros productos que destacará en Denver son el *Verspective Operator Analytics*, *MultiRights OTT Plus*, *Verimatrix StreamMark* y *Verimatrix VideoMark*.



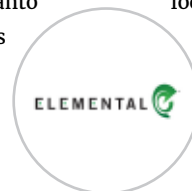
Gustavo Lerner y Steve Oetegenn, de Verimatrix en la Western Indian House de Ámsterdam, en el marco de IBC

AWS Elemental: Gran implementación en Multimedios Monterrey

Sergio Silva, gerente de ventas para Latinoamérica de AWS Elemental, destacó en IBC el gran momento de producto y de mercado de la empresa, pero aclaró que es tanto "ground" como "cloud", y que las funcionalidades están disponibles en ambas tecnologías, que son consideradas complementarias por la marca

Multimedios Monterrey implementó una estructura de ground y cloud, en Live VOD. Distribuye el contenido en ground con el *Elemental Live*, y lo usa combinado con *Delta* para hacer VOD. Se trata de una solu-

ción escalable y su implementación marca tendencia. Es la primera en implementar un flujo de trabajo híbrido. Se hizo con el apoyo local de **Magnum**.



Sergio Silva dijo que Elemental ha ampliado su espectro de negocios. De ser una empresa de OTT, pasó a ser una de distribución y ahora de video universal. Ese crecimiento es orgánico y seguro. Está apostando

mucho al HDR, con doble visión en vivo y automatización de playout no sólo en distribución sino con servidores, pudiendo hacer playout en vivo en la nube.



Sergio Silva

También con VR. En un partnership con **Nokia**, tiene una cámara interesante, aunque desde el punto de vista de Elemental el VR no pasa de ser un video normal. Esa inteligencia la tenía y asimiló el VR de forma natural.

BCD, en la evolución a FTTH y Docsis 3.1

BCD estuvo en Jornadas Internacionales, donde Nicolás Molinari, director de marketing y ventas, destacó el buen movimiento que tuvo este año el mercado argentino de los operadores que apuntan a FTTH, migrando datos de alta velocidad a fibra al hogar. 'Otro tamaño de operadores tratan de adaptarse y compran equipos para la norma Docsis 3.1', agregó.

Este año, la empresa se concentró especialmente en Argentina, con un segmento importante de la industria mirando al FTTH. 'Tenemos un equipo de ingenieros abocado a la demanda de Internet', aclaró.



'El próximo año retomaremos la expansión regional, sobre todo en países como Brasil, Colombia y Chile', dijo Molinari. Allí, irá con desarrollos propios para tener mayor versatilidad. 'La idea es mostrar nuestras soluciones de monitoreo de redes y aprovisionamiento y los desarrollos con clientes; 200.000 abonados ya tienen implementada la solución que está en etapa de desarrollo'.

En la expo de Buenos Aires, Molinari exhibió las soluciones de **Arris** y **Calix** en funcionamiento. Sobre las expectativas para el año siguiente, remarcó: 'Que los operadores que se queden en Docsis aumenten la capaci-



Gabriel López y Nicolás Molinari, de BCD, en Jornadas

dad del cablemodem y que los que van a fibra que migren masivamente los servicios de datos a redes ópticas. Contamos con toda la línea de cables ópticos de Sumitomo, que es muy competitiva y esperamos que siga creciendo'.



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

Arris encabeza el segmento de dispositivos CPE hoy, y para la casa del futuro

Como una de las principales compañías participantes en el mercado de los Customer Premises Equipment (CPE, por sus siglas en inglés) relacionados con las soluciones Wi-Fi en el hogar, **Arris** ofrece a los proveedores de servicios una tecnología avanzada con dispositivos potentes, escalables, de rendimiento superior y fáciles de gestionar, que simplifican las tareas de los suscriptores en las casas, y a la vez ayudan a reducir los costos de los operadores.

Desde hace años oímos hablar de 'La casa del futuro', la casa donde todos o la mayoría de los dispositivos estén interconectados, la casa donde los equipos puedan funcionar utilizando una red doméstica, la casa donde el usuario – sin ser un profesional de la informática (TI) – cuente con herramientas y dispositivos que de una forma fácil y segura le permitan administrar esta red y mantenerla funcionando sin problemas. Esa casa ya está más cerca de lo que pensamos. Y compañías como Arris lo están haciendo posible ofreciendo una variedad de soluciones, servicios y productos.

Dispositivos en las instalaciones de los usuarios

Entre los dispositivos que Arris ofrece están los que abarca el segmento de CPE, equipos de comunicaciones que residen en las instalaciones del cliente, tanto en un hogar como en un negocio.

Este segmento incluye una variedad de productos como servidores de medios avanzados y set-tops dirigidos a los mercados mundiales de cable, telecomunicaciones y satélite. Asimismo, da servicio a los operadores de banda ancha con soluciones que encabezan el sector para DOCSIS, DSL y CPE de fibra óptica, y que incorporan las últimas tecnologías en redes domésticas. 'Hay varios tipos de CPE en los cuales Arris es líder en la industria. Básicamente hacemos dos tipos de CPE: para vídeos, lo que tradicionalmente se conoce como set top boxes, dispositivos con los cuales los suscriptores tienen acceso a los servicios de

vídeo de televisión, ya sea por cable, por satélite o por otros medios de entrega.

Y el otro tipo de CPE es para datos, para servicios de internet y voz, y también para múltiples tipos de redes, ya sean operadores de cable u operadores telcos tradicionales o redes de nueva generación', dijo **Javier Marroquín**, Solutions Architect en Arris. 'La compañía se ha enfocado en estos dispositivos optimizando las tecnologías disponibles para ofrecer CPE de distintos tipos y rangos y funcionalidades', continuó.

Por su parte, **Pablo Kagioglu**, Director of Product Marketing para el Caribe y América Latina (en el mercado de CPE), comentó: 'Tenemos una posición de liderazgo en este sector del negocio. Hoy por hoy estamos desarrollando todo lo que es DOCSIS 3.1, que es la nueva generación de DOCSIS, lo cual le va a permitir a los suscriptores, si así lo quieren, tener amplios anchos de banda de hasta 5Gbps. También tenemos soluciones para lo que es la cobertura de Wi-Fi dentro de la casa, tenemos extensores de diversos tipos, con MoCA, con G.hn, wireless to wireless, para que el consumidor pueda ver vídeo, pueda navegar por la web sin perder comunicación dentro de la casa. Nuestra función es tener toda la casa cubierta con el paquete de servicios que ofrece el operador al suscriptor, sea cual sea'.

Desafíos del negocio para 'la casa del futuro'

Para poder enfrentar los desafíos que trae 'la casa del futuro' hay que estar bien preparado. Y uno de los mayores desafíos es la falta de conocimiento de los suscriptores en cuanto al funcionamiento del Wi-Fi. Deben estar educados en cómo esta tecnología funciona y lo que deben esperar del operador desde el punto de vista de servicio.

Otro de los desafíos son los propios operadores. Deben entender que solamente entregar el servicio al primer dispositivo de la casa no es suficiente si ellos (los operadores) quieren cubrir toda la casa con datos wireless, y para

eso tienen que poner extensores; mientras más grande sea la casa, más necesidad de equipos robustos y de alto rendimiento en lo que se refiere a wireless, 5GHz es prácticamente una necesidad. Igualmente sucede si quieren entregar vídeo de una manera continua dentro de la casa y que la gente pueda moverse dentro de ella sin perder su sesión correspondiente. Para educarlos al respecto Arris está ofreciendo conferencias, seminarios, y entrenamientos, para que entiendan cómo deben resolver estos temas en los domicilios de sus clientes.

La propia región es otro de los retos a enfrentar, más que todo porque se ha manejado hasta este momento con los equipos más básicos, tanto desde el punto de vista de DOCSIS, como de Wi-Fi. 'Las soluciones que tenemos en el mercado son mayormente para un solo dispositivo en la casa y que apenas cubre el área cerca de la sala donde está el dispositivo instalado, no la cubre toda. Por tanto los operadores tienen que empezar a pensar en abrir sus presupuestos para poder instalar soluciones más completas porque la clientela ya emigró a ese tipo de mentalidad y los operadores todavía no lo han hecho', planteó Kagioglu.

Las estructuras de hormigón con que están fabricadas una gran mayoría de las casas en América Latina son otro de los retos para el negocio de Wi-Fi, ya que resultan un enorme obstáculo para la transmisión de la señal. Cuando en EE.UU. se pierden, por decir un número, 6 decibeles de señal al pasar por una pared que es esencialmente 'vacía', en América Latina se pierden 16 o casi 20 decibeles; entonces en las casas de América Latina va a ser mucho más importante tener estos métodos de extensión de señal Wireless para poder satisfacer las necesidades de los clientes que viven en esos países.

El espectro del Wi-Fi

Tenemos por un lado a los operadores concentrados en que sus suscriptores mejoren su percepción con respecto al Wi-Fi, y por otro, cada suscriptor quiere tener una buena cobertura Wi-Fi en cada rincón del hogar. Como las conexiones de banda ancha tienen

LATPOWER

ESPECIALISTAS EN ENERGÍA

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

We provide energy solutions for companies throughout Latin America, offering high quality products with the best advice of market.

Nós fornecemos soluções de energia para empresas de toda América Latina, oferecendo produtos de qualidade com o melhor conselho do mercado.

ARGENTINA BRASIL CHILE COLOMBIA



www.latpower.com

Arris encabeza el segmento de dispositivos CPE hoy, y para la casa del futuro

velocidades de gigabits, la experiencia del suscriptor en cuanto al servicio general está determinada por el rendimiento de su Wi-Fi. Lo que antes se ofrecía como valor agregado, como una conveniencia, ahora es un servicio vital que los suscriptores demandan para sus casas y el proveedor de servicio se ha visto obligado a cambiar la forma de entregar estos servicios, y por ende se va a ver mucha inversión por parte de los operadores de telecomunicaciones al respecto.

En la actualidad prácticamente todos los que viven en la casa tienen un dispositivo electrónico o dos computadoras más teléfonos que se conectan a Wi-Fi y ante esta situación los operadores tienen que empezar a pensar diferente, y deben invertir en dispositivos de una mejor calidad, que ofrezcan una mejor cobertura al interior de la casa, sumado a otros dispositivos como extensores y acompañados todos ellos con herramientas de software que les permitan ayudar a sus suscriptores, porque el otro problema que tienen hoy en día los operadores es éste, los suscriptores solicitan ayuda para entender por qué cierto dispositivo no se conecta y el operador tiene poca visibilidad al interior de la casa del suscriptor para ayudarle, y en eso Arris tiene soluciones para ayudarles a entender qué está ocurriendo también en el interior de la casa, no solamente en la red del proveedor, sino qué sucede en la red del hogar del suscriptor.

Soluciones de Arris en hardware

Las soluciones que Arris ofrece a los proveedores de servicios están estrechamente ligadas a las condiciones del mercado, como es la necesidad que existe en estos momentos de brindar un mayor ancho de banda, que crece casi al doble cada año, y mejores y potentes equipos, que es lo que demandan los suscriptores. Cuentan con equipos que usan ocho canales de DOCSIS, otros que usan DOCSIS 3.1, que tiene un ancho de banda enorme, con 32 canales DOCSIS, más otros dos canales que son de muy alta capacidad que permiten entregar hasta 5Gbps a una casa si fuera necesario.

La compañía está recomendando a los clientes de América Latina que emigren a productos que tengan la banda de 5GHz, que

es una banda mucho más grande, permite una transmisión de datos más amplia, y hay muchas más opciones de colocar al cliente en diferentes canales para que haya menos interferencia.

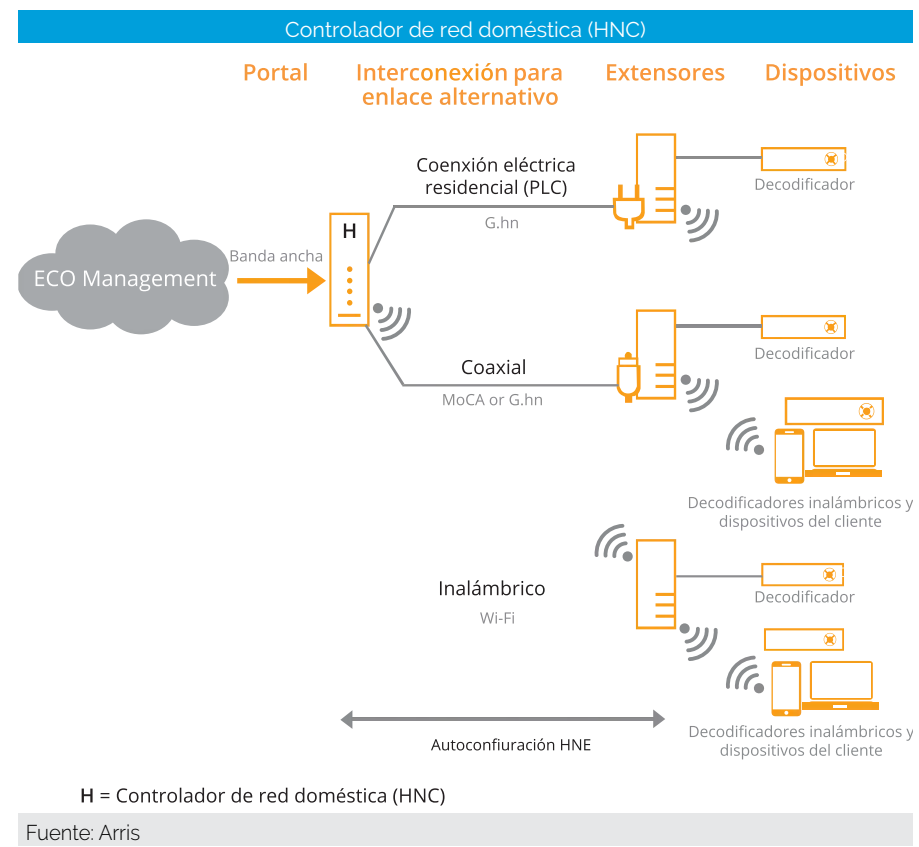
La compañía ofrece también repetidores, diversos niveles de extensores en términos de números de antenas, potencia, números de banda. Para que el gateway (puerta de enlace) se comunique con el extensor, Arris está promocionando dos tipos de comunicación primordial: la tecnología que se llama MoCA, para las casas que están cableadas con cable TV, o sea, cable coaxial, que permite conectar estos dispositivos que reciben la señal de DOCSIS a los extensores que están dentro de la casa, para transportar una buena cantidad de ancho de banda de un punto a otro y satisfacer así el consumo que está en el otro extremo de la casa. Además, está la tecnología que usan las líneas eléctricas, que se llama G.hn, que estimamos será menos popular en América Latina, por razón de que mucho del cableado eléctrico no está bien conectado a tierra.

Soluciones de software de Arris

Arris está desarrollando en este momento dentro de los CPE soluciones de software para los grandes operadores que permiten mantener la continuidad del servicio dentro de la casa, o sea, permiten que el usuario vaya de un lugar a otro dentro de ella y no pierda la sesión, que la conexión pase de forma continua al servicio del gateway principal o a lo que es el extensor que está más cerca de los dormitorios.

Estas soluciones no solo trabajan con los equipos de Arris, sino que se van a poder licenciar a cualquier otra marca de equipo que esté en el mercado o que el operador de cable haya adquirido para ejecutar su solución.

El software *Eco Manage* es el principal producto del conjunto de software de gestión de servicios ECO. Basado en la plataforma Arris de gestión de dispositivos que es líder de la industria, *Eco Manage* permite el aprovisionamiento automático, la configuración, la gestión y el soporte seguro de servicios y dispositivos de banda ancha de avanzada, TV paga y conexión para el hogar. El *Eco Service Manage* es una solución donde el gateway



LO MEJOR EN EQUIPAMIENTOS Y SOLUCIONES PARA SUS PROYECTOS DE RED FTTH.

REDES ÓPTICAS DE COMUNICACIÓN



EQUIPAMIENTOS



OLT, ONTs, TX1550nm, EDFA, Filtros WDM, Fibra Óptica, NAPs, MUFAS, Splitters y más.



SOLUCIONES



Software Único en su Funcionalidad. Compatible con equipamientos Furukawa.

Aprovisionamiento: basado en perfiles de configuración: Alta/Baja de clientes, habilitación /suspensión del servicio (CATV, datos y telefonía).

Monitoreo: Georeferenciación: Ubicación real de las cajas de empalme/NAPs/ONT.

Mantenimiento: Alta/baja de clientes, ante corte físico, indicando tipo de error y lugar.

¡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

Arris encabeza el segmento de dispositivos CPE hoy, y para la casa del futuro

principal de la casa conoce donde están todos los extensores y conoce también los niveles que tienen los dispositivos de los clientes, los celulares, el nivel de RF de conexión de la señal. Actualmente las personas que tienen estos extensores, pero no este software, van a sufrir una pequeña interrupción de servicio y tienen que recomenzar la sesión una vez que estén más cerca del sensor del otro lado de la casa.

El software *Eco Manage* es el principal producto del conjunto de software de gestión de servicios ECO. Basado en la plataforma Arris de gestión de dispositivos que es líder de la industria, *Eco Manage* permite el aprovisionamiento automático, la configuración, la gestión y el soporte seguro de servicios y dispositivos de banda ancha de avanzada, TV paga y conexión para el hogar. El *Eco Service Manage* es una solución donde el gateway principal de la casa conoce donde están todos los extensores y conoce también los niveles que tienen los dispositivos de los clientes, los celulares, el nivel de RF de conexión de la señal. Actualmente las personas que tienen estos extensores, pero no este software, van a sufrir una pequeña interrupción de servicio y tienen que recomenzar la sesión una vez que estén más cerca del sensor del otro lado de la casa.



Aunque en Estados Unidos las personas solucionan este tipo de necesidad por su cuenta, comprando los extensores en tiendas especializadas e instalándolos ellos mismos, en América Latina lo más seguro es que la solución va a recaer directamente en el operador. Hay que educar al suscriptor acerca de qué es lo que necesita para que su casa esté completamente cubierta y si quiere un paquete de servicios más alto, de 20, 30 o 50 Mbps, debe alquilar uno o dos extensores a los operadores según el tamaño de su domicilio.

Por qué elegir a Arris

Los operadores eligen a Arris por varias razones. La primera, la calidad del producto. La segunda es la innovación. Y la tercera, la amplia presencia en toda la región. 'Somos conocidos en la industria por tener productos de alta calidad. Porque llevamos al mercado nuevas tecnologías a medida que la industria o la tecnología avanza rápidamente, y porque integramos esas nuevas tecnologías para que los operadores la puedan ofrecer a sus suscriptores', afirmó Marroquín.

Arris ofrece soluciones de Wi-Fi robustas que permiten que la experiencia de Wi-Fi tenga una mejor calidad, lo que resulta bueno para los operadores y, por ende, para los suscriptores.

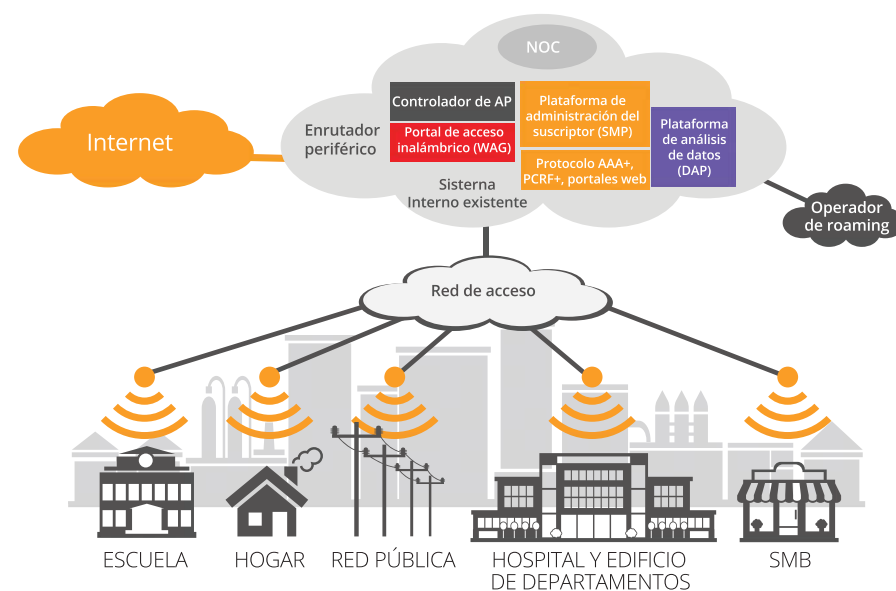
Peter Grimes, director de marketing para el Caribe y América Latina en Arris comentó: 'Arris es una empresa grande con muchos años en la industria, que forma parte de muchos comités que definen los estándares de la industria y que están estableciendo las normativas del futuro. Nuestros productos cubren las soluciones de punta a punta, hay una parte de control de calidad dentro de la casa, y otra dentro de las instalaciones del mismo MSO (Multiple System Operator, por sus siglas en inglés/compañía de cable) donde nosotros también manejamos esta tecnología, lo que también da mucha seguridad al MSO que va a comprar. Trabajamos con algunas de las compañías más grandes del mundo, satisfaciendo sus demandas, por lo que nuestros productos son muy robustos y confiables'.

Una de las fortalezas de Arris es su presencia local. Tiene personal en todos los mercados principales, desde México hasta Argentina, y acompañan al cliente con una oferta muy fuerte de servicios profesionales, no solamente venden el producto, sino que hacen la instalación, la implementación y en algunos casos, dependiendo del cliente, pueden incluso operar las soluciones por ellos, por algún tiempo mientras se familiaricen con ella.

Cuentan con proveedores en la región, personal en todos los lugares, personal que está capacitado y que está listo para ayudar a implementar todo el espectro de servicios de Wi-Fi. 'En el día a día lo más tangible de hoy en una casa es tener conexión Wi-Fi, su importancia es enorme para todos en el hogar', comentó el director de marketing para CALA. Sin embargo, 'en otro nivel están los proveedores de servicios de Wi-Fi, que pueden resultar ser una fuente de ingresos para los MSO. Al aportar a otras compañías la capacidad para el servicio Wi-Fi, al estilo Starbucks, los MSO pueden sacar mucho dinero, lo que puede ser muy importante para la región'.

Bajo este panorama, se han empezado a ver las oportunidades que hay con los proveedores de servicios Wi-Fi. Los operadores ya empiezan a tener como clientes, no a un suscriptor de la casa, sino a un hotel, un centro comercial, un aeropuerto, un estadio o, por ejemplo, puede ser una municipalidad que quiera ofrecer Wi-Fi en toda la ciudad.

La arquitectura de Wi-Fi unificada



Fuente: Arris



ONX One Expert CATV

Para certificación y redes Docsis

Es simple, rápido, potente.

Convierte a cada técnico en experto y ayuda a resolver problemas siempre a la primera, algunos de sus beneficios:

- Planes de canales construidos automáticamente por el medidor
- El tablero simplifica e identifica problemas de RF
- Pruebas de rendimiento físico y de servicio DOCSIS 3.1

SmartOTDR

Para certificación y redes FTTx

Principales beneficios para los proveedores:

- Rango dinámico suficiente para FTTx de 128 abonados / puerto Gpon
- Realiza pruebas de fibras activas con 1625nm filtrado
- Tiene Localizador Visual de Fallas (VFL) integrado, Power Meter y fuente láser
- Fácil interpretación mediante íconos intuitivos con SmartLink FTTH.

Certifique la limpieza de sus conectores y patcheras con el Microscopio Óptico Digital P5000i. Obtén un 40% de descuento en anexando el código (vi19906) a tu orden de compra



diboxOTT



dibox.com.ar

f t /diboxargentina

dibox

Wire•Tech

Fábrica Argentina de Cables Coaxiales
Cables de Fibra Óptica

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



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

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

www.wiretechsa.com.ar

By Paul Larbey, Head of Video business unit, Nokia

Nokia: How operators can prepare for the future

The TV industry is about to undergo a revolutionary shift that could be more seismic than the impact smart devices like Apple's iPhone and iPad and the introduction of streaming digital platforms like Netflix and Amazon have had on the industry over the past decade. These two innovations have radically changed the way we consume TV and video content. Video streaming on all our connected devices has become an essential part of our life, introducing binge watching as a new norm. While the smartphone and tablet have made mobile a platform of choice for consuming all forms of entertainment.

Even though consumer technology and the infrastructure underpinning it has developed and improved, the consumer experience has often been clunky and fragmented. Content has been spread across different devices; it's often available on some devices and not on others. On top of that, consumers have often had to wait for their favorite shows to become available.

Yet recent technological innovation, together with the fact that the TV industry has increasingly embraced innovation and experimentation with new content formats, has inaugurated a more ambitious, daring, and ultimately more exciting future.

Nokia believes things will be radically different by 2025. Today's consumers are increasingly seeking access to all content (live or on-demand) across a multitude of screens and devices. At the same time, they want the latest and most engaging content from old and new brands.

There's a sea change happening from traditional television to what Nokia has coined "Any Vision." Entertainment will be available on any surface as display surfaces and devices will be ubiquitous, underpinned by new and enhanced network intelligence. People will be able to watch any show as curation will drive consumption, inspiring the development of new and immersive content formats. And any one will be able to connect directly with an audience as new brands emerge and scale so "channels" that flourish will become wider

content entry points for brands.

We are at the dawn of a networking era—one with the potential to define a new phase of human existence. This era will be shaped by the digitization and connection of everything and everyone. Much of life will be automated. More time will be created by maximizing the efficiency of everything we do. Our intelligence will also be augmented with knowledge that expedites and optimizes decision-making, as well as our everyday routines and processes.

This technology-driven transformation is similar to the first internet era (1995-2005), and the era of the cloud and device (2005-2015). Just as they were driven primarily by technological forces that supported new connectivity, computing, and consumption paradigms, this coming transformation will also be driven by technology shifts that cause significant changes in human behavior and massive business disruption.

Viewers increasingly consume popular content on their own schedule and from sources other than traditional broadcast providers. This makes unicast delivery (one stream per user) mandatory, negating the efficiency of broadcast/multicast (one stream for many users), which drives the need for higher capacity in today's networks and will continue to do so in the future.

In addition, video services are moving to ultra-HD with 4K or 8K resolution, high dynamic range, high frame rate, increased color space, as well as virtual reality (VR) and augmented reality (AR). These will require large unicast data streams to be transported through the network with low latency and high quality, continuously driving the need for significant additional data capacity that future networks will have to support.

New technology will usher in an age of zero latency, or at least less than 100-millisecond-latency (the blink of an eye takes about 150 milliseconds). New user interfaces (UI) and control innovations (for example, gazes and emotions) will be delivered as cloud services. To provide an acceptable user experience, these capabilities will require



Paul Larbey

low latency to react within the boundaries of human perception. Both AR and VR will also require low latency to eliminate lag and provide a seamless experience.

The global-local cloud model will emerge through on-demand streaming. It will become important to move high-quality content very close to end users for performance and optimization of delivery costs. At the same time, new applications are emerging that provide high-performance, real-time services. High performance and low latency cannot be realized by applications running in centralized or regional data centers. To address this challenge, what is needed is a cloud that provides global access to services, but supports their delivery from data centers placed at the network edge.

Any Vision forecasts a further shift to mobile devices, while computing power will be shifted to an edge cloud that is embedded in a massive scale access network that delivers ultra-high-bandwidth and ultra-low-latency. The very notion of the Internet will shift from being something to which we connect from our smartphones, tablets, and PCs, to something that envelopes us with myriad devices, wirelessly connected together — monitoring, supporting, and automating our lives.

In the future, users will become access agnostic. They will expect to move seamlessly among fiber, copper, and wireless connections. This will require operators to shift resources dynamically among different access technologies. To meet this expectation, the virtualization of network functions in the edge cloud will be an important enabler of this flexible, converged infrastructure.

Cont. pág. 64



Saquen el máximo valor de su contenido con Mediamorph

Analizar
Automatizar
Ofertar

Los principales operadores de TV paga dependen en la plataforma, basada en la nube, de Mediamorph para gestionar y optimizar su cadena de suministro digital. Nuestro software empresarial premiado permite a los clientes tomar el control del caos; los procesos manuales a través de sistemas dispares que pueden retrasar nuevas ofertas y promociones. Para mejorar la visibilidad en su contenido, verificado contra sus contratos, póngase en contacto con Mediamorph. Maximiza la rentabilidad y elimine los errores costosos.

 mediamorph
www.mediamorph.com

¡CONSIGA MEDIAMORPH HOY!
Visitenos en SCTE

Broadpeak: Implementaciones en grandes clientes

Broadpeak estuvo en la IBC de Amsterdam con Arnault Lannuzel, director de ventas para Latinoamérica, quien adelantó que ya se prepara para su tercera participación en la Expo SCTE, mientras la empresa está cada vez mejor posicionada como opción de los principales operadores de Latinoamérica para entrar a OTT y las nuevas tecnologías. Más allá del CDN, que ha sido su producto inicial, destaca otras soluciones que ya recibieron reconocimientos en la industria como el Multicast ABR, que puede ofrecer aunque no tengan su CDN.

El Multicast ABR alcanzó siete despliegues en el mundo en redes de cable, fibra y ADSL, de los cuáles el octavo sería Cablevisión de Argentina. La solución encapsula el contenido y mueve multicast por la red para recién convertirlo a unicast en el cablemódem o STB, para distribuir en OTT todos los contenidos por la casa libre de toda congestión y apto para todas las pantallas.

Además, anunció que instrumentará para HBO el catch up de contenido de red, con IZZI de México empezando en el tema, y con Tele-



Arnault Lannuzel

El centro de Argentina está en pleno lanzamiento del CDN multipantalla con MPVR totalmente multiplataforma. La empresa participó semanas atrás en Jornadas Internacionales de Argentina, donde se reunió con otros operadores líderes como Supercanal.

Televes: Novedades en hibridación y digitalización de redes

Televes se presentará en SCTE Cable-Tec Expo de Denver, donde destacará sus novedades en hibridación y digitalización de redes, especialmente la reencriptación de servicios. Estas soluciones responden a las necesidades de digitalización de redes de los operadores de cable.

Juan Molezún, director de la división internacional, explicó que la empresa de origen español ya tiene bien armada y con buena relación toda la estructura comercial para la

región, incluso en el sur donde cuenta con Raúl Escobar de Cable Profesional.

Este año, la empresa participó en Andina Link Cartagena a principio de año, donde hizo foco en sus soluciones para el sector Hospitality, con propuestas integrales de distribución de servicios audiovisuales para hoteles y edificios singulares que incluyen servicios de televisión de la nueva generación a través de IPTV, infraestructuras de datos para redes GPON de alta capacidad y lo último



Juan Molezún y José Penado

en soluciones Digital Signage.

Siguiendo la misma línea, participó también en la NAB de Las Vegas en abril, donde estuvo junto a todo el grupo de empresas.

Nokia: How operators can prepare for the future

Viene de . pág. 62

Additional flexibility will come from the installation of universal remote nodes that can be reconfigured to support any combination of access technologies at any time. One of the goals of the future access network will be to create the illusion of infinite capacity using the optimum set of access technologies in each location, with seamless interworking among the technologies.

Cloud-based services must be able to handle highly dynamic traffic profiles. The highly dynamic nature of video applications necessitates that the network automatically adapt to shifting traffic demand. With massive distribution of resources in the edge cloud, new technologies will be required for service monitoring, automation, and optimization. Cloud-based servi-

ces must be able to achieve automated scaling and adaptation to infrastructure conditions. Real-time telemetry will provide intelligence from the network, software-driven infrastructure, and video applications. For their part, analytic platforms will leverage network and application intelligence to make real-time decisions on how to scale, heal, and tune video services by leveraging machine learning technology.

Ultimately, video applications must seamlessly and autonomously handle deployment and scale across a range of cloud environments (edge cloud, public, private) transparently and at massive scale. The new platform is modular to embrace the diversity of customer requirements. It leverages an architecture based upon microservices and serverless computing platforms. These

enable the federation of modular, cloud-based services that serve hundreds of millions of customers while offering an unbeatable set of features, which can be blended in with greater granularity and flexibility. Furthermore, complex video workloads can be supported by assembling smaller, independent video functions in a flexible and highly scalable manner. As video workloads scale and encompass new functionality, the video platform autonomously scales individual functions wherever they are required.

This new video platform will provide centralized intelligence across all video experiences. Capabilities such as AR, UI and personalization are provided by cloud-based video applications, enabling cost-effective and rapid service agility across any device, in any location.

Equipos Nuevos y Reconstruidas

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

Cisco DPC3825, Docsis 3.0 inalámbrico Wifi, Completos, Fuente & Cat5 Patch cord.
1 Año de garantía
FOB Miami: **u\$s 18**

SMC-D3GNV5, Docsis 3.0 inalámbrico eMTA Wifi, Completo, Fuente Interna 100-240v 50/60Hz & Cat5 Patch cord. (Protocolo SIP)
1 Año de garantía
FOB Miami: **u\$s 48**

Motorola SVG2500, Docsis 2.0 inalámbrico eMTA Wifi, Completo, Fuente & Cat5 Patch cord.
1 Año de garantía
FOB Miami: **u\$s 18**

Motorola DTA101 (HD) Nuevo con control remoto
FOB Miami: **u\$s 20**

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

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

Contáctenos:
www.wkd.com

Veas: Soluciones integrales en un entorno convergente

Veas estará en la SCTE de Denver para presentar sus soluciones que den respuesta a los cambios que surgen a partir de las redes convergentes, en una era donde la información fluye por diferentes plataformas digitales para desplegar servicios de video, audio y datos. La empresa propone varias soluciones integrales de inserción de publicidad (DPI), cintillos (CG), canal local (playlist), webcasting y digital signage, que brindan ingresos frescos a los clientes.



Gerardo Gutiérrez de Vécima, Raúl Orozco, de AMT; y Jorge Gandulfo, de Veas

cintillos y canal local.

Un staff altamente capacitado para integraciones con equipos IP, detección de cue tones, venta de comerciales y reportes, nos permiten ofrecer asesoramiento integral, entrenamiento y diseño de flujos operativos.

Advanced Media Technologies ha sido su distribuidor y partner estratégico en Latinoamérica durante los últimos años, ofreciendo a los clientes una gama de servicios comerciales y de postventa de excelencia.


Antronix

Antronix volvió a tener un stand en Jornadas Internacionales donde estuvo representado por Milton Ulua, director de ventas regionales, que destacó la compra de Olson Tech por parte de la empresa y que le permitió contar con un tap de fibra HFC que es una buena novedad para el mercado.




Gustavo Padrón de Ripley Tools y Milton Ulua


Tangram
High density platform for IPTV, multiscreen and edge solutions




IncaNetworks
Powering the multiscreen video revolution



„90 years of innovation for people“



See you at „SCTE Cable-Tec Expo 2017“ in Denver, Oct. 17 - 20



www.wisi.de



ACE

RESELL • REUSE • RECOVER • RECYCLE

SCTE · ISBE CABLE-TEC
EXPO
2017
DENVER, CO
OCTOBER 17-20



PROUDLY EXHIBITING AT BOOTH #1801



Responsible™ Recycling



ISO 14001
ENVIRONMENTAL MANAGEMENT



OHSAS 18001
HEALTH & SAFETY MANAGEMENT



ISO 9001
QUALITY MANAGEMENT

CALL US TODAY 913-888-5100 Toll 866-329-0060 (Se habla español)

TURN YOUR TRASH INTO CASH

ADAMS CABLE EQUIPMENT
9635 Widmer Rd, Lenexa, KS 66215
913-888-5100 | In Business Since 1998

www.AdamsCableEquipment.com 